

Андрій Степура

WOW-ВИСТУП по-українськи

Ноу-хау сучасного оратора



«Моноліт»

Дніпро

2018

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

УДК 316.16
ББК 88.53
С79

С79 WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора /
Андрій Степура — Дніпро: Моноліт, 2018. — 304 с.

ISBN 978-617-577-147-1

Публічний виступ — це стрес і добряча порція адреналіну, а провальний — жахалка на решту життя. Та є світло в кінці тунелю. Прочитавши цю книжку, ви це світло побачите. Від багатьох подібних видань її відрізняють дві речі: практичність та актуальність. Завдяки QR-кодам ви матимете змогу зі смартфоном одразу дивитися відеоприкладки вдалих ораторських прийомів, про які йдеться. Крім того, аналізуються фішки вітчизняних спікерів, доречні саме в українських реаліях. Будьте готові, що ваш мозок закипить, вистигне і ще раз закипить.

Ви дізнаєтеся останні тенденції публічних виступів; покроковий алгоритм проведення успішної презентації; як підготуватися до виступу в три-п'ять разів швидше; коли варто прийняти «пігулку» мовного експромту; як дотепно жартувати; як спонукати людей не лише уважно слухати, а й діяти та втілювати ваші ідеї. І це тільки початок!

© Андрій Степура, 2018

© ТОВ «Видавництво «Моноліт», 2018

Усі права застережено, зокрема право часткового або повного відтворення в будь-якій формі.

Правову підтримку видавництва
забезпечує компанія Web-protect



ISBN 978-617-577-147-1

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

Зміст

Вступ 7

Частина I. **Готуємося**

| | |
|--|-----|
| Як підготуватися до виступу та зберегти півжиття? | 22 |
| Чому потрібно готуватися завчасно | 31 |
| Структура виступу | 41 |
| • Як назвати свій виступ? | 42 |
| • З чого почати? | 44 |
| • Складники основної частини | 58 |
| • Робота із запитаннями | 64 |
| • І на завершення | 74 |
| Як зробити виступ переконливим? | 79 |
| Слайди, слайди, слайди | 93 |
| Ваш виступ запам'ятають | 100 |
| Як навчитися жартувати | 111 |
| Магія розказаної історії | 131 |
| Кілька порад щодо стилю | 147 |

Частина II.

Як не померти від страху перед виступом?

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Як Чак Норріс | 150 |
| Звідки ростуть ноги страху | 152 |
| Фізіологія страху | 155 |
| Ліки від страху | 157 |
| Профілактика страху | 169 |

Частина III. **Час вийти на сцену**

| | |
|--|-----|
| Робота з увагою | 190 |
| Що говорить тіло, коли уста мовчать? | 201 |
| Кількома словами про голос | 217 |
| Майстерність ораторського експромту | 236 |
| Якщо ви забули, про що казати далі | 247 |
| Продаж зі сцени | 251 |
| Політична риторика і не тільки | 267 |

Частина IV. **Для роздумів**

| | |
|--|-----|
| Шлях майстра | 286 |
| Попросіть про критику | 291 |
| Як стати видатним оратором? | 294 |
| Пора сказати: «До зустрічі!» | 300 |

Вступ

Далекого 1999 року мені до рук потрапила книжка, яка змінила моє життя. Це всесвітньо відоме «Мистецтво публічного виступу» Дейла Карнегі. Надрукована вона була так-сяк, але зауваги до оформлення відійшли на задній план, коли я почав читати. Час для мене зупинився: я з головою поринув у світ ораторської майстерності, який так вдало описав Дейл Карнегі. Відтоді у моє життя ввійшла магія публічних виступів, яка дає змогу об'єднувати діяльних людей довкола сильних ідей.

За характером я інтроверт — з дитинства був одним із тих, хто сидить на березі та спостерігає, як інші веселяться у воді. Лише студентом університету наважився виступати привселюдно. Навчався на радіотехнічному факультеті, але намагався брати участь у всіх можливих конференціях — з політології, соціології, економіки, психології. Це були жахливі виступи — я затинався, збивався, перестрибував з думки на думку й навіть примудрився одного разу всю промову прочитати з аркуша. Тоді я набив чимало гуль, потоптався по добрячій сотні грабель.

Ті виступи я порівняв би зі щепленнями: переживши маленький стрес тоді, я можу уникнути великого стресу тепер. Щоправда, тоді я страшенно хвилювався. Але зараз, згадуючи про ці експерименти, лише усміхаюся.

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

Хоча я давно практикую ораторську майстерність, не припиняю досліджувати цю тему й відкриваю для себе багато нового.

