

Евгения
Шестакова

ГОВОРИ

красиво и уверенно
каждый день

настрой голос
и речь за **5** недель



Евгения Шестакова
Говори красиво и уверенно
каждый день. Настрой
голос и речь за 5 недель
Серия «Деловой бестселлер (Питер)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69870631

*Говори красиво и уверенно каждый день. Настрой голос и речь за 5 недель. / Евгения Шестакова: Питер; Санкт-Петербург; 2024
ISBN 978-5-4461-2080-2*

Аннотация

Голос и речь – инструменты коммуникаций, переговоров и презентаций. Научитесь владеть этими инструментами по максимуму Удивляйте своих близких, коллег, клиентов и партнеров располагающим к общению голосом, грамотной речью и качественными презентациями. Создавайте новое конкурентное преимущество и развивайте свой персональный бренд. Производите впечатление, привлекайте и удерживайте внимание в коммуникациях.

Книга в формате интенсивного тренингового марафона, рассчитанного на месяц ежедневных тренировок, поможет вам спланировать и организовать работу по подготовке к

любому выступлению. Это удобный, практичный и приносящий удовольствие от использования инструмент.

В форматах PDF A4 и EPUB сохранены издательские макеты книги.

Содержание

Продолжение знакомства	6
Как работать с книгой	12
Неделя 1	19
Конец ознакомительного фрагмента.	32

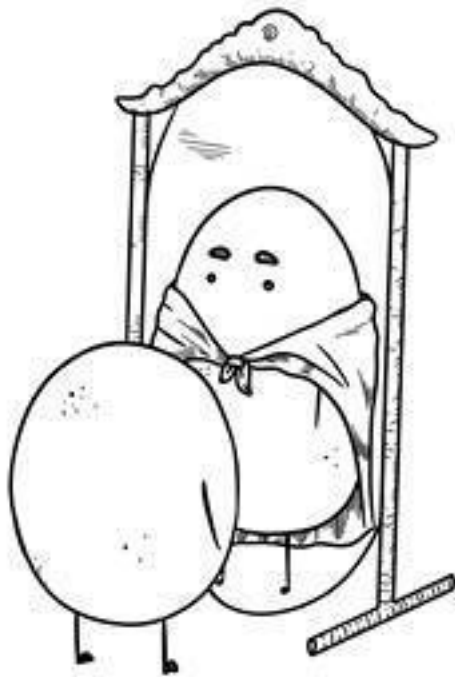
Евгения Шестакова

**Говори красиво и уверенно
каждый день. Настрой
голос и речь за 5 недель**



© ООО Издательство "Питер", 2024

Продолжение знакомства



Да, именно так. Ведь «знакомый» означает «известный, встречавшийся прежде», а также «состоящий в знакомстве с кем-то» или «испытывавший, изведывавший что-то»¹. Уверена,

¹ <http://www.gramota.ru>. Большой толковый словарь.

это как раз о данной книге и о нас с вами. Возможно, вы знаете меня лично или мои произведения. Я – Евгения Шестакова, бизнес-тренер, руководитель санкт-петербургской «Школы голоса и речи», преподаватель высшей школы (университет ИТМО) и автор книг «Говори красиво и уверенно», «Успешная короткая презентация» и «Больше чем речь». Быть может, в библиотеке вашего вуза есть учебник под редакцией профессора Григория Леонидовича Аكوпова «Коммуникационный менеджмент», в создании которого я также принимала участие. И уж точно многие темы, на которые мы будем говорить на страницах этой книги, для вас не новы. Однако между тем, что мы знаем, и тем, что применяем, как правило, целая пропасть. Перепрыгнуть ее не каждому по силам. Я предлагаю проложить мост. У него будут крепкие опоры в виде цели (подготовка к публичному выступлению) и качественного пошагового проекта – конспекта ежедневных тренировок и практик, запланированных на месяц. Именно столько времени необходимо, чтобы начал формироваться навык грамотной и красивой речи в новом, более осознанном контексте. Мне хочется показать, что наряду с пожеланием «говорить с выражением» в области публичной речи есть много инструментов управления голосом, собственным состоянием и вниманием собеседников.

