

Екатерина МИХАЙЛОВА

Тренер презентационных навыков с более чем двадцатилетним стажем

ГОВОРИ И БУДЬ УСЛЫШАН

за кулисами успешного выступления

Первым блюдом
значатся маленькие
секреты для ораторов –
о взаимодействии
с аудиторией,
о структуре
выступления,
о способах
справляться
с волнением



На второе –
информация для
заказчика тренингов
о том, как правильно
выбрать специалиста
по презентационным
навыкам



Екатерина Михайлова
Говори и будь
услышан. За кулисами
успешного выступления
Серия «Звезда тренинга»

Текст книги предоставлен правообладателем
<https://litres.ru/50939590>

Говори и будь услышан. За кулисами успешного выступления: АСТ;
Москва; 2019
ISBN 978-5-17-116215-3

Аннотация

<р>Эта книга – необычный сборник рецептов для выступающего и для тех, кто выступающих обучает. Читатель из предложенного автором, тренером презентационных навыков с более чем двадцатилетним стажем, сможет выбрать то, что подходит именно ему. А выбирать есть из чего.**</р>**
<р>Первым блюдом значатся маленькие секреты для ораторов – о взаимодействии с аудиторией, о структуре выступления, о способах справляться с волнением. На второе – информация для заказчика тренингов о том, как правильно выбрать специалиста по презентационным навыкам, и о том, что такое тренинг публичных выступлений в принципе. В качестве десерта –

техники, упражнения для бизнес-тренеров, как опытных, так и только планирующих заниматься этой тематикой.</p>

Содержание

Ну и зачем все это?	5
«Реплика в сторону»	12
Вторая «реплика в сторону»	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Екатерина Львовна Михайлова

Говори и будь услышан За кулисами успешного выступления

**Ну и зачем все это?
(О чем и для кого эта книга)**

Выступают все.

Удачно или не очень, ярко или бледно, с последствиями или без – каждый взрослый человек рано или поздно сталкивается с необходимостью встать лицом к многоголовому чудищу и «выступить перед аудиторией».

Большинству из нас эта ситуация кажется смутно знакомой и что-то напоминает. Давным-давно ты уже говорил перед какими-то людьми, стараясь изо всех сил не сбиться и вовремя делать вдох – а воздуха все равно не хватало. Когда-то ты решил для себя смотреть только на первый ряд, в потолок или в пол. Ты знал наверняка, что настоящий твой

слушатель находится совсем не перед глазами, а где-то сбоку, поэтому решительно неважно, куда и как смотреть. Тот, – скорее та, – кто будет принимать решение об «эффективности» твоего выступления, совершенно не интересуется такими пустяками. Тема должна быть раскрыта, усвоение материала доказано. Кто ясно мыслит, тот кратко и как-то там еще излагает. Садись, четыре. Это было недавно, это было давно...

Что бы мы ни делали в нашей взрослой жизни, первый опыт публичных выступлений – это утренники в детском саду и ответы у доски. Годы постоянных тренировок научили нас многому. Ну, к примеру...

Волноваться (вызовут или нет), с облегчением выдыхать, когда вызывают не тебя. Говорить не своими словами, а так, как «давали материал». Желательно – уверенно и четко, чтобы не схлопотать замечания и показать «владение материалом» во всей красе.

Знать наверняка, что ответ наш никому не интересен: одноклассники давно занялись своими делами и проснутся, только когда услышат, что жертвоприношение заканчивается и следующим может стать кто-то из них. Учительница тоже вряд ли ожидает от ответа у доски каких-то откровений – ей вполне достаточно бодрой речи без запинок и мучительных пауз, а уж если мы способны были в том юном возрасте «выделять главное голосом», то большего трудно и желать.

Мы научились «нормально» – то есть никак – чувство-

вать себя в достаточно идиотской коммуникативной ситуации, когда реальный адресат нашей речи находится где-то сбоку, а говорить надо как бы для класса. Всем скучно, но таковы правила игры.

Мы узнали – и довольно рано, – что говорить «громко» и «выражением» хорошо. Отбарабанишь положенное, получишь заслуженное, пройдешь плановое испытание – и какое-то время тебя не трогают, настает еще чья-то очередь стоять у доски и «выделять главное». Эффективность наших первых публичных выступлений отмечалась в классном журнале, а все действующие лица прекрасно знали, что этот неизбежный ритуал – «к доске пойдет... достаточно, садись» – не обязан быть увлекательным. Любой урок заканчивается звонком, жизнь продолжается.

Бывали в нашей детской жизни и другие жанры выступлений: доклады на свободно выбранную тему, участие в КВН, театральные студии, «конкурсы чтецов», вокально-инструментальные ансамбли, даже какие-то попытки выразить свое мнение на уроке у хорошего учителя, допускающего высказывания «в первом лице единственного числа». Ну, повезло кому-то... «Капустники» и прочие карнавалы случаются по праздникам.

Хорошо, если они были, эти праздники.