За ці роки я:

- проаналізував понад 1200 публічних виступів, серед них найулюбленіші — доповіді на конференціях TEDx та Synergy;
- провів понад 100 місячних курсів для невеликих груп (12–14 осіб);
- став сертифікованим бізнес-тренером (дякую Іцхакові Пінтосевичу) та сертифікованим НЛП-практиком (вдячний Анні Принц);
- пройшов річний курс із психологічного консультування за напрямком «позитивна психотерапія» (висловлюю подяку Павлові Бачинському);
- щороку прочитував по сім-десять книг про публічні виступи та ще близько 30 на суміжні теми (маркетинг, переговори, копірайтинг, продажі);
- виголосив понад 300 публічних промов.

Зрештою я спробував проаналізувати свій досвід та передати його вам у концентрованому вигляді. Так народилася книжка, яку ви тримаєте в руках. Можливо, для вас вона стане настільною.

Хоча ми з вами не знайомі, та з вашого дозволу я спробую вгадати, чому ви придбали цю книжку. Можливо, ви вже виступаєте публічно і робите це вдало. Але не звикли зупи-

нятися на досягнутому. Якщо хочете сягнути вищого рівня майстерності, покращити свої промови, надати їм нового життя — ви зробили правильний вибір. Спеціально для вас я підготував колекцію фішок. Ви знайдете їх у кожному розділі, тому читайте уважно, щоб не прогавити жодної.

Якщо ви вважаєте себе початківцем, ця книжка стане й вам у пригоді. У ній ви знайдете ефективні поради, як робити перші кроки у царині публічних виступів. До того ж розділ про те, як подолати страх і хвилювання, я писав із думкою про тих, хто лише стає на цей шлях.

Ця книжка про виступи — успішні, запальні, надихальні, щирі. Про виступи, здатні змінити світ.

Я щиро радію за вас. Чому? Свого часу я почув пораду: напишіть таку книжку, яку самі хотіли би прочитати. І під час роботи над «WOW-виступом по-українськи» постійно пам'ятав про неї. Якби така книжка трапилася мені раніше, скількох помилок вдалось би уникнути! Радію, що тепер це вдасться вам.

А навіщо виступати публічно?

Рано чи пізно ви поставите собі таке запитання. Відповіді можуть бути різними. Ось вам кілька варіантів.

1. *Щоби поділитися досвідом.* Допмагайте іншим ставати професіоналами. Європа і Сполучені Штати Америки свого часу пережили вибух професійних конференцій. В Україні ще все попереду. Професійні конференції — це місце зустрічі однодумців, готових ділитися з іншими своїм

досвідом — помилками, перемогами та відкриттями. Такі заходи часто стають потужним поштовхом до професійного зростання. І це не дивно: одна вчасно почута ідея може радикально змінити наш підхід до роботи, а значить, і її результати.

2. *Щоб створити власний бренд.* Доповідача на конференціях сприймають як досвідченого професіонала, майстра своєї справи, бажаного партнера в проектах. До того ж ваш виступ побачать не лише сотні чи навіть тисячі безпосередніх учасників конференції, а й іще більше охочих переглянути запис на YouTube, Vimeo чи в мережі Facebook. Не забувайте, що публічний виступ — це спосіб в одну мить достукатися до тисяч людей, розповісти їм про себе та своє бачення світу.

3. *Щоб сформуванати конкурентну перевагу чи навіть використати техніку «м'якого» продажу зі сцени.* Багато бізнесменів, виступаючи перед великою аудиторією, привертають увагу до своєї справи, але при цьому чомусь не закликають обирати їхню продукцію чи користуватися їхніми послугами. Але ж кожен слухач — це потенційний клієнт. Клієнт, готовий до співпраці.

Та є й ті, хто сповна використовує переваги публічних виступів. Наприклад, Ярослав Заблоцький, який чи не щоразу ділиться власним багаторічним досвідом підприємця-інноватора в галузі стоматології. Ще один яскравий приклад — Ігор Манн, російський маркетер, один з отців-засновників видавництва «Манн, Іванов та Фербер». Я переглянув його виступи на різноманітних конференціях за останні два

роки і помітив, що за кожної нагоди Ігор Манн посилається на книжки свого видавництва.

4. *Аби розвинути впевненість у собі.* Ніщо так не підвищує самооцінку, як крок назустріч своєму страху. Тренуючи і вдосконалюючи навички виступати публічно, ви не обмежитесь одним кроком — їх буде багато. І що далі, то чіткіше усвідомлюватимете ілюзорність власних страхів. А згодом побачите, як набута під час виступів впевненість поширяться на інші сфери життя — бізнес, стосунки з рідними, спілкування з друзями. Ви ставитимете перед собою масштабніші цілі й швидше їх досягатимете.