К сожалению, в нашей стране общая понятийная база для работы с такими инструментами, как голос и речь, практически отсутствует. Когда я прошу на занятиях рассказать о

том, что участники знают о своих голосе и речи, чаще всего звучат фразы: «Мне говорили, что у меня приятный голос, однако сама ничего о нем не знаю» или «А мне мой голос не нравится», «Я тараторю и поэтому “съедаю” окончание фраз», «Я знаю, что картавлю». На мой вопрос, известно ли, почему так происходит и что необходимо делать, чтобы исправить ситуацию, у многих нет четкого ответа. Просто нас этому никто не научил. Так что люди спешат, проглатывают окончания, не придают значения произносимым звукам, монотонно или, наоборот, очень эмоционально говорят, не выделяя главного, не пользуясь осознанным паузированием и интонированием, что, безусловно, затрудняет коммуникацию и делает публичные выступления менее эффектными и эффективными.

Знаете ли вы, каковы ваши голос и речь? Какие у них преимущества и недостатки? Умеете ли ими управлять? Или все происходит по привычке? Я не исключаю и тот вариант, что вы открыли эту книгу случайно. Тем не менее, значит, вас привлекли название, тема или возможности, которые она может дать.

Выстраивая систему развития голосо-речевых навыков уже более пятнадцати лет, я отмечаю, как меняются люди, которые начинают чуть пристальнее наблюдать за своей речью. Мы живем в особенное время: практически каждому приходится сталкиваться с необходимостью отстаивать свою позицию в рабочем коллективе, в ситуациях публичного вза-

имодействия и личной сфере. Все чаще в работе и приватной жизни требуются навыки выступлений. Точнее, их ожидают и даже дают возможность проявить. Показать себя с лучшей стороны, согласитесь, очень хочется. Ведь от того, как ты выступишь, сделаешь доклад, проведешь совещание, напишешь письмо или представишь отчет, во многом зависит фактор, называемый сейчас успешностью. Это одно из тех современных слов, которые даже словарю осилить тяжело. Потому что «успех – это положительный результат, удачное завершение чего-либо. Добиться успеха в учебе в школе. Поразить успехами в игре на скрипке»². Есть чем измерить успех, разработаны критерии, мы знаем, как сравнивать. А вот успешность – это уже процесс, где на пути достижения целей у нас, к сожалению, очень мало ориентиров, которые служили бы опорой для самостоятельной работы и были систематизированы.

То, о чем мы будем говорить в этой книге, с одной стороны, знакомо всем. Может быть, если вы еще не знаете о штробасе или тесситуре, эти слова и техники станут для вас открытием. А очень многие темы покажутся знакомыми. Но все же не известными глубоко. Мало иметь представление, важно уметь применять. И в этой части риторика является той дисциплиной, которой так не хватает современному образованию. Причем она сама ожидает подвижек в своей сфере: новых учебников, расширения тематических границ, как

² <http://www.gramota.ru>. Большой толковый словарь.

это произошло когда-то благодаря, например, работам Михаила Васильевича Ломоносова.

В школах нас учат хорошо писать, но не учат хорошо говорить, ведь из общеобразовательных программ после революции 1917 года были изъяты логика, философия и риторика. Понимание границ собственного голоса и способов воздействия на окружающих через верные логические интонации и применение пауз, владение техниками дыхания как инструментом регулирования состояния в потоке речи, диета для голоса – многие эти темы воспринимаются как открытие, хотя по отдельности они хорошо знакомы психологам и филологам, актерам и певцам. Я решила объединить в доступной форме знания и техники, которые позволят сделать голос красивее, высказывания точнее, а человека увереннее и даже счастливее. Мне хочется, чтобы у вас появилось желание совершенствовать свои коммуникации, двигаться к успеху и быть просто комфортными, приятными собеседниками.

Я уже не раз слышала, что книгу «Говори красиво и уверенно» называют волшебной. Многие ждут ее продолжения, спрашивают: а как же тренироваться дальше?

