

# Этикет публичного выступления

---

Секрет хорошего выступления

# Хорошее выступление

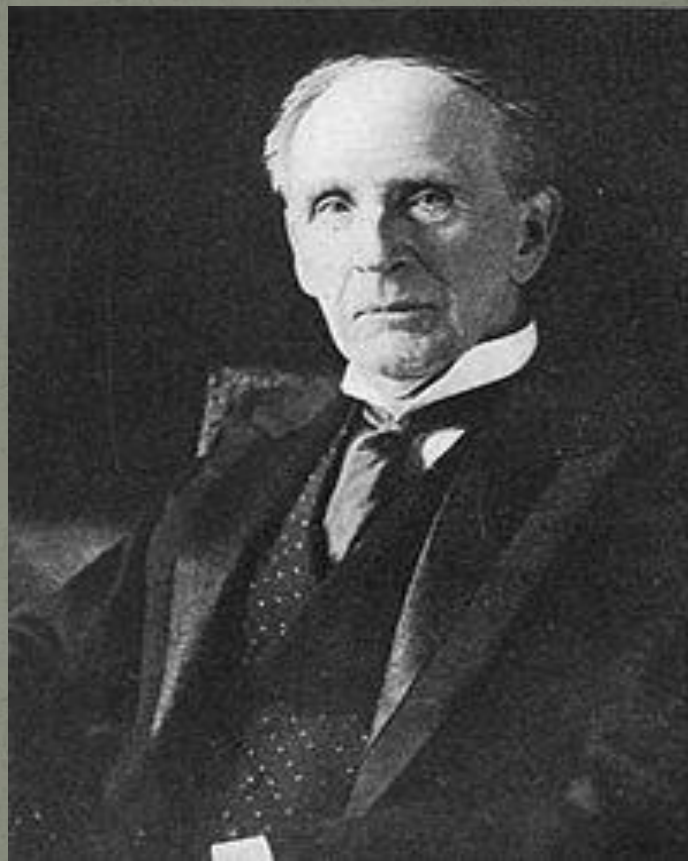
- Это прежде всего разговорный тон и непосредственность, несколько акцентированные. Говорите на заседании так же, как если бы вы разговаривали с конкретным деловым партнером.





# Замечание лорда Морли

- «В речи имеют значение три вещи:
  1. Кто говорит.
  2. Как говорит.
  3. Что говорит.
- Из этих трех вещей наименьшее значение имеет третья».



# Ориентация на целевую группу

- Почтальон, приносящий телеграмму, доставляет ее непосредственно тому, кому она адресована. Но удастся ли это всем ораторам?





# Контакт с аудиторией

- Для хорошего выступления самое главное – именно ощущение контакта с аудиторией. Слушатели должны чувствовать, что некое послание идет непосредственно из головы и сердца оратора к их сознанию и к их сердцам.



# Выступление как ответ на вопросы

- Говорите со слушателями так, как будто вы ожидаете, что они сейчас встанут и будут отвечать вам. Если бы они задавали вопросы, ваше выступление почто наверняка сразу же значительно улучшилось бы.
- Поэтому вообразите себе, что кто-то задал вам вопрос и что вы отвечаете на него. Скажите вслух: «Вы спросите, откуда я это знаю. Я вам скажу...»



**Представьте, что все ХОТЯТ вас  
спросить**



# Приемы серьезного разговора:

1. Акцентируйте ли важные слова во фразе и подчиняете ли вы им менее важные.
2. Колеблется ли звук вашего голоса, попеременно повышаясь и понижаясь, подобно голосу маленького ребенка, когда он разговаривает?
3. Меняете ли вы темп вашей речи, быстро произнося слова, не имеющие большого значения, и затрачивая больше времени на те, которые вы хотите выделить?
4. Делаете ли вы паузы перед высказыванием важных для вас мыслей и после них?



# Естественная манера говорить

- Оратор должен говорить также просто, как в личной беседе, и вообще в такой же манере, как будто он беседует с одним человеком.

# Совет Генри Форда

- Молодой человек должен искать ту единственную черту индивидуальности, которая отличает его от других людей, и разжигать ее всеми силами.



# Генри Форд (1863-1947)



- американский промышленник, владелец заводов по производству автомобилей по всему миру, изобретатель, автор 161 патента США. Его лозунг — «автомобиль для всех»; завод Форда выпускал наиболее дешёвые автомобили в начале эпохи автомобилестроения. Компания «Ford Motor Company» существует по сей день.

# Будьте самим собой!

- Обучение людей изложению своих мыслей заключается не в том, чтобы придать людям какие-то дополнительные качества; оно главным образом состоит в устранении скованности, в том, чтобы помочь человеку чувствовать себя свободно, выражаться так же естественно, как он выражался бы, если бы кто-нибудь сбил его с ног.