5. *Щоб змінити цей світ на краще.* Я переконаний, що в кожного виникають ідеї стосовно того, як покращити цей світ. Та не завжди легко втілити їх у життя. Завдяки публічним виступам ви зможете знайти однодумців, які підтримають вашу ідею та допоможуть її реалізувати. Якщо ви ділитесь своїми думками з однією людиною, то в кращому разі лише вона підтримає вас. Якщо ж звертаєтеся до тисячі осіб, то шанси на успіх зростають у тисячу разів. Адже основна ціль публічних виступів — зміна реальності (слухачі відчувають спонуку втілювати почуте у своєму житті, з'являються нові проекти, народжуються компанії тощо).

6. *Щоб налагодити нові зв'язки.* Думаю, для вас не таємниця, що більшість слухачів хоче особисто познайомитися зі спікером та поставити йому одне-два запитання. Надзвичайно багато довготривалих та вигідних взаємин розпочалися саме з такого знайомства.

7. *Аби професійно зростати.* Публічні виступи — невід’ємна частина багатьох професій. Якщо це стосується і вас, уміння впевнено виступати перед аудиторією допоможе вам швидше піднятися кар’єрними сходами.

Організатори конференцій та семінарів часто жаліються, що їм важко знайти гідних спікерів. Успішних підприємців багато, проте охочого публічно поділитися власним досвідом, світоглядом, ідеями відшукати не так просто. Зазвичай люди відхрещуються від пропозиції виступити перед аудиторією, виправдовуючись зайнятістю. Мало хто відверто зізнається, що боїться публічного виступу, хоча той міг би дати новий поштовх до розвитку.

Для вправного оратора кожен виступ — це ще один крок до реалізації свого потенціалу.

Чим ця книжка відрізняється від інших?

Книжок про публічні виступи щороку більше. Отож стає дедалі складніше обрати справді корисну й практичну. Ми все частіше опиняємося в ситуаціях, коли мусимо (інколи, на жаль, всупереч власному бажанню) виступати перед іншими — потенційними клієнтами, колегами чи інвесторами. Іноді від нашого виступу залежать кар’єра, прибутки, а можливо, навіть доля бізнесу. Тому кожному з нас, як ніколи, вкрай потрібні прості й ефективні поради, які допоможуть стати вправнішим промовцем.

Сучасні технології безповоротно змінили наш світ. Новинні сайти потіснили газети, соціальні мережі стали невід’єм-

ною частиною життя багатьох людей. Як бізнес-тренер я постійно стежу за новими освітніми можливостями. І в цій книжці реалізував одну зі своїх знахідок.

Відомо, що краще раз побачити, ніж сто разів почути. Саме тому більшість описаних у цій книжці прийомів проілюстрована відеозаписами з різноманітних публічних виступів. Ви не лише прочитаете про те, як треба виступати, а й побачите, як професіональні оратори застосовують ці поради на практиці.

Просто наведіть камеру свого смартфона на QR-код — і почнеться трансляція відповідного ролика. Усі відеозаписи розміщені на сайті wowbook.in.ua.

Як використати цю книжку сповна?

По-перше, визначте дату свого найближчого публічного виступу. Тоді у вас з'явиться стимул одразу застосовувати прочитані поради на практиці.

По-друге, читайте з олівцем у руках. Щойно натрапите на пораду чи техніку, яку захочете використати, позначте її. А якщо під впливом якоїсь думки у вас з'явиться своя ідея, запишіть її просто на полях! Не розраховуйте на те, що ви її запам'ятаєте. Стільки цінних думок було втрачено лише через те, що хтось полінувався записати їх! Сподіваюся, у цьому виданні поля для вас досить широкі.

По-третє, діліться здобутими знаннями з друзями та знайомими. Якось Берnard Шоу сказав: «Якщо у вас є яблуко

і в мене є яблуко й ми обмінємося ними, то у вас і в мене залишається по одному яблуку. А якщо у вас є ідея і в мене є ідея й ми обмінємося ними, то в кожного з нас буде по дві ідеї». Якщо ділитиметеся ідеями з цієї книжки з іншими, то краще їх запам'ятаєте.

Структура книжки

Можете розпочинати читати з будь-якого розділу. Та все ж раджу вам іти за порядком і нічого не пропускати. Книжка складається з чотирьох частин, у кожній містяться практичні поради, які допоможуть вам удосконалити ораторські навички.