Данная работа – вторая часть бестселлера. Совместно с издательством «Питер» мы создали книгу-марафон, в которой собрали все самое полезное и применимое на практике. Небольшие фрагменты теории пригодятся тем, кто хочет освежить в памяти основные блоки работы с голосом и речью или только открыть для себя глубину теоретической ба-

зы, а практика поможет закрепить информацию, переведя ее в жизненные правила и новые привычки. Основное наполнение книги – последовательно изложенные упражнения с четкими указаниями: для чего, сколько раз и как делать. Давайте внесем в личный план развития один месяц работы с голосом и речью, а чтобы книга стала еще более полезной, предлагаю сформулировать цель.

Представим, что вам нужно подготовиться к выступлению. И у вас есть ровно месяц. Здесь вы найдете пошаговый план на каждую неделю и каждый день в течение месяца. Рекомендую сразу заглянуть в конец книги – там вы обнаружите планинг. Держите ритм, выполняйте упражнения и задания, делайте отметки – и хороший результат не заставит себя ждать.

Я желаю вам приятной тренировки, успешной подготовки к своему лучшему выступлению, плодотворной работы над собой и радости от ее итогов!

С уважением,

Евгения Шестакова

Как работать с книгой



Книга рассчитана на активную работу в течение месяца. Каждая глава – это блок из теории, упражнений и заданий на неделю, которые нужно выполнять ежедневно с понедельника по пятницу. Заниматься можно утром, днем или вечером,

в любое время, когда вам будет удобно. Учитывая, что многие блоки содержат в себе упражнения, связанные с двигательной активностью, необходимо тренироваться за полчаса до еды или через час-полтора после приема пищи. Ежедневно, начиная со второй недели, ваши тренировки будут включать несколько составляющих:

- разминку: упражнения на дыхание (будем работать над формированием опоры для звука), звучание (снятие зажимов и высвобождение звучания, развитие полетности), артикуляцию и приобретение дикционной четкости, чтобы подготовить ваш голосо-речевой аппарат к работе на аудиторию;
- тему дня – от ораторских приемов до звучания голоса и голосовой диеты;
- «домашнее» задание, которое нужно будет выполнить в течение дня.

На выполнение ежедневной разминки в начале марафона необходимо выделять чуть больше времени, чем в дальнейшем: техника нарабатывается постепенно. Первое время вам потребуется около часа для всех упражнений, запланированных на день. Затем – не более получаса ежедневно. Не обязательно выполнять все задания сразу, их можно распределить на день. Поэтому, если вы спешите, сделайте упражнения на дыхание и звучание утром, а работу с текстом оставьте на вечер.

По окончании недели выполните контрольные тестовые

задания и зафиксируйте итоги в таблице-планинге, которая находится в конце книги, – так вам будет проще отследить изменения. Именно они покажут результативность тренировок и мотивируют заниматься дальше.

Рекомендации

1. При выполнении активных дыхательных упражнений проследите за поступлением свежего воздуха: откройте окно и проветрите помещение.

2. Если вы почувствовали головокружение во время упражнений на дыхание, сделайте паузу и на несколько мгновений зафиксируйте взгляд на ближайшей к вам неподвижной точке в пространстве – это поможет стабилизировать работу вестибулярного аппарата, который относится к анализирующим органам и регулирует не только чувство равновесия, но и зрительные реакции. Не крутите головой и не зажмуривайтесь, расслабьтесь. Главное – фиксация взгляда на неподвижной точке. Головокружение в течение минуты остановится, и вы сможете продолжить. Будьте аккуратны, не делайте резких движений, следите за состоянием. Многие упражнения можно выполнять сидя и даже лежа.

3. Во время работы с голосом рекомендуется периодически пить небольшими глотками воду (желательно комнатной температуры или чуть теплее, до температуры тела, так как в противном случае организму потребуется дополнительная энергия, чтобы согреть или охладить жидкость, а это потеря

эффективности).