# Приемы в публичном выступлении

## важные слова и подчиняйте им неважные

- В разговоре мы выделяем только один слог в слове, а остальные произносим бегло, стараясь поскорее миновать их, как такси проезжает мимо кучи бродяг, например: несЧАстье, окруЖЕНИЕ и так далее.



# Пример

- Прочитайте следующую цитату, акцентируя слова и бегло пройдитесь по остальным.
- «Я ПРЕУСПЕВАЛ во всем, за что я брался, потому что я этого ХОТЕЛ. Я НИКОГДА НЕ КОЛЕБАЛСЯ, и это дало мне ПРЕИМУЩЕСТВО над остальным человечеством».

# Прием № 2. Меняйте тон голоса

- Тон вашего голоса во время разговора меняется – то повышаясь, то понижаясь, то снова повышаясь, он постоянно колеблется, как поверхность моря.



# Прием № 3. Меняйте темп речи

- Когда говорит маленький ребенок или когда мы ведем обычные беседы, тем речи постоянно меняется. Это приятно. Это естественно. Это происходит бессознательно. Это придает выразительность. В сущности, это один из лучших возможных способов выделить какую-либо мысль.

# Пример

- Попробуйте произнести слова «тридцать миллионов долларов» быстро и небрежно, чтобы сумма показалась очень небольшой.
- А теперь скажите «сто рублей» медленно, с чувством, скажите так, как будто вы потрясены огромностью этой суммы.



## Прием № 4. Делайте паузу до и после важных мыслей

- Никогда молчание не становится в такой мере золотом, как в тех случаях, когда оно разумно используется в речи. Это мощное орудие, слишком важное, чтобы пренебрегать им, а между тем начинающие ораторы не пользуются им.

# Пример

- Прочитайте цитату без пауз, а потом снова прочитайте, сделав указанные паузы. Посмотрите, какой эффект они дадут.



# Публичное выступление на трибуне и личность

# Отдыхайте перед выступлением

- Если вы хотите добиться максимума от своей индивидуальности, то вы должны выступать перед слушателями отдохнувшим. Уставший оратор не обладает никакими магнетическими, привлекающими свойствами.





# Не переедайте!

- Если вам предстоит выступить с важным сообщением в 4 часа дня, то вам следует слегка перекусить, если это возможно, и отдохнуть. Физический, умственный отдых и расслабление нервов – вот что вам нужно.



# Когда и одежда помогает...

- Безупречная деловая одежда вселяет больше уверенности, больше веры в собственные силы и повышает уважение к самим себе.





# Улыбайтесь аудитории!

- Китайская пословица гласит: «Тот, кто не умеет улыбаться, не должен заниматься торговлей».
- А разве улыбка не столь же приятна аудитории, сколь покупателю в магазине?



# Соберите аудиторию !

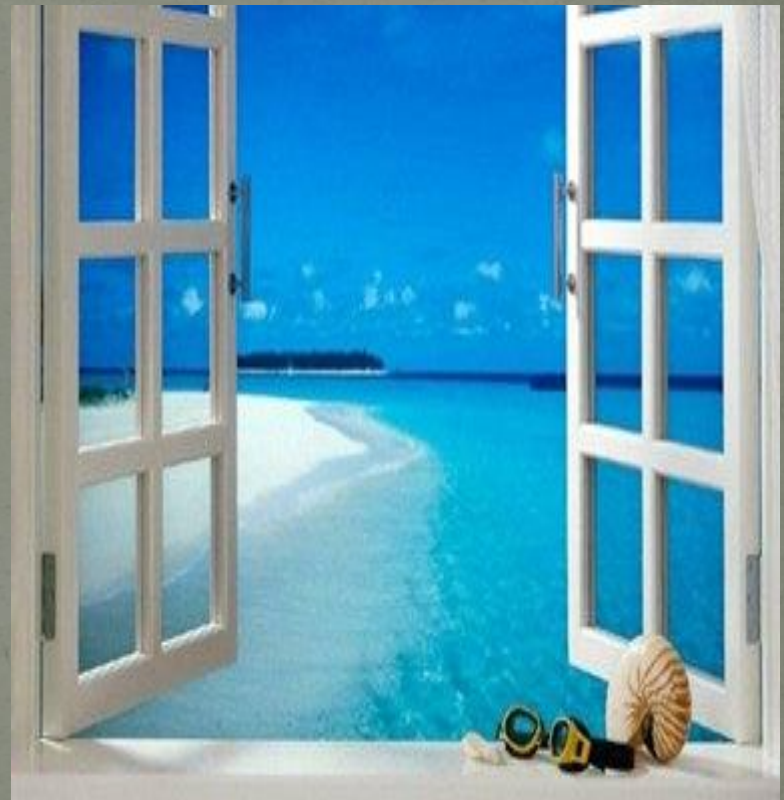
- Гораздо легче заставить людей действовать в качестве единого целого, чем индивидуально. Люди, идущие в бой, например, обязательно стремятся выполнить самые опасные и безрассудные задачи, так как они хотят быть вместе.
- Аудиторию нелегко расшевелить, если она разбросана по залу. Соберите ее.