З першої частини ви дізнаєтеся, як ефективно готуватися до виступу та з яких інгредієнтів його можна приготувати. У ній безліч посилань на записи виступів різноманітних ораторів. Ви побачите, як той чи інший метод можна застосувати на практиці. Також у цій частині знайдете багато ідей, як зробити свій виступ оригінальним і незабутнім. А на завершення розкажу вам, як уміло вплітати у свою промову жарти й історії.

У другій частині я зосередився на тому, як подолати страх і надмірне хвилювання. Із досвіду знаю, що ця тема найбільше цікавить учасників тренінгів та курсів з ораторської майстерності, тому дослідив її дуже ретельно. Отож поділюся з вами техніками, які допоможуть упевненіше виступати перед публікою. Вам потрібно буде лише обрати ті, які припадуть до вподоби, почати застосовувати їх і насолоджу-

ватися результатом. Наостанку розкажу, як я долав свої страхи перед публічним виступом.

Важливим є не лише те, що ми говоримо, а й те, як висловлюємо свої думки. Отож у третій частині докладно проаналізуємо той відтинок часу, коли ви перебуваєте на сцені. Поговоримо про те, як завоювати увагу публіки, про мову тіла, силу голосу. А наприкінці поділюся з вами кількома техніками, які допоможуть швидко розвинути навички мовної імпровізації.

Четверта частина книги коротша за інші, а проте не менш важлива. У ній ми поговоримо про життя промовця після виступу й стратегію розвитку ораторських навичок — за-своївши всі етапи підготовки до виступу, підіймемося вище, щоб охопити поглядом цілий наш ораторський шлях.

Від античності до сучасності

З прадавніх часів люди усвідомлювали силу, яку дає вправне володіння словом. Багато хто намагався наслідувати ораторів, здатних повести за собою натовп, і без упину тренувався, відточуючи свої навички до бездоганності.

Що ж змінилося з того часу? Мозок значних анатомічних змін не зазнав, будова вух та мовного апарату теж не змінилася, та й проблеми не надто еволюціонували — само-реалізація, мотивація, взаємопорозуміння. То в чому ж полягає «сучасність» ораторської майстерності? Я вважаю, що всі зміни пов'язані з розвитком технологій.

Нові терміни. Сьогодні поступ відбувається небаченими темпами, і нові технології потребують нової термінології. Слухачі не завжди встигають за стрімким розвитком тієї чи іншої сфери, інколи не всі слова зі сцени їм зрозумілі. Тому промовцям слід постійно перевіряти себе — чи не надто складно вони розповідають, чи промова не перевантажена науковими термінами, чи розуміє їх аудиторія.

Віртуальні виступи. Завдяки сучасним технологіям ви можете звертатися до сотень тисяч осіб, сидячи у своїй кімнаті. Чи не найпоширеніший формат таких віддалених виступів — вебінар*: ведучий спілкується зі слухачами через чат або проводить опитування і майже миттєво отримує результати. На час написання цієї книжки вірусного поширення набувають різноманітні відео, автори яких, не виходячи з дому, діляться цікавими та корисними ідеями з цілим світом.

Свободу рукам. Давньогрецький оратор Демосфен тренував свій слабкий голос, декламуючи вірші на березі бурхливого моря — намагався перекричати ревіння хвиль. Сильний, звучний голос був вкрай потрібен промовцеві, адже тоді ще не існувало мікрофонів. Але згодом усе змінилося, й тепер ораторові не треба кричати, щоб його почули. Однак із появою мікрофонів спікери втратили змогу вільно пересуватися сценою (якщо мікрофон прикріплений до стійки), стало важче жестикулювати (адже одна рука зайнята). І знову сучасні технології прийшли на допомогу: тепер мікрофон маленький, навіть завбільшки із квасолину, прикріплений

* Вебінар (англ. webinar) — спосіб організації зустрічей онлайн, формат проведення семінарів, тренінгів та інших заходів за допомогою Інтернету.

до одягу спікера, тому не сковує його рухів, але, як і раніше, чудово підсилює голос.

Яскравіше. Промовці постійно змагаються за увагу слухачів. Щоб виграти цю боротьбу, потрібно виокремлюватися, бути яскравим, епатажним, харизматичним. На відміну від античних ораторів, ми мусимо докладати вдсятеро більше зусиль, щоби втримувати увагу аудиторії: якщо слухачам нецікаво, вони виймають свої електронні пристрої і миттю поринають у віртуальний світ.