4. Если вы чувствуете, что у вас что-то не получается, остановитесь, сделайте паузу: перейдите к следующему упражнению или отдохните. В помощь себе можете поискать дополнительную информацию о данной технике в интернете, полистать книгу «Говори красиво и уверенно» или обсудить эту тему с друзьями либо родными. Все упражнения интуитивно понятны, однако иногда для их освоения требуется чуть больше времени или подсказка-образец. У вас все обязательно получится!

5. Если в вашей семье есть дети, вы можете заниматься вместе с ними, соотнеся задачу с возрастом ребенка. Так, например, упражнения из гимнастики Стрельниковой дети отлично выполняют с трех – пяти лет, а «штробасят» громче взрослых уже с двух. Семейные тренировки – неопенимая польза для освоения голосо-речевых навыков и техник публичной речи вне зависимости от возраста.

Далее представлена небольшая **памятка по выполнению домашних заданий, связанных с записью аудио**.

В книге вы встретите задания, связанные с аудиозаписью. В современных условиях отправка аудио- и видеосообщений стала для многих необходимостью и даже вошла в привычку. Поэтому, чтобы КПД данного процесса был выше, рекомендуем действовать так.

1. Выберите то, о чем хотелось бы сказать (ЧТО).

2. Мысленно представьте свою целевую аудиторию, тех, кому посвящено послание (К КОМУ вы будете обращаться).
3. Определите цель своего выступления – что ваши слушатели должны будут сделать в итоге: удивиться, восхититься, задуматься, записать, купить (ДЛЯ ЧЕГО вы выступаете).
4. Наметьте и тезисно зафиксируйте текст – сделайте набросок абзацев или пунктов плана (О ЧЕМ вы будете говорить).
5. Не забудьте подумать и о том, какие эмоции будут сопровождать ваше выступление (КАК вы будете говорить, с каким чувством, отношением).
6. В качестве репетиции произнесите текст 1–3 раза.
7. Запишите свое выступление. Возможно, придется сделать несколько дублей. Совсем неудавшиеся варианты лучше сразу удалить и оставить в итоге лишь два-три самых удачных. Хотя и оплошности можно фиксировать: из них порой получаются отличные бэкстейджи (от англ. backstage – «за кулисами», «за сценой», «пропуск за кулисы») – небольшие зарисовки о том, как вы готовились к выступлению).
8. Выберите финальный вариант, самый лучший. Перенесите его в специально созданную на своем устройстве папку, подпишите тему и дату.
9. Гордитесь собой!

Планинг

В конце книги есть разворот, который можно использо-

вать как инструмент планирования тренировок и фиксации своих результатов и достижений. Так мы реализуем активный способ действия. В отличие от противоположного, реактивного способа, чаще всего применяемого на практике, с планингом легче выстраивать график работы и не нужно постоянно находиться в состоянии поиска задачи. С помощью планинга проще сконцентрироваться на цели, к тому же она будет выглядеть визуально более реалистичной, а путь к ней – доступным и удобным. Вы станете успевать больше в короткие сроки. Планирование поможет повысить эффективность вашей работы.

Если вы пропустили один или несколько дней, не расстраивайтесь и не корите себя. Ведь в этот день вы не ленились, а были заняты чем-то другим, и это было для вас важно. Выполняйте задания в удобное для себя время, а если меняется расписание, просто скорректируйте ритм и старайтесь соблюдать оптимальный режим работы и отдыха, чтобы успевать сделать больше и лучше.

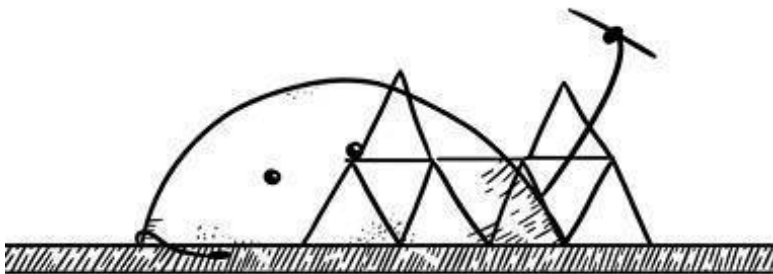
После того как книга закончится, вы при желании можете вновь открыть материал для первой недели и пойти на второй круг тренировок или запланировать начало второго подхода и подготовку к новой теме выступления через пару месяцев. По книге можно заниматься регулярно на протяжении нескольких лет. Пусть работа с голосом, поддержание и развитие профессиональной голосо-речевой формы и удачные публичные выступления станут для вас хорошей привычкой

и доброй традицией.