# Майор Понд разбивал окна

- Следите за тем, чтобы воздух в зале был свежим. В процессе публичного выступления кислород так же важен, как гортань, глотка и надгортанник. Все красноречие вряд ли смогло держать во внимании аудиторию, если бы в помещении был затхлый воздух.



# Качество освещения

- Наполните зал светом!
- Легче приручить перепела, чем вызвать энтузиазм в полутемном помещении, которое имеет столь же мрачный вид, как внутренность термоса.





# Ничего лишнего на сцене

- Вам не нужны ни вода, ни графин. Вам совершенно не нужны и другие бесполезные предметы, которые обычно загромождают возвышение, с которого выступает лектор.
- При выступлении не садитесь за стол. Люди хотят видеть вас во весь рост. Они будут даже вытягивать шеи, чтобы увидеть вас полностью.



# Никаких гостей на сцене!

- Слушатели не могут или, что одно и то же, не станут бороться с соблазном взглянуть на двигающиеся предметы. Если выступающий будет помнить эту истину, он может избавиться себя от некоторых неприятностей и ненужной досады.





# Искусство садиться

- Рекомендуется, чтобы оратор не сидел лицом к слушателям до того, как начнет выступать. Разве не лучше появиться перед глазами слушателей в качестве нового экспоната, а не старого?

# Уравновешенность

- Рекомендуем не теревить одежду или ювелирные украшения, так как это отвлекает внимание слушателя. Однако имеется и еще одна причина. Такое поведение создает впечатление о вашей слабости и об отсутствии у вас самоконтроля.
- Каждое движение, которые не добавляет ничего к вашей внешности, лишь ухудшает впечатление о вас. Нейтральных движений не существует



Спокойствие и уравновешенность

Спокойствие зиждется на союзе силы, мудрости и самообладания



# Не спешите с началом выступления

- После того, как вы появились перед слушателями, не спешите начать говорить, ибо это свойственно дилетанту.
- Сделайте глубокий вдох. Окиньте взглядом ваших коллег и, если где-то слышен шум, держите паузу до тех пор, пока он не прекратится.

# Куда девать руки?

- Забудьте о них. Если они будут естественно свисать по бокам, это будет идеально. Если они кажутся вам гроздью бананов, не воображайте, что кто-либо обращает на них хоть малейшее внимание или проявляет к ним интерес.





# Какими должны быть жесты?

- Жесты должны исходить из вашего естества, из вашего сердца, ума, интереса к затрагиваемому предмету, из вашего стремления заставить других видеть так, как видите вы, наконец, из ваших собственных инстинктов.
- Единственно стоящие жесты – это те, которые возникли экспромтом.



# Индивидуальность и жесты



- Жесты человека, подобно его зубной щетке, должны быть сугубо личными.



**Как начать выступление**

# Можно обойтись и без него...

- Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного или двух предложений. Часто можно вообще обойтись без него.
- Приступайте прямо к сути вашего выступления, затратив на это минимальное число слов. Никто не станет возражать против этого.



# Как поступил В. Вильсон

- Когда он выступал по вопросу об ультиматуме по поводу подводной войны, он объявил тему своего выступления и сконцентрировал внимание своей аудитории на этом вопросе при помощи следующих слов:
- «Во внешнеполитических отношениях нашей страны возникла такая ситуация, что моей прямой обязанностью является искренне рассказать вам о ней».

# Оратор может завоевать внимание:

- Возбудив любопытство слушателей.
- По-человечески поведав интересную историю.
- Начав с конкретной иллюстрации.
- Используя какой-нибудь предмет.
- Задав вопрос.
- Начав с какой-нибудь потрясающей цитаты.
- Показав, что тема выступления связана с жизненно важными интересами слушателей.
- Начав с потрясающих фактов.