Коротше. Через інформаційне перевантаження сучасна людина вже не має змоги концентруватися на чомусь одному. Темп життя інтенсивніший — щодня у нас безліч справ і завжди на все бракує часу. Тому нас так приваблює реклама на кшталт «як вивчити іноземну мову за сім днів», ми хочемо харчуватися нашвидкуруч, але з користю для здоров'я, і сподіваємося здобути чудову фізичну форму «за п'ять хвилин щоденно». Знайте: вас слухатимуть не довше ніж двадцять хвилин. Експерти кажуть, що найпопулярніші на YouTube відеоролики тривають лише чотири-п'ять хвилин. І чи не зумовлена популярність Twitter саме потребою в лаконічності?

Назва. Сучасна людина, гортаючи стрічку новин чи переглядаючи газету (є ще й ті, хто надає перевагу друкованим виданням), звертає увагу насамперед на заголовки. Цей короткий рядок надзвичайно важливий: орієнтуючись на нього, людина вирішує, читати їй статтю чи ні. Назва вашого виступу має бути потужним магнітом для потенційної аудиторії.

Дослухайтеся до цих порад уже зараз — і ви неодмінно вирізнятиметеся на тлі інших ораторів.

А може, ви хочете доповнити цей список? Із нетерпінням очікуватиму на ваші листи.

Філософія wow-виступу

Як сказала одного разу моя племінниця, коли я розповідав їй про ораторську майстерність, публічний виступ — це «коли ти говориш до інших». І ця репліка правильна. От тільки стосується вона «зовнішності» промови. Але нам, неофітам ораторської майстерності, зупинятися на цьому аж ніяк не можна. Неодмінно треба зазирнути і «всередину» й дізнатися про те, що зазвичай приховано від сторонніх очей, — про філософію виступу.

Часто як синонім до поняття «публічний виступ» використовують слово «презентація». Я кажу не про слайди, створені у програмі PowerPoint, а про представлення аудиторії певної ідеї, послуги чи товару. Звідки походить це слово? Глибоко копати не будемо, а на перший погляд очевидно, що є щось спільне з англійським «презент», тобто «подарунок». Можна сказати, що виступ — це подарунок оратора слухачам.

Як ми робимо вишукані подарунки? Спочатку, звісно, обираємо, що подарувати. Зробити це легко, якщо ви добре знаєте смаки і побажання особи. Так само й оратор, спираючись на потреби слухачів, намагається знайти ідею, здатну поліпшити їхнє життя.

Хоч би що ви обрали — книгу, перфоратор чи хом'яка — подарунок треба гарно упакувати (мої щирі співчуття хом'якам). Обгортка має велике значення. Зазвичай у крамницях те, що ви обрали, обгортають подарунковим папером та перев'язують яскравою стрічкою. Хоча дехто залюбки загортає подарунок сам. Перед промовцем схоже завдання: ідею треба загорнути у слова, тобто вибудувати структуру виступу, підібрати аргументи. Можна зробити це самому, а можна звернутися до порадики — фахівця з великим досвідом «упакування ідей».

Ну і нарешті подарунок треба вручити. Пригадуєте, як вам 23 лютого чи 8 березня тицяли пакунок, скоромовкою бажаючи «щастя-здоров'я»? Мені здалося, чи ви справді усміхаетесь? Якщо так, то вам добре відомі буденні реалії наших святкових днів. Можемо провести паралель з публічними виступами: мало просто підготувати певну інформацію — потрібно ще й цікаво та доступно подати її. Якщо спікер не читає з аркуша чи зі слайдів, це вже чудово. Але погодьтеся, кожному приємно не просто отримати подарунок, а й відчутти, що ним щиро цікавляться, що його цінують і поважають. Пам'ятайте про це.

Робіть подарунки, які залишатимуть слід у душах ваших слухачів.

ЧАСТИНА І

Готуємося

Чому потрібно готуватися завчасно

Неблизького вже 2006 року на екрани вийшов документальний кінофільм «Секрет», який одразу ж став сенсацією. Стрижнева ідея стрічки полягає в тому, що існує так званий закон тяжіння. Згідно з ним, ми притягуємо у своє життя все, про що думаємо. Дію цього закону у фільмі продемонстровано на багатьох прикладах.

Пробачте скептицизм вашого покірного слуги, та я не надто вірю в це і пропоную назвати описаний ефект законом фільтрації. Звучить не так романтично, та все ж влучно відображає суть. Усе, чого ми потребуємо, є довкола нас, та ми не звертаємо на це уваги. Коли ж у нас з'являється нова ціль, ми починаємо помічати довкола себе ті ресурси, які можемо використати, щоб досягнути бажаного.

