

Внезапность —
лучший магнит
для внимания.

НИНА ЗВЕРЕВА

СВЕТЛАНА ИКОННИКОВА

Удачи!

70% людей
испытывают страх
публичности.

Не забудь
про дыхание!

У тебя всего
8,5 секунды!

ТВОЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА.

CLEVER
издательство

Твоя одежда —
это часть твоей
презентации!

Будь как
Стив Джобс!

НАРИСОВАЛА АЛЛА БЕЛОВА





* Покупайте книги в нашем интернет-магазине: www.clever-media.ru

📍 ПРИХОДИТЕ В НАШИ ФИРМЕННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ МАГАЗИНЫ

Наш главный магазин — ТЦ «ЦДМ» на Лубянке,
Москва, Театральный проезд, 5, стр. 1, 3-й этаж

Адреса всех магазинов — на нашем сайте: www.clever-media.ru/shops/

УДК 374
ББК 77
3-43

Издание для досуга

Иллюстрации Аллы Беловой

На странице 69 цитируется часть строчки из стихотворения *Льюиса Кэрролла «Бармаглот»* (пер. Д. Орловской)

Зверева, Нина

3-43 Твоя презентация. Как добиться успеха / Н. Зверева, С. Иконникова. — Москва: Клевер-Медиа-Групп, 2021. — 152 с.: ил. — *(Навыки будущего)*

ISBN 978-5-00154-421-0

* В книге есть упоминания «Инстаграм»/ «Фейсбук». Деятельность компании Meta Platforms Inc., которой принадлежит «Инстаграм»/ «Фейсбук», запрещена на территории РФ, поскольку признана экстремистской.



© ООО «Клевер-Медиа-Групп», 2021

Издательство Clever

Генеральный директор
Александр Альперович
Главный редактор Елена Измайлова
Арт-директор Лилу Рами
Руководитель проекта
Надежда Комиссарова
Дизайнер Заира Войцеховская
Корректоры Наталья Гареева,
Вера Евстигнеева

Доп. тираж 1500 экз.
Дата изготовления: 07.2021.
Формат 70×90/16. Усл. печ. л. 11,7.
Подписано в печать 08.12.2022.

В соответствии с ФЗ № 436 от 29.12.10 маркируется знаком 0+

Интернет-магазин:

www.clever-media.ru

vk.com/clever_media_group

t.me/clevermedia

Книги — наш хлёбъ
Наша миссия: «Мы создаём мир идей
для счастья взрослых и детей»

Товар соответствует требованиям
ТР ТС 007/2011 «О безопасности
продукции, предназначенной
для детей и подростков».

Издатель, уполномоченное лицо

по принятию претензий к изготовителю
от потребителей по качеству
продукции:

ООО «Клевер-Медиа-Групп»
Адрес: 115054, г. Москва,
3-й Монетчиковский переулок,
д. 16, стр. 1, мансардный этаж.
Электронный адрес для контакта:
hello@clever-media.ru

Страна происхождения:
Российская Федерация

Отпечатано с готовых файлов заказчика в АО «Первая Образцовая типография», филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ».
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14. Заказ № 0000000.

НИНА ЗВЕРЕВА
СВЕТЛАНА ИКОННИКОВА



ТВОЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

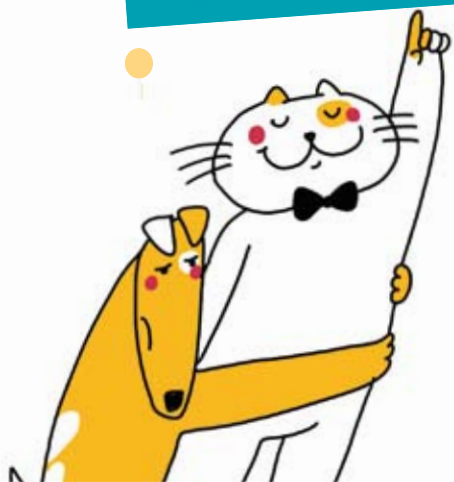
КАК ДОБИТЬСЯ
УСПЕХА



НАРИСОВАЛА
АЛЛА БЕЛОВА



CLEVER
• ИЗДАТЕЛЬСТВО •



ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление	6
Глава 1. Какой бывает презентация?	10
О чем эта глава?	10
А можете четко сформулировать, что такое презентация?	11
Так какие бывают презентации?	12
А почему некоторые презентации получаются неудачными?	13
Но ведь люди в зале и правда вели себя не лучшим образом!	15
А какие еще ошибки бывают?	17
Только тему? Больше ничего уточнять не надо?	18
А можно заранее понять, удачно я выступлю или нет?	19
Если что-то пошло не так	20
Сделай сам!	21
Например, так!	22
Глава 2. Про что ты хочешь сказать?	24
О чем эта глава?	24
Да я всегда думаю, прежде чем говорить!	25
Вопрос 1. О чем моя презентация?	26
Вопрос 2. Что именно я хочу сказать по теме?	28
То есть к презентации «Про котиков» тоже нужно найти цель?	30
А как понять, попал я в целевую аудиторию или нет?	33
Если что-то пошло не так	34
Сделай сам!	35
Например, так!	37
Глава 3. Почему главное — не сказать, а запомниться?	38
О чем эта глава?	38
Почему же люди не слушают?	39
И как я заставлю людей слушать меня?	40
А как я узнаю, почему они захотят меня слушать?	41
Я ответил и составил. И как это применить?	42

Какие могут быть внезапности в презентации?	43
А если у меня презентация про котиков и я принесу живого кота?	44
А как сделать, чтобы мою презентацию не только слушали, но и запомнили?	45
Как ты сам думаешь, чем еще можно удержать внимание слушателей?	47
Если что-то пошло не так	48
Сделай сам!	50
Например, так!	51
Глава 4. Картинки — это очень важно. Почему?	52
О чем эта глава?	52
Так ставить или не ставить картинки? Ничего не понимаю!	53
То есть у меня остались только картинки, да?	56
Ну так сколько картинок я могу вставить в свою презентацию?	57
А как выбрать самую удачную картинку?	59
А что мне делать, пока зрители рассматривают картинку?	61
Я не очень понял: картинки — это именно картинки? Или фотографии тоже можно вставлять?	62
Если что-то пошло не так	63
Сделай сам!	64
Например, так!	65
Глава 5. С чего начать и чем закончить?	66
О чем эта глава?	66
А почему начало и конец — это так важно?	67
Но ведь сначала все равно никто оратора не слушает!	68
Так что же делать, чтобы удержать внимание?	69
Так, а что с финалом?	72
Если что-то пошло не так	76
Сделай сам!	77
Например, так!	78
Глава 6. Ой, мамочки, как страшно!	80
О чем эта глава?	80
Я ужасно, ужасно боюсь выступать!	81

Ну вот видите. Может, пусть лучше я вообще не буду выходить на сцену?	82
А почему два раза? Почему не один?	83
Хитрость 1. Как следует подготовиться	85
Хитрость 2. Поблагодари себя за волнение	86
Хитрость 3. Перед тем как выйти на сцену...	87
Хитрость 4. Разомни язык скороговорками	88
Хитрость 5. Вспомни случай, когда тебе пришлось...	89
Если что-то пошло не так	90
Сделай сам!	91
Например, так!	93

Глава 7. Что мне надеть?! 94

О чем эта глава?	94
Но ведь люди смотрят на слайды и слушают мою речь. При чем тут одежда?	95
А что может быть этой деталью?	96
Ой, то есть нужно одеться как-то так, чтобы сразу притягивать к себе внимание?	98
А если я каждый день одеваюсь не как все?	100
А можно надевать «счастливую одежду»?..	101
Почему же тогда есть примета не надевать на сцену одежду, которую никогда до этого не носил?	102
Хорошо людям с отличной фигурой! А у меня вот...	103
Если что-то пошло не так	104
Сделай сам!	105
Например, так!	107

Глава 8. Как правильно говорить? 108

О чем эта глава?	108
«Я ничего вам не скажу»	109
Как он это делает? Почему слушаешь его — и хохочешь?	111
Я, наверное, никогда так не смогу. Это же сложно!	112
О, кажется, я понял фишку!..	113
А все-таки так ли уж важно ходить?..	114
А как говорить, чтобы интонация была красивой?	116

Если что-то пошло не так	117
Сделай сам!	118
Например, так!	119
Глава 9. Как не превратить зрителей в хейтеров?	120
О чем эта глава?	120
А зачем с этими людьми общаться, если вы сами говорите, что общаться с ними совсем не хочется?	121
И что делать, чтобы побыстрее прошли эти полтора часа до презентации?	124
То есть в последние минуты перед выступлением лучше ни с кем не разговаривать?	126
Как с ними работать? Отвечать на вопросы?	127
Что делать, если... никто ни о чем не спросит?	128
А как нужно отвечать на вопросы?..	129
А если я не знаю ответа на вопрос?	129
И еще одна важная деталь	130
Если что-то пошло не так	131
Сделай сам!	133
Например, так!	135
Глава 10. Почему личность презентатора важнее его выступления?	136
О чем эта глава?	136
А почему тот, кто меньше готовился, выступил лучше?..	137
Нет, с зарядкой — это другое! А если у меня не зарядка, а серьезный доклад? Как тут шутить?	139
То есть надо делать вид, что мне нравится выступать?..	140
А что же делать? Я тоже хочу быть отличным оратором!	141
Я совсем запутался, вы же раньше говорили, что нужно учиться выступлениям...	142
А если я сам до конца не понимаю, какая манера выступления — моя?	145
А как лучше — жестикулировать во время выступления или нет?	146
Если что-то пошло не так	147
Сделай сам!	149
Например, так!	150
Заключение. Какой совет ты дашь нам?	152

ВСТУПЛЕНИЕ.

ЧТО У ПОДАРКА И ПРЕЗЕНТАЦИИ ОБЩЕГО?

Если бы тебя спросили, что такое презентация, как бы ты ответил? Многие люди уверены, что презентация — это выступление перед достаточно большой аудиторией, которое непременно сопровождается слайдами. В принципе, немало людей уверены, что презентация — это тот самый набор слайдов и есть. На самом деле презентация — это любое осознанное выступление. Не взрыв эмоций или приятная болтовня с друзьями, а то, к чему ты заранее готовился.

Она может быть очень разной. Когда на дне рождения ты поздравляешь друга и говоришь о нем добрые слова, это презентация (да, такую презентацию мы называем тостом, и ее нужно продумать заранее). Когда на школьной олимпиаде ты со сцены актового зала делаешь доклад по органической химии и тебя слушает вся твоя параллель, это тоже презентация. И даже когда объясняешь маме, почему тебя можно отпустить к другу на вечеринку, это тоже презентация.



Смотри, какой тонкий момент. Когда ты кричишь маме: «Вы с папой вечно ничего мне не разрешаете! Все пойдут, а я не пойду? Что ты со мной как с маленьким?» — это не презентация. А когда ты, невзирая на то, что внутри все кипит, сначала продумываешь аргументы, которые могут подействовать на маму, а потом спокойно их излагаешь, это уже презентация.

Презентация — когда ты понимаешь, что именно нужно твоим слушателям, и даешь им это. Ведь не зря у слов «презентация» и «презент» (он же подарок) один корень. Во время выступления ты даришь людям информацию. Но ведь важно подарить то, что будет радовать человека.

Как проверить, рады люди твоему информационному подарку или нет? По их искренней реакции. Ты можешь себя убедить: «Ну, зато я много готовился и старался!» — но в душе все равно будешь знать: тот самый доклад по органической химии не слушали. Учитель поставил «пять» за доклад, а одноклассники тебя не слушали. Им было неинтересно.

А вот твой же доклад про современную моду слушали. Те же самые одноклассники — и девочки, и мальчики. Спорили с тобой жутко, но это как раз отлично! Если с докладчиком спорят — значит, его внимательно слушали. Если докладчику задают вопросы — значит, его слушали. Если у докладчика интересуются, где еще можно поискать информацию по этой теме, — значит, его слушали. И значит, он точно понимал, какая у его презентации цель. Кстати, именно про цель мы и поговорим в первой главе.



Мы — это Нина Зверева и Светлана Иконникова. Однажды мы пытались сосчитать, сколько презентаций мы видели и сколько готовили. И поняли, что, если эти презентации перевести в текст и распечатать на листах бумаги, мы бы выложили ими Землю по экватору, причем несколько раз.

НИНА ЗВЕРЕВА



бизнес-тренер и тренер ораторского мастерства. Она начала работать на телевидении, когда ей было 8 лет. С тех пор она либо выступает сама, либо учит других людей выступать публично. Сейчас ей 68 лет. Посчитай, сколько лет она находится в непосредственной близости с микрофоном? Да, уже 60 лет.

У нее две высшие награды телемастерства — ТЭФИ, трое детей и шестеро внуков по обе стороны Атлантического океана. Ее ученики — это топ-менеджеры корпораций и губернаторы регионов. И еще подростки. Она говорит, что старшеклассники — самая сложная и самая любимая аудитория.

Команда
помощников





СВЕТЛАНА ИКОННИКОВА

писатель, тренер по письменной речи, автор проекта «Дрессированные тексты». У нее пока нет внуков, но зато, когда ее старший сын завел себе собаку, она обрадовалась: «Ура, я теперь стала собабушкой!»

И я - Хома!



Скажешь, при чем тут собабушка? Запиши одно из самых важных правил презентации: главное — не сказать, главное — запомниться. Ты ведь запомнил про собабушку, верно? А как сделать, чтобы слушатели запомнили важную информацию из твоей презентации, мы рассказываем в этой книге.

Только у нас к тебе большая просьба. Ты, конечно, можешь просто прочитать книгу. Это хорошо, но... не очень. Потому что ты будешь знать, как делать отличные презентации, но не будешь уметь их делать. Понимаешь, в чем фишка? Чтобы научиться, нужно делать самому. По-другому не получается. Поэтому в конце каждой главы мы даем задание. Всего одно. Да еще и интересное. Сделай его! И только после этого переходи к следующей главе. Тогда к концу десятой главы ты почувствуешь, насколько легче тебе стали даваться презентации. И насколько лучше они получаются. И вообще — как стремительно ты превращаешься в монстра презентаций.

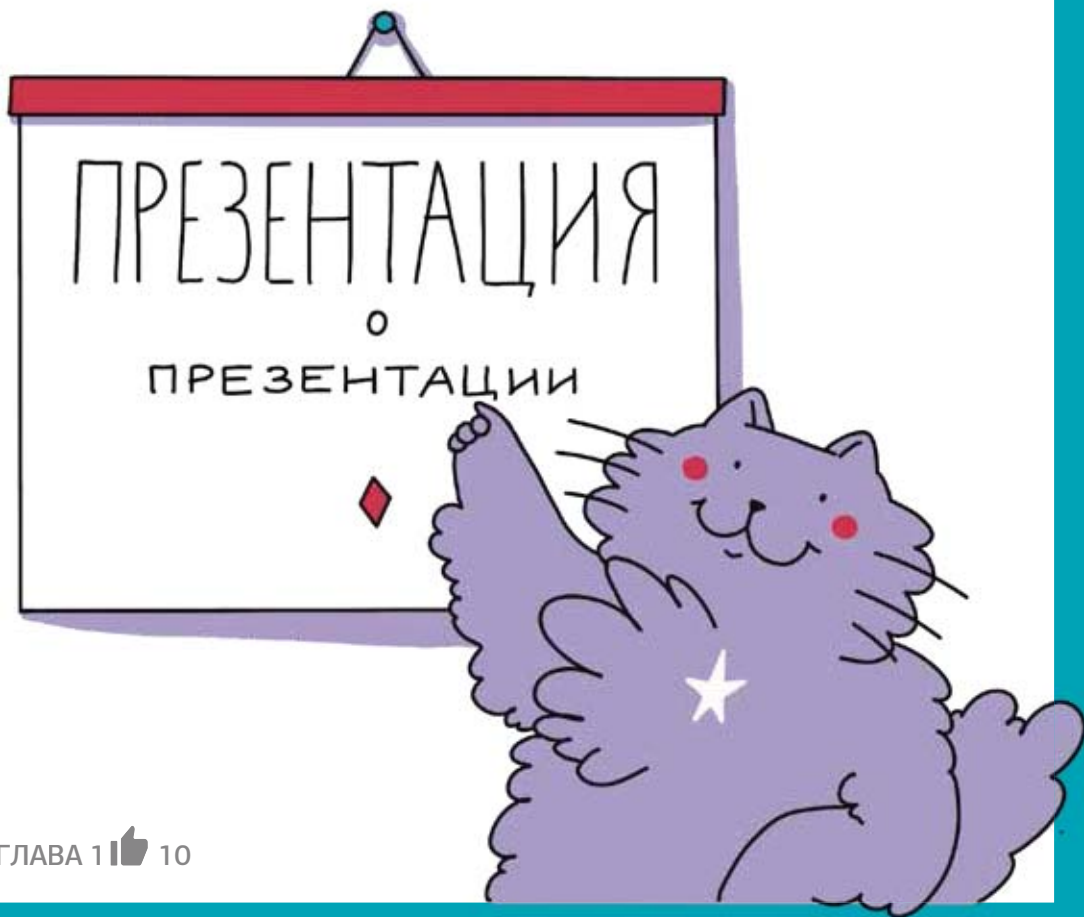
(Что делать, если ты очень стесняешься выступать на сцене, мы тоже расскажем. Знаешь, сколько таких, стесняющихся людей? 70% выступающих! Не обойдем же мы их стороной!)

ГЛАВА 1.

КАКОЙ БЫВАЕТ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

А ты знаешь, что успешную презентацию начинают делать задолго до того, как принимаются создавать первый слайд? В принципе, слайды — совершенно не обязательный элемент презентации. Точно так же, как рисунки, видео, музыка и так далее. Все это может быть, а может и не быть. Но в каждой успешной презентации есть... что? Вот об этом мы поговорим в первой главе!



А МОЖЕТЕ ЧЕТКО СФОРМУЛИРОВАТЬ, ЧТО ТАКОЕ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

Представь: приятель позвал тебя поиграть в настольный теннис. Ты ни разу не брал в руки теннисную ракетку и решил, что пора исправлять ситуацию. Вы вместе пошли в спортзал, у тебя поначалу не получалось, а потом что-то щелкнуло — и стало получаться. И вообще, тебе так понравилась игра, что домой ты влетел буквально на крыльях. «Мам, пап! — закричал ты. — А давайте в выходные поиграем в настольный теннис! Там так круто! Мы с Сашкой два часа играли! У меня даже глушить иногда получалось. Пошли, а?»

Как ты думаешь, твой живой и абсолютно искренний рассказ будет презентацией? Обидно, но нет. Это не презентация, а всплеск эмоций. А вот если бы ты, вдохновившись настольным теннисом, выяснил, в каких фитнес-центрах и спортзалах рядом с вашим домом можно в него поиграть, сколько стоит один час игры, какой график работы, какую сменную обувь нужно с собой брать, и рассказал бы об этом родителям, то...

Поздравляем, ты бы сделал презентацию «Настольный теннис в моем микрорайоне». Да, она короткая и без слайдов. Но мы уже говорили, слайды в презентации не главное.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ — ЭТО
ПРОДУМАННОЕ
ВЫСКАЗЫВАНИЕ.



ТАК КАКИЕ БЫВАЮТ ПРЕЗЕНТАЦИИ?

Давай считать. Презентации могут быть «по велению души» (если ты сам хочешь ее сделать) и по требованию учителя (если ее тебе задали как домашнюю работу). Презентации могут быть учебными и практическими. Они могут быть с использованием технических средств и без использования. Длинные и короткие. Легкомысленные и серьезные.

Если мы сейчас захотим написать полноценную типологию презентаций, книгу придется увеличивать в три раза (возможно, и больше). Как-то мы в один день видели презентацию, которую сделала 10-летняя девочка и назвала ее «Про кошек», и презентацию по физике, с которой 15-летний парень выступал на международном научном симпозиуме. Но мы остановимся на самой важной типологии.

ПРЕЗЕНТАЦИИ
БЫВАЮТ УДАЧНЫЕ
И НЕУДАЧНЫЕ.



И, между прочим, нет никакой связи между темой и глубиной презентации и ее качеством. Презентация «Про кошек» вполне могла оказаться в десять раз удачнее презентации по физике. Нет, не оказалась — эти презентации были одинаково удачными.

А ПОЧЕМУ НЕКОТОРЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПОЛУЧАЮТСЯ НЕУДАЧНЫМИ?

Причин, как ты понимаешь, много. Но одна из главных — в том, что автор презентации, готовя ее, почему-то пребывает в уверенности, что слушатели в любом случае будут слушать, а зрители смотреть. И что все дружно и правильно ее поймут. Чувствуешь, в чем проблема, да?

Будущий спикер подбирает слайды к своей презентации и думает лишь о том, чтобы они были по теме. А о том, что презентация должна быть понятной и интересной (в идеале — еще и полезной) для слушателей, не думает.

Опытные спикеры действуют по-другому. Они начинают с того, что разбираются, перед кем им придется с презентацией выступать. И выясняют, что их слушателям известно по теме.

...Однажды Яну, 18-летнюю студентку педагогического вуза, отправили в далекий райцентр. «Яна, — сказала ей завкафедрой, — к нам разнарядка пришла: надо съездить в Мошкино, прочитать там лекцию о воспитании детей. А ты как раз писала реферат по активному слушанию. Съезди, расскажи людям, как разговаривать с детьми».

Яна, хоть и была умной студенткой, социального опыта почти не имела, а потому сразу согласилась. Она почему-то подумала, что матери поселка Мошкино будут примерно такими же, как ее сокурсницы. Точнее, Яна вообще не подумала о том, что придется не просто выступить с докладом, а выступить перед кем-то. Она сделала отличную подборку слайдов, продумала примеры — и поехала в Мошкино.



В зале ее встретили пятьдесят жителей Мошкина. У самой молодой из них уже было двое детей (кажется, даже школьного возраста). Яна рассказывала женщинам, что они должны использовать «я-высказывания» и применять технику активного слушания. На десятой минуте ее прервал насмешливый голос из зала:

— До-о-очь! — Голос принадлежал женщине, которой Яна, пожалуй, и правда годилась в дочери. — До-о-очь! У тебя парень-то есть?