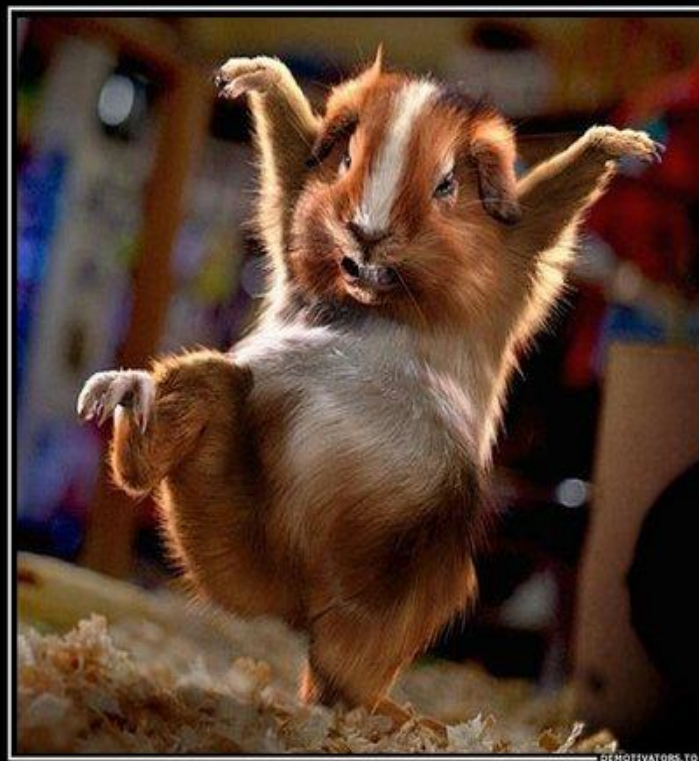
# Отсутствие формализма

- Не начинайте выступление слишком формально. Не показывайте, что вы слишком тщательно его готовили. Оно должно выглядеть свободным, непреднамеренным, естественным.



# Значение юмора

- Нет ничего более сложного и более редкого во всем нелегком ораторском искусстве, чем умение заставить смеяться слушателей.
- Юмор – дело спонтанное, связанное с индивидуальностью, личностью.



**СОВЕСТЬ**

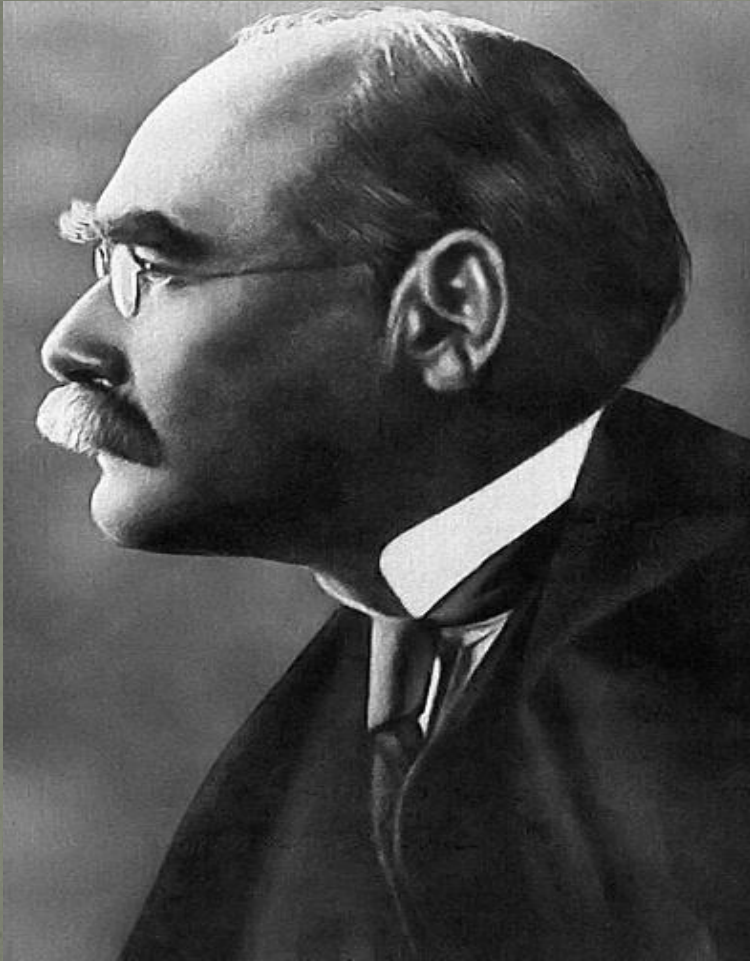
как хомяк - то спит, то грызет



# Шутка Киплинга

- «Уважаемые лорды, дамы и господа! Когда я был молодым человеком и находился в Индии, я обычно освещал уголовные дела в газете, в которой служил. Это была интересная работа, т.к. она познакомила меня с фальшивомонетчиками, растратчиками, убийцами и другими предприимчивыми «спортсменами» такого рода».