Получайте удовольствие от активного, целенаправленного действия. Радуйтесь способности взглянуть иначе на привычные возможности, улучшайте и развивайте их. Трудитесь с энтузиазмом и воодушевлением!

Неделя 1

Создаем каркас выступления



Прежде чем приступать к работе с голосом, давайте подумаем, где и как мы будем использовать его возможности, ведь действие с конкретной целью всегда более продуктивно. На этой неделе мы заложим фундамент вашего будущего выступления. Предлагаю придерживаться следующего плана.

День 1. Цели выступления.

День 2. Выбор темы выступления.

День 3. Создание заголовка выступления.

День 4. Разработка структуры выступления.

День 5. Создание вступления. Ключевой тезис.

Затем мы подключим к работе инструменты управления голосом и ораторские приемы.

Итак, как и договаривались, каждый день небольшая порция теории и задание, которое нужно будет выполнить в течение суток.

День 1. Цели выступления



Задумывались ли вы о том, что «зачем» порой бывает гораздо важнее любого «как»? Перед началом подготовки к выступлению, когда мы заранее переживаем за его успех и мысленно встречаем неудачу или овации (чаще всего именно эти две эмоциональные крайности отслеживают участники на этапе подготовки), остановитесь на мгновение и подумайте: зачем вам этот шаг? Какую цель вы ставите перед собой, получив задание или самостоятельно проявив инициативу выступить? И вспоминаете ли вообще о целях на старте любого активного целенаправленного действия? Может ли размышление о них изменить ваше состояние и процесс их достижения?

Итак, задайте себе следующие вопросы:

- есть ли у меня **личная цель** в предстоящем публичном выступлении;
- и если да, то какова она?

Давайте уточним, почему речь идет именно о личной цели. Представьте себе ситуацию: вам дают задание выступить с какой-то темой в школе, университете или на работе, и вы оказываетесь не в восторге от этой идеи. А почему? Возможно, потому что цель вас не вдохновляет, она вам неинтересна или даже полностью чужда. Что же вы будете чувствовать, если станете выполнять чье-то задание по принуждению или навязыванию? Совершенно верно, безразличие к результату, напряжение и желание поскорее завершить неудобное для вас действие, потому что не видите в нем смысла и выгоды

лично для себя. Далеко не всегда чужие цели нас вдохновляют и поддерживают. Однако если эта задача является частью системы, от которой мы зависим (порой «надо значит надо»), самым простым способом будет подумать и найти для себя личную цель, движение к которой вы станете осуществлять уже не потому, что обязаны, а потому что сами хотите и видите в этом смысл.

В этом случае одним пунктом точно не обойтись.

При подготовке к выступлению я рекомендую ставить не одну, а три последовательно связанных между собой цели.

1. Цель конечную. Она отвечает на вопрос: «К какому действию я хочу побудить аудиторию после нашего с ней контакта?» Если вы решите что-то продавать, сколько людей должны купить ваш продукт или услугу? Если вы кого-то куда-то приглашаете, сколько человек должны откликнуться и когда? Что нужно сделать людям после вашего выступления: записаться, купить, проголосовать, решиться, придумать? Данная цель легко измеряется, она четко определена во времени и отвечает остальным критериям SMART³.

Например, в конце текущего семестра блестяще защи-

³ SMART – популярная система постановки целей (авторы – Джордж Т. Доран (George T. Doran), Кен Бланшар (Ken Blanchard)), разрабатываемая с 50-х годов XX века. Представляет собой акроним пяти английских слов: Specific («конкретная»); Measurable («измеримая»); Achievable («достижимая»); Realistic («реалистичная»); Timed («рассчитанная по времени»). Правильно поставленная цель должна учитывать все пять критериев.