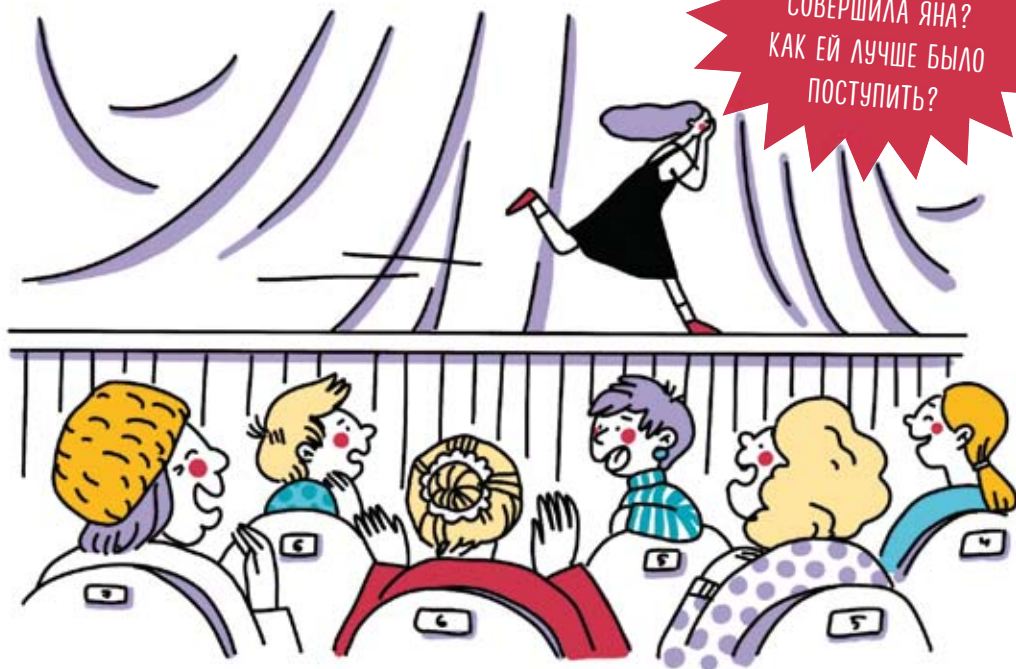
Яна покраснела от макушки до пяток и пискнула:

— Нет.

— Вот ты сначала парня заведи, замуж за него выйди, детей нарожай, а потом уж нам про эти ваши модные штучки. И вот тогда сама скажешь, можно детей пороть или нельзя. — Женщина назидательно подняла палец.

Зал довольно рассмеялся. Яна выбежала из зала как ошпаренная.

КАКИЕ ОШИБКИ
СОВЕРШИЛА ЯНА?
КАК ЕЙ ЛУЧШЕ БЫЛО
ПОСТУПИТЬ?



НО ВЕДЬ ЛЮДИ В ЗАЛЕ И ПРАВДА ВЕЛИ СЕБЯ НЕ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ!

Нам тысячу раз приходилось выслушивать обиды спикеров. «Аудитория вообще инертная, ничего не хочет!», «Им объясняешь — они ничего не понимают!», «Они что хотят слышать, то и слышат!». Так вот. Аудитория вообще ничего не обязана — ни слушать, ни понимать, ни включаться в работу. Это задача спикера — выступить так, чтобы аудитория слушала, понимала и активно работала. А для этого еще до выступления (даже до того, как приступить к подготовке презентации) нужно ответить себе на три вопроса.

👉 **ВЫРЕЖИ И СОХРАНИ (ТО ЕСТЬ ФОТОГРАФИРУЙ И ЗАПОМНИ):**

1. КТО ОНИ, МОИ СПУШАТЕЛИ?
2. ЧТО ОНИ ЗНАЮТ ПО ТЕМЕ МОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ?
3. ЧТО ОНИ ЛЮБЯТ? ЧТО ИХ ВОЛНУЕТ?



Студентка Яна ошиблась как раз в том, что не уточнила, кем будут ее слушатели. Если бы она поняла, что ее, 18-летнюю девушку, будут слушать взрослые женщины (у каждой по два-три ребенка), она бы построила презентацию по-другому. Не диктовала бы женщинам, как они должны вести себя с детьми, а, пошутив о том, что ей приходится выступать по теме, в которой слушатели уж точно осведомлены лучше, чем она, сказала бы: «Я действительно не знаю, какая система воспитания детей верная и бывает ли такая вообще. Но меня попросили рассказать, каких позиций придерживаются современные психологи — российские и зарубежные. Поэтому я сейчас расскажу вам о нескольких системах, и вы сами решите, что именно из них применять в своей жизни». То есть Яна сняла бы с себя роль учителя и «надела» роль поставщика информации.

Мы еще подробно поговорим об этом в следующих главах. Но пока запомни формулу.

хорошая презентация =
твоя информация x внимание слушателей



Если информация подготовлена неудачно, то даже при самой лояльной аудитории презентация прозвучит на хилую троечку. Если информация отличная, но люди тебя не слушают, презентация опять оказывается неудачной. Ведь люди твою информацию так и не восприняли!



А КАКИЕ ЕЩЕ ОШИБКИ БЫВАЮТ?

Удивительно, но очень часто встречается такая: получив задание подготовить презентацию, будущий спикер не уточняет детали. И в результате выясняется: он сделал совсем не то, что хотел от него учитель или начальник. Поэтому, прежде чем приступить к работе, уточни у учителя: «Правильно ли я понял, что должен подготовить презентацию по основным методам научного познания? Мне нужно идти по классификации: научное наблюдение, эксперимент, моделирование... верно?»

Пусть лучше учитель на одну секунду подумает, что ты зануда, чем ты сделаешь презентацию, про которую тот скажет: «Вообще-то задание было другое. Переделай».

ВСЕГДА
УТОЧНЯЙ ТЕМУ
ПРЕЗЕНТАЦИИ!



ТОЛЬКО ТЕМУ? БОЛЬШЕ НИЧЕГО УТОЧНЯТЬ НЕ НАДО?

Бывает и так: тему спикер уточнит, а продолжительность своего выступления — нет. И готовит речь на полчаса, а потом выясняется: выступать придется на научной конференции, где помимо него еще двадцать участников. И больше пяти минут никто ему не даст.

Что делать спикеру? За пять минут прогонять перед жюри все свои слайды, разгоняя их до той скорости, на какой статичное изображение превращается в мультфильм? Или ограничиться тремя-четырьмя слайдами, а об остальных просто умолчать? Оба варианта не фонтан. Гораздо лучше заранее выяснить, сколько времени тебе отведут на презентацию и по каким темам будут выступать другие спикеры.

ВРЕМЯ —
ДЕНЬГИ!



...13-летний Иван занимался у нас недавно. Однажды он пришел на занятия мрачнее тучи. «Я опозорился», — сказал и отвернулся к окну.

Постепенно выяснилось: в школе у Ивана проводилась научная конференция. Он подготовил доклад про социальное неравенство в России в начале XX века. И вдруг прямо перед ним выступает девочка из параллельного класса — и тоже делает доклад по социальному неравенству в России начала XX века. Потом выходит на сцену Иван — и начинает говорить практически слово в слово, что говорила девочка. «У меня же не было другого доклада, чтобы помнить тему! — горячился Иван. — Что я мог сделать?»

На самом деле еще до того, как приступить к подготовке доклада, Иван мог выяснить, какие темы взяли другие ученики. И как минимум снизить риск того, что его тема точь-в-точь повторит тему другого участника. Но если уж получился такой конфуз... Впрочем, про это мы подробно поговорим в девятой и десятой главах. Они будут посвящены тому, как общаться с аудиторией и как себя вести, если что-то вдруг идет не так.

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ —
ОДИН РАЗ ОТРЕЖЬ!



А МОЖНО ЗАРАНЕЕ ПОНЯТЬ, УДАЧНО Я ВЫСТУПЛЮ ИЛИ НЕТ?

Стопроцентной гарантии никто не даст, но можно существенно повысить свои шансы на успех. Есть один верный способ. Он называется практика.

Прежде чем выступить со сцены, потренируйся дома — запиши себя на диктофон. Если ты один раз не проговорил свою презентацию вслух, считай, никакой тренировки у тебя не было. Когда мы мысленно прокручиваем материал, кажется, что все понятно, мы готовы и сейчас как зажжем! Но когда начинаем говорить вслух, мысли расползаются, глаз дергается и вместо слова «ретикулярная формация» рот выдает только «э-э-э... часть мозга... э-э-э».

Еще лучше, если свою презентацию ты расскажешь не диктофону, а доброжелательным слушателям: родителям, друзьям, братьям-сестрам. Ты даже можешь сказать им: «У меня есть два варианта презентации, я не знаю, какой выбрать. Послушайте, пожалуйста, оба, выскажите свое мнение». Тебя послушают! Люди любят, когда им заранее определяют роль, которую они должны играть. Ты наделяешь их ролью экспертов — поверь, они отлично с ней справятся.



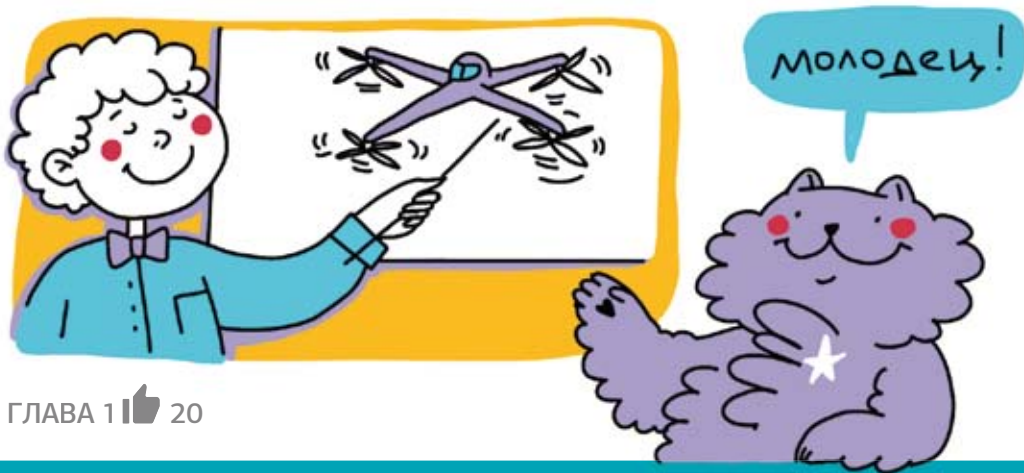
ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

...И в процессе подготовки ты понял, что презентация совсем не клеится. Вернись к трем вопросам, которые нужно было задать себе перед началом подготовки. Еще раз проверь, действительно ли твоим слушателям будет интересна информация, которую ты добываешь с таким трудом.

А тебе она интересна? Может быть, тебя самого тянет в сон от одной только темы презентации? Если да — меняй тему. Если поменять тему нет возможности, забивай ее название в поисковик и дописывай «смешной случай» — посмотри, вдруг найдешь что-то забавное. Не получилось? Вспомни что-то интересное, что более-менее пересекается с темой твоей презентации. И забей в поисковик обе этих темы. И допиши «что общего».

Например, один семиклассник, когда ему пришлось делать презентацию про его родной город Рязань, забил в поисковик «Рязань и современные автомобили — что общего». Он не был фанатом краеведения, зато обожал все, что связано с машинами. И с удивлением обнаружил, что в Рязани студенты местного университета создали машину-беспилотник на базе грузовика «Газель», ездили с ней на всероссийские и международные робототехнические соревнования и везде завоевали высокие места.

Умный семиклассник назвал свой доклад «Современная Рязань» — и рассказал об автомобильно-робототехнических достижениях своих земляков.



СДЕЛАЙ САМ!

Какой параграф тебе сегодня задали по истории? Представь, что тебе нужно подготовить по нему презентацию для первоклассников. Что ты сделаешь, чтобы ни один семилетний ребенок не заскучал и все дети поняли бы тебя?

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

~~НЕЛЬЗЯ~~

Надеяться, что ты выступишь без подготовки

9+17

Делать презентацию, которая интересна только тебе



Готовить презентацию через силу, если тема тебя совсем не вдохновляет

МОЖНО

Заранее подготовить презентацию и отрепетировать ее



Делать презентацию, которая интересна твоим слушателям

Найти в скучной теме что-то интересное и сосредоточиться на этом



НАПРИМЕР, ТАК!

Однажды 14-летнюю Катю ее мама попросила позаниматься с младшей сестрой Аней — выучить с ней таблицу умножения. Аня не горела желанием учиться, Катя не горела желанием учить. Поэтому она решила, что не будет зубрить с сестрой таблицу, а лучше подготовит для нее объяснение, как происходит процесс умножения.

Катя на спичках объяснила Ане, что это такое — умножение. А потом предложила Ане вдвоем придумать рифмы к каждому примеру, чтобы запоминать было проще. Например: «шестью семь — сорок два, в поле выросла морква». Рифмы были корявыми и бессмысленными, но почему-то таблицу Аня запомнила мгновенно — и, кажется, навсегда.



...младшую научи
умножать!



Не буду
учить!



Не хочу
учиться!



Что же делать?



Что за дичь
придумала?



СПИЧКИ!!!

$$\begin{array}{r} 3 \times 2 \\ \text{2 раза по 3} \\ ||| + ||| \\ \text{,} \quad \text{2} \\ = \\ ||||| \\ 6 \end{array}$$

$$3 \times 3 = 9$$
$$||| + ||| + ||| = ||||| |||$$



603-42
В поле выросла
морква...



ГЛАВА 2.

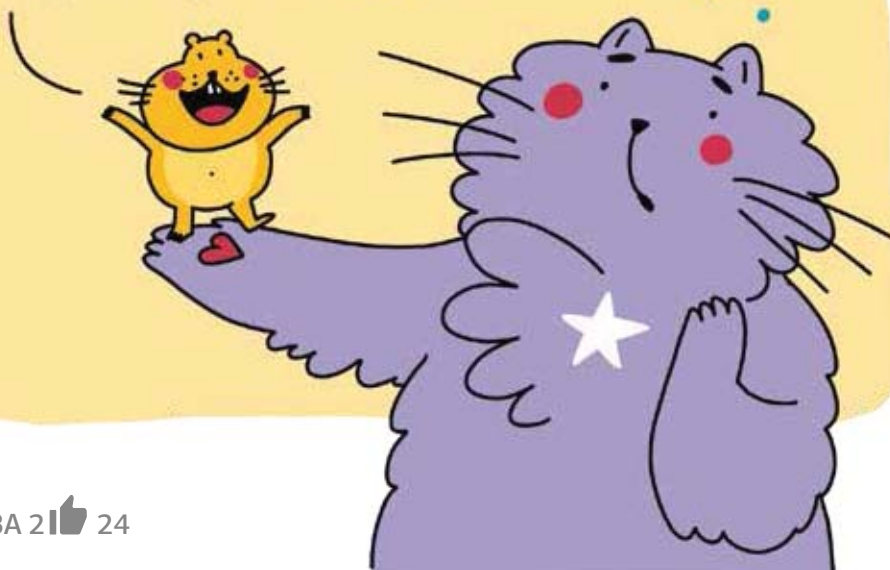
ПРО ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ СКАЗАТЬ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Мы уже определились: презентация — не из тех вещей, что ты делаешь для себя. Презентация — она всегда для слушателей и зрителей. Но ведь создаешь ее ты! И, значит, тебе действительно есть что сказать!

Как понять, совпадает ли твоё желание высказать мысль с желанием аудитории ее услышать? И главное, ты точно понимаешь, что именно тебе хочется сказать? Вот об этом и поговорим. Через десять минут ты будешь знать, как сформулировать цель и главную мысль своей презентации, чтобы она попадала в десятку.

Моя презентация
«Жизнь среди котов, или
Как орехи туманят разум»



ДА Я ВСЕГДА ДУМАЮ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ГОВОРИТЬ!

Однажды, услышав, что презентация — это осмысленное высказывание, одна 12-летняя участница наших курсов воскликнула: «Ой, то есть я всегда говорю презентациями? Я же сначала думаю, прежде чем что-то сказать. Мои высказывания осмысленные!»

Нет, это не так. Презентация — это предъявление своей мысли миру. Это не ответ на уроке и не разговор с бабушкой. В презентации есть твоя мысль (всегда должна быть твоя мысль) и структура.

О структуре мы поговорим в следующих главах, а пока — о мысли. Даже если ты сам не слишком и хотел, но тебе задали сделать презентацию в школе. Даже если ты ворчишь: «Нет у меня никаких мыслей про кольчатых червей! Мне велели сделать про них презентацию, вот я и сделаю по учебнику!» — все равно...



ПРЕЗЕНТАЦИЯ —
ЭТО ТВОЯ МЫСЛЬ.

Сколько информации ты найдешь в интернете про кольчатых червей? Ее там больше, чем самих червей в земле. Какую информацию ты возьмешь для презентации? Как ты ее выстроишь? Это уже работа твоей мысли. Если мысль работает отлично, презентация тоже получится такой, что ее будут слушать не отрываясь. Даже про червей.

(Редактор предложил нам заменить червей на котиков. Потому что черви могут вызывать стресс, а котики — умиление. Нам все равно, поэтому дальше будем говорить про котиков.)

В любом случае, прежде чем приступить к делу, ответь себе на два вопроса.



Дискриминация!
Все притесняют
кольчатых червей!
Котиков им подавай!

ВОПРОС 1. О ЧЕМ МОЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

Когда ты только обдумываешь свою презентацию, кажется: «Что за глупый вопрос! Конечно, я знаю, о чем она!» И все же ответ на него. Запиши на листочке одним коротким предложением (а лучше двумя-тремя словами), про что будет твоё выступление. И ты вдруг почувствуешь, что сформулировать «про что» не так-то просто.

Когда мы думаем о будущей презентации, у нас в голове крутятся сотни мыслей. А когда отвечаем себе на вопрос «про что?», нам приходится приводить эти мысли к единому знаменателю.

Есть и ещё один важный момент: когда ты читаешь то, что написано на бумаге (пусть даже ты сам это и написал), информация уже становится отделенной от тебя. То есть ты можешь её оценивать со стороны. И делать вывод, действительно ли стоит связываться с презентацией «про как нужно ставить запятые, когда есть деепричастные обороты, а когда не ставить» (не смейся, однажды мы сами видели такую формулировку) или же поискать в своей голове более точное определение будущей презентации.



Кстати, если ты возьмешь за правило всегда писать не один, а несколько вариантов ответа, а затем выбирать лучший, качество твоей презентации тоже повысится. Ну и ты, надеемся, понимаешь: когда мы говорим «напиши на бумаге», имеем в виду любой носитель информации — бумагу, ноутбук, мобильник. Не важно, на чем писать. Важно, чтобы ты потом мог видеть написанные тобой слова.

Итак, ты определился: «Я хочу рассказать слушателям про котиков» (помнишь, да? мы отказались от червей). Тема у тебя есть! А вот цели пока нет. Значит, пора переходить к цели.

СПОРИМ, КОГДА ТЫ ЗАПИШЕШЬ НА БУМАГЕ ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ ОТВЕТА «О ЧЕМ МОЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?», ОН ТЕБЕ НЕ ПОНРАВИТСЯ? ЭТО НОРМАЛЬНО! ЗНАЧИТ, ВТОРОЙ ВАРИАНТ БУДЕТ ЛУЧШЕ. И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПОЛУЧИТСЯ УДАЧНОЙ.



ВОПРОС 2. ЧТО ИМЕННО Я ХОЧУ СКАЗАТЬ ПО ТЕМЕ?

Когда один из авторов этой книги, Нина Зверева, учила молодых тележурналистов, она говорила им:

— Нельзя отправляться на репортаж с мыслью «Я сделаю сюжет про открытие детского сада».

— Почему нельзя? — удивлялись журналисты. — Садик же и правда открывается!

— Сначала напишите тему: о чем будет этот сюжет? — объясняла Нина Витальевна. — А потом вашу цель: что вы хотите в этом сюжете рассказать?

И выяснялось: про открытие детского сада можно снять десятки совершенно разных сюжетов.

Удалось придумать три? Сравни с теми, что предлагали молодые журналисты.



— Например, если стало известно, что при строительстве были допущены ошибки, можно снять сюжет про то, как плохо детский сад построили — через год он уже потребует ремонта! — предложил один журналист.

— Или снять сюжет про то, какие детские сады строят сейчас — и какими они были раньше. И узнать, что изменилось, — предложил другой журналист.

— Или снять сюжет про то, как молодые родители годами стояли в очереди, чтобы записать ребенка в детсад, а теперь не будут, — предложил третий.

— Или про то, что детский сад построили, а малышей в микрорайоне почти нет. Кто будет в него ходить? — предложил четвертый.

— Или про то, что набрать штат воспитателей и нянечек сейчас сложнее, чем построить детский сад, — предложил пятый.

Словом, идей возникла масса. Какие-то из них оказались более удачными, какие-то менее, но молодые журналисты в тот момент поняли: если у них нет цели, у них не получится и сюжет. И к презентации это относится на сто процентов.



Если подумаешь,
то всегда найдешь
массу вариантов!

А я придумал
еще 10!
А ты сможешь?!



ТО ЕСТЬ К ПРЕЗЕНТАЦИИ «ПРО КОТИКОВ» ТОЖЕ НУЖНО НАЙТИ ЦЕЛЬ?

Конечно, нужно! О чем можно рассказать? Например, о том, что кошек невозможно дрессировать, они — самые независимые из всех домашних животных. Или о том, как дрессировать кошек, — на примере театра Юрия Куклачева. Или о том, как воспитывать котенка. Бывает очень трудно сформулировать цель, когда кажется, что одной темы уже достаточно. Особенно если она острая.

— Мне задали презентацию о демократии как форме государственного устройства, — рассказала участница наших тренингов Марина. — Какую тут еще можно придумать цель? Вот же она, в теме. Я должна рассказать, что такое демократия. Потому что это слово часто слышат, но не всегда правильно его понимают.

— А вот это уже цель, Марин! — остановила ее Нина Зверева. — «Мы часто слышим слово "демократия", но далеко не все из нас правильно его понимают. Я хочу сломать стереотипы восприятия» — именно так ты можешь сформулировать цель.

— И правда. — Марина была слегка обескуражена. — Ой, я теперь знаю, как выстроить презентацию! Ура, у меня все получится!

ЕСЛИ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ
ПРИСТУПИТЬ К ПРЕЗЕНТАЦИИ,
ПОКОПАТЬСЯ В СОБСТВЕННОЙ
ГОЛОВЕ И ПОИСКАТЬ В НЕЙ
ЦЕЛЬ, ТЫ НАЙДЕШЬ МНОГО
БОЛЬШЕ.

Фактически ты найдешь схему, по которой сможешь сделать презентацию за минимум времени.

А это что
такое?!

Во-первых!



Помнишь, в первой главе мы упоминали парня, который, поиграв с другом в настольный теннис, загорелся этой идеей? Он смог уговорить родителей съездить в спортзал и вместе поиграть в пинг-понг там, но его страсть к теннису оказалась такой сильной, что он понял: одного спортзала недостаточно.

На лето Никита (именно так звали молодого человека) уезжал в деревню к бабушке. И он решил уговорить родителей и бабушку с дедушкой, чтобы те купили теннисный стол. Мы посоветовали Никите прежде всего подумать не о том, что хочется ему, а о том, что важно родителям и бабушке с дедушкой. Преподнести информацию так, чтобы им самим захотелось поставить возле дома теннисный стол. То есть выстраивать презентацию, опираясь на потребности целевой аудитории. Никита быстро разобрался: «Моя цель — рассказать, чем настольный теннис будет полезен бабушке, дедушке и маме с папой», — понял он.