# Джозеф Редьярд Киплинг (1865-1936)

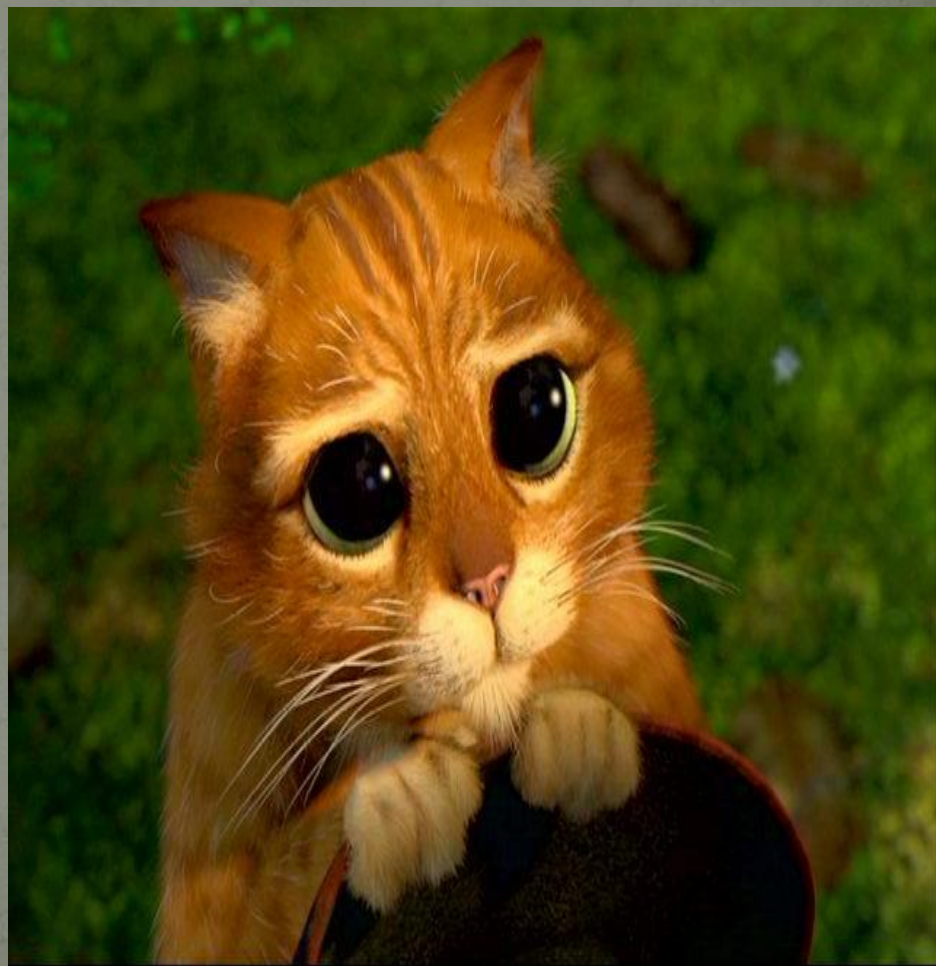


- английский писатель, поэт и новеллист.
- В 1907 году Киплинг становится первым англичанином, получившим Нобелевскую премию по литературе.
- Для произведений Киплинга характерен богатый язык, полный метафор.



# Не начинайте с извинений

- Вторая грубейшая ошибка, которую новичок обычно совершает в начале выступления, состоит в том, что он произносит извинения:
- «Я не оратор... Я не подготовился к выступлению... Мне нечего сказать...»



# Возбудите любопытство

- Один лектор, который начинал свое выступление вопросом: «Знаете ли вы, что рабство существует в 17 странах современного мира?», не только вызывал любопытство, но и поражал слушателей: «Рабство? В наше время? В 17 странах? Звучит неправдоподобно. В каких государствах? Где они находятся?»





# Провоцируйте аудиторию!

- «Недавно член одного из наших законодательных органов выступил и предложил принять закон, запрещающий головастикам превращаться в лягушку ближе, чем на расстоянии двух миль от любого школьного здания».



# Используйте какой-нибудь предмет

- Самый легкий способ в мире, чтобы привлечь внимание, - держать что-нибудь в руках, чтобы слушатели могли смотреть на этот предмет.



# Задайте вопрос

- Например, статья о гангстерах начинается с двух вопросов в первых предложениях:
- «Действительно ли гангстеры организованы? Как?»
- Использование такого ключевого вопроса в самом деле является одним из простейших и наиболее надежных методов, для того, чтобы возбудить воображение слушателей и войти в него.

# Цитата из речи знаменитого человека

- Слова какого-нибудь известного человека всегда привлекают внимание, поэтому хорошая цитата лучше всего подходит для начала выступления.