Только ответ у доски на оценку все равно оставался базовой моделью публичной речи. Деревянный голос, статичная поза, пустой взгляд и реактивная – лучше сказать, страда-

тельная, зависимая – позиция для этой модели вполне подходили. Она традиционна, надежна и с небольшими изменениями служила верой и правдой в аналогичных ситуациях взрослой жизни: семинары в институте, собрание трудового коллектива, защита диплома или даже диссертации. Как раз про это – в жизни многих уже практически последнее публичное выступление, ура! – была в свое время шутка: «двадцать минут позора и обеспеченная старость». Тогда кандидатская и уж тем более докторская степень и правда были достижением, дававшим всякие преимущества всерьез и надолго.

Новчера наступает внезапно, времена переменялись – и совершенно неожиданно все начали много и совершенно по-другому выступать. И тут выяснилось, что наши школьные умения в этой новой ситуации не годятся. Нужны какие-то другие, а где же их взять? Жизнь и работа стали требовать «современной презентации с элементами интерактива», «увлекательности» и «завлекательности» – и даже, страшно сказать, контакта с аудиторией. Аудитории стали капризничать и требовать, чтобы с ними считались. Выступающие быстро спохватились и научились худо-бедно это делать или хотя бы изображать, а всякое публичное выступление стало именоваться исключительно «презентацией». Что переводится на русский язык как «представление».

А если вы выступаете, к примеру, на профессиональной конференции (симпозиуме, конгрессе), где официаль-

ный язык французский, вы увидите в программе рядом со своим именем «conférencier» – конференсье, практически. Как слышится, так и пишется. Конечно, переводится это по-другому, – но ведь и не заметить сходства тоже невозможно.

Все понимают, что доклад и конференс – это разное. Но сегодняшнее публичное выступление – если у публики есть выбор, заметим, – это все-таки уже не совсем доклад. «Со-всем доклад» можно разослать, и вся недолга. Стоять и зачитывать – или, как нынче говорят, озвучивать – его вообще незачем, если только ты не президент.

«Выступать» и «устраивать представления», как выяснилось, тоже надо уметь. И тогда в этой истории появился новый персонаж – бизнес-тренер.

Дрессировщик, аниматор, зануда-аналитик, алхимик, Мэри Поппинс и медведь Балу в одном лице.

Человек, чья задача – помочь взрослым реализовать свой профессиональный потенциал, притом помочь быстро.

Да еще сделать так, чтобы эта помощь была принята.

Сначала представителей этой странной профессии было немного, а само их занятие казалось модным, но сомнительным. Потом их незаметно стало много, к ним привыкли, подозрения рассеялись – правда, романтический ореол рассеялся тоже.

Автору этих строк довелось работать в роли тренера с тех давних пор, когда с заказчиком всякий раз надо было уточ-

нять, что он имеет в виду под тренингом – и фантазии, скажу я вам, у него бывали разные.

А сейчас настало время поделиться нажитым – и с тренерами, и с их клиентами. Тема публичных выступлений по-прежнему волнует и тех, и других, хотя нужно им разное. «Человек выступающий» хочет что-то изменить к лучшему в своих выступлениях и прикладывает к своей ситуации и задачам все, о чем читает.

Тренер, как правило, хочет применить в своей практике идеи, приемы и цитаты – книжки других тренеров читаются именно за этим.

А я хочу рассказать и тем и другим о некоторых секретах своей «авторской кухни». Во-первых, что-нибудь да пригодится. Во-вторых, главными действующими лицами всех историй, всех примеров и всех игр и упражнений являются участники тренингов. «Вкусное и здоровое выступление» мы готовим вместе – так что эта «кухня» принадлежит и им тоже. Очень хочется, чтобы читатель увидел и услышал этих замечательных людей, – казалось бы, вкус к хорошей речи у них отбивали всеми мыслимыми способами, но не тут-то было!

Вы увидите, как они бывают свободны и талантливы, сколько куража, юмора и изобретательности проявляют, с каким удовольствием выбирают из тесной и неудобной «скорлупы». Но видят все это только они сами да я, тренер. Надо же кому-то хоть что-нибудь про это рассказать!

Так вот и появилась эта книжка. А теперь...

«Реплика в сторону» (преимущественно для коллег)

Говорят, презентация должна начинаться чем-нибудь ярким и запоминающимся. Эта мне запомнилась навсегда.

Первый урок с новой математичкой, седьмой класс. Дверь открывается, пауза. Медленно всплывает величественная дама и, дождавшись тишины, произносит: «Каждый сходит с ума по-своему. Сейчас я расскажу вам, как схожу с ума я, чтобы не было потом никаких недоразумений, обид и слез...»