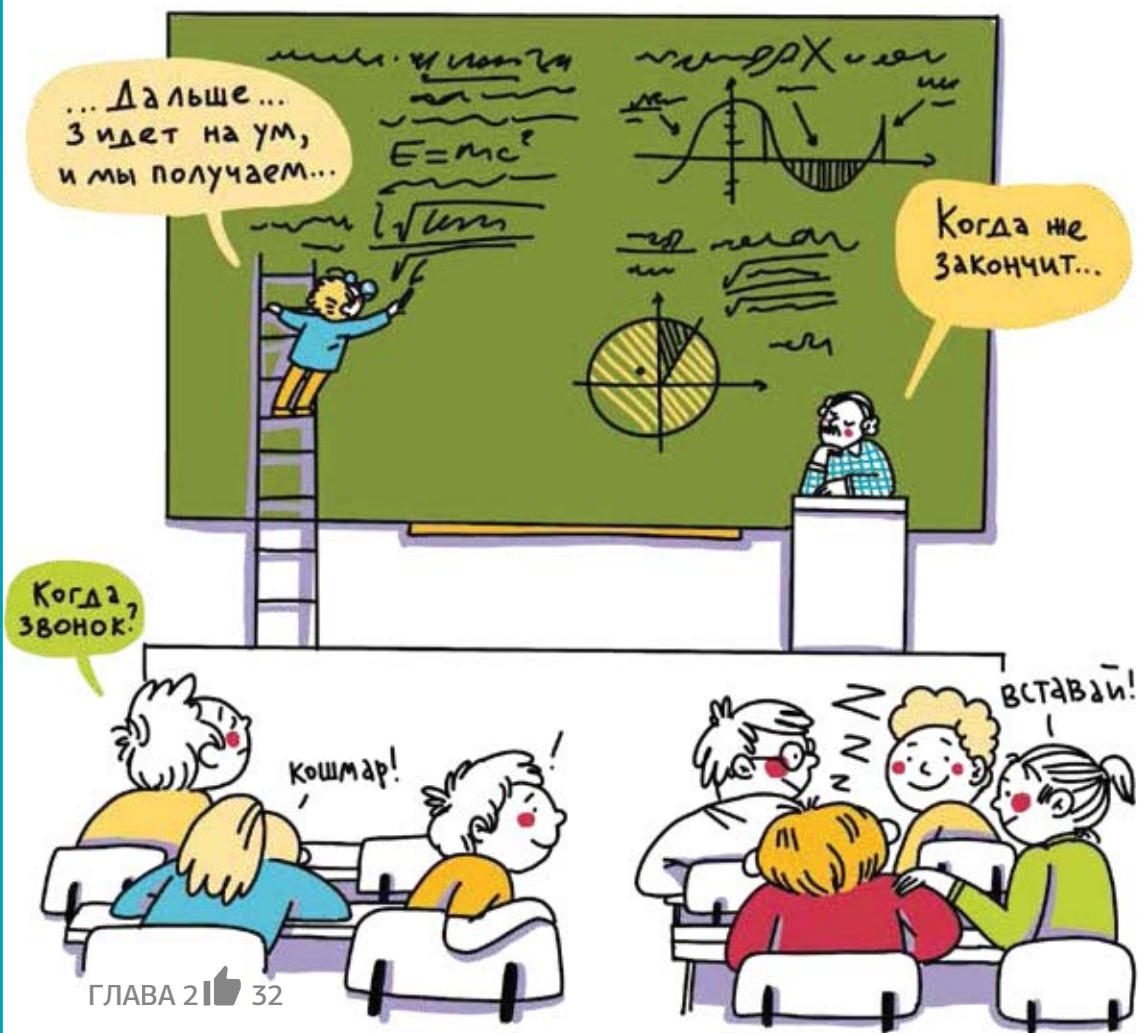
И Никита сделал упор на то, что настольный теннис — самый удобный вид спорта: в него можно играть даже тем, кому врачи запретили бег и прочие физические активности. Его рассказ — короткий, но логически выстроенный — родители выслушали очень внимательно. А дедушка сказал: «Я ведь в детстве был чемпионом пионерского лагеря по настольному теннису! Ты прав, надо купить стол!» С тех пор не проходило и дня, чтобы Никита не резался в теннис с дедом и друзьями в деревне.

ТЫ ЗАМЕТИЛ?
ТЕМА НИКИТИНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ
БЫЛА «ПРО НАСТОЛЬНЫЙ ТЕННИС».
А ЦЕЛЬ — «РАССКАЗАТЬ
О ПОЛЕЗНОСТИ НАСТОЛЬНОГО
ТЕННИСА ДЛЯ СЕМЬИ».



Даже когда ты делаешь доклад по физике, подумай: какая у тебя цель? Получить «5»? Рассказать что-то такое, что удивит твоих слушателей? Заставит их задуматься? Или ты хочешь рассказать о собственном опыте, который ты провел и теперь тебе важно поделиться результатами?

Нельзя сказать, что какой-то вариант цели лучше, а какой-то хуже. Просто есть очень разные цели и очень разные презентации. Если ты попадаешь в целевую аудиторию — значит, твоя презентация будет иметь успех.

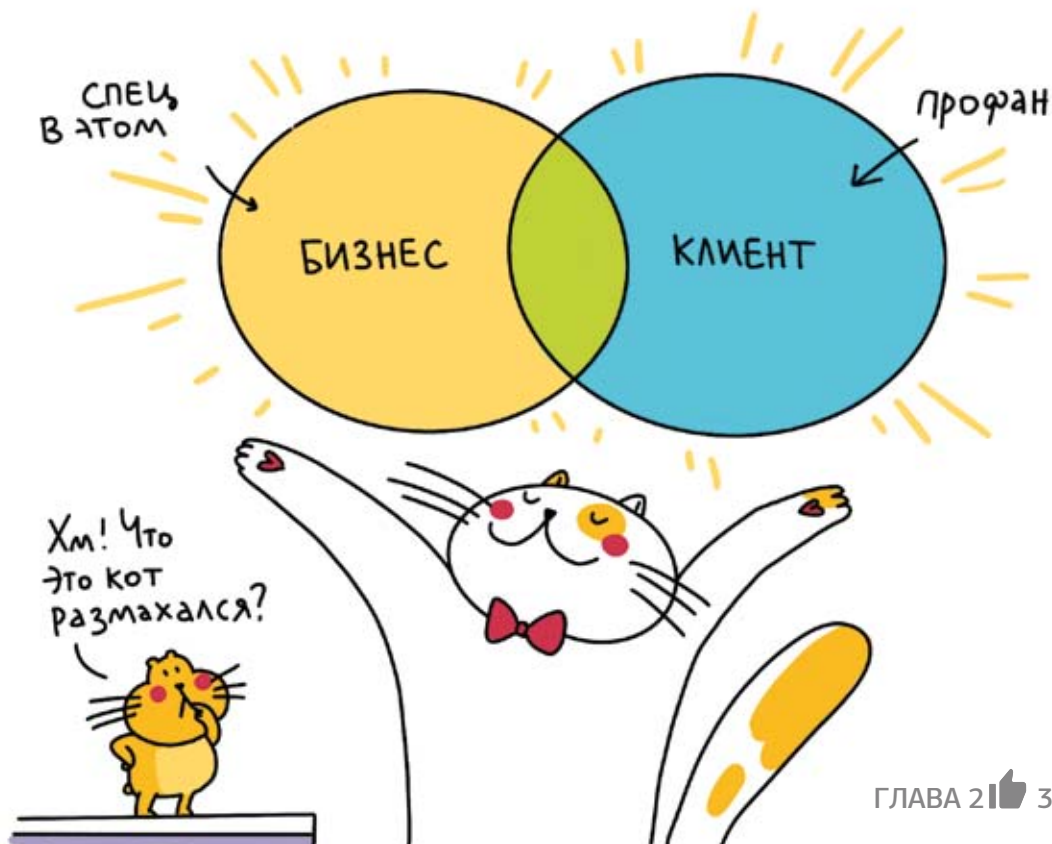


А КАК ПОНЯТЬ, ПОПАЛ Я В ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ ИЛИ НЕТ?

Здесь все просто. Посмотри на эту схему: ее используют практически все маркетологи, когда решают, как им рассказать о своем продукте.

«Бизнес» — это ты. Точнее, все, что ты знаешь по теме выступления.
«Клиент» — это твоя целевая аудитория. Точнее, все, что ее волнует и интересует.

Есть огромный объем информации, которым владеешь ты, но который совсем не интересен целевой аудитории. И есть огромный объем информации, который вызывает интерес у твоих слушателей, но... ты в этом не специалист. И есть еще область пересечения. Это та информация, которой ты действительно владеешь. И она же по-настоящему интересна твоим слушателям. Вот об этом и надо рассказывать! Это и есть твоя цель!



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

...И во время своей презентации ты понял, что люди тебя не слушают. Им неинтересно то, что ты подготовил.

Можно пойти по пути поражения. Сказать себе: «Да, я не угадал с целевой аудиторией, и это выступление у меня провальное». Быстрее оттарабанить его до конца и забыть как страшный сон. А можно рискнуть (особенно если ты и правда хорошо владеешь темой) и сказать: «Друзья, я вижу, что тема воспитания котиков вас не слишком заинтересовала. Но ведь котики никого не оставляют равнодушными. О чем бы вы хотели меня спросить, если бы я сказал: "Сейчас будет презентация про котиков"?»

Возможно, тебе даже сразу не ответят. Людям ведь еще надо придумать вопрос! Помоги им. Скажи: «Вообще, какие ассоциации у вас вызывает слово "котики"? У кого из вас есть дома коты или кошки? Какие хулиганства они чаще всего творят?»

Тебе наверняка придется по ходу дела перекраивать свою презентацию. Справишься с этим? Будешь героем. Не получится? Что ж, зато у тебя будет отличный опыт стресс-выступления. А о том, как общаться со слушателями, мы подробно поговорим в девятой главе.



СДЕЛАЙ САМ!

Если тебе в школе задали сделать презентацию к уроку, подумай: какая у нее может быть тема? А какая цель? Если же пока презентаций не планируется, подготовь ее по доброй воле. Например, о чем ты мог бы рассказать своим одноклассникам на классном часе? Придумай тему и цель своей презентации.

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

ТЕМА:


ЦЕЛЬ:

Удачи!



Попробуй
ответить!





НЕЛЬЗЯ	МОЖНО
Готовить презентацию «по учебнику», просто переписывая параграф в файлы PowerPoint	Прежде чем готовить презентацию, определиться с ее темой и целью
Готовить презентацию «для всех подряд»	Точно понять, кто твоя целевая аудитория и что эти люди знают по теме твоей презентации
Выступать с чужими слайдами презентации	Подготовить собственную презентацию

Можешь
врубить свет!



НАПРИМЕР, ТАК!

Арина была девушкой скромной — в школе особо не светилась, хотя, конечно, мечтала стать звездой класса. «Значит, я должна чем-то удивить людей, — задумалась Арина. — Хм, я умею делать трюки с йо-йо. Что, если показать их? Но тогда люди подумают, что я хвастаюсь... А что, если показать пару трюков, а потом еще один, простой, и объяснить, как он делается? Захвачу в класс несколько своих йо-йо, дам попробовать. Это будет и презентация, и тренировка!»

В классе у Арины каждый ученик должен был периодически делать доклад на свободную тему. Когда дошла очередь до нее, она пришла в школу с йо-йо, показала свои трюки, научила одноклассников паре несложных приемов. Эффект превзошел все ожидания. Арину не просто забросали вопросами — в течение недели больше половины класса тоже купили себе йо-йо. Не проходило дня, чтобы кто-нибудь не подбегал к Арине и не брал у нее уроки. Она и правда стала звездой. Вот что значит грамотно просчитать запрос целевой аудитории!



ГЛАВА 3. ПОЧЕМУ ГЛАВНОЕ — НЕ СКАЗАТЬ, А ЗАПОМНИТЬСЯ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Знаешь, через сколько секунд люди отключают свое внимание, если им неинтересно слушать то, что говорит оратор? Да, именно секунд, а не минут. Восемь с половиной секунд. Ровно столько слушатели дают спикеру, чтобы тот увлек их. Не увлек — спасибо, мы уходим в свои мысли. Но ведь тебе важно, чтобы твою презентацию слушали! Более того, чтобы ее запомнили! В этой главе мы расскажем, что нужно делать.



ПОЧЕМУ ЖЕ ЛЮДИ НЕ СЛУШАЮТ?

Люди привыкли не слушать. И эта привычка тянется с самого первого класса... нет, пожалуй, с детского сада. Понаблюдай за малышней во дворе. Когда кто-то из родителей или бабушек-дедушек начинает отчитывать нахулиганившего карапуза, тот стоит и смотрит на маму-бабушку. Но по глазам его видно: не слушает. А потом и вовсе отключается. Кто из нас не умеет изображать заинтересованный взгляд, а сам при этом думать о своем? Все умеют!

Спикера на сцене тоже часто слушают вполуха. Тут еще какая проблема: к сожалению, в нашей стране нет школьных уроков риторики, то есть никого особо не учат публичным выступлениям. Есть таланты, которые осваивают эту науку самостоятельно, но большинство — нет. Они мямлят, выдают по сотне слайдов в минуту, пересказывают общеизвестные истины, добавляют в свою речь фразы вроде «в целях реализации программы мероприятий» и думают, что так выглядят умнее... Поэтому слушатели бывают уже заранее настроены: «Выступает? Значит, мне будет скучно!»

Ну а ты выйдешь — и ломаешь этот стереотип. Потому что будешь точно знать, как нужно вести себя на сцене, чтобы завоевать и удерживать внимание слушателей.

Смотри, что
мы подготовили!



Самое нужное!
ПЛАН!

И КАК Я ЗАСТАВЛЯЮ ЛЮДЕЙ СЛУШАТЬ МЕНЯ?

Человека нельзя заставить слушать. Его можно только заинтересовать. И ладно бы его одного! Заинтересовать нужно сразу целую аудиторию!

Представь: ты делаешь презентацию по географии, и тема твоя — Европа. А перед тобой тридцать человек, которые могут стать твоими слушателями. За второй партой в среднем ряду сидит Димка. Он занимается футболом, и завтра у него игра на первенстве города. О чем он думает? Правильно, не о Европе. За четвертой партой в левом ряду — Дашка. Она влюблена в Димку. О чем она думает? Правильно, не о Европе. Сзади Дашки — Серега, он влюблен в Дашку. За третьей партой в правом ряду две подружки, Оля и Ритка, обе целыми днями трещат только про косметику и шмотки.

За первой партой — Артемка. Он обожает путешествовать (вот же! Он наверняка про Европу послушает!), но его родители второй год строят дом в деревне и на все просьбы Артемки: «Ну давайте съездим хоть в Чехию, хоть в Германию, хоть в Италию!» — отвечают: «Нет, сначала достроим дом. Все поездки — только в деревню!» И твой рассказ про Европу для Артемки — как соль на рану.

По большому счету никто из твоего класса не шел на урок с предвкушением: «Эх, сейчас нам про Европу расскажут! Как хочется послушать!» А ты готовился. А тебя не воспринимают.

Думай
об
аудитории
/



КОГДА ГОТОВИШЬ
ПРЕЗЕНТАЦИЮ, ДУМАЙ
НЕ ТОЛЬКО О ТОМ, ЧТО ТЫ
СКАЖЕШЬ, НО И О ТОМ,
ПОЧЕМУ ЗРИТЕЛИ ЗАХОТЯТ ТЕБЯ
СЛУШАТЬ.

Ну и что делать?
С этой Европой...



МЫ ТЕБЕ
ВСЕ РАССКАЖЕМ.



А КАК Я УЗНАЮ, ПОЧЕМУ ОНИ ЗАХОТЯТ МЕНЯ СЛУШАТЬ?

Как минимум ты знаешь, кто они, твои слушатели. Например, это ученики твоего класса. Или твои ровесники (если ты выступаешь на школьной конференции). Или учителя и преподаватели вузов (если ты выступаешь на конференции, а тебя оценивает жюри).

Прежде чем начать готовить презентацию, ответь себе на вопросы, о которых мы уже говорили в первой главе:

1. Кто они, мои слушатели?

Чем подробнее ты дашь ответ, тем проще тебе будет готовить презентацию.

2. Что они знают по теме моего выступления?

Если ты будешь рассказывать то, что все и так знают, твое выступление станет генератором скуки. Но если ты будешь рассказывать о том, что люди не знают вообще, они просто не поймут тебя.

3. Что они любят? Что их волнует?

О чем они думают? Какие темы им важны? Что их беспокоит? Составь подробный список: чем больше пунктов ты в него занесешь, тем проще тебе будет удерживать внимание слушателей.

Приветик



Что все хотят?



Успокойся!



Ой! Что это он?



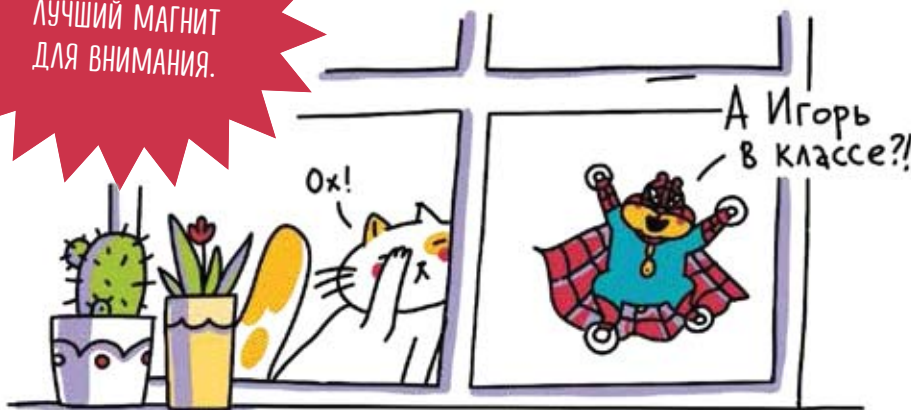
Я ОТВЕТИЛ И СОСТАВИЛ. И КАК ЭТО ПРИМЕНИТЬ?

Сейчас объясним! Наверняка при ответе на третий вопрос в числе прочего ты написал: «Они любят веселиться». Не написал?! Срочно исправляйся! Хохотать любят все, особенно все, кто молод. Считается, что маленькие дети могут смеяться до 300 раз за день. Твои ровесники, конечно, хохочут уже не так часто, но и до взрослых бук (некоторые, бывает, вообще ни разу за день не улыбнутся!) вам далеко.

Значит, подготовь заранее несколько шуток, которые ты сможешь сказать, если вдруг почувствуешь, что внимание аудитории угасает. И даже если не почувствуешь, все равно шути — мгновенно расположишь к себе любую аудиторию. Только обрати внимание: шутка должна быть по делу, а не просто первая пришедшая в голову.

И наверняка ты написал, что твои слушатели любят неожиданные повороты сюжета. Тоже не написал? Добавляй в свой список! На внезапных сюжетных поворотах строятся вся литература, все кино и все компьютерные игры вплоть до тетриса.

ВНЕЗАПНОСТЬ —
ЛУЧШИЙ МАГНИТ
ДЛЯ ВНИМАНИЯ.



Представь, вы сидите в классе, пишете контрольную — и вдруг на оконное стекло со стороны улицы прыгает Человек-паук. Если в твоём классе найдется хоть кто-то, кто в этот момент не повернется к окну, забыв все контрольные на свете... значит, он не человек!

КАКИЕ МОГУТ БЫТЬ ВНЕЗАПНОСТИ В ПРЕЗЕНТАЦИИ?

Любые! Например, ты рассказываешь о падении Берлинской стены, а потом вдруг вынимаешь из кармана камешек. И говоришь: «Это он. Кусочек Берлинской стены». Все внимание зрителей будет сосредоточено на этом камешке. А поскольку камешек у тебя в руках, то внимание слушателей с камешка распространится на тебя. Ну а потом ты скажешь: «Конечно, нет. Этот камешек я подобрал по дороге в школу. Но многие туристы действительно пытаются отковырять и привезти домой кусочек стены. А многие сувенирные лавки продают кусочки бетона по 3–5 евро за штуку. Возможно, хозяева этих лавочек тоже подбирают камешки с улиц, пока идут на работу».

И это будет уже вторая внезапность. Сначала ты удивил всех самым камешком, а потом — тем, что сообщил: на самом деле камешек — не тот, за кого себя выдает. После этого ты запросто можешь рассказывать хоть о Берлинской стене, хоть о фальсификациях в современном мире.



А ЕСЛИ У МЕНЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРО КОТИКОВ И Я ПРИНЕСУ ЖИВОГО КОТА?

То это будет день кота, а не день твоей презентации. Даже если ты прирожденный оратор, живой кот тебя переиграет. Он перетянет все внимание на себя: кота будут тискать, играть с ним, гладить, возмущаться, что он кого-то царапнул, кричать: «Ай, у меня аллергия, срочно уберите кошку!» — словом, ничего не получится. Предмет для презентации нужно выбирать такой, чтобы ты мог легко его включить в свой рассказ, но потом так же легко и «выключить». А про котиков лучше показать короткое видео.

Одна из участниц наших курсов, 15-летняя девушка по имени Жанна, делала презентацию о камнях. Казалось бы, тема совсем не «вау»! Но Жанна принесла с собой несколько поделочных камней. Причем она добавила в презентацию слайды с фотографиями этих камней. Жанна включала слайд с фотографией, например, бирюзы — и показывала на ладони настоящую бирюзу. Потом включала фото гелиотропа — и показывала гелиотроп.

После презентации многие подходили к ней, просили посмотреть камни поближе, восхищались их красотой. И заинтересовались слушатели именно потому, что увидели не только фотографии, но и настоящие камни. Ну и, конечно, сработало то, что Жанна сама очень любила все, что связано с поделочными камнями. Она мечтала стать ювелиром, и на все праздники родственники дарили ей не одежду или телефон, а новые экземпляры авантюрина, родонита или шунгита (это тоже камни, ты знал?).

УВЛЕЧЕННОСТЬ
ОРАТОРА ТЕМОЙ —
ЭТО ТОЖЕ ВАЖНО!



А КАК СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ МОЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ НЕ ТОЛЬКО СЛУШАЛИ, НО И ЗАПОМНИЛИ?

Целиком твою презентацию вряд ли запомнят (да тебе это и не надо). Твоя задача — сделать так, чтобы слушатели запомнили главную мысль презентации. Помнишь, мы в предыдущей главе говорили про тему и цель презентации? Твоя цель — это и есть та мысль, которую все должны запомнить.

Используй прием, который почему-то редко применяют российские ораторы, но очень активно — западные. Повторяй свою мысль несколько раз. В начале презентации, в середине, в конце. Каждый раз приводи новые аргументы, каждый раз сопровождай свою мысль новым примером. Но повторяй ее именно в той формулировке, какую ты заранее вывел, готовясь к презентации. Тогда у твоих слушателей не будет шанса забыть главное.

ТЫ ВЕДЬ НАЧАЛ
ПОДГОТОВКУ К ПРЕЗЕНТАЦИИ
С ТОГО, ЧТО ЧЕТКО
ПОСТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ
ЦЕЛЬ И СФОРМУЛИРОВАЛ
ОСНОВНУЮ МЫСЛЬ, ВЕРНО?

Котики —
ВЕЛИКОЛЕПНЫ!
И очень хороши.

И... Котики — ПРЕКРАСНЫ! И, конечно,
Котики —
СНОГСШИБАТЕЛЬНЫ!

Хорошо
сказала!

Все правильно
говоришь!