титель диплом на тему «Психологические аспекты цвета в веб-дизайне», получить от членов комиссии оценку «отлично» и предложение по работе.

2. Цель, связанную с атмосферой. «В какой атмосфере должно происходить мое взаимодействие с аудиторией?» Этот пункт очень важен. Именно от него во многом зависит то, как вас будут воспринимать и вспоминать по прошествии времени. Ведь кроме рациональной части аргументов для выступления есть вторая важная составляющая восприятия – наши эмоции.

Например, доставить аудитории эстетическое удовольствие от визуального наполнения и формата выступления.

3. Цель для себя. «Что меня порадует, мотивирует, сделает счастливее в процессе или после завершения выступления?» Порой необходимость произнести речь перед аудиторией приходит извне, превращая нас в заложников ситуации. Решиться на этот непростой шаг с пользой для себя помогает постановка личной цели. Данный пункт позволяет представить процесс уже завершённым, что является своеобразной терапевтической помощью. Выступление обязательно закончится, и вы сможете выпить чашку кофе с друзьями, приготовить ужин для семьи или почитать в тишине любимую книгу. Не забывайте о себе, даже когда участвуете в процессе, который инициировал кто-то за вас, учитесь быть хозяином абсолютно любой ситуации.

Например, отработать выступление на статусную аудито-

рию; это в дальнейшем поможет участвовать в бизнес-акселераторе с собственным стартапом.

При четко сформулированных целях как будто сами собой начнут подбираться и инструменты. Это немного похоже на волшебство, однако так работает наше сознание. Если человек не видит цели, он не понимает, как и куда идти. Готовьте и страхуйте себя заранее, чтобы легче справиться с ощущением некомпетентности – когда, выходя на сцену, вы не до конца представляете, зачем это делаете. С наращиванием опыта появится чувство гибкости и свободы в процессе целеполагания, которое будет применимо ко всем областям жизни. Дальше – дело за творчеством.

Задание 1

Представьте, что в ближайшее время вам предстоит выступление. Продумайте и запишите три цели:

- конечную (желательно, чтобы она была выражена в цифрах);
- связанную с атмосферой (что должны будут чувствовать люди во время вашего выступления);
- для себя (научиться, отработать, получить опыт, наконец, сделать этот шаг, а потом отпраздновать вместе с друзьями или семьей – выберите то, что подходит именно вам, и зафиксируйте в таблице).

Номер цели	Название цели	Моя формулировка цели	Отметка о выполнении	Комментарии относительно процесса
1	Цель конечная (что хочу получить в результате?)			
2	Цель, связанная с атмосферой (как все будет проходить?)			
3	Цель для себя (что персонально для меня будет важным?)			

День 2. Выбор темы выступления



Когда ребенка спрашивают, о чем бы тот хотел рассказать, он, скорее всего, не сможет мгновенно ответить, а начнет придумывать. Да и взрослый тоже. Навыки спонтанной речи у нас развиты, как правило, слабо. Нам нужна конкретика или подсказка. Поэтому, принимаясь за выбор темы выступления, попробуйте рассуждать в таком ключе: о чем бы вам **хотелось** рассказать другим. Основное здесь – ваше желание. Однако размышляйте об этом с позиции не эксперта с его высоким статусом, а, наоборот, исследователя: что в данной сфере вы сами хотите открыть, в чем разобраться, а в чем продолжить совершенствоваться. Берите в качестве темы выступления то, что вам по-настоящему интересно. Действуйте как ученый и экспериментатор. О чем еще не говорили? Как по-новому рассказать о вещах, всем уже хорошо знакомых? То есть важно найти свою собственную точку входа в тему.