Коли ми йдемо вулицею, довкола відбуваються тисячі маленьких подій, повз нас проходять сотні людей, але ми помічаємо лише дециму з усього цього. Чому? Бо сприймаємо світ вибірково — дивимося на нього крізь такі собі психологічні окуляри, завдяки яким помічаємо п'ять гривень на підлозі, але не зауважуємо слона, що пройшов поряд. І завдяки цим окулярам фокусуємося лише на своїх інтересах.

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

Скажімо, ви побачили у свого друга чи подруги новий білий iPhone останньої моделі. Покрутили його в руках хвилину-дві. А прийшовши додому, вирішили дізнатися, скільки ж він коштує. Переглянули ціни в кількох інтернет-магазинах, зрозуміли, що на цю цяцьку треба працювати місяців чотири, і повернулися до своїх справ. Наступні кілька днів реклама бажаного смартфона переслідуватиме вас на всіх просторах Інтернету, але недовго. За деякий час вона щезне, проте з'явиться інший чарівний ефект — ви почнете помічати той смартфон скрізь: в руках чоловіка чи жінки за сусіднім столиком у кафе, в людини, яка сидить поруч із вами в маршрутці (хоча ви, мабуть, були впевнені, що той, хто може дозволити собі такий телефон, їздить принаймні автомобілем бізнес-класу).

Насправді ви й раніше бачили такий телефон в руках інших, проте не зосереджувалися на ньому. Але тепер ваша свідомість увімкнула пошук бажаної речі. Можете заперечити мені, та, на мою думку, саме так діють карти візуалізації та афірмації — завдяки їм особа може налаштуватися на пошук способів досягнення своїх цілей.

Закон фільтрації можна задіяти і тоді, коли шукаємо матеріал для виступу. Поміркуйте трохи над своєю темою — і непомітно для вас активується фільтр сприйняття. За кілька днів почнуть з'являтися нові ідеї, на гадку спадатимуть підхожі життєві історії, влучні приклади, цитати. Якщо ж почнете готуватися щойно напередодні виступу, то ці чудові ідеї нагодяться вже надто пізно.

Інколи результат може бути просто фантастичним. До прикладу, свого часу мені довелося готувати доповідь про

нетворкінг для одного бізнес-семінару. Я довго шукав матеріал, і за якийсь час усе вже було готово, бракувало тільки початку. Минуло кілька днів, а в мене не було жодних ідей. І ось, граючи в більярд, я пригадав уривок з роману Пауло Коельйо «Заір», який прочитав два роки тому, — епізод, коли один герой пояснював іншому, що таке банк послуг. Цей уривок і став вдалим прологом до мого виступу.

Як виникає прозріння? Його механізм дуже легко пояснити на прикладі телесеріалу «Доктор Хаус». Якщо ви ще не бачили цього шедеву американської кіноіндустрії, то не хвилюйтеся: зараз я розповім вам структуру сюжету більшості серій. Людині стає погано, зазвичай вона непритомніє, і ніхто не знає, в чому річ. Цього пацієнта передають докторові Хаусу, який протягом наступних 30 хвилин намагається розгадати причину захворювання. При цьому він ще й встигає висміювати інших пацієнтів та своїх колег. Але відповідь не так легко знайти. І ось хвилині на 35-й Хаус розмовляє з кимось на тему, далеку від медицини. Наступної миті його співрозмовник каже щось таке, що наштовхує Хауса на розгадку, наприклад: «Не пам'ятаю, чи зачинив я двері». Й доктор Хаус раптово розуміє, що імунітет «забув» зачинити двері перед хвороботворними мікробами. Він призначає пацієнтові інші ліки, і той невдовзі одужує.

Урок від творців цього серіалу простий: прозріння треба заслужити. Активно поміркуйте над темою свого виступу, а потім дайте голові спокій. Саме в такі миті й приходиться прозріння. Наприклад, за легендою, Архімед відкрив закон, який згодом назвали його іменем, у ванні, а Дмитро Менделєєв, теж за переказами, періодичну таблицю хімічних

елементів побачив у сні. Переконаний, що й вам спадали на гадку геніальні ідеї, коли ви були, наприклад, за кермом автомобіля чи у поїзді. Отож знову повторюю: починайте готуватися якомога раніше.

Мистецтво прокрастинації

Мабуть, лише одиниці не відкладають важливі чи неприємні справи на потім. Хоча зараз модно називати зволікання прокрастинацією, суть від цього не змінюється. Ми зайняті незначними справами і часто не знаходимо часу на справді важливі речі, здатні радикально змінити наше життя. Дні, тижні й навіть місяці минають, а ми й далі картаємо себе, бо не робимо того, що варто. Наприклад, не гтуємося заздалегідь до виступу на семінарі чи конференції.