Да, прием не новый. Им активно пользовался еще римский полководец Катон Старший, который каждую свою речь в сенате заканчивал фразой: «Карфаген должен быть разрушен». Правда, Катон произносил эту фразу один раз за свою «презентацию», но зато у него самих «презентаций» было много.

Ты пока вряд ли можешь выступать с докладом по три раза в день, поэтому пользуйся шансом — повторяй свою мысль несколько раз в течение одной презентации. Немецкие эксперты, например, считают, что в 10-минутном выступлении главная мысль должна быть повторена 5–7 раз. Почему так часто? Потому что твои слушатели лишь знакомятся с информацией, которую ты даешь. Для них все это ново. И тебе нужно сначала заинтересовать их, потом удержать их внимание, потом помочь им разобраться в новом... Сам понимаешь, с наскаку они новое не запомнят, придется повторять. Но ты ведь повторишь, тебе же не трудно! И, кстати, у нас к тебе вопрос:



КАК ТЫ САМ ДУМАЕШЬ, ЧЕМ ЕЩЕ МОЖНО УДЕРЖАТЬ ВНИМАНИЕ СЛУШАТЕЛЕЙ?

Спорим, ты сейчас на секунду остановил чтение и спросил сам себя: «Хм, а правда? Чем еще?» Если придумал ответ, запиши вот сюда:

Ну как?



Handwriting practice lines for notes.

А теперь сравни с нашим:

Лекция — это очень сложный жанр. Как правило, на лекциях внимание аудитории теряется безвозвратно. А вот когда спикер задает вопросы слушателям, те всегда в тоне и во внимании. Во-первых, так спикер не дает людям заскучать, а во-вторых, помогает им запомнить новое. Человек думающий схватывает информацию намного быстрее человека, глядящего в окно.

А самый большой успех презентации — когда люди тебя не только слушают, но и начинают потом пересказывать то, что услышали, другим. Вот тут ты можешь с чистой совестью сказать себе: «Я запомнил!»

ВНИМАНИЕ
МОЖНО УДЕРЖАТЬ
ВОПРОСАМИ, КОТОРЫЕ
ТЫ ЗАДАЕШЬ
СЛУШАТЕЛЯМ.



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

...И люди тебя совсем не слушают. Ты принес «живые» картинки, ты заготовил шутки, ты задаешь людям вопросы, а они не реагируют.

Так не бывает. Если есть и картинки, и шутки, и вопросы, зрительское внимание все равно будет с тобой. Значит, чего-то не хватило. Но если уж и картинки, и шутки, и вопросы не сработали, значит, внимание зрителей перетянул на себя какой-то совсем из ряда вон выходящий объект. Снег в разгар июля — прямо сейчас, за окном. Сигнал пожарной тревоги — на весь класс. Человек-паук тот же.

И здесь важно понять, что тебе делать. Можно подойти к объекту, который отвлек внимание аудитории, и словно «подстроиться» к нему. Пошутить: «Кажется, сегодняшнюю презентацию я буду вести с содокладчиком — Человеком-пауком. Давайте уточним, какими он к нам судьбами и о чем хочет сказать». Тогда ты опять окажешься в центре внимания, потому что будешь рядом с Человеком-пауком. А можно и просто прервать презентацию. Глупо листать слайды, когда воеет пожарная тревога, — тут на улицу бежать надо!



Кстати, известный педагог Шалва Амонашвили рассказывал в одной из своих книг: когда в середине третьего урока вдруг начал падать первый снег (а в Грузии снег — не самое распространенное явление), он сказал своим второклассникам: «Дети, одевайтесь, побежали на улицу!» — и вместо урока все прыгали по первому снегу и даже пробовали его на язык.

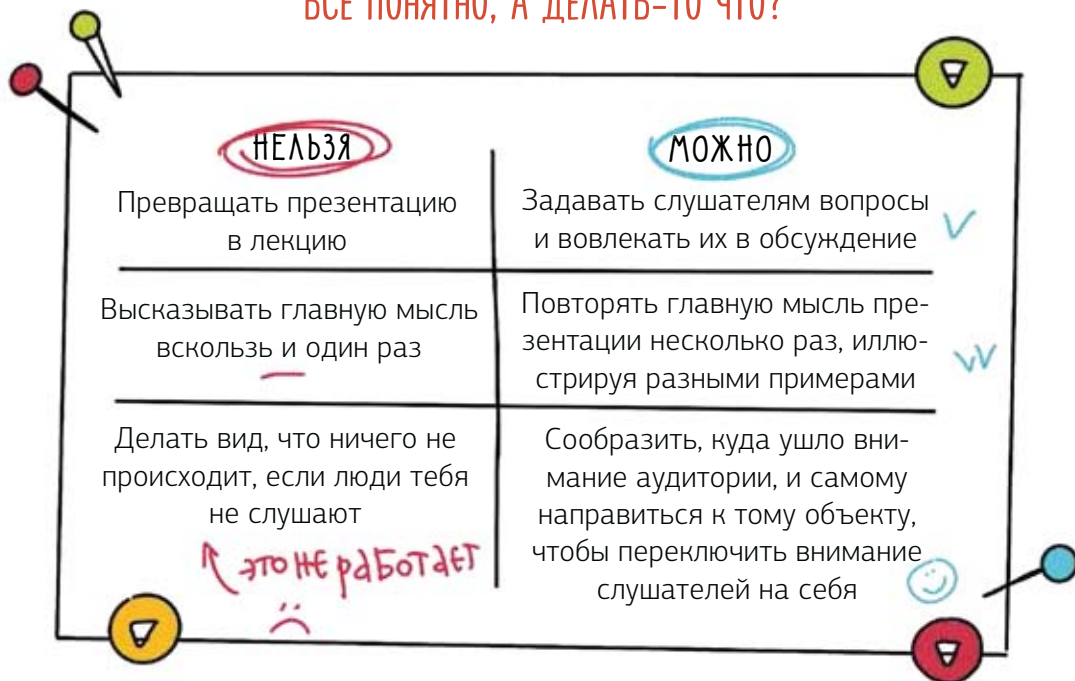
Шалва Александрович потом объяснил: если бы он продолжил вести урок и сделал вид, что снег не идет, дети все равно бы его не слушали. Они бы думали о том, как им хочется потрогать снег, который наверняка скоро растает.



СДЕЛАЙ САМ!

У тебя есть туристическая мечта? Место, куда тебе очень хочется поехать, но пока не удастся? Подготовь пятиминутную презентацию этого места для своих родителей. Подумай, какая будет основная мысль твоей презентации. Какие шутки ты включишь? Какие «живые» картинки используешь? О чем будешь спрашивать родителей? И за ужином (мама с папой уже будут сытые и довольные) проведи презентацию места своей мечты.

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?



НЕЛЬЗЯ	МОЖНО
Превращать презентацию в лекцию	Задавать слушателям вопросы и вовлекать их в обсуждение ✓
Высказывать главную мысль вскользь и один раз	Повторять главную мысль презентации несколько раз, иллюстрируя разными примерами ✓✓
Делать вид, что ничего не происходит, если люди тебя не слушают ↑ это НЕ РАБОТАЕТ ☹	Сообразить, куда ушло внимание аудитории, и самому направиться к тому объекту, чтобы переключить внимание слушателей на себя 😊

Если не получилось
уговорить родителей,
проверь, не 2020 год ли?



НАПРИМЕР, ТАК!

Вероника, 14-летняя участница наших курсов, мечтала увидеть Санкт-Петербург. Но ее семья жила совсем не близко от Питера, да и родители не были фанатами поездок по городам и странам. «Что там делать? — говорила мама Вероники. — Ну, город и город. Посмотри на картинках в интернете и успокойся».

И тогда Вероника сделала для мамы презентацию Санкт-Петербурга. Причем она детально разработала маршрут: куда можно пойти в первый день, во второй, в третий. Купила в книжном магазине карту Санкт-Петербурга и вручила ее маме. «Смотри, я буду тебе показывать наш маршрут!» — сказала Вероника. И она действительно прямо по карте объясняла, чем мама, папа и Вероника могут заняться в городе на Неве. Она смогла!

В осенние каникулы вместе с родителями Вероника поехала в Санкт-Петербург. И родителям настолько понравился такой вид отдыха, что потом это стало семейной традицией: мама с папой «заказывали» Веронике город, она, перелопатив кучу туристических сайтов, составляла маршрут и потом везла родителей уже как опытный экскурсовод. Сейчас Вероника учится в 11-м классе и планирует после школы изучать туристическое дело. Говорит, у нее уже есть богатый опыт.

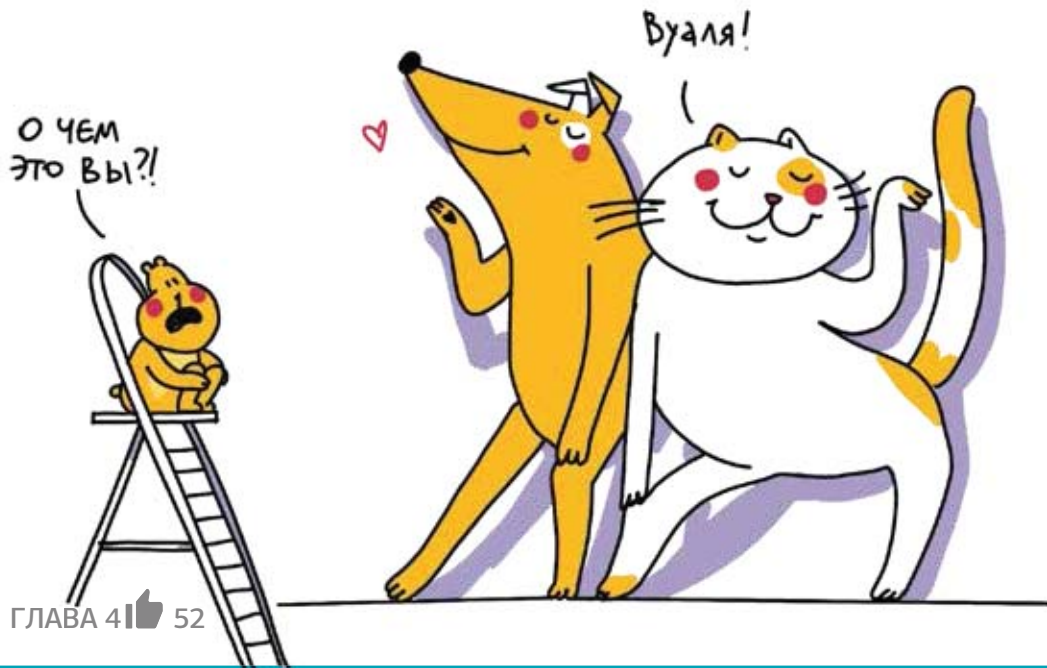


ГЛАВА 4. КАРТИНКИ — ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО. ПОЧЕМУ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Любой редактор телевизионных новостей скажет: самое важное в сюжете — это картинка. Слова, конечно, важны. Но то, что оператор не снял на видео, журналист никогда не объяснит словами настолько ярко. Ты можешь много рассказывать о внешности человека, а можешь показать его фотографию. Ты можешь громко кричать, описывая выступление чемпиона мира по гимнастике, а можешь показать видео. Ты можешь... словом, ты понял. Картинка и видео всегда нагляднее слов.

Значит ли это, что свою презентацию нужно сводить к набору картинок и видеонарезке? Только если ты планируешь потерпеть полное фиаско. А почему? Разберемся в этой главе!



ТАК СТАВИТЬ ИЛИ НЕ СТАВИТЬ КАРТИНКИ? НИЧЕГО НЕ ПОНИМАЮ!

Презентация без слайдов — это как кошка без хвоста. Бывает, но редко и не без причины (например, кошка потеряла хвост в уличных боях, а у тебя во время подготовки отрубили электричество). Но и заполнять свою презентацию миллионом картинок, видео, диаграмм и текстов — все равно что пришивать кошке тридцать хвостов взамен одного утраченного.

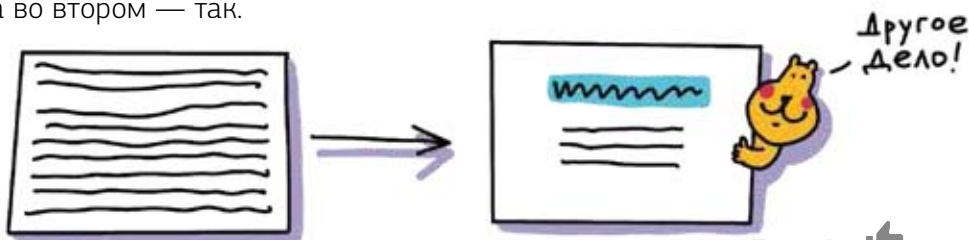
Давай для начала разберемся, какие именно слайды из твоей презентации лучше исключить.

1. ТЕКСТЫ

Большие текстовые слайды не нужны никому. Слушатели вряд ли будут их читать (им проще послушать тебя), а ты вряд ли избежишь искушения встать спиной к зрителям и громко с выражением прочитать вслух то, что у тебя написано на слайде.

Вспомни, как выглядят люди, которые, выступая перед аудиторией, поворачиваются к ней спиной и начинают читать собственные слайды. Правильно, они выглядят как угодно, но только не как успешные ораторы. Словом, все текстовые слайды из своих презентаций удаляй. Исключение может быть только одно. Тема твоей презентации — текст. И этот текст тебе нужно показать участникам, чтобы они понимали, о чем речь.

Например, одна из авторов этой книги, Светлана Иконникова, когда ведет тренинги по написанию текстов, показывает два слайда. На одном из них неудачный текст, на втором удачный. И участники тренинга вместе со Светланой разбирают, что в первом тексте не так, а во втором — так.



► 2. ДИАГРАММЫ

Тут вопрос сложный. С одной стороны, диаграммы здорово помогают, когда нужно наглядно показать какие-то цифры. С другой... ты наверняка сразу вспомнил, как кто-нибудь из твоих друзей выступал с презентацией, в которой была куча цифр и графиков, — и, кажется, даже он сам запутался в бесконечном пересечении кривых.

Диаграмма должна быть максимально простой. Если уж без нее никак, подумай, как сделать ее понятной с первого раза. Что из нее убрать? Какие данные укрупнить? А еще укрупнить? А еще? Получилось? А теперь подумай — может, все-таки обойтись без диаграммы?



▶ 3. ВИДЕО

Тоже очень спорный вопрос. С одной стороны, видео отлично привлекает внимание зрителей. С другой стороны, твои зрители готовились послушать именно твою презентацию, а не посмотреть художественный фильм. Поэтому, если будешь вставлять в презентацию видео, сделай его максимально коротким. 15 секунд, как для сториз в социальных сетях, вполне достаточно. Ну хорошо, 30 секунд. Но, пожалуйста, не делай видео длиннее одной минуты. Иначе внимание твоих слушателей сначала примагнитится к видеоролику, а потом так же сильно размагнитится.





ТО ЕСТЬ У МЕНЯ ОСТАЛИСЬ ТОЛЬКО КАРТИНКИ, ДА?

Нет, и тексты, и диаграммы, и видео ты можешь использовать, правда с очень большой осторожностью. Но ты прав, картинки мы берем в презентацию намного чаще.

Представь, эта книга была бы без картинок. Тот же самый текст, те же самые авторы. Только иллюстратор сказал: «А знаете, ребята, я что-то наработался» — и не нарисовал ни единого рисуночка. Сложнее тебе было бы ее читать? Да. Но при этом, оцени, все картинки в книжке по делу. Иллюстратор не рисовал первое, что придет в голову, и не отправлял в редакцию скетчи, которые сделал еще три года назад: «У меня тут завалилось. Поставьте вот эти в книгу, а то чего они просто так лежат?»

это наш иллюстратор

Хм...
этак
можно
было?

ОН ДЕЛАЛ КАРТИНКИ
ИМЕННО ДЛЯ ЭТОЙ КНИГИ.
ДЛЯ ВСЕХ ДРУГИХ
ИЗДАНИЙ РИСУНКИ
НЕ ПОДОЙДУТ.

Точно так же мы подходим и к выбору картинок и фотографий для презентации.

Талантливый презентатор — такой как Стив Джобс (это он придумал все айфоны, айпады и вообще все хорошее, что начинается на «ай», кроме Айболита) — всегда использовал картинки в своих выступлениях.

Что важно — в правильном соотношении: картинки в презентации Джобса возникали лишь в ключевых моментах речи, там, где требовалось захватить максимум внимания зрителей. Причем Стив Джобс почти никогда не оборачивался на экран за своей спиной. Он рассказывал зрителям о том, что было изображено на картинке, но при этом сам не смотрел на нее. И это создавало ощущение, что великий Джобс владеет абсолютно всей информацией по теме. Хотя на самом деле он просто готовился к презентации.

Будь как Стив Джобс!



НУ ТАК СКОЛЬКО КАРТИНОК Я МОГУ ВСТАВИТЬ В СВОЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ?

В деловых презентациях есть правило хорошего тона: каждую картинку нужно комментировать не менее двух минут. Но бывает, что тебе очень хочется показать сразу несколько фотографий. Ну хотя бы пять! Ну четыре! Ну три! Знаешь, что сказал бы тебе телевизионный режиссер? Телеоператор? Фотограф? «Покажи одну картинку. И забудь о том, что у тебя есть другие».

В нашей группе для взрослых занималась девушка по имени Ксения. Ей было 25 лет, она была хороша собой, любила путешествовать. Каждый раз, когда Ксения писала в соцсетях об очередном путешествии, она выкладывала по 20–30 фотографий (благо посты свои она писала в такой соцсети, где количество снимков не ограничено десятью). И каждый раз Ксения расстраивалась, понимая, что ее подписчики не досмотрели фотографии до конца.

— Там же столько интересного! — сокрушалась она.



— Ксения, попробуйте выкладывать один снимок. Только один. Самый лучший, — предложили мы.

Это было очень сложно, но Ксения решилась. Она долго перебирала фотографии из своей поездки в Италию и в результате выбрала одну — ту, на которой она, совершенно счастливая, сидела в венецианской гондоле и легкий ветер трепал ее волосы, а солнце пропустило сквозь них свои лучи.

К этой фотографии Ксения написала короткий рассказ о своей поездке в Венецию. Она была поражена тому, как много лайков поставили ее посту.



Ох, ч
Тяжко
Былривлось!



Она не перекормила своих читателей информацией. Не отпугнула пестротой. В конце концов, тот, кому невероятно интересна Венеция, пойдет читать о ней на профильные туристические сайты. Тот, кто никогда в Венеции не был, все равно не поймет ее так хорошо, как тот, кто в ней был (даже если посмотрит миллион снимков). Ну а тот, кто был... Ему тоже достаточно одной фотографии, чтобы вспомнить собственную поездку.

КАК ТЫ ДУМАЕШЬ,
ПОЧЕМУ КСЕНИИ ПОСТАВИЛИ
ТАК МНОГО ЛАЙКОВ
К ПОСТУ С ЕДИНСТВЕННОЙ
ФОТОГРАФИЕЙ?

Ксения — молодец!
Какая атмосфера!



А КАК ВЫБРАТЬ САМУЮ УДАЧНУЮ КАРТИНКУ?



Здесь действуют те же правила, что и в фотографии. Самое важное должно быть либо в центре, либо на точках пересечения линий... Давай-ка мы объясним про линии.

Мысленно раздели свою картинку на 9 равных частей — так, словно ты ее разграфил для игры в крестики-нолики. Для этого тебе пришлось провести две вертикальные линии и две горизонтальные, правильно? Точки пересечения этих линий — это центры притяжения зрительского внимания. Рассматривая снимок или картинку, в первую очередь мы обращаем внимание на то, что находится в этих точках (даже притом что никакой разлиновки на фотографиях и рисунках нет). И если в твоей картинке самые важные детали окажутся на пересечении этих воображаемых линий, считай, она удалась.



Вот
они

Очень важно проверять, какой у фотографий задний фон. Ты можешь вообще не замечать заднего фона (настолько тебе важно то, что ты фотографировал), а вот зрители наверняка заметят и будут смеяться над фотографией, где на переднем плане — прекрасное девичье лицо, а на заднем — кот, который карабкается на сервант. И вообще, сервант на заднем фоне — так себе идея, безотносительно кота.

ТЫ ДАЖЕ МОЖЕШЬ
ПРОВЕРИТЬ ФОТОГРАФИЮ В СВОЕМ
СМАРТФОНЕ. ОТКРОЙ ВКЛАДКУ «КАДРИРОВАНИЕ»
(КАК ПРАВИЛО, ОНА НАЗЫВАЕТСЯ ИМЕННО
ТАК) — ТЫ УВИДИШЬ, КАК СМАРТФОН НАЛОЖИТ
НА ТВОЙ СНИМОК ТЕ САМЫЕ ЛИНИИ. ЧТО НА НИХ
ПОПАДАЕТ? КОНЧИК ЧЬЕГО-ТО УХА?
РАЗМЫТЫЙ ЗАБОР НА ЗАДНЕМ ФОНЕ?
ИЛИ ЛИЦО ЧЕЛОВЕКА?

А БЫВАЕТ
ЕЩЕ ХУЖЕ
СЕРВАНТА...

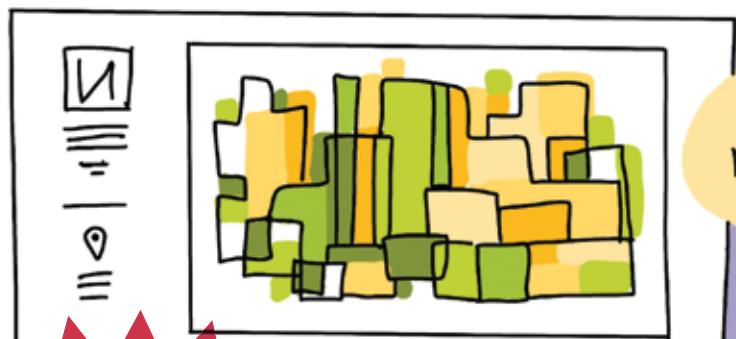


Бывает еще одна проблема: фотография, которая на твоём ноутбуке выглядит вполне неплохо, на большом экране-ролл-апе (как правило, именно на такие выводят презентации через проектор) вдруг распадается на пиксели. Почему так происходит? Потому что ты не посмотрел, сколько она весит. А она, оказывается, всего 50 килобайт.



ЛУЧШЕ ВСЕГО, ЕСЛИ
СНИМОК БУДЕТ
ЛАКОНИЧНЫМ,
А ЗАДНИЙ ФОН —
НЕЙТРАЛЬНЫМ.

Словом, если ты думаешь, добавлять или нет картинку в презентацию (и если добавлять, то какую), задай сам себе вопрос: «Зачем мне нужна здесь именно эта картинка?» Сможешь сам себе аргументированно ответить: «Она мне нужна, потому что...»? Если сможешь, смело ставь. Ты точно знаешь, для чего ее будешь использовать.



А тут мы
в Италии...