# Свяжите тему выступления с интересами слушателей

- Начните с какого-нибудь замечания, которое непосредственно касается интересов аудитории. Это один из самых лучших способов начинать выступления.
- Мы очень заинтересованы в таких вещах, которые непосредственно и сильно затрагивают нас.

# Сила потрясающих фактов

- «То, как осуществляется наше уголовное право, заявил однажды Уильям Тафт, бывший главный судья Верховного суда США, является позором для цивилизации».
- Пол Гиббонс: «Американцы являются самыми ужасными преступниками в цивилизованном мире. В Кливленде, штат Огайо, происходит в 6 раз больше убийств и в 170 раз больше ограблений, чем в Лондоне, с учетом численности населения».



# Как заканчивать выступление

# Концовка с поэтической строкой

- Из всех способов оканчивать выступление ни один не является более подходящим, чем юмор или поэзия, если они к месту.
- Если вам удастся найти подходящие строки для концовки вашего выступления, это будет почти идеально. Это придает выступлению желаемый аромат, благородство, индивидуальность, красоту.



# Концовка сэра Гарри Лодера

- «А когда вы вернетесь домой, то пусть некоторые из вас пришлют мне почтовую открытку. Я пошлю вам открытки, если вы сами не сделаете этого. Вы легко догадаетесь, что эта открытка послана мною, так как на ней не будет марки. (Смех) Но я кое-что напишу на ней, и вот что там будет»

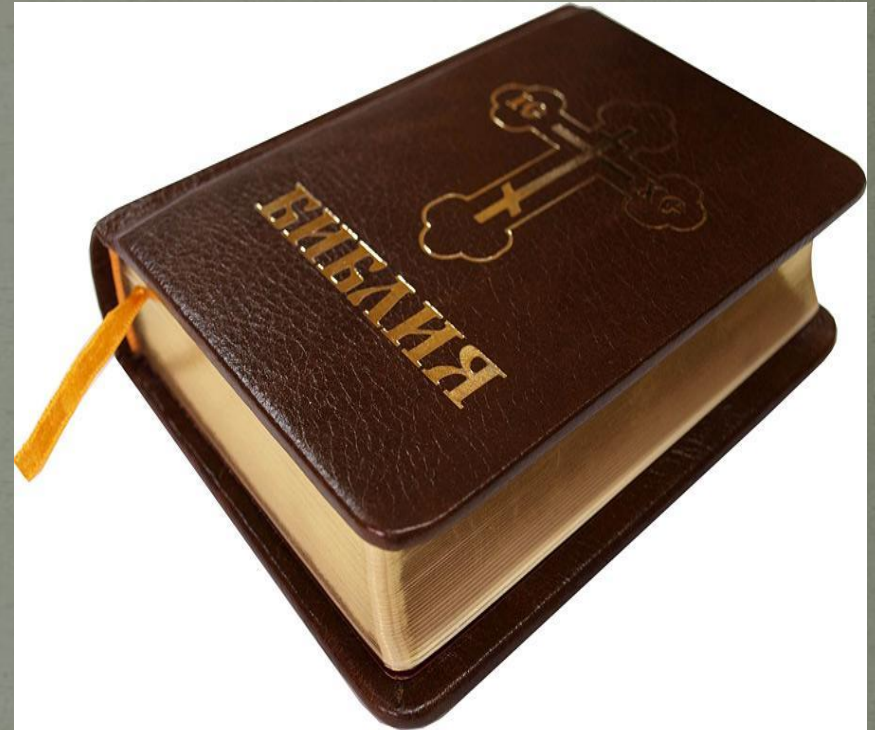
# Поэтическое послание

*«Времена года будут приходить и уходить,  
Все увядает в свое время, как вам известно,  
Но есть нечто, всегда цветущее и свежее, как роса, -  
Это любовь и привязанность,  
Которые я все еще питаю к вам».*



# Сила цитат из Библии

- Если вы сможете процитировать Священное писание в своем выступлении, то вам повезет. Подходящая библейская цитата часто оказывает глубокое воздействие.



# Франсуа́-Домини́к Туссе́н-Лувертю́р (1743-1803)



- лидер Гаитянской революции, в результате которой Гаити стало первым независимым государством Латинской Америки.



# Кульминация

- «Я бы назвал его Наполеоном, но Наполеон создал свою империю, нарушив клятвы и пролив море крови. Этот человек никогда не нарушал своего слова.
- Я назвал бы его Кромвелем, но Кромвель был только солдатом, и государство, которое он основал, сошло с ним в могилу.
- Я назвал бы его Вашингтоном, но великий виргинец имел рабов. Этот человек рисковал своей империей, но не разрешал торговлю рабами в самой захудалой деревушке». (Уэнделл Филлипс)

# Когда время истекает

- Тот оратор, который не сократит свое выступление, чтобы оно соответствовало настроению нашего спешащего и быстрого века, будет принят слушателями без восторга.