Например, вы хотите рассказать об экологии. Что именно? Общее выступление будет, скорее всего, из серии «капитан очевидность»: экологическая обстановка ухудшается, каждый должен задуматься о проблеме... Это все и так знают, ничего нового, хотя вопрос и очень актуален. А вот что можно сообщить своей аудитории, чтобы и ей, и вам было интересно? Подумайте о теме выступления именно в этом ключе. Может быть, вы расскажете об ответственности корпораций, применяющих пластиковую упаковку? Ежегодно Соса-

Cola использует 3 млн тонн пластика⁴ (или больше 100 млрд пластиковых бутылок), PepsiCo – 2,3 млн, а Nestle – 1,5 млн тонн)⁵. Или про отдельный сбор мусора? Однако не в общих чертах, а о том, как вы пришли к этой теме и была ли с этим связана какая-то поучительная история? Например, «несколько лет назад, когда появились первые контейнеры для отдельного сбора мусора, я собиралась помыть и отнести в утилизацию пару пластиковых бутылок. В этот момент в гостях была подруга. Она выхватила из моих рук бутылку и с криком (я не шучу!): “Крышечки – отдельно!”⁶ свинтила голову молочной упаковке. С тех пор я прониклась к ней (подруге) еще бóльшим уважением».

А вот еще одна подсказка относительно выбора точки входа для раскрытия и обоснования своего решения: любую тему можно рассматривать в двух векторах: через индукцию или дедукцию. Данные методы исследования, они же способы рассуждения, очень хорошо помогают организовать материал. Индукция (от лат. *inductio* – «наведение») – это когда

⁴ <https://www.forbes.com/sites/heatherfarmbrough/2019/03/15/coca-cola-reveals-it-produces-3m-tonnes-of-plastic-packaging-a-year-in-ground-breaking-report/?sh=18eca058670f>

⁵ <https://knife.media/fake-recycling/>

⁶ Крышечки сделаны из полиэтилена высокой плотности (HDPE/ПЭВД с маркировкой 2 в треугольнике) – это один из самых безопасных видов пластика, требующий отдельных условий переработки, в отличие от бутылочного ПЭТ. Мыть, хранить и сдавать крышечки в пункты приема намного проще, чем более крупный мусор, поэтому именно они могут стать для многих людей стартом к отдельному сбору отходов (PCO).

мы идем от частного к общему, а дедукция (от лат. *deductio* – «выведение») – наоборот, когда из общего выводим частное.

Например, вам досталась тема «О способах работы с вопросами и возражениями». Вы можете начать с рассказа об этих способах, а в конце обобщить или сделать вывод о публичных выступлениях в целом, таким образом, выстроив свою речь через индукцию. Или же, наоборот, прежде всего рассказать о важности публичных выступлений в современных коммуникациях, о том, какое место в них отведено вопросам и возражениям, а затем уже перечислить три способа работы с сопротивлением аудитории. То есть раскручивать тему либо с начала, либо с конца.

И последняя подсказка в блоке выбора темы. Любой вопрос, который вы желаете раскрыть для публики, вмещает в себя больше сведений, чем требует или позволяет публичное выступление. Поэтому запланируйте то, о чем хотели бы рассказать, что вам интересно, в максимальном объеме. А затем разделите информацию на несколько частей. Центральная часть «расскажу в выступлении» должна быть компактной, соответствовать таймингу и потребностям ситуации и аудитории. Поэтому очень важно понимать, для кого вы будете выступать, какова осведомленность ваших слушателей в данной теме, а также отношение к ней. Собрать информацию можно через небольшое интервьюирование организаторов, предварительное анкетирование, форумы, статьи, чаты и т. д.

Дальше, по мере расширения кругов, уровень погружения в тему будет таять. Тем не менее думать в данном направлении полезно и важно, эти сведения тоже могут пригодиться для развития темы в будущем, ответов на вопросы, на случай форс-мажора, написания итогового поста в социальных сетях или статьи и т. д. Если же не произвести такого разделения хотя бы мысленно, то в начале выступления вы будете неспешны, ощущать безграничность времени, однако по мере его расходования, понимая, как много еще нужно успеть сказать, начнете спешить и перескакивать. Поэтому гораздо эффективнее сразу очертить границы объема материала, который вы задействуете в выступлении. Со времен Сократа круги знаний, осознанное непознанное и теория расширяющегося незнания еще не теряли своей актуальности, просто мы зачастую забываем о них.

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.