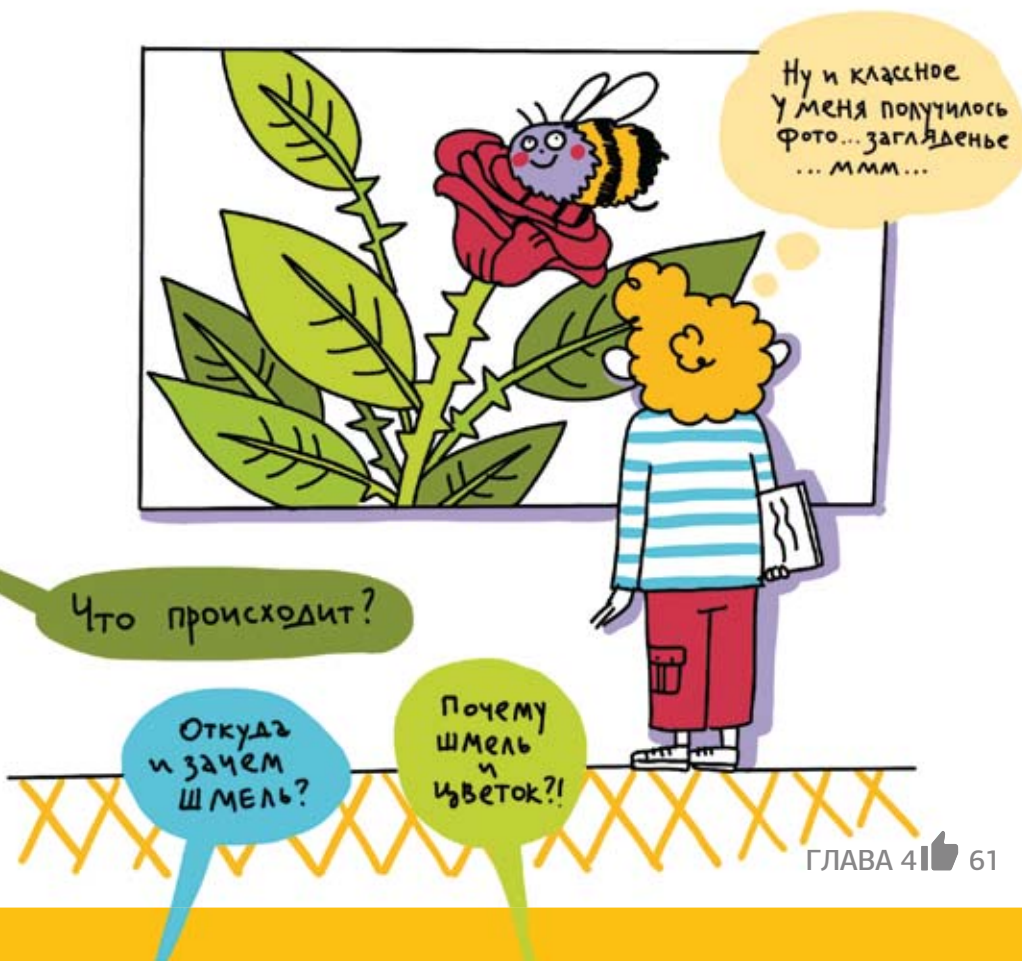
ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВСТАВЛЯТЬ
КАРТИНКУ В ПРЕЗЕНТАЦИЮ,
УВЕЛИЧЬ ЕЕ НА ЭКРАНЕ
НОУТБУКА И УБЕДИСЬ, ЧТО
ОНА НЕ РАЗВАЛИТСЯ НА
СОСТАВЛЯЮЩИЕ.

Э-э-э-э...
Тут какие-то
развалины...

А ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ, ПОКА ЗРИТЕЛИ РАССМАТРИВАЮТ КАРТИНКУ?

Отличный вопрос! Картинку нужно комментировать. Плохо, когда оратор стоит столбом и ждет, пока зрители насмотрятся на снимок. Но ничуть не лучше, когда оратор поворачивается спиной к публике и начинает рассматривать свое произведение и рассказывать про него.

Смотреть нужно в зал, лишь иногда бросая взгляд на картинку. Но при этом комментировать то, что на ней изображено: «Вот видите, у розового куста всегда шипы. Смотрите, здесь и здесь, — и показать указкой. — А зачем они нужны, я вам сейчас объясню», — и снова смотреть в зал.



Я НЕ ОЧЕНЬ ПОНЯЛ: КАРТИНКИ — ЭТО ИМЕННО КАРТИНКИ? ИЛИ ФОТОГРАФИИ ТОЖЕ МОЖНО ВСТАВЛЯТЬ?

Под словом «картинки» мы понимаем любой, как сейчас принято говорить, «визуальный контент». Это рисунки, фотографии, скетчи, даже слова. Слово тоже может быть картинкой, если оно одно. И даже цифра может.

Когда Нина Зверева ведет свои тренинги ораторского мастерства, она показывает слайд, на котором написано всего лишь «3000» и нарисована человеческая голова. «Как вы думаете, что это такое?» — спрашивает Нина Витальевна у зала. Кто-то отвечает: «Нам в день задают 3000 вопросов», кто-то: «Мы задаем 3000 вопросов», кто-то: «Мы слышим 3000 слов в день», кто-то: «У меня в день случается 3000 радостей!» — и тут все дружно начинают этому человеку завидовать.

На самом деле 3000 — это среднее число сообщений, которые сваливаются на каждого человека в день. И это число запоминается.

КАК ТЫ ДУМАЕШЬ,
ПОЧЕМУ ЗАПОМИНАЕТСЯ ЧИСЛО
3000? ПРАВИЛЬНО, ПОТОМУ ЧТО
ОНО БЫЛО НАПИСАНО НА ЭКРАНЕ.
И ПОТОМУ ЧТО УЧАСТНИКИ
ТРЕНИНГА С НИМ «ПОИГРАЛИ».



Кто о чем!
А Кот о своем!

Что этим
хотел сказать
автор?

ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

...И ты понимаешь, что никак не можешь подобрать подходящие картинки для презентации. Например, тебе нужно сделать презентацию по быту средневековой Европы. Ну какие там могут быть фотографии?

Такое задание получил участник наших курсов, 13-летний Даниил. Сначала он тоже схватился за голову, а потом подумал: хм, фотографий нет. Но ведь есть картины! Даниил вспомнил, как совсем недавно ходил вместе с родителями в музей на выставку голландских художников — отца и сыновей Брейгелей. Даниила поразило, как много людей было нарисовано на каждой картине и насколько «бытовыми» были эти произведения. «Наверное, их рассматривали вместо телевизора», — пошутил тогда папа Даниила.

Парень понял: его спасение — Брейгели. Он погуглил, нашел в интернете несколько картин и проиллюстрировал ими свою презентацию о средневековом быте.



СДЕЛАЙ САМ!

Ты уже неплохо разбираешься в презентациях, верно? Сделай презентацию для второклассников на тему «Как делать презентации». Если ты предложишь потом учительнице начальных классов выступить с этой презентацией перед младшеклассниками, наверняка она будет тебе признательна!

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?



НАПРИМЕР, ТАК!

Однажды Настя, 16-летняя участница наших курсов, заглянула в класс к своей младшей сестре Даше. Разговорилась с учительницей, и та посоветовала, что малыши никак не могут научиться делать презентации. «А давайте я им расскажу!» — предложила Настя (она действительно была мастером презентаций).

Через неделю она выступила на классном часе перед второклассниками. Учительнице так понравилось выступление Насти (а главное, то, что дети и правда поняли, как создавать презентации), что она расхвалила девушку среди своих коллег. После этого Настя еще десять раз выступала со своей презентацией — в своей школе и в двух соседних. И школа вынесла ей персональную благодарность (что было весьма неплохо для пополнения ее портфолио перед сдачей ЕГЭ).



ГЛАВА 5. С ЧЕГО НАЧАТЬ И ЧЕМ ЗАКОНЧИТЬ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

В мире есть множество успешных спикеров. И, пожалуй, ты не найдешь среди них двух похожих. Они все очень разные — по стилю выступления, по манере держаться на сцене, по тому, как они расставляют акценты в своих презентациях... Но всех их объединяет одно: они делают яркие вступления и запоминающиеся финалы.

50% успеха — это вступление и финал. А может, и больше. В этой главе мы поговорим, как начинать и заканчивать свою речь, чтобы тебя приглашали выступать с презентациями еще и еще (если ты категорически против того, чтобы тебя приглашали, просто делай все наоборот).



!! А ПОЧЕМУ НАЧАЛО И КОНЕЦ — ЭТО ТАК ВАЖНО? !

Посуди сам. Если ты не зацепил людей в начале, тебе уже все равно, как заканчивать, — тебя в любом случае никто не слушает (эй, это гипотетическая ситуация! Мы уверены, что ты зацепишь!). Но если ты зацепил людей в начале, но разочаровал в конце, то никто не запомнит, как здорово ты начал.

Любое выступление по эмоциональному накалу строится как песня. Какая часть в песне самая сильная? Правильно, последний припев. Вот и в выступлении самое сильное — это финал. И если ты начал с фразы, мысли, идеи, которая разом притянула к тебе внимание слушателей, значит, закончить тебе нужно чем-то еще более сильным.

Сложно? Вообще да. Сложно. Но, во-первых, а что не сложно? А во-вторых, читай нашу книгу внимательно и делай все задания — тогда ты непременно научишься. И вот тебе главный совет:

начало и финал нужно готовить
отдельно и даже заучивать наизусть.



Ни за что в жизни мы не посоветуем тебе учить наизусть весь текст презентации (это прямой путь к провалу, никогда так не делай!). Но вот выучить фразы, которыми ты будешь открывать выступление и заканчивать его, действительно стоит.

В самой презентации ты можешь что-то рассказать подробнее, что-то — более поверхностно. На каком-то пункте остановиться, а какой-то пропустить вовсе. А вот вступление и финал должны быть продуманы не то что до последнего слова — даже до последней интонации.

Все продумывай,



НО ВЕДЬ СНАЧАЛА ВСЕ РАВНО НИКТО ОРАТОРА НЕ СЛУШАЕТ!

Вот как раз сначала слушают. Человек вышел на сцену — и все смотрят на него. Он еще ничего не сказал, а уже притянул к себе всеобщее внимание. Правда, притянул совсем ненадолго. Исследования показывают: люди внимательно слушают спикера первые 8,5 секунды. А потом, если его слова их не зацепили, теряют интерес.

ВКЛЮЧИ НА ТЕЛЕФОНЕ СЕКУНДОМЕР
И НАЧНИ ЧИТАТЬ СПЕДУЮЩИЙ АБЗАЦ ВСПУХ.
СКОЛЬКО ТЫ УСПЕЛ ПРОЧЕСТЬ, ПРЕЖДЕ
ЧЕМ СЕКУНДОМЕР ОТМЕРИЛ 9 СЕКУНД?



Наверное, пару предложений, и то потому что они оказались короткими. Представляешь, как серьезно нужно готовить начало своей речи, чтобы успеть за 8,5 секунды удержать внимание слушателей?



ТАК ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ ВНИМАНИЕ?



Первый прием — не начинай говорить сразу. Да, слушатели готовы подарить тебе только 8,5 секунды своего внимания, но приятная новость в том, что отсчет 8,5 секунды пойдет с того момента, как ты начнешь говорить. Поэтому, прежде чем начать свое выступление, спокойно выйди на сцену или к доске. Осмотрись. Восстанови дыхание (если от волнения оно сбилось). И лишь после этого начинай.

Карина, одна из наших учениц, была девушкой сверхзвуковой. Она все делала настолько быстро, что казалось, внутри нее встроен вечный двигатель. Единственное, чего Карина не могла, — ждать.

Она очень долго тренировалась выдерживать паузу перед выступлением. И все равно начинала свою речь еще до того, как выходила на сцену. Сколько раз такое было: Карина вскочила со своего стула, бежит выступать, до сцены еще минимум пять шагов, а она уже вещает: «Итак, сегодня мы поговорим о школьной форме! Я провела исследование среди школьников, родителей и учителей. И угадайте, кто чаще всего выступал за то, чтобы школьная форма была обязательной?»

Хорошая ведь идея — начать свое выступление с вопроса к зрителям. Но Каринин вопрос никто толком не мог расслышать: она его задавала, когда в аудитории стоял легкий шум, который возникает всегда в случае смены оратора. И мы предложили Карине: «Не можешь спокойно выходить на сцену? Читай стихи! Правда, про себя, но пусть у тебя будет строгое правило: пока не прочитаешь стих до конца, выступать не начнешь».

Варкалось, хливные...
ох, что там дальше...

Карина, не забудь
про презентацию!



1 СТИХ

Здесь самым главным было — выбрать правильное стихотворение. Такое, чтобы оно было не слишком длинным, не слишком печальным и при этом нравилось самой Карине. Как ни странно, она выбрала Маяковского. Короткий стих, который в книгах именуется «Ничего не понимают», но большинству из нас знаком по фразе «Причешите мне уши» (если ты вдруг не знаешь этого стихотворения, погугли: «Вошел к парикмахеру, сказал — спокойный: "Будьте добры, причешите мне уши"»).

С тех пор, едва вскочив со стула, Карина сначала про себя рассказывала Маяковского. Как правило, стихотворения ей хватало для того, чтобы дойти до сцены и выдохнуть. Ну и еще один немаловажный бонус: стих про уши стал ее ритуалом, настраивающим на отличное выступление.

2 ИНТРИГА

Второй прием — начни с интриги. Не выкладывай сразу все карты на стол, заставь слушателей замереть в ожидании ответа.

Отлично помогают такие фразы: «Знаете ли вы, что...» — и дальше какой-то необычный факт; «Начну с истории» — и рассказать короткую историю; «Представьте себе, что...» — и снова необычный (или даже нереальный) факт; «Я вас удивлю...» — и действительно удивить слушателей необычным поворотом в сюжете.



▶ Третий прием — начни с нескольких фактов, которые кажутся противоречащими друг другу. Например, ты можешь сказать: «Все знают, что бабочка проходит стадию гусеницы. Но мало кто знает, что бывают гусеницы красивее бабочек. И сейчас я вам это докажу», — и включить слайд с фотографиями ярко-зеленой, с красными точками гусеницы и бабочки большой гарпии (серенькой и скромненькой).



Один из наших учеников, 15-летний Иван, свой доклад по обществознанию начал так: «Еще сто лет назад 50-летний мужчина считался стариком. Поднимите руки те, чьим папам чуть меньше или чуть больше пятидесяти лет». Руки подняли примерно треть класса. Все переглянулись и удивленно охнули: ни у кого из одноклассников Ивана папы никак не выглядели стариками.

«Вообще-то мне тоже через год будет пятьдесят», — улыбнулась вдруг их учительница, и тут уже охнул весь класс: стройная и подтянутая Ирина Игоревна точно не напоминала старуху. Рассказ Ивана и дальше слушали с большим вниманием: он зацепил одноклассников нестандартным началом так сильно, что все ждали не менее интересного продолжения (и, кстати, не зря: Иван оправдал ожидания).



ТАК, А ЧТО С ФИНАЛОМ?



Для начала давай определимся, как понять, что твой финал удался. Это очень легко. Если после твоего выступления слушатели задают вопросы, если ты чувствуешь, что им тебя не хватило, если понимаешь: тебя готовы слушать еще, если тебе искренне аплодируют — значит, твое выступление (и твой финал в целом) получилось отлично.

А самое неприятное, что может случиться с презентатором, — он выступает, и у него в запасе еще пяток-десяток слайдов, а люди его уже не слушают. Они устали, отвлеклись, они смотрят в окно, шелестят учебниками, а скорее всего — давным-давно уткнулись в телефон и не собираются оттуда выныривать. Надеемся, с тобой такого никогда не случится (но честно признаемся: хотя бы раз в жизни каждый оратор, и мы не исключение, оказывался в похожей ситуации).

Так каким должен быть финал, чтобы после него слушатели сказали: «Ой, как здорово!» — и бросились задавать тебе вопросы? Как ни странно, отлично работает такой прием: повторить в финале ту самую мысль, что ты уже высказывал в начале. Скажи: «Я надеюсь, что вы теперь знаете, в какой стране живут самые большие и самые прозрачные бабочки. И я уверен, что вы теперь никогда не забудете: бывают гусеницы намного красивее бабочек».

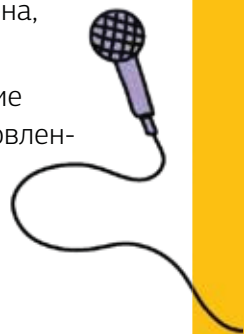


И Такой прием вызывает ощущение продуманной, отлично подготовленной речи. Нам приятно сознавать, что оратор тщательно готовился для того, чтобы выступить перед нами. И наоборот, явно неотрепетированная речь вызывает раздражение.



Наверняка ты читал отзывы обиженных фанатов, которые приезжали на концерт любимых певцов, певиц или групп, а те выходили на сцену заметно навеселе. Или вроде бы трезвыми, но совершенно без энтузиазма. Или забывали слова песни (не будем называть имена, но все мы знаем таких артистов).

Ты пока не рок-звезда, но и твоё неподготовленное выступление вызовет у аудитории не самые приятные чувства. А вот подготовленное, напротив, расположит зрителей к тебе.



закончить презентацию важной мыслью,
с которой ты начинал свой спич, —
это признак подготовленности.

Ну что, есть
вопросы?!

А можно
подробнее...

У меня есть
вопрос про
утверждение...

Вопрос еще
назрел...

И у меня
тоже...

Вопросик!
А что дальше?



II

Второй прием — задать слушателям вопрос. Особенно если твоя презентация — не набор готовых фактов, а рассказ о спорной ситуации, демонстрация разницы мнений.

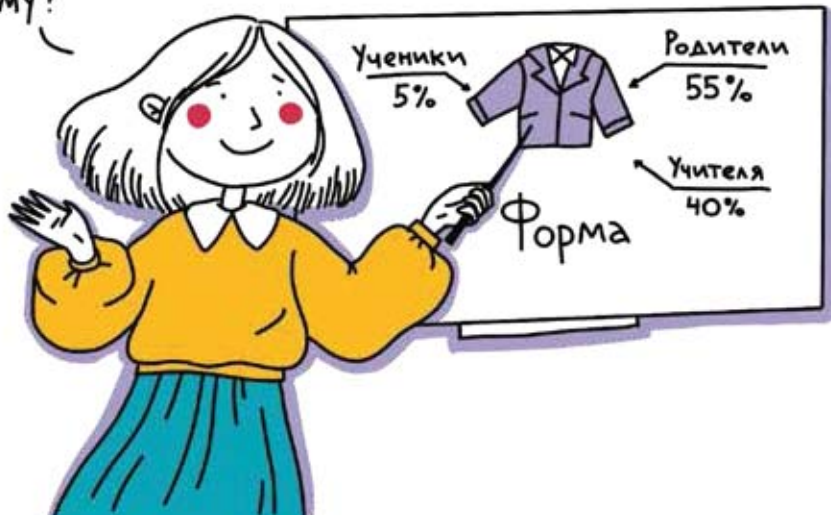


Помнишь, мы говорили про Карину и ее презентацию школьной формы? Так вот, она рассказывала о своем исследовании (опрос Карины выявил, что сильнее всего за школьную форму ратуют родители, чуть меньше голосов «за» отдали учителя и совсем мало — школьники), а потом спрашивала аудиторию: «А как вы думаете, почему родители так активно поддерживают идею школьной формы? И согласны ли с ними вы?» Желающих ответить было много. Выступления Карины всегда выигрывали именно благодаря финалам.

Знаешь почему? Вспомни, мы упоминали об этом в начале книги! Задавая вопрос слушателям, Карина тем самым наделяла их статусом экспертов. Она показывала: «Я не просто делюсь с вами результатами исследования, мне важно узнать ваше мнение». Кто же откажется от того, чтобы побыть экспертом? Никто не откажется.

А финал, в котором солируют слушатели, эти же самые слушатели считают по-настоящему удачным. Карине лишь оставалось модерировать ответы зрителей, чтобы не превратить свое выступление в какофонию звуков. Но о работе со зрителями мы расскажем в девятой главе.

Знаете
почему?



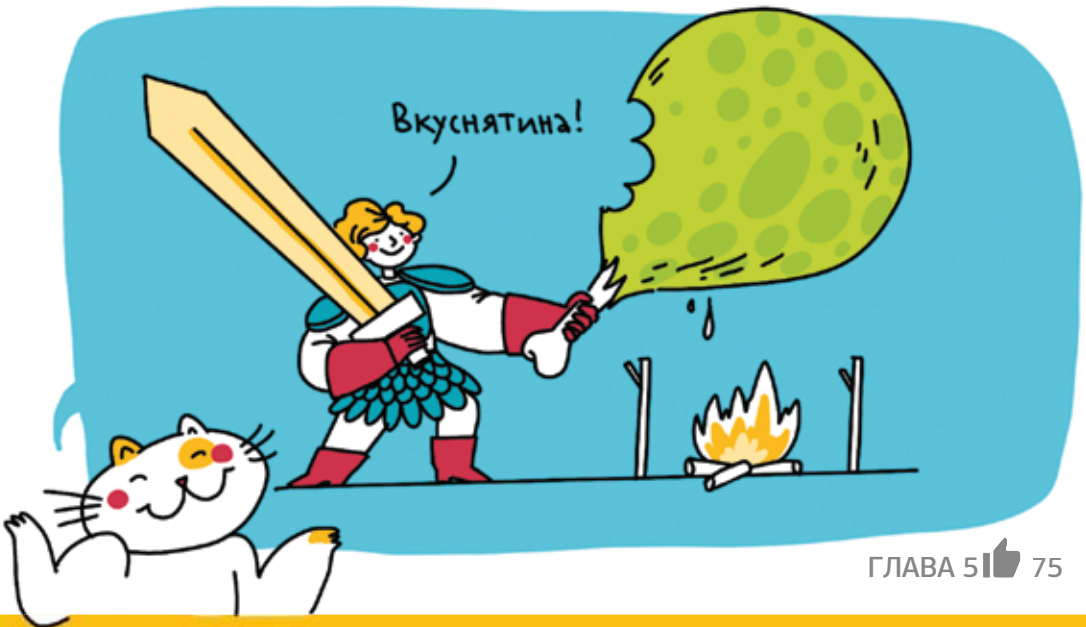
И третий прием — высказать в финале парадоксальную мысль, фактически перевернуть все, что ты говорил до этого, с ног на голову. По такому финалу строятся все анекдоты.

Вот такой, например: «В тридевятом царстве завелся дракон. Каждое утро он прилетал неведомо откуда, хватал одну девицу, съедал ее и улетал. Что только ни делали в царстве: и войной на дракона ходили, и с крепостных стен в него пушками палили, и умри-травой в него швыряли — ничего не берет дракона. И вот однажды пришел в царство прекрасный богатырь. Увидел он дракона, взмахнул мечом острым и разом рассек чудище надвое... И съел».

?!

Видишь? Последняя фраза в корне меняет все (и мы искренне сочувствуем тридевятому царству, ибо догадываемся, что намучается оно с добрым молодцем). Конечно, ты не всегда сможешь использовать этот прием в презентации, но если вдруг понимаешь: да, у тебя есть та самая мысль, что сможет изменить смысл всего сказанного до этого, — не сдерживай себя, используй ее!

парадоксальная мысль в финале — это гарантия того,
что твою презентацию запомнят, и почти гарантия,
что тебе будут аплодировать.