# Пример Савла из Тарса

- Савл согрешил следующим образом. Во время его проповеди один из слушателей заснул, выпал из окна и чуть не сломал себе шею. Но даже и после этого Савл не прекратил своей речи.

# Не заканчивайте выступление словами:

- «Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу».
- Заканчивайте, но не говорите о том, что вы заканчиваете.



# Семь вариантов концовки:

1. Резюмировать, вновь повторить и кратко изложить основные положения, которые вы затрагивали в своем выступлении.
2. Призвать к действию.
3. Сделать слушателям подходящий комплимент.
4. Вызвать смех.
5. Процитировать подходящие поэтические строки.
6. Использовать цитату из Библии.
7. Создать кульминацию.

# Как сделать ясным смысл вашего выступления



# Используйте сравнения для ясности

- Когда ученики спросили Христа, почему он учит людей притчами, то он ответил: «Они видя не видят, и слыша не слышат, и не разумеют».

# Пример - притчи

- «Царство небесное подобно закваске, которую женщина, взявши, положила в три меры муки, доколе не вскисло все...
- И царство небесное подобно купцу, ищущему хороших жемчужин... Еще подобно царство небесное неводу, закинутому в море...»



# Избегайте специальных терминов

- Если вы принадлежите к представителям определенной профессии – если вы юрист, врач, инженер, - вы должны быть вдвойне осторожны, беседуя с людьми, не связанными с вашей профессией, когда сообщаете им какие-либо необходимые подробности.

# Как подстроиться под аудиторию?

- Очень удобным приемом будет, если вы выберете в аудитории наименее подготовленного с виду слушателя и постараетесь заинтересовать его своим выступлением. Этого можно добиться только путем ясного изложения фактов и четкой аргументацией.
- Еще лучшим методом является концентрация внимания оратора на мальчике или девочке, присутствующих вместе с родителями.



# Используйте способность слушателей видеть

- Нервы, которые отходят от глаз к мозгу во много раз толще, чем те, которые отходят от ушей. Наука показывает, что мы уделяем в 25 раз больше внимания зрительным впечатлениям, чем слуховым.

# Рокфеллер смахивает со стола МОНЕТЫ

- Пусть ваши иллюстрации будут ясными и конкретными, как силуэт оленьих рогов на фоне заходящего солнца.
- Фаза «белый петух бентамской породы со сломанной ногой» вызывает в вашем представлении значительно более ясную и четкую картину, чем простой термин «домашняя птица».





# Сокращайте и резюмируйте!

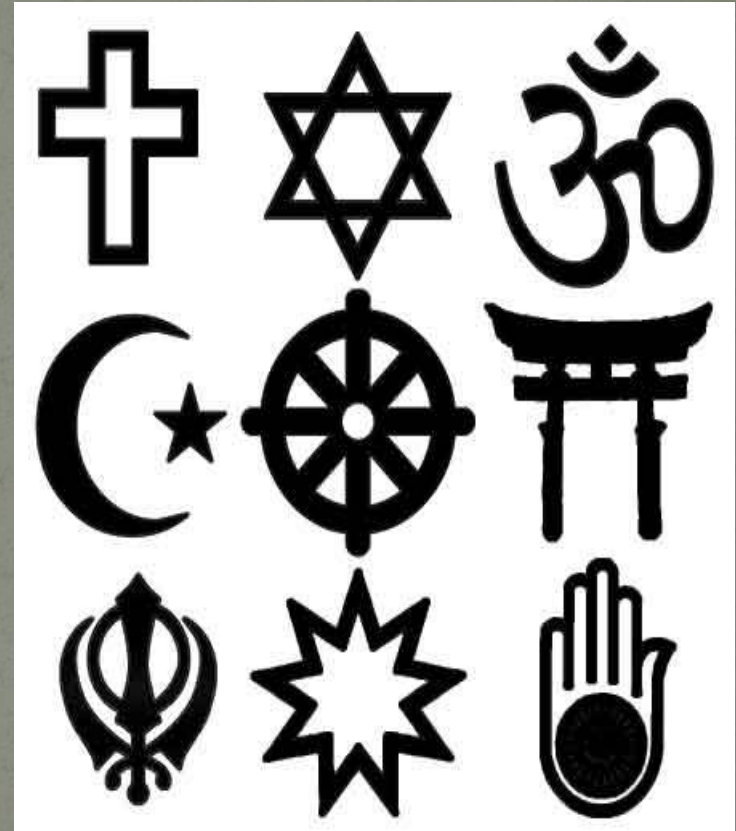
- Не пытайтесь затронуть в выступлении слишком много вопросов. В небольшом выступлении невозможно должным образом рассмотреть больше, чем один или два раздела большой темы.
- Заканчивайте свое выступление кратким резюме высказанных вами положений.

# Как заинтересовать ваших слушателей



# Три самые интересные вещи на свете

- Секс
- Собственность.
- Религия.
- При помощи первого мы можем создавать жизнь, при помощи второго мы поддерживаем ее, а при помощи третьего мы надеемся продолжить ее в другом мире.



# Наши интересы сосредоточены вокруг нашего «Я»

- Нас не интересует беседа на тему «Как составляются завещания в Перу», но мы заинтересовались бы беседой на тему «Как составлять наши собственные завещания».



# Наш секс, наша собственность, наша религия

- Не существует ничего иного, столь же интересного для нас, как мы сами.



# Кто больше всего нас интересуется?

- Запомните, что люди, перед которыми вы собираетесь выступить, затрачивают, когда они не заняты домашними или служебными проблемами, большую часть своего времени на размышления о самих себе, а также на оправдание и возвеличивание самих себя.
- Если у женщины заболел зуб, это приведет ее в большее отчаяние, чем землетрясение в Южной Америке.



# Как стать хорошим собеседником

- Причина, по которой люди являются плохими собеседниками, заключается в том, что они говорят только о тех вещах, которые интересуют их, а это может быть смертельно скучно для других.

# Материал, который всегда привлекает

- Есть старая пословица, которая гласит, что весь мир любит влюбленного. Это неверно. Кто любит весь мир, так это борьбу. Он хотел бы видеть, как двое влюбленных борются за руку женщины.



# Людей привлекает борьба!

- Заставьте человека усиленно стремиться к чему-то. Сделайте так, чтобы это что-то казалось недостаточным. Покажите, как герой или героиня борются и добиваются своих целей.
- Рассказ о том, как человек, занимающийся бизнесом боролся против почти непреодолимых препятствий и победил, всегда является вдохновляющим и интересным.

# Будьте конкретным!

- Умение вызывать интерес, умение, которым обладает человек независимо от полученного образования, достается тем, кто обладает счастливым качеством говорить конкретно и определенно.
- Например, что более интересно – сообщить о том, что Мартин Лютер, еще мальчиком, был «упрямым и трудновоспитуемым», или сообщить, как он сам признавался, что учителя частенько пороли его розгами «по пятнадцати раз на дню»?



# Слова, создающие картину

- Когда говорящий создает целую галерею образов, проходящих перед нашими глазами, то его легко слушать. Тот оратор, который использует туманные, банальные и бесцветные символы, заставляет аудиторию дремать.

Улучшайте свой слог



# Как мы это говорим...

- Наши слова показывают нашу интеллигентность; они говорят проницательному слушателю о том обществе, в котором мы живем; они указывают на наш уровень образования и культуры.
- О нас судят на основании того, что мы делаем, как мы выглядим, что мы говорим и как мы это говорим.

# Совет Чарльза Элиота (1862-1931)

- «Я признаю только одно духовное приобретение как необходимую часть образования мужчины и женщины. Я имею в виду точное и изысканное употребление родного языка».





# Практика Линкольна

- Не расточал свое время на общение с теми, кто был равен ему или ниже его по умственным способностям. Он выбирал себе друзей среди интеллектуальной элиты.



Какие книги прочитать?



# Арнольд Беннетт «Как жить двадцать четыре часа в сутки»

- Она раскроет вам, как много времени мы понапрасну растрачиваем каждый день, как бороться с этим и как использовать то, что мы сэкономим.

# Арнольд Беннетт

## «Человеческая машина»

- Эта книга научит вас более тактично обращаться с людьми. Она выработает у вас уравновешенность и самообладание.



# Фрэнк Норрис «Спрут», «Биржа»

- В первой рассказывается о волнениях и человеческих трагедиях, происходящих на пшеничных полях Калифорнии, а во второй описываются сражения между «медведями» и «быками» на чикагской бирже.

# Еще интересные книги

- Томас Харди «Тэсс из рода Эрбервиллей».
- Ньюэлл Дуайт Хиллис «Ценность человека для общества».
- Уильям Джеймс «Беседы с преподавателями».
- Андре Моруа «Жизнь Шелли».
- Байрон «Чайльд Гарольд».
- Роберт Луис «Путешествие с ослом».
- Ральф Уолдо Эмерсон «Доверие к себе».



# Избегайте избитых фраз!

- Не употребляйте таких стертых сравнений, как, например, «холодный как огурец». Стремитесь к свежести, создавайте свои собственные сравнения. Имейте мужество быть своеобразным.