Як же мотивувати себе вчасно братися до роботи? Пропоную вам декілька методів. Оберіть собі той, який припаде до вподоби.

Уявіть майбутнє

Публічний виступ не є самоціллю, насправді це спосіб досягнення певної мети. Але ось у чому полягає проблема. Наш мозок у процесі еволюції навчився надавати перевагу тим справам, від яких ми негайно відчуваємо насолоду, хоча й невеличку, і не надто охоче береться за ті, на результат яких треба чекати місяць-два. У давні часи життя людини було недовгим і сповненим небезпек. Здебільшого наші далекі предки жили одним днем. Світ змінився, і те-

пер небезпека не чигає на нас на кожному кроці. Але мозок керується тією самою програмою, що й тисячі років тому.

Та є один спосіб перехитрити його. Психологи дослідили, що ми однаково сприймаємо і реальність, і добре продуману фантазію. А тому, якщо час від часу малюватимете в уяві картину чудового майбутнього, мозок скеровуватиме вас у відповідному напрямку.

Що можна уявити собі? Наприклад, те, які зміни відбудуться у житті ваших слухачів. Цей метод чудово ілюструє давня притча.

Один чоловік вирушив у подорож до далекої країни. Довго йшов він під палючим сонцем. Раптом побачив каменяра, брудного, мокрого від поту: ще б пак, працювати було не-легко! Чоловік підійшов і запитав, що той робить. Каменяр втомлено зітхнув і невдоволено сказав, що теше камінь. Подорожній подякував йому та й пішов далі.

За годину чоловік побачив ще одного каменяра (мабуть, ця професія була популярна в тих краях). Та було в ньому щось особливе: він виконував ту саму роботу, що й перший, але робив це зосереджено. Мандрівник підійшов і запитав, що ж він робить. Каменяр сказав, що зводить стіну. Чоловік і йому подякував за чесну відповідь та й пішов собі далі.

Попереду на нього очікувала ще одна зустріч. Ви вже, мабуть, здогадалися, ким був третій зустрічний. Так, каменярем. Але як він працював!.. Подорожньому здалося, що він іще не бачив такої енергійної та життєрадісної людини. Каменяр виконував свою роботу наспівуючи. Мандрівник

не втримався, підійшов до нього і поставив те саме запитання, що й двом попереднім. Каменяр підняв брудне спітніле обличчя, усміхнувся й відповів: «Я будую храм».

Що буде вашим «храмом»? Адже виступ — це лише невелика цеглинка у якійсь грандіозній споруді. Й вам треба увявити її. Якщо ви вперлися носом у стіну, то й не дивно, що бачитимете лише одну цеглину. Таких цеглин багато в цьому світі. Та якщо ви зробите кілька кроків назад, то побачите, що ця цеглина унікальна, бо є частинкою прекрасної споруди.

Тому, перш аніж почнете готуватися до виступу, спробуйте намалювати в уяві свій «храм». І тоді, щойно відчуєте бажання відкласти підготовку, заплющте очі й подивіться на ту величну споруду, яку прагнете звести. Ми завжди знаходимо час на те, що нам справді потрібне.

Візьміть на себе обов'язок перед іншими

Якщо ви колись чули про піраміду потреб, то знаєте: після того як особа задовольнила свої фізіологічні потреби (їсти, спати, розмножуватися), на перший план виходять соціальні: ми хочемо належати до певної спільноти, прагнемо, щоб нас поважали. Саме на цих потребах і базується метод, який я вам пропоную.

Суть його проста: розкажіть своїм рідним, друзям, колегам про те, що починаєте готуватися до виступу. І тоді, зволікаючи й витрачаючи час на неважливі справи, ви почуватиметеся незручно. Адже за вашим прогресом спостерігають. Цей метод особливо актуальний для тих, хто залежить від думки інших.

Ідіть уперед маленькими кроками

На початку я згадував, що наш мозок схильний обирати маленьку миттєву винагороду, нехтуючи нагодою здобути значно більшу в майбутньому. А чому б цим не скористатися?

Як саме? Процес підготовки до виступу розділіть на декілька невеличких етапів, наприклад: написати початковий план, знайти цікаву ідею для вступу, підібрати приклад для опису проблематики тощо. І за кожен зроблений крок винагороджуйте себе. Наприклад, підіть у кіно, купіть собі піцу чи улюблені солодощі або навіть нові шкарпетки.

Море складається з крапель, життя — з миттєвостей.
А шлях до цілі можна подолати маленькими кроками.