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

...И ты чувствуешь, что никак не придумашь вступление, которое сразу захватит слушателей, попробуй такую хитрость.

Сядь за ноутбук и начни писать вступление так, как у тебя получается, — пусть даже это будут сплошные банальности и очевидности вроде фраз: «Все мы знаем, что осенью дни становятся короче, а воздух холоднее. В Москве среднесуточная температура воздуха в октябре опускается до $+7$ градусов». Да, таким вступлением ты никого не зацепишь. Но не волнуйся, просто пиши, как тебе удобно.

Где-то через пять-семь минут руки твои сами напишут ту самую фразу, с которой и нужно начинать. Например, такую: «А вы знаете, что в октябре в Москве может быть $+24$ градуса? Такой рекорд погода устанавливала трижды: в 1915, 1966 и 1999 годах». А если ты добавишь, что в те же дни (но в другие годы) столбик термометра опускался и до -5 градусов (а 30 октября 1920 года было вообще -20 °C), твоё вступление точно окажется в топе зрительского внимания.

Ну а дальше просто удаляй все, что написал раньше, и радуйся, что у тебя есть отличное вступление!



СДЕЛАЙ САМ!

Наверняка у тебя есть самый нелюбимый школьный предмет — тот, по которому нужно срочно исправлять оценки, например физика, алгебра или история. Подумай, если бы тебе задали сделать презентацию по той теме, что вы сейчас проходите на физике-алгебре-истории, с чего бы ты начал? А каким сильным финалом закончил бы?

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ	МОЖНО
Делать длинные и скучные вступления 	Начать с фразы, которая сразу же как магнит притянет внимание слушателей
Не продумывать, каким будет финал твоей презентации 	Придумать финал заранее, возможно даже до того, как ты сочинишь вступление 
Начинать выступление до того, как ты выйдешь на сцену и дождешься, пока настанет тишина	Дать возможность слушателям успокоиться и замолчать в ожидании: «Что же он (она) скажет?» 



Ночка! Ты где?
Помоги...

НАПРИМЕР, ТАК!

У Иры никак не складывались отношения с химией. Она понимала, что ей совершенно не дается этот предмет. Услышала от старшей сестры, студентки, фразу: «Для того чтобы разобраться в теме, надо ее кому-нибудь объяснить» — и решила сделать презентацию по таблице Менделеева.

— Можно я подготовлю доклад на эту тему? — спросила Ира у учительницы.

— Ты, конечно, можешь подготовить, но ведь мы этот материал уже прошли, — улыбнулась та. — У меня есть идея. Я веду занятия в кружке для пятиклассников, они еще не изучали химию в школе. Можешь подготовить презентацию для них?

Ира согласилась. Она целый вечер просидела, разбираясь с таблицей, и еще один вечер — пытаюсь сделать свою презентацию понятной даже тем, кто вообще ничего не слышал о химии.



Свое выступление она начала так: «А вы знаете, что Менделеев — это почти ДиКаприо? Леонардо ДиКаприо несколько раз выдвигался на «Оскар» и всегда оказывался в пролете, а Менделеев три раза номинировался на Нобелевскую премию и тоже ни разу ее не получил!» (Правда, буквально через год после Ириного выступления ДиКаприо все-таки стал обладателем заветной статуэтки, а вот Дмитрий Менделеев так и остался без своего Нобеля.)

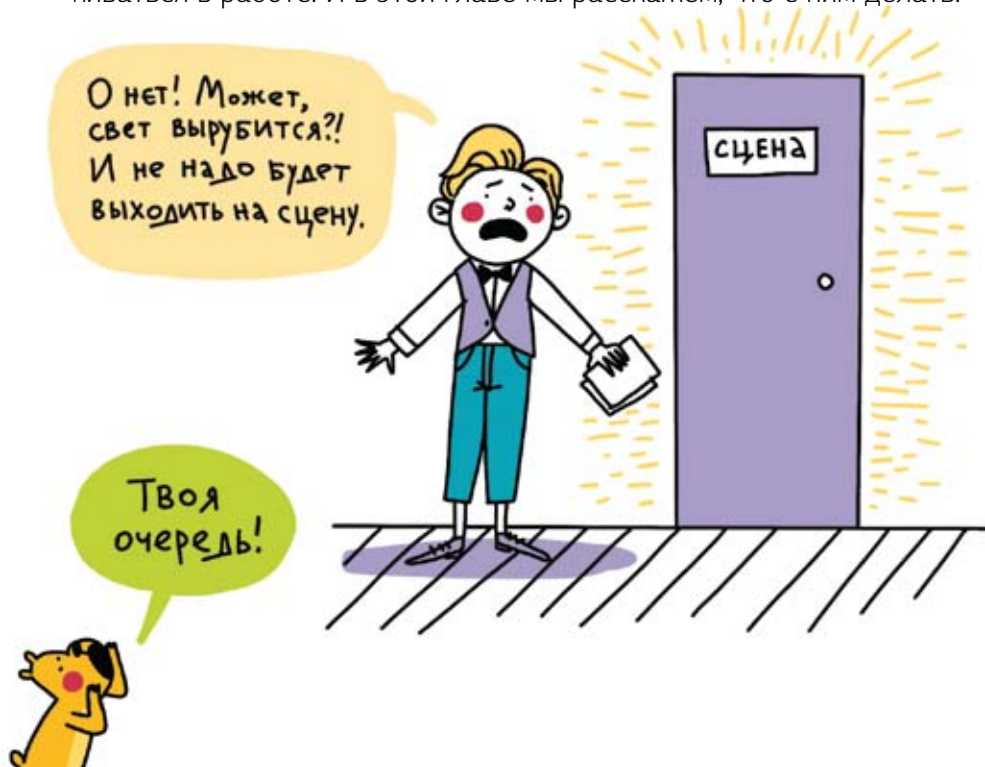
Потом Ира понятно и весело рассказала про периодическую таблицу, а в конце предложила пятиклассникам угадать, какой из элементов самый распространенный во Вселенной. Выиграли те, кто голосовал за водород, а удовольствие получили все. Ира же помимо удовольствия неожиданно втянулась в изучение химии — так, что после окончания школы даже поступила на биофак университета.



ГЛАВА 6. ОЙ, МАМОЧКИ, КАК СТРАШНО!

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

У тебя готовы все файлы презентации. Ты выучил вступление и финал. Ты продумал, как будешь преподносить свою тему, на что сделаешь акцент и в какой части выступления задашь вопросы слушателям. Ты даже проговорил свою речь перед зеркалом и засек время. Ты полностью готов. Но в тот момент, когда до твоего выхода остается минута, ты согласен отдать все самое ценное и полкоролевства в придачу, лишь бы никогда не оказываться на сцене. Страх публичных выступлений — самое частое, с чем нам приходится сталкиваться в работе. И в этой главе мы расскажем, что с ним делать.



Я УЖАСНО, УЖАСНО БОЮСЬ ВЫСТУПАТЬ!

Как-то раз один из авторов этой книги, Светлана Иконникова, вела тренинг для сотрудников сети отелей. В перерыве все — и участники тренинга, и Светлана — пошли обедать в ресторан отеля.

— Как у вас красиво и вкусно! — восхитилась Светлана.

— Да, мы следим за тем, чтобы нашим гостям все нравилось, — признался управляющий. — Из-за этого даже пришлось отказаться от того, чтобы по утрам повара готовили яичницы и омлеты в присутствии посетителей.

И рассказал удивительную историю. Наверняка, бывая в отелях за границей, ты видел, как во время завтрака кто-то из повара стоит на линии раздачи и на глазах у всех жарит яичницу, блинчики, омлет... В российских отелях такое тоже встречается, но, как правило, такими поварами оказываются не россияне, а выходцы из других стран.

— Сколько бы повара-россиян мы ни пробовали на это место, они все стеснялись, — признался управляющий. — Нервничали, переживали, в результате яичница у них оказывалась не самой вкусной. Да и нервозность их передавалась посетителям. В общем, от идеи «публичной яичницы» нам пришлось отказаться.

Представляешь? Даже взрослые повара, настоящие профессионалы, которые жарят яичницу с закрытыми глазами, пасуют перед «публичным выступлением».

СТАТИСТИКА ПОКАЗЫВАЕТ: 70% ЛЮДЕЙ
ИСПЫТЫВАЮТ СТРАХ ПУБЛИЧНОСТИ.

Так что, если перед выходом на сцену ты думаешь только о том, как бы поудачнее провалиться сквозь землю, не переживай. Это всего-навсего означает, что ты нормальный.



НУ ВОТ ВИДИТЕ. МОЖЕТ, ПУСТЬ ЛУЧШЕ Я ВООБЩЕ НЕ БУДУ ВЫХОДИТЬ НА СЦЕНУ?

Можешь, конечно, не выходить. Но это все равно что поставить себе ограничение: «Я никогда не буду выходить из дома по четвергам». Или: «Я никогда не буду носить одежду красного цвета». Или: «Я никогда не буду выезжать за пределы города, где живу».



Ты и правда можешь прожить всю жизнь, не выходя из дома по четвергам, не надевая красное и не выезжая за пределы городского кольца. Но представь, как эти ограничения сузят твою жизнь! Сколько возможностей они тебя лишат! А главное, ответь себе честно: есть ли в этих ограничениях хотя бы минимальный смысл? Нет его.

То же самое с публичными выступлениями. Можно бояться сцены, никогда на нее не выходить и с тоской наблюдать, как мимо тебя стройными рядами проплывают твои возможности.



Знаешь, что нужно сделать, чтобы избавиться от страха публичности?

ПЕРВЫЙ ШАГ К ИЗБАВЛЕНИЮ ОТ СТРАХА — ТВОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ.

Да, ты все правильно прочитал. Для того чтобы избавиться от страха, нужно два раза переломить себя — выступить в первый раз и во второй раз. Если ты сделаешь это, все остальное пойдет намного проще.



А ПОЧЕМУ ДВА РАЗА? ПОЧЕМУ НЕ ОДИН?

Жила-была девочка Маша. Она была настоящей трусихой и очень злилась на себя за это. В отеле, где Маша с родителями отдыхали в каникулы, был бассейн. Не просто бассейн, а с вышкой для прыжков в воду. Всего два метра высотой, ерунда. Но Маше это казалось непреодолимым препятствием.

— Нет, я все-таки должна побороть свой страх! Я должна! — говорила себе Маша и на пятый день пребывания в отеле решилась.

Поднялась на вышку, зажмурилась — и прыгнула! Вынырнула полная ликования.

— Я смогла! Представляете, я смогла! — радостная, подбежала она к родителям.

— Ну ты крутая! — обнял ее папа.

— А еще раз слабо? — усмехнулась мама. — Прежде чем записывать себя в смельчаки, прыгни еще раз.

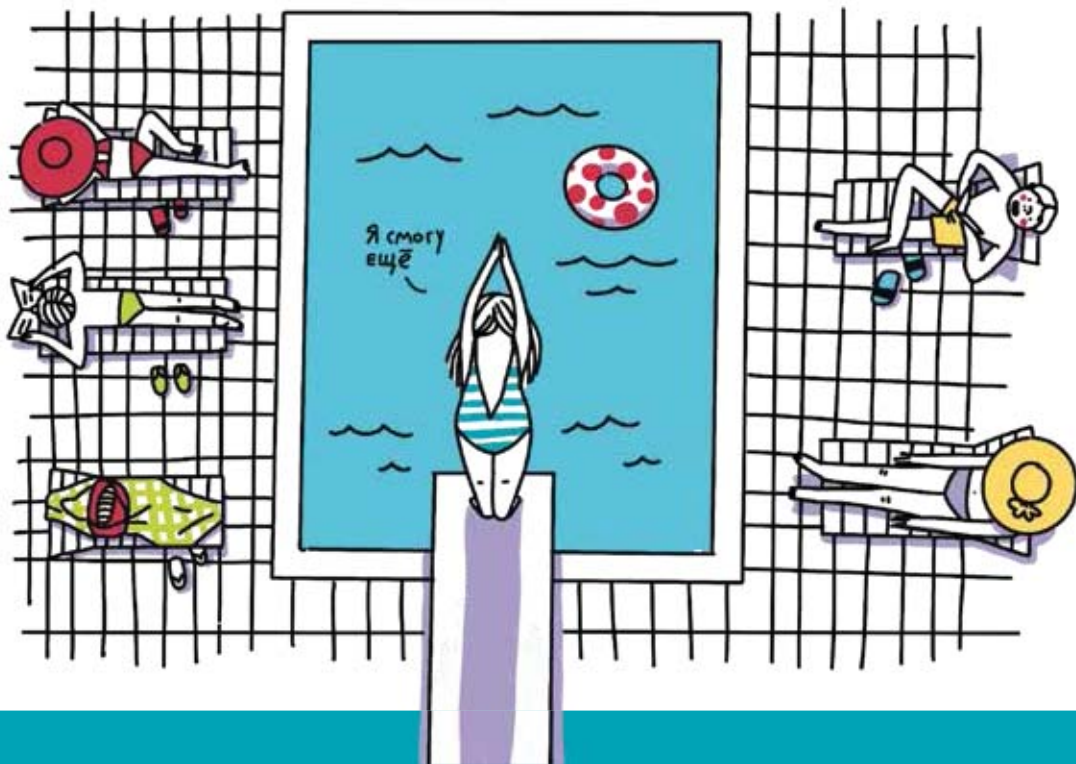


И Маша поняла: прыгать во второй раз ей еще страшнее, чем в первый. В то, чтобы совершить первый прыжок или первый выход на сцену, мы вкладываем все свои силы. Наш первый раз — это как мировой рекорд для спортсмена. Но попробуй предложить спортсмену, только что установившему рекорд, повторить его. Он не справится. Потому что отдал все силы и весь кураж рекорду.

То же самое и с публичными выступлениями. Чтобы страх начал уходить, выступлений должно быть два. По одной и той же теме или по разным — не важно. Главное, чтобы по времени эти выступления оказались максимально близко. Удалось? Супер! Считай, что ты сделал уже половину работы по избавлению от страха.

Да, кстати. Маша прыгнула с вышки и второй раз. А потом сразу третий. К концу отпуска она уже прыгала не для того, чтобы преодолеть страх, а для удовольствия.

Конечно, идти навстречу своему страху непросто. Но мы тебе расскажем, что можно сделать, чтобы и первые два выступления дались тебе максимально легко.



ХИТРОСТЬ 1. КАК СЛЕДУЕТ ПОДГОТОВИТЬСЯ

Особенно если это первое твое выступление. Трудно заставить себя говорить вслух, если ты сидишь один дома и из слушателей только кот Барсик и плакат на стене. Но нужно. Расскажи Барсику всю свою презентацию. Только не так: «Ну, я сначала скажу про почему Ивана начали называть Грозным, потом про откуда взялась опричнина, а потом про бояр». Этот вариант не поможет ни тебе, ни Барсику.

Говори именно так, как ты будешь говорить перед публикой: «Какие ассоциации у вас возникают со словом "Грозный"? Как правило, вариантов бывает два — либо город, либо Иван. И сегодня я расскажу вам об Иване Грозном — царе, который во многом определил ход истории».

Пусть Барсик и не поймет детали (сказать по правде, он вообще ничего не поймет), зато ты «почувствуешь» свое выступление. Оно уже будет произнесено один раз вслух, причем произнесено тобой. И когда ты со своим Иваном Грозным выйдешь перед всем классом, тебе уже придется не дебютировать, а повторять. Это намного проще.

Если хочешь, кстати, можешь выступить дома перед бабушкой, мамой, папой, сестрой, братом. Но родственники — это не Барсик. У родственников могут быть и свои дела.

ЧЕМ ЛУЧШЕ ТЫ ОТРЕПЕТИРУЕШЬ СВОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ ДОМА,
ТЕМ ЛЕГЧЕ ТЕБЕ БУДЕТ ПЕРЕД КЛАССОМ.



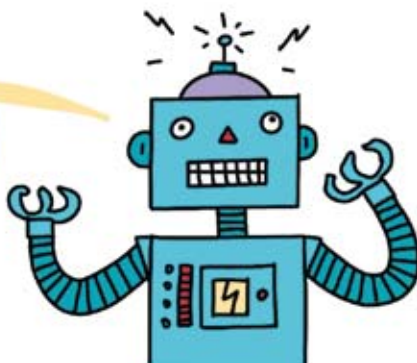
ХИТРОСТЬ 2. ПОБЛАГОДАРИ СЕБЯ ЗА ВОЛНЕНИЕ

Нет, мы ничего не перепутали. То самое волнение, которое тебя так страшно злит, на самом деле не враг твой, а союзник. Как правило, хуже всего выступают люди, которые совсем не волнуются. Они настолько расслаблены и уверены в себе, что их глаза не горят, в речи нет энергии. А выступление без энергии хорошо лишь в одном случае — если твоя цель заключается в том, чтобы усыпить аудиторию. Конечно, оптимальный вариант — выступить не на волнении, а на кураже. Но и волнение — совсем неплохое «топливо» для оратора!

Как правило, когда мы говорим об этом на тренингах, нас сразу спрашивают: «А почему волнение — это хорошо? И откуда оно вообще берется?» Смотри, какая тут фишка. Твое выступление перед публикой — это работа. Очень серьезная работа мозга. Тебе нужно одновременно выдавать информацию и удерживать внимание живых, настоящих людей. У этих людей помимо твоего выступления еще миллион мыслей, проблем, тревог и интересов, но на время выступления тебе необходимо держать их внимание как букет цветов — бережно, но твердо.

Задача сложная, поэтому мозг активизирует все свои силы и выбрасывает дозы адреналина. Иногда, правда, не рассчитывает дозировку, и вместо куража у тебя возникает волнение. Но здесь исключительно вопрос тренировки: чем чаще ты будешь выступать, тем легче будет твоему мозгу рассчитывать дозу. Гораздо сложнее тем, кто не волнуется, — с такими людьми (поверь нашему опыту) работать приходится намного дольше. Ну а ты после тренировок сможешь превратить волнение в кураж — и будешь мечтать о каждом новом выходе на сцену!

Так... уже вышел.
Стою. Все смотрят.
Что делать?!
Они все смотрят!
А-А-А-А-А!
Меня к этому
не готовили!



ТВОЙ МОЗГ
тебе помогает,
заставляя
волноваться.
НУ ВОТ КТО ОН
ПОСЛЕ ЭТОГО?

ХИТРОСТЬ 3. ПЕРЕД ТЕМ КАК ВЫЙТИ НА СЦЕНУ, НЕСКОЛЬКО РАЗ ВДОХНИ И ВЫДОХНИ — ГЛУБОКО И МЕДЛЕННО

Дышать лучше всего так: вдыхай на 4 счета, выдыхай на 8 счетов. Только не переборщи, а то уснешь — это упражнение, как правило, используют люди, страдающие бессонницей. Ну а тебе оно поможет унять дрожь в руках и коленях. Из-за того что кислород медленно, но в большом объеме поступает в мозг, тот начинает переводить себя в «спящий режим» — и, конечно, слегка прикрывает вентиль с адреналином.

дышать — это вообще полезно, а перед выступлением тем более.



ХИТРОСТЬ 4. РАЗОМНИ ЯЗЫК СКОРОГОВОРКАМИ

Не всегда получается, но если у тебя есть хоть малейший шанс уединиться перед выступлением, используй его для разминки. Обрати внимание: даже на самом захолустном первенстве водокачки (так спортсмены называют соревнования, на которых встречаются самые слабые соперники — вроде бы даже напрягаться не надо, чтобы их победить) профессионалы выходят на старт только после того, как хорошо разогреют свои мышцы. Да что там первенство! Если ты занимаешься в спортзале, то хорошо знаешь: приступать к тренировке можно только после того, как разомнешься хотя бы 10 минут.

С выступлениями то же самое. Чтобы не искать судорожно слюну по всему организму и не удивляться, почему это у тебя во рту вместо языка булыжник, разомни язык. Несколько раз повтори вслух «Король орел», «Ехал Грека через реку...» или выбери что-нибудь повеселее вроде «В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии», «На винте, видать, видна виды выдавшая "винда"», «Обладаешь ли ты налогооблагаемой благодатью?». Ну и современная классика:

«В недрах тундры выдры в гетрах
Тырят в ведра ядра кедров.
Выдрав с выдры в тундре гетры,
Вытру выдрой ядра кедра,
Вытру гетрой выдре морду,
Выдру — в тундру, ядра — в ведра!»

ПОГУГЛИ ЕЩЕ КАКИЕ-НИБУДЬ
ЗАБАВНЫЕ СКОРОГОВОРКИ.
ЧЕМ СМЕШНЕЕ ОНИ БУДУТ,
ТЕМ БОЛЬШЕ ПОЛЪЗЫ
ТЕБЕ ПРИНЕСУТ.



ХИТРОСТЬ 5. ВСПОМНИ СЛУЧАЙ, КОГДА ТЕБЕ ПРИШЛОСЬ РЕШАТЬ РЕАЛЬНУЮ ПРОБЛЕМУ И ТЫ ВЫШЕЛ ИЗ ЭТОЙ ПЕРЕДРЯГИ ПОБЕДИТЕЛЕМ

Такие случаи были у каждого. Публичное выступление — не из их числа. Будем откровенны: в нем нет ничего героического, это, в общем-то, рядовое явление (просто ты еще не до конца его освоил). Но в твоей жизни, конечно же, были моменты, которыми ты по-настоящему гордишься. Случаи, в которых ты смог проявить себя с самой лучшей стороны. Вспомни их прямо перед выходом на сцену: твоя гордость за себя самого поможет снизить градус волнения. И правда, чего волноваться-то, если ты супермен?



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

Невзирая на все хитрости и упражнения, Юра страшно волновался. Он шел на сцену и чувствовал, что у него дрожат коленки. А листок с тезисами выступления промок насквозь — в том месте, где Юра держал его. Юра вышел, обвел глазами зал и сказал вдруг:

— Вы знаете, я очень сильно волнуюсь. И, кажется, я забыл начало своего выступления. Можно я начну без вступления?

И вдруг Юру буквально обдала волна тепла. Он увидел, как на него смотрят люди: по-доброму, с пониманием и сочувствием. Ему зааплодировали. Кто-то выкрикнул:

— Начинай, как получится!

Кто-то добавил:

— Давай-давай, ты крутой!

И Юра начал. Это была научная конференция. По ее итогам жюри выбирало победителей, чьи работы отправлялись на всероссийский этап. Юра вовсе не рассчитывал на победу, но ему присудили первое место.

Конечно, сработало то, что презентация Юры была действительно хорошо подготовлена. Но помогло и другое: члены жюри увидели в Юре живого человека. Своим признанием «Я волнуюсь» Юра разом добавил себе несколько баллов. Не убавил, а добавил!

Если ты чувствуешь, что никак не можешь унять волнение, не скрывай его — расскажи о нем первым. Ты сразу почувствуешь расположение к тебе зала. Кажется, это именно то, о чем мечтает каждый оратор, верно?



СДЕЛАЙ САМ!

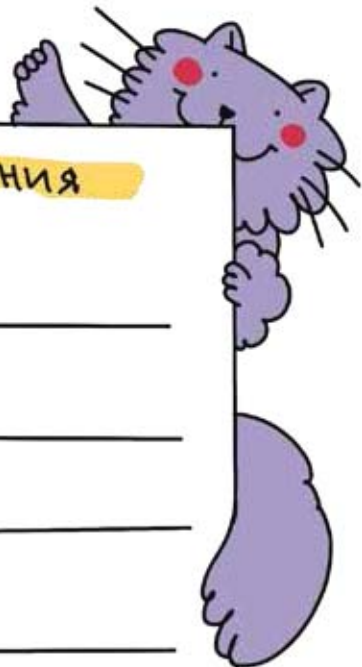
Выступи перед классом. Или перед своей школой. Или перед всей страной. Если совсем-совсем стесняешься — скажи тост на дне рождения друга, сестры, бабушки. Отпусти себя в публичную жизнь! Ты потом не захочешь возвращаться!

Запиши свои переживания
и побори их!

ты
сможешь!

я верю
в тебя!

Не забудь
про дыхание!



ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ

Отказываться от публичных выступлений, если ты сильно волнуешься перед ними

Стараться изо всех сил скрывать свое волнение перед публикой —

Выходить на сцену неподготовленным



МОЖНО

Сказать: «Да, я волнуюсь! Но это мне только на руку!»

Честно признаться в начале выступления: «Мне очень страшно, и я могу забыть какие-то слова. Но постараюсь этого не делать!»

Как следует отрепетировать дома будущее выступление



Во! Отлично!

Левее...
еще немного



НАПРИМЕР, ТАК!

Девушка с красивым именем Евангелина называла себя социофобом. Она и правда была не слишком общительной. Более того, ей с трудом удавалось понять, как вести себя в той или иной ситуации. Стоит ли ей засмеяться? Промолчать? Высказать свое мнение? Поспорить?

Евангелина была уверена: сцена — не для таких, как она. Но однажды учительница по географии велела ей подготовить презентацию по Южной Америке и выступить на заседании школьного научного общества.

Южная Америка казалась чем-то таким далеким и несбыточным, что Евангелина от неожиданности согласилась. Она долго сидела над презентацией, выверяла каждый слайд, придумывала вступление и финал... Но к моменту, когда ей предстояло выйти на сцену, так сильно запаниковала, что даже сделала несколько шагов в сторону туалета, чтобы переждать там до конца НОУ, а потом соврать учительнице, что у нее прихватило живот. Но географичка это заметила. Взяла Евангелину за руку и вывела на сцену.

Первые пара минут прошли как в тумане. А потом вдруг Евангелина почувствовала: она здесь хозяйка! Ведь главный — тот, кто на сцене, а не тот, кто в зале! И наконец-то не ей нужно мучительно угадывать, как себя вести с людьми, а люди должны подстраиваться под нее: слушать ее, понимать, аплодировать ей.

Сцена оказалась ее местом свободы. Страх публичных выступлений исчез навсегда, сменившись куражом. А одноклассники Евангелины удивлялись: надо же, в жизни она — какая-то забитая и странненькая, а на сцене — огонь!



ГЛАВА 7.

ЧТО МНЕ НАДЕТЬ?!

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Как ты обычно одеваешься? Как удобно? Как красиво? В то, что утром оказалось чистым? Как рука возьмет? Не будем давать тебе советы, как одеваться в обычные школьные и каникулярные дни, — уверены, ты сам прекрасно в этом разбираешься. Но одеваешься ли ты как-то по-особенному в дни, когда тебе нужно сделать презентацию?

Если ты ответил «да», поздравляем. Можешь не читать эту главу. Ну или прочти, чтобы сопоставить то, что скажем мы, с тем, что ты сам думаешь по поводу одежды. Если ответил «нет», посоветуем все-таки с главой ознакомиться. Потому что одежда, в которой мы выходим делать презентацию, — это наш образ. Картинка, за которой слушатели будут следить на протяжении всего выступления. И важно, чтобы эта картинка играла тебе на руку.



НО ВЕДЬ ЛЮДИ СМОТРЯТ НА СЛАЙДЫ И СЛУШАЮТ МОЮ РЕЧЬ, ПРИ ЧЕМ ТУТ ОДЕЖДА?

Люди, к сожалению или к счастью, не могут смотреть и слушать выборочно. Поэтому они видят все: и слайды, и презентатора, и кошку за окном. Более того, на слайды они могут не обратить внимания (особенно если слайдов много и они однотипные), а вот презентатора непременно будут разглядывать. И кошку.

Кошка — вообще очень сильный «отвлекаватель внимания». Помнишь, в третьей главе мы рассказывали, что делать, чтобы внезапная «кошка» не испортила тебе презентацию? А вот как выбрать подходящую одежду?

Запомни главное правило:

Наша одежда — это сигнал,
который мы подаем зрителям.

И из этого правила сразу же следует вывод: готовясь к выступлению, оденься так, чтобы твой внешний вид чуть-чуть отличался от того, каким тебя привыкли видеть в обычной жизни. Ведь сцена — это не обычная жизнь. Наше выступление — это работа с публикой. Кому-то такая работа дается легко и непринужденно, кому-то придется мобилизовать все внутренние силы, но в любом случае сцена требует собственного дресс-кода.

Это, конечно, не церемония вручения «Оскара», и, одевшись в черный смокинг или вечернее платье с открытой спиной, ты будешь выглядеть скорее нелепо, чем красиво. Но вот маленькая деталь одежды, которая сообщит зрителям, что сегодня центр внимания — это ты, совершенно необходима.



А ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ЭТОЙ ДЕТАЛЬЮ?

1. Галстук — если ты в обычной жизни не надеваешь галстуки.
2. Бабочка — если ты в обычной жизни не надеваешь бабочки.
3. Необычная брошка или значок — если в обычной жизни ты никогда бы не надел (или не надела) такой аксессуар.
4. Футболка или толстовка с рисунком или надписью, подходящими к теме презентации.

5. Ярко-красное платье (или ярко-красная рубашка) — если обычно ты выбираешь приглушенные цвета.

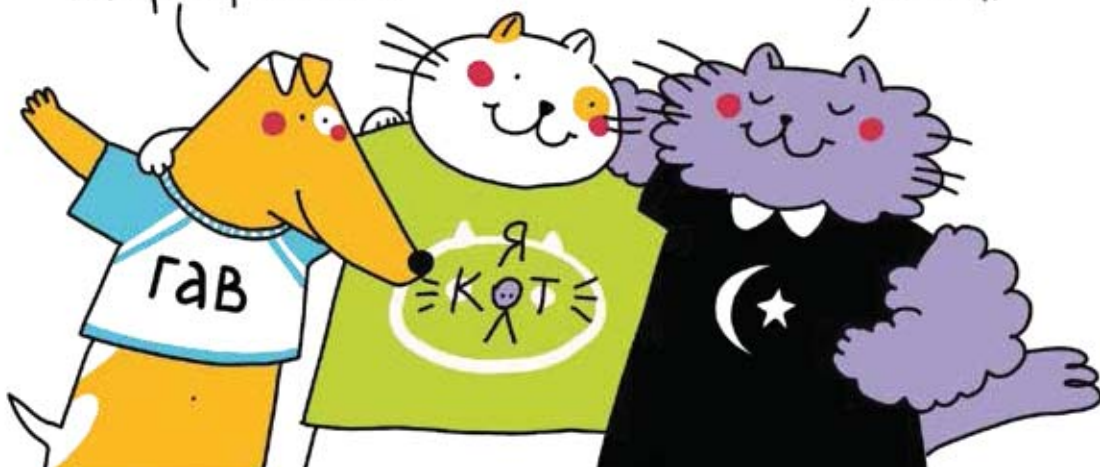
6. И все что угодно, лишь бы и ты, и зрители чувствовали: во время презентации происходит нечто особенное.

Например, 12-летняя Полина делала презентацию о лошадях. Она надела толстовку с вышитой на ней мордой лошади, причем выражение морды было настолько умным, что составило бы конкуренцию половине членов Академии наук. Презентация у Полины прошла на ура — в том числе и благодаря одежде: удачно подобранной толстовкой девушка как магнитом удерживала внимание.

А в одном крупном газетном издательстве его руководители проводили тренинг по SMM-продвижению и специально к занятиям сделали для себя футболки — на белом фоне красовалась надпись: «За SMM!» И это тоже стало плюсом в «тренинговую карму».

Вы принарядились!

Я Ночка!



15-летняя Алиса и вовсе сделала свой внешний вид частью презентации. Она готовила доклад о хороших манерах и в самом начале выступления сказала: «Одна деталь моей одежды противоречит строгим нормам дресс-кода. Попробуйте к концу презентации понять, что со мной не так».

Конечно, все 10 минут выступления Алису слушали очень внимательно — каждому хотелось первым догадаться, в чем подвох. В последнюю минуту девушка кивнула: «Вот сейчас можете предлагать версии!» Какие только варианты на нее не посыпались! От «твои кеды не сочетаются по цвету с ремнем на джинсах» до «у тебя из нагрудного кармана не торчит носовой платочек» (впрочем, в одежде Алисы вообще не было нагрудного кармана).

Правильный ответ оказался простым: у Алисы на голове (не на лице, а именно на голове) красовались темные очки. Строгие правила хорошего тона говорят «фу» тем, кто носит темные очки как ободок, да и вообще всем, кто надевает их в помещении. Впрочем, ты вполне можешь носить такие очки где угодно: подчиняться дресс-коду или нет в обычной жизни — личное дело каждого. Но вот задачу «удержать внимание во время выступления» Алиса решила превосходно.





ОЙ, ТО ЕСТЬ НУЖНО ОДЕТЬСЯ КАК-ТО ТАК, ЧТОБЫ СРАЗУ ПРИТЯГИВАТЬ К СЕБЕ ВНИМАНИЕ?

Здесь очень тонкий нюанс. С одной стороны, твоя одежда должна чуть-чуть отличаться от обычной. Но с другой — чуть-чуть. Понимаешь? Можно, конечно, в разгар зимы выйти на сцену в шортах...



Кстати, один раз так и было. В небольшой город приехал ведущий семинара из Москвы. Кажется, семинар этот был по продажам оборудования (а может быть, по тайм-менеджменту — словом, тема далеко не легкомысленная). Стояла не зима даже, а позднее лето — на улице было где-то около 15 градусов тепла, в помещении ненамного теплее. И ведущий этого семинара вышел на сцену в футболке и шортах.

Надо было видеть лица зрителей! В провинциальном городе, где строго блюдают правила приличия, лектор в шортах казался чем-то вроде директора школы, который заплел на голове дреды. Полный разрыв шаблона. Конечно, его слушали. Более того, его фотографировали, записывали на видео и сразу же выкладывали это видео в соцсети.

Знаешь, что обсуждал три дня весь город? Уместно ли было выйти на сцену в шортах? Не проявил ли тем самым ведущий семинара неуважение к зрителям? О теме его выступления не говорили ничего. Ее просто забыли. Шорты лектора оказались намного интереснее темы лектора. Хотя, вполне возможно, в Москве в том же самом наряде он имел бешеный успех, но ведь и аудитория в столице у него была другая.

ДЛЯ МОСКОВСКОЙ АУДИТОРИИ ЛЕКТОР В ШОРТАХ — ЭТО КАК РАЗ
ТО САМОЕ «ЧУТЬ-ЧУТЬ НЕ КАК ВСЕГДА». А ДЛЯ АУДИТОРИИ
МАЛЕНЬКОГО ГОРОДКА — ВОПИЮЩЕЕ «ЧЕРЕСЧУР».

О! В шортах —
забавно!



Знаешь, как решают проблему «чуть-чуть отличаться» многие тренеры? Они покупают себе одежду привычного кроя, но непривычного цвета или с необычным принтом. Например, строгое деловое платье, но нежно-мятного оттенка. Наверняка в аудитории будут люди в белом, черном, сером, синем, красном, даже зеленом... А вот в нежно-мятном — вряд ли.



Или надевают строгий пиджак, а под него — футболку с вроде бы абстрактным принтом, но если присмотреться, можно понять: на картинке жук. Большой, красивый, идеально сочетающийся с цветом пиджака жук. Если и тема презентации довольно необычна, жук идеально вписывается в образ.

Кстати, еще один лайфхак, который особенно хорошо работает в России с сентября по май: постарайся, чтобы в твоей одежде был хотя бы один элемент (лучше больше) теплого оттенка. В нашей северной стране многим не хватает тепла, и люди рефлекторно воспринимают чуть лучше тех, кто внешне кажется им «теплее». А вот летом, когда и так жара, вполне можешь экспериментировать с холодными цветами.



А ЕСЛИ Я КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОДЕВАЮСЬ НЕ КАК ВСЕ?

Приведем еще один пример. Наверняка тебе известен такой политик — Владимир Жириновский. Если не знаешь, погугли. Этот человек, с одной стороны, занимается серьезным делом (политика — это же не выступление аниматоров в турецком отеле!), но с другой, одевается нарочито ярко и броско. Это его стиль: цветные пиджаки, яркие галстуки и бабочки, необычные рубашки. Но ведь и говорит он всегда громко, ярко, безапелляционно. Словом, его экстравагантный стиль одежды идеально сочетается с его же экстравагантным стилем ведения беседы. То есть Жириновский абсолютно гармоничен в своей вычурности.



ТЫ ТОЖЕ ГОТОВ ЭПАТИРОВАТЬ ПУБЛИКУ? ТВОЯ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ — ТО, ЧТО ЗАПОМНИТ ШКОЛА НАДОЛГО?
ТОГДА ВПОЛНЕ МОЖЕШЬ НАДЕТЬ ХОТЬ КИГУРУМИ.

Но если ты понимаешь, что одежда будет более яркой, чем суть презентации... Вспомни лектора в шортах. Ведь хочется все-таки, чтобы люди запомнили то, что ты им говорил, а не то, как ты при этом выглядел.





А МОЖНО НАДЕВАТЬ «СЧАСТЛИВУЮ» ОДЕЖДУ? ТУ, В КОТОРОЙ ЧУВСТВУЕШЬ СЕБЯ УСПЕШНЕЕ ВСЕГО?



Если ты очень-очень сильно волнуешься — можно. Ну и если, конечно, тебе повезло и успешная одежда у тебя блузка, а не зимняя куртка (согласись, выходить на сцену в пуховике — так себе идея). Но тут какой момент — человек, который и так сильно волнуется, может возлагать на блузку слишком много надежд. Надел блузку — уф, выдохнул. Оказался вдруг у доски в другой блузке — все, паника.



А ведь ты окажешься! Когда-нибудь непременно получится так, что тебе придется выступать, а «счастливая блузка» в стирке. Или ты в загородном лагере, а она дома. Или ты вырос, и она стала тебе мала. Или вообще рассыпалась от ветхости. А мозг-то уже привык, что без блузки ты на сцену ни ногой! Поэтому, если уж очень хочется иметь какой-то талисманчик, пусть он будет совсем крошечный и... необязательный. Ведь на самом-то деле единственный по-настоящему работающий талисман — это твой мозг. И он, к счастью, всегда с тобой.

Я БУДУ ТВОИМ
ТАЛИСМАНОМ!



Я готова к
презентации!

А ты не переборщила
с талисманами?



Я тут зачем?

я натру!

ПОЧЕМУ ЖЕ ТОГДА ЕСТЬ ПРИМЕТА НЕ НАДЕВАТЬ НА СЦЕНУ ОДЕЖДУ, КОТОРУЮ НИКОГДА ДО ЭТОГО НЕ НОСИЛ?

Это не примета, а логика. Надевая новый джемпер, ты можешь поручиться, что он не будет натирать тебе шею биркой? Или что новая юбка не начнет прилипать к ногам? Или что кроссовки (даже кроссовки!) не обеспечат тебя парочкой мозолей, да таких болезненных, что на сцене ты будешь думать не о выступлении, а только о том, как бы вышвырнуть эти кроссовки в окно?



Мы уж не говорим о туфлях на шпильках. Это вообще коварные ребята. Одна из нас видела, как 16-летняя девушка, выступая с докладом на заседании НОУ, внезапно оступилась — и упала со сцены. Физически она отделалась только царапинами, порванными колготками и синяком на коленке, но на самом деле из-за этого падения девушка уже не смогла продолжить свое выступление и первое место, на которое она рассчитывала, ушло к другому участнику. А виной всему были шпильки!

ОДЕЖДА ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ
ДОЛЖНА ОТВЕЧАТЬ ТРЕМ
ПУНКТАМ: БЫТЬ КОМФОРТНОЙ,
УМЕСТНОЙ И СООТВЕТСТВОВАТЬ
СТИЛЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ.



ХОРОШО ЛЮДЯМ С ОТЛИЧНОЙ ФИГУРОЙ! А У МЕНЯ ВОТ...

Эту фразу мы слышим очень часто. Причем после «вот» какие только недостатки не называют: и толстый живот, и тощие руки, и кривые ноги, и маленький рост, и слишком высокий рост, и... Один молодой человек жаловался, что у него несимметричные локти. Мы честно пытались найти отсутствие симметрии (ну интересно же, как это — несимметричные локти!), но не смогли. Так вот, какие бы недостатки мы ни замечали в себе, правило для всех едино: нужно не камуфлировать несовершенства, а подчеркивать достоинства.

Встань перед зеркалом. Посмотри на себя. Объективно скажи: что в тебе красивого? Так не бывает, чтобы ничего. Пышные волосы? Тогда не собирай их в гладкий пучок. Подкачанные бицепсы? Надень блузку или джемпер, в которых они будут слегка просматриваться. Стройные ноги? Не прячь их за широкими брюками.

После того как ты выделишь ту часть своего тела, что объективно нравится тебе больше всего, автоматически уйдут в тень те части, которыми ты не слишком доволен. И — пожалуйста! — гармоничный образ готов.

САМОЕ ГЛАВНОЕ: ТВОЯ ОДЕЖДА — ЭТО ЧАСТЬ ТВОЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, ТАКАЯ ЖЕ, КАК СПАЙДЫ, НАГЛЯДНЫЕ ПОСОБИЯ ИЛИ ВИДЕОРОПИКИ. ОНА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПЕРВОЙ ПОПАВШЕЙСЯ. ПОДБИРАЙ ЕЕ ТЩАТЕЛЬНО — И ПОЛУЧАЙ ЗАСЛУЖЕННЫЙ УСПЕХ!



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК



Диму подвели новые кеды. Они были не такими уж и новыми: он специально немного походил в них дома. Казалось, все нормально. Но уже на подходе к школе он понял: надев их первый раз в день презентации, он совершил ошибку. После 15 минут быстрого шага кеды начали нещадно натирать. А впереди еще был целый день занятий и после него — презентация проекта в актовом зале.

Дима работал над этим проектом месяц, он отлично подготовился, понимал, что во время презентации ему придется ходить по сцене, — и в то же время чувствовал: кажется, он не сможет сделать ни шагу. На всех уроках Дима разувался. Просто снимал кеды и ставил аккуратно под парту. Один раз только учительница по физике заметила его носки (ура, они были чистыми и нервными), удивилась:

— Дима, ты чего?

И он честно ответил:

— Ужасно натер ноги.



Учительница понимающе кивнула и предложила пластырь (он пришелся очень кстати). Ну а на самой презентации...

— Михан, у тебя какой размер кроссовок? Сорок второй с половиной? Можешь помочь? — Дима хлопнул по плечу лучшего друга. — Дай свои кроссы на время выступления, а? Помоги!

Друг помог. Кроссовки Миши (для своих — Михана) оказались чуть велики, но в Димином случае это оказалось скорее плюсом. В общем, он отлично выступил, получил предложение выдвинуть свой проект на городской уровень... а вот его дорога до дома была долгой, медленной и мучительной. Больше эти кеды он не надевал никогда. Зато запомнил: не надевать не проверенную «в бою» одежду и обувь, если предстоит важный день.





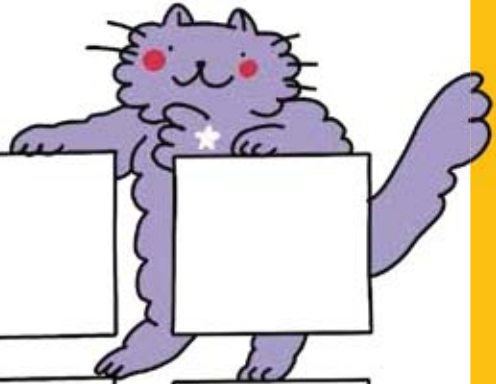
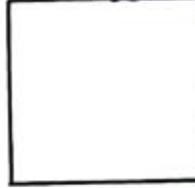
СДЕЛАЙ САМ!

Составь из своих вещей два комплекта одежды для презентаций. Первый — для выступления перед одноклассниками по веселой, креативной теме и второй — для выступления перед строгим взрослым жюри на научной конференции.

Сфотографируй/нарисуй
комплекты для выступлений

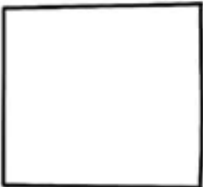
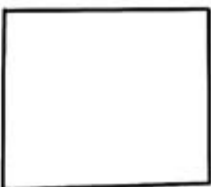
I

комплект



II

комплект



ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ

Одеваться точь-в-точь как ты одеваешься в обычные дни

Надевать новые, непроверенные вещи

Одеваться слишком вычурно

МОЖНО

Добавить в свою одежду необычный элемент: галстук, брошку, принт на футболке

Надевать вещи чистые, глаженные, стильные, но те, в которых ты уверен

Одеться так, чтобы твои вещи перекликались с темой презентации

Дурацкий моток привязался ко мне, как лист. Теперь не могу выбрать, в чем пойду.

Помоги



НАПРИМЕР, ТАК!

Дело было в середине 2000-х годов —тогда на волне популярности было движение эмо. Молодые люди красили волосы в цвет воронова крыла, отращивали длинные челки, густо подводили черным глаза. Модно было грустить о бренности жизни и прочих, более мелких пакостях судьбы.



Игорю предстояло сделать презентацию по биологии. Тема — эмоции человека (причем речь шла о том, как они вообще появились и чем отличаются от эмоций животных).

Игорь понял: он не имеет права не использовать свой внешний вид в презентации. На сцену он вышел весь в черном. И рассказывать начал о печальных эмоциях. Но по мере продвижения от тоски к радости он слегка менял свой внешний вид — вместо черного шарфа надевал белый. Снимал черный пиджак — и под ним обнаруживалась розовая рубашка. Надевал на черные волосы разноцветную кепку... Словом, к концу презентации он стал похож на новогоднюю елку.

«Вот так выглядит человек со всеми его эмоциями, — подытожил Игорь. — Каждый из нас испытывает массу разных — от самых черных до самых белых. А между ними весь спектр радуги».

Презентацию Игоря в школе вспоминали еще много лет. И даже на выпускном вечере директор школы лично поблагодарил парня за выступление, которое назвал эталонным.



ВОТ ТАК



ГЛАВА 8. КАК ПРАВИЛЬНО ГОВОРИТЬ?



О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Что самое важное в выступлении? Подготовиться, подобрать правильные слова, создать подходящие слайды, придумать цепляющие вступление и финал. Все? Нет. Еще очень важно знать, как именно подать информацию слушателям. Вот об этом и поговорим.

Что значит, как подать? Сказать языком, показать на слайдах. Не? Скажи, у тебя в школе когда-нибудь начинался урок с того, что учитель говорил: «Итак, сейчас мы запишем формулу, а дальше я вам ее объясню»? Если не начинался, то с почином. Потому что наша глава начнется именно с формулы успешного выступления. Запомни или запиши ее.

где
Формула?

УСПЕШНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ = 50% ТОГО,
ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ, + 50% ТОГО, КАК ТЫ ГОВОРИШЬ.

Кстати, твоя одежда входит во вторые 50%. Но ничуть не менее важны интонации, паузы, твои действия на сцене. Сейчас мы расскажем тебе об одном выступлении, и ты поймешь почему.

Запомни
эту формулу





«Я НИЧЕГО ВАМ НЕ СКАЖУ»

Наверняка ты знаешь про TED-выступления: на сцену там поднимаются обычные люди, вовсе не ораторы. Но они так интересно и живо высказываются каждый по своей теме, что зал слушает их затаив дыхание. Конечно, им помогают готовиться к выступлениям лучшие тренеры ораторского мастерства. И вот как-то раз один из таких тренеров сам вышел на сцену.



Этого молодого человека зовут Уилл Стивен (в английской транскрипции Will Stephen). Его выступление называется «I say nothing». Если ты еще не видел этот пятиминутный скетч, посмотри обязательно — его можно найти и на английском языке, и с русским переводом. И очень советуем сохранить это видео в закладках: по сути, оно — отличная база для любого публичного выступления.



Итак, молодой симпатичный парень в очках и терракотовых брючках выходит на сцену и говорит: «Я не скажу вам ничего. Ничего интересного, ничего яркого, ничего запоминающегося. Но я буду делать это так, что вы станете слушать меня до самого финала».

Я не скажу вам ничего!
Ничего интересного!

КАК ТЫ ДУМАЕШЬ,
ПОЧЕМУ ЭТА ФРАЗА
СРАЗУ ЦЕПЛЯЕТ
ЗРИТЕЛЕЙ?





Правильно, фраза цепляет своей необычностью. Когда еще зрители сталкивались с тем, чтобы оратор говорил: «Вообще-то я не скажу вам ничего»? Но Уилл этим не ограничивается. Он фактически бросает зрителям вызов: «Я не скажу ничего, а вы все равно будете слушать». Интрига? Еще какая! А значит, все внимание публики остается вместе с Уиллом.

Ученый



И дальше Уилл выполняет свое обещание. Он спрашивает зал: «Поднимите руки те, кому уже хотя бы раз задавали вопрос». О чем он спросил зрителей? Ни о чем. Потом он показывает на экране фотографию умного человека в очках и говорит: «Наверное, этот человек и правда умный, и наверняка он сделал что-нибудь полезное. Но я понятия не имею, кто это такой. Это просто картинка из интернета по запросу "ученый"». Потом он показывает график, на котором все видят, что большинство — это больше, чем меньшинство. Потом — слайд с цифрами. И он говорит: «Это просто цифры! Я написал их случайно». Потом — вновь хаотично выбранные картинки по запросам «счастье», «успех», «синергия»...



Ты ведь уже нагуглил это видео? Скажи, ты тоже смеялся, когда Уилл снял собственные очки, сказал: «Вообще-то у меня зрение — единица. А эти очки — просто чтобы казаться умным» — и «проткнул» пальцами оправу, показав, что в них нет стекол?

Вообще-то у меня зрение 1!

Вот это ход!



КАК ОН ЭТО ДЕЛАЕТ? ПОЧЕМУ СЛУШАЕШЬ ЕГО — И ХОХОЧЕШЬ?



Вот теперь давай разбираться. Ты обратил внимание на то, как он одет? Вроде бы ничего вычурного и лишнего, но терракотовые штаны и рубашка цвета баклажана — с одной стороны, сочетание небанальное, с другой — приятное глазу. То есть он выполнил условие «одеться чуть-чуть не так, как в жизни» (ведь наша жизнь — это преимущественно джинсы).



Идем дальше. Заметь, как часто Уилл делает паузы. Он совершенно не торопится. Может задать залу вопрос и ждать, пока зал даст какую-то реакцию. Может задать вопрос себе — и снова дать возможность залу подумать над ответом, оставив собственную версию на потом. Вообще, задавать вопросы самому себе и отвечать на них только после паузы — отличный прием. Он показывает, что оратор полностью уверен и в себе, и в публике и что он держит ход выступления под контролем.

Следующий шаг. А теперь посмотри, как много Уилл двигается. Он ходит по сцене. Он жестикулирует. Он меняет выражение лица. Думаешь, такая тактика подходит только для юмористических выступлений? Нет, что ты! Этому учатся самые серьезные руководители самых крупных корпораций и госучреждений. Человек на сцене должен оставаться живым. А живой человек — тот, что движется, испытывает эмоции и не стесняется их проявлять. И интонация. Как часто он меняет интонацию! Он говорит то медленно, то быстро. То весело, то серьезно. То тихо, то громко.

Когда нас спрашивают, какая интонация для выступления самая правильная, мы отвечаем: «Меняющаяся». Любая интонация не должна сохраняться слишком долго. Иначе она окажется монотонной и... привет, скука!

Ночка, что
это на тебе?



Хочу быть
умнее!

Я, НАВЕРНОЕ, НИКОГДА ТАК НЕ СМОГУ. ЭТО ЖЕ СЛОЖНО!

У тебя наверняка есть штатив. Ну или не штатив, но что-то прочное, на чем ты можешь закрепить свой телефон, так чтобы он не двигался. Сделай это прямо сейчас.

ОТЛОЖИ КНИГУ, ВКЛЮЧИ ТЕЛЕФОН И ВЫСТУПИ
ПЕРЕД НИМ, КАК ПЕРЕД ПУБЛИКОЙ.



Самое сложное — это потом включить воспроизведение и честно посмотреть на себя от начала до конца. Ты сам себе не понравишься. Ничего страшного, это видео — отправная точка, от которой ты будешь двигаться. Включи видео еще раз. И теперь следи только за тем, как ты двигаешься. На интонацию и вопросы вообще не обращай внимания. Смотри только на движения.



Что тебе в твоих движениях нравится? Какой жест тебе удастся легко и непринужденно? Какое выражение лица располагает к себе? Запомни их! Эти жесты и мимика — твои главные помощники. На то, что не слишком нравится, можешь не обращать внимания. Но если уж заметил какой-то жест, который тебя ужасно бесит, подумай, чем ты можешь его заменить. Но тоже старайся не слишком уж на нем заикаться. Потому что человек, который выходит на сцену с мыслью «только бы мне не начать ковыряться в ухе, только бы не начать!», что сделает на первых же минутах выступления? Правильно, рефлекторно начнет ковыряться в ухе, а то и в обоих.

Я не только ковыряю
в ухе, но и грызу ногти!
Что делать?

Не циклись!
Расслабься!



О, КАЖЕТСЯ, Я ПОНЯЛ ФИШКУ! НАДО ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО РАЗ ПРОСМОТРЕТЬ СВОЕ ВИДЕО И КАЖДЫЙ РАЗ ОТМЕЧАТЬ ТОЛЬКО ХОРОШЕЕ

Правильно. Следующий твой просмотр — это твоя интонация. Обрати внимание, какой тембр голоса тебе дается лучше всего, какие переходы получаются как надо? Потом посмотри еще раз и оцени, какие паузы удаются у тебя лучше всего. После вопросов? Или после того, как ты высказываешь важную мысль? Или после того, как говоришь зрителям: «А теперь взгляните вот на это!» — и включаешь новый слайд презентации?

СМОТРИ, ЗА ОДНО ВЫСТУПЛЕНИЕ ТЫ УЖЕ СОБРАЛ
БАЗОВЫЙ НАБОР УСПЕШНЫХ ПРИЕМОВ. С КАЖДОЙ НОВОЙ
ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ ЭТОТ НАБОР У ТЕБЯ БУДЕТ ПОПОЛНЯТЬСЯ.



А ВСЕ-ТАКИ ТАК ЛИ УЖ ВАЖНО ХОДИТЬ? МОЖЕТ, Я ЛУЧШЕ ПОСИЖУ ЗА СТОЛОМ?

В публичных выступлениях не запрещено ничего. Но поверь, и оратору, и публике удобнее, когда выступающий перемещается по сцене. Почему это удобно публике, ты, наверное, уже понял: «движущаяся мишень» привлекательнее статичной. Но почему удобно оратору?

На
орехи!



ПОДУМАЙ, НА КОГО (ИЛИ НА ЧТО) ТЫ ОБЫЧНО СМОТРИШЬ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ?

Если ты ответил «на стол», «на потолок», «на пол», «на доску» — словом, назвал любой неодушевленный предмет, предлагаем поменять эту привычку. Потому что смотреть нужно на зрителей. Оратор, который теряет зрительный контакт с публикой, очень быстро теряет и публику. Людям нужно, чтобы на них смотрели.

Но как? Некоторые спикеры выбирают себе «жертву» и смотрят на этого человека на протяжении почти всей своей речи. Что чувствует «жертва»? Неловкость. Причем неловкость эта может быть и формата: «Он что, в меня влюбился?», и формата: «У меня что, какой-то изъян на лице? Размазалась тушь? Я забыла накрасить один глаз?» И непонятно, какой формат хуже.



Более того, пока спикер смотрит только на «жертву», остальные слушатели понимают, что они тут немного лишние, и быстренько выключают свой интерес к происходящему. Поэтому смотреть нужно то на одного человека, то на другого. То на всю аудиторию в целом, то на двух-трех человек. И менять фокус приходится довольно часто, в среднем — раз в две секунды.

Для начинающих ораторов это довольно сложно, и как раз тут на выручку им приходит движение. В момент, когда ты идешь от одного конца сцены к другому, ты объективно не можешь быть сосредоточен только на публике — тебе еще и под ноги смотреть надо. Значит, ты имеешь полное право ненадолго разорвать зрительный контакт с залом или классом и немного отдохнуть. Ну а потом снова посмотреть на тех, кто слушает тебя с таким вниманием!



А КАК ГОВОРИТЬ, ЧТОБЫ ИНТОНАЦИЯ БЫЛА КРАСИВОЙ?

Главное правило — не торопись и произноси все слова чуть четче, чем в обычной жизни. Послушай любого диджея на радио — вряд ли, болтая с друзьями, этот человек так четко произносит каждый звук. А если ты найдешь в Сети выпуски информационных программ советских лет и послушаешь дикторские голоса, вообще будешь поражен выверенностью не то что каждого звука — даже каждого «междузвучия». Но по-другому было нельзя: звукозаписывающая и звуковоспроизводящая техника тех лет еще не достигла технических высот, поэтому стараться приходилось людям.



Но и сейчас любой оратор старается говорить так, чтобы его легко понимали и те, кто сидит совсем рядом, и те, кто на галерке.

ДЛЯ КРАСИВОГО ЗВУКА ЛУЧШЕ СДЕЛАТЬ ГОЛОС НА ТОН НИЖЕ, ЧЕМ ТЫ ПРИВЫК ОБЫЧНО ГОВОРИТЬ (ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ ДЕВОЧЕК: ВЫСОКИЕ ЖЕНСКИЕ ГОЛОСА ХУЖЕ ВОСПРИНИМАЮТСЯ УХОМ, ЧЕМ НИЗКИЕ МУЖСКИЕ).

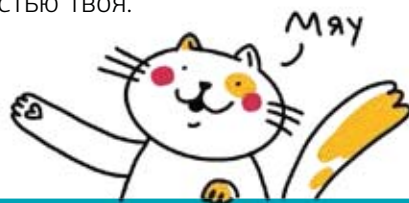
И важно правильно дышать — коротко, через нос набрать воздух (но так, чтобы аж живот надулся!) и говорить на выдохе. Тогда ты не нагрузишь голосовые связки, а значит, и не устанешь от долгого выступления и не начнешь писклявить (что случается с каждым, кто напрягает связки, не пропуская через них достаточно воздуха).



И еще раз напомним: меняй интонацию. Она — мелодика нашей речи. Говорить на одной ноте — все равно что на одной ноте петь: ужасно надоедает. А вот если ты почувствуешь, что зрители ловят каждое твое слово, попробуй на какое-то время приглушить свой звук, говорить почти шепотом — ты почувствуешь, как люди буквально потянутся к тебе, чтобы ничего не упустить.

Почувствовал? Ну а теперь снова делай звук погромче и продолжай выступление с мыслью, что аудитория полностью твоя.

Хрум



Мяу

ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

Милана была уверена, что она отлично подготовилась к презентации. Тема — ее любимая книга, «Мастер и Маргарита», слушатели — ее же одноклассники и ученики из параллельных классов. В общем, ничего сложного. И вдруг, рассказывая о Маргарите, она почувствовала, что краснеет. И что голос перестает ее слушаться.



Когда Милана первый раз прочитала этот роман, он настолько ее потряс, что она стала представлять себя на месте Маргариты. И сейчас, прямо во время выступления, вдруг вспомнила об этом и испугалась, что кто-то сейчас раскусит ее. И от этого ей почему-то стало невыносимо стыдно.

В зале зашушукались: пунцовые щеки Миланы было видно даже с галерки. Она поняла, что надо срочно спасти ситуацию. Прервала себя на полуслове и сказала — совершенно обычным голосом, совершенно обычной интонацией, именно так, как она говорила с друзьями:



— Слушайте, я так не могу. От «Мастера и Маргариты» у меня всегда столько эмоций, что я даже сейчас не могу с ними справиться, хотя не читаю роман, а всего лишь рассказываю о нем. У вас бывает такое?

— Бывает! — поддержала ее с места подруга Зоя. — У меня так же со стихотворением про собаку было...

— А у меня в детстве с «Нарнией», — подхватил кто-то еще.

Милана смогла отдышаться, пока зрители вспоминали свои любимые произведения, и дальше уже спокойно продолжила презентацию.

Не могу сдержать
свои эмоции, а
у вас такое было?

Бывает...
у меня так
со стихом
про собаку.



А у меня
так с «Алисой».

У меня
так было,
с «Нарнией»...



СДЕЛАЙ САМ!

Еще раз запиши свою презентацию на видео — с самого начала до самого конца. Выступай так, как ты будешь выступать перед публикой, — с паузами, вопросами в зал, мимикой и жестами.

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ	МОЖНО
Стоять неподвижно на протяжении всего выступления	Ходить по сцене, периодически останавливаясь у флипчарта, у доски, у стола и т.д.
Не смотреть на зрителей	Смотреть в зал, раз в две секунды меняя свой объект внимания
Говорить монотонно	Менять интонацию, делая ее тише, громче, быстрее, медленнее, веселее, серьезнее и т.д.

Хома! Будь аккуратнее!

Еще немного!



НАПРИМЕР, ТАК!

Сергею с трудом давались публичные выступления. Он и с друзьями предпочитал в основном общаться по Сети. Но четвертную контрольную работу по физике учитель задал Сергею в виде презентации. Отвертеться не получилось.

Саму презентацию Сергей сделал быстро, а вот подготовка к выступлению заняла много времени. Он репетировал и перед телефоном, и перед зеркалом и все равно чувствовал: где-то к середине выступления начнет страшно волноваться. И тогда Сергей... сделал ход конем.

Самую сложную часть выступления (она заняла полторы минуты) записал на видео и вставил это видео в файл презентации. На уроке, когда дело дошло до того самого трудного участка, Сергей со словами: «А этот кусок я специально записал для вас», — включил видео с собственной «домашней заготовкой». И после этого, слегка успокоившись, продолжил выступление.

«Ну ты молодец! — Учитель поставил ему "пять". — Я ведь видел, что тебе тяжело выступать у доски, решил — надо дать тебе больше практики. Но ты и тут увильнул. И как красиво увильнул!»

Единственно верных решений не бывает. Ищи тот путь, что будет удобен и тебе, и зрителям.



ГЛАВА 9. КАК НЕ ПРЕВРАТИТЬ ЗРИТЕЛЕЙ В ХЕЙТЕРОВ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

День, когда нужно выступить с важной презентацией, ты вряд ли занесешь в список счастливых. Точнее, после того как презентация будет закончена, аплодисменты сорваны, а признание получено, ты наверняка почувствуешь себя на седьмом небе. Но вот все, что будет твориться до презентации...

Возможно, утром ты обидишься на родителей. Или у тебя подгорит яичница. Или дождь испортит твою прическу и костюм. Или ты просто поймешь, что никого из ныне живущих людей (и ранее живших тоже) не хочешь видеть совсем. Представь себе, это нормально. И в девятой главе мы поговорим о том, как общаться с людьми до презентации, во время нее и даже после (не поверишь, это тоже важно).



А ЗАЧЕМ С ЭТИМИ ЛЮДЬМИ ОБЩАТЬСЯ, ЕСЛИ ВЫ САМИ ГОВОРИТЕ, ЧТО ОБЩАТЬСЯ С НИМИ СОВСЕМ НЕ ХОЧЕТСЯ?

Ну, как минимум чтобы никому не нагрубить. Потому что это ведь для тебя презентация — самое тревожное и важное событие недели, а для твоей бабушки: «А, Вася там какой-то доклад про бабочек будет делать. Да короткий, всего на 5 минут. Там кроме него еще штук пятнадцать таких же докладчиков». И бабушка никогда в жизни не поймет, с чего вдруг любимый внук Вася начал на нее кричать прямо посреди завтрака, — обидится и будет права.



1

первое правило — не скрывай свое волнение от близких.
скажи им: «я сегодня очень нервничаю из-за презентации.
извините, если вдруг сорвусь на ровном месте».

Может быть, ты и не сорвешься. Может быть, родители, услышав от тебя это, сами постараются быть с тобой потактичнее. Но даже если ты все-таки швырнешь кофейной чашкой в стену (мы совершенно не одобряем такой поступок: нам жалко и кофе, и чашку, и стену), тебя хотя бы поймут. И не примут твои «психи» на свой счет.

Ого! Вот это повод!
Неожиданно!
Интересно!

Во Вася
дает...



— мая

Второе правило — возьми с собой на презентацию распечатку своего доклада и слайдов, флешку и дополнительную флешку.



Так у тебя возникнет ощущение, что ты контролируешь ситуацию. Потому что, даже если ты вдруг по дороге в школу подумает, что ты что-то забыл, — тут же откроешь распечатку и вспомнишь. Или если занервничаешь: «А вдруг флешка не откроется?» — тут же успокоишь себя: «У меня есть запасная». Особо тревожные даже сохраняют файл в нескольких программах и посылают его себе на электронную почту.



Кстати, Светлане Иконниковой, одной из авторов этой книги, такой способ контроля ситуации однажды очень помог. Она собиралась выступать перед очень важной и статусной аудиторией. И от волнения, собирая сумку, забыла положить в нее флешки. Такого с ней не случилось вообще никогда: она всегда, отправляясь вести тренинг, проверяла по списку, все ли взяла с собой. Но именно в этом случае система дала сбой.

Светлана обнаружила свое «безфлешечье» за 15 минут до начала презентации. К счастью, все файлы были у нее в электронной почте. Она быстро раздала вайфай с телефона на презентационный ноутбук, скопировала файлы на рабочий стол и начала презентацию как ни в чем не бывало.



Словом, не пренебрегай почтой или облаком: они могут оказаться твоей палочкой-выручалочкой.

Вот флешки!
Осталось залить
в облако.

Я наготовил
флешечек.



Как это делать, мы уже рассказывали в шестой главе, так что не удивляйся, если вдруг за час-полтора до презентации ты почувствуешь: хочется, чтобы она поскорее началась. Знаешь, почти все беременные женщины, когда до родов остается еще месяц-два, очень хотят поскорее родить и начать воспитывать малыша. Казалось бы, ой, это же больно! Как можно мечтать о родах? Но ожидание здорово выматывает, так что, понимая, что впереди ждет важное, но тревожное событие, многие говорят: «Скорее бы уже это случилось!»



И ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОБЫСТРЕЕ ПРОШЛИ ЭТИ ПОЛТОРА ЧАСА ДО ПРЕЗЕНТАЦИИ?



Может быть, ты удивишься совету, но поверь, он испытан и временем, и разными людьми (совсем разными: интровертами, экстравертами, начинающими спикерами, опытными...) — и все как один говорят: да, это работает.

Постарайся уединиться, особенно в последние 15 минут перед презентацией. Это очень важно — одиночество поможет тебе «собрать мысли в кучку», настроиться на выступление, вспомнить все сложные моменты (и то, как ты будешь их обходить).



Конечно, статусным спикерам в этом плане проще — они, собираясь на выступление, высылают организаторам райдер, где обязательным пунктом значится: «отдельная комната для спикера». Там, в этой отдельной комнате, спикер настраивается на работу и выходит на сцену только после того, как ведущий его объявит. Не раньше!

Вообще, это очень тяжело — быть на сцене, когда зрители еще только подтягиваются в зал и настраиваются на работу. Что в такой момент делать спикеру? Общаться с залом? Делать вид, что он никого не замечает? Сидеть на стуле, рассматривая собственные носки? Так себе варианты, прямо скажем.



Итак, с комнатой для уединения у тебя наверняка не получилось. Где найти одиночество? Например, на подоконнике (особенно если твоя школа в старом здании и подоконники у вас шире экватора). Сядь на него, возьми в руки распечатку своей презентации (вот для чего еще нужны распечатки — чтобы отгородиться ими от мира) и сосредоточься на своем выступлении. Или ты можешь уйти в себя прямо в зале, где проходит конференция. Отключись ненадолго от того, что происходит на сцене, — помочь опять же могут распечатки, — подумай о своих бабочках (или какая у тебя тема презентации? Котики? Дождевые черви?).



Некоторые участники наших курсов говорили, что они для «ловли дзена» запираются в кабинке туалета, но тут может возникнуть опасность, что в кабинку начнут ломиться нетерпеливые, причем в самый неподходящий момент. Словом, делая выбор в пользу туалета, здраво оцени его пропускную способность.



ТО ЕСТЬ В ПОСЛЕДНИЕ МИНУТЫ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ ЛУЧШЕ НИ С КЕМ НЕ РАЗГОВАРИВАТЬ?

Правильно! Оставь это время для себя — своих мыслей, своих эмоций и своего волнения. Более того, даже в первые секунды твоего выступления лучше ничего не говорить.



Помнишь, мы уже писали об этом в пятой главе: не начинай презентацию, пока ты идешь к сцене и даже на сцене (или у доски), сначала помолчи, дай всем настроиться на твое выступление. В конце концов, позволь людям сначала тебя рассмотреть!



Впрочем, нет. Кое-какой важный, но короткий разговор перед выступлением все-таки нужно совершить. Попроси кого-нибудь из друзей, чтобы он (или она) снял тебя на видео. Если телефоном пользоваться нельзя, пусть хотя бы слушает очень внимательно и потом расскажет, как ты выглядел со стороны.

Смотреть видео с собственной презентации — занятие не самое приятное. Ты будешь хвататься за голову, рвать на себе волосы, кусать локти и биться головой об стену: «Ну почему я так страшно выгляжу?! Почему я так коряво говорю?! Что за скрипучий голос?! Что это за жест у меня такой? Почему я вечно кручу пальцем, как змея хвостом?!»



Если тебя это успокоит, знай, что даже самые опытные спикеры не любят смотреть видео с собой в главной