Потом было много разного, но дело не в этом. Действительно, каждый сходит с ума по-своему, а сейчас я расскажу, как это делаю я. Тренинг*навыков* –или *искусства*, это уж кому что нравится, – публичного выступления, как и любой другой, можно вести по-разному. «Ведем» мы их уже в самом конце, когда материализуется группа и счет идет на «тренинго-часы». Ведем как умеем, как задумали, ну и конечно, как получится. А до этого его – тренинг – можно по-разному понимать, придумывать и планировать. Нет здесь какой-то единой правды, пристойные результаты могут быть получены с помощью разных инструментов. Кому-то милее конструктор «Лето», кому-то бормашина, а кому-то школьные прописи. У каждого тренера – свои люби-

мые «фишечки», которые именно у этого тренера работают, а кого-то другого в лучшем случае позабавят, а третьему и вовсе лишние. Поэтому сразу и чистосердечно признаюсь: все, что готова рассказать, – это исключительно собственный опыт, мои «блюда» (упражнения, игры) варились в условиях моей кухни; никаких прописных истин не ждите. Насчет «позаимствовать», если что понравится – милости прошу, но методическими рекомендациями я уж лет тридцать как не балуюсь, хотя бывало, бывало в молодости, и даже с грифами министерств и ведомств (не к ночи будь помянуты).

Это я к тому, что совсем уж готовых рецептов, которые подойдут кому угодно, здесь не будет. Потому что я в них не верю и вам не советую: тренер, который хочет прожить свою профессиональную жизнь долго и счастливо, рано или поздно заводит свои кастрюльки-сковородки и вырабатывает подход, который так или иначе устраивает заказчика (иначе бы не заказывал), клиента (иначе разбежится, загрызет или настучит заказчику) и самого тренера (иначе озвереешь, плюнешь и начнешь зарабатывать деньги другим способом). В готовых-то рецептах все выверено до грамма, но только этот «грамм» отмерен другой рукой и в иных, чем твои, обстоятельствах. И овощи не те, и вода другая. Давнее базовое образование, опыт работы (всякой, не только тренерской), возраст, пол, личная философия, любимые книги и шутки – ну разное это все у разных тренеров, и разность имеет свои последствия. Когда на нашем тренерском «огороде» возишь-

ся так давно, как это делаю я, становится совершенно очевидно: каждому овощу – свой фрукт. Пусть интуитивно, но заказчик чаще всего знает, кто ему нужен, даже если не вполне знает, чего хочет от этого «кого-то».

Разнообразие стилей и типажей самих «востребованных» тренеров – это, коллеги, косвенное подтверждение того, что мы с вами все-таки люди, от личных свойств наших что-то там зависит. Стандарты, форматы, мода – это тоже существует и тоже важно, но они ой как быстро проходят и меняются. Надоедают. Дешевеют вследствие перепроизводства. И, как это ни смешно, единственное, что не может совсем надоесть и устареть, – это старая добрая ручная работа, «штучность». В противном случае мы с вами – «говорящие орудия», да и только. И как-то мне эта идея, знаете ли, не близка.

Кстати, о стандартах: тут в последнее время моду взяли – расписывать сценарий тренинга чуть ли не до запятой. И выражение появилось соответствующее – «читать тренинг». Понятно: так спокойнее. А ежели что не так пойдет, то ответственность отчасти будет нести тот, кто подписал, утвердил и, стало быть, *завизировал*. А не приходит в голову касатикам, что с живыми людьми «по писаному» вообще не разговаривают. Устная речь по-другому устроена, так что если тренер умный, он все равно напишет одно, а скажет другое – и не из духа противоречия, а по причине наличия здоровой языковой компетентности. Поделает, поделает двойную работу да и подастся куда-нибудь, где запятые не визируют.

Ох, что-то разворчалась, пора и к делу. Собираюсь поделиться наблюдениями, опытом и идеями. Пригодится – буду рада. Не подойдет – ну что ж, и так бывает. Мы, тренеры, слава богу, пока еще все разные. И каждый сходит с ума по-своему...

Вторая «реплика в сторону» (для тех, кто тренинги не вел и не собирается)

Если читающий эти строки никакой не бизнес-тренер – это просто замечательно. Коллегам можно по-свойски кивнуть, а вот вам хочется уделить побольше внимания, ведь коллег и их проблемы я знаю, а с вами мы еще не знакомы. Располагайтесь, устраивайтесь поудобнее.

У нас тут что-то вроде кулинарного мастер-класса, но на самом деле все мы работаем для вас. Во всяком случае, о себе я это могу сказать вполне уверенно.

Смело заглядывайте в кастрюльки-сковородки, примеряйте ситуации, а то и упражнение какое-нибудь можно попробовать, если захочется. Многие истории покажутся вам знакомыми – вы в них бывали, пусть и в других ролях.

Я рада, что вы открыли эту книжку. Мне бы хотелось, чтобы она напомнила вам о простых, но важных вещах. О каких?

Каков язык, такова и жизнь.

Какова речь, таков и человек.

И с этим можно работать, что я и делаю – давно и с удовольствием.

Мне важно знать, что вы здесь и что на моей тренерской

кухне у вас хорошие зрительские места. И если вам попадется незнакомое словцо или совершенно для вас не увлекательное описание упражнения – смело пропускайте пару страниц, ну их совсем. Этот текст не предназначен для штудирования с вдумчивым лицом, честное тренерское! Читайте так и то, как и что захочется, хоть задом наперед. В нашем случае выбор – исключительно дело вкуса.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.