Сформуйте команду підтримки

Це надпотужна техніка, яка допомагає творити неймовірні речі. Здається, я відкрив її для себе завдяки безсмертному твору Наполеона Гілла «Думай і багатій». Ось у чому полягає її суть: сформуйте свою команду підтримки з людей, яких поважаєте і якими захоплюєтеся. Серед них можуть бути й ті, кого з нами вже немає.

Якщо вам потрібно ухвалити складне рішення або ви відчуваєте, що сил працювати більше немає, заплющте очі й уявіть свою команду підтримки. Попросіть у цих людей поради. Така коротенька розмова додасть вам сил, наповнить вас енергією та ентузіазмом. Усе геніальне просте. Застосуйте цю техніку та переконайтеся самі в її ефективності.

Отож, якщо ви розумієте, наскільки важливо заздале-

гідь готуватися до виступу, але, чесно проаналізувавши себе, визнаєтє, що постійно зволікаєте з цим, витрачаючи час на дрібниці, скористайтеся однією із запропонованих технік:

- поставте перед собою чітку ціль, якої прагнете досягнути (для цього запитайте себе: «Заради чого це все?»);
- поділіться своїми планами з близькими людьми;
- розбийте шлях до цілі на невеликі етапи та винагороджуйте себе за подолання кожного з них;
- сформууйте команду підтримки — просіть поради, шукайте допомоги в тих, ким захоплюєтеся.

І остання порада: не обмежуйтеся однією технікою — поєднайте їх. А може, ви знаєте ще якийсь ефективний метод? Напишіть мені про це (моя електронна скринька: *masteriolev@gmail.com*), і, можливо, я додам його до цього списку в наступному виданні.

А на завершення ще кілька слів про наших таємних помічників.

Чи можна користуватися шпаргалками?

Під час тренінгів я дуже часто чую таке запитання. Що ж, думаю, можна, якщо це допоможе вам виступити краще.

Але в жодному разі не використовуйте конспекту. Я не раз був свідком того, як оратор виходив на сцену з докладними нотатками. Чи це йому допомагало?

Конспект нагадує милиці, які перешкоджають здоровій людині нормально йти. Промовець надто прив'язується до тексту, хоче сказати все саме так, як написав. Через це його мова стає штучною, неприродною. Таку промову важко слухати. Пам'ятайте: аудиторії не потрібен відточений, бездоганний, але неживий текст.

Ще одне: слово написане та слово сказане відрізняються. Тому я раджу писати докладний конспект лише на початковому етапі підготовки, коли потрібно перенести всі думки з голови на аркуш і спробувати їх упорядкувати. А вже в процесі тренувань зведіть усі записи до невеликого плану. Він вказуватиме вам, у якому напрямку рухатися під час виступу, але не обмежуватиме вас у виборі слів. Кожен пункт має бути якомога коротшим, щоб, кинувши погляд на план, ви миттю зрозуміли, про що говорити.

Якщо ви вийшли на сцену з блокнотом, постарайтеся тримати його в одній руці. Я неодноразово спостерігав, як оратори двома руками стискали свої нотатки й міцно тримали їх упродовж всього виступу. По суті, вони самі себе сковували. Не повторюйте цієї помилки. Пам'ятайте, що невимушені жести додають нам енергії та природності. Отож, помітивши, що тримаєте записник двома руками, звільніть хоча б одну руку або час від часу відкладайте його.

Ще один варіант допоміжного матеріалу — картки. Це набір невеликих прямокутників, на кожному з яких записаний один пункт плану. А ще краще намалювати його — маленька піктограма миттєво вкаже, в якому напрямку рухатися далі.

І найголовніше: якщо ви вже вирішили використовувати

нотатки, не соромтеся зазирати в них. Публіка завжди дуже чутливо реагує на емоційний стан оратора. І якщо він забуває, про що говорити й, червоніючи, намагається непомітно підглянути у свої записи, то як слухачам це сприймати? Мабуть, у такій ситуації оратор викликатиме лише жалість і співчуття. Та чи на таку реакцію ми очікували?

Якщо користуєтеся планом, робіть це впевнено. Хоч яким генієм був Стів Джобс, а й він не цурався нотаток, зокрема під час своєї відомої промови [■] перед випускниками Стенфорду. А мотиваційний спікер Бодо Шефер не раз виступав із конспектом [■], який клав на пюпітр у центрі сцени.

Промова Стіва Джобса перед випускниками Стенфорду



<https://wowbook.in.ua/else/#jobs>

Бодо Шефер виступає із конспектом



<https://wowbook.in.ua/else/#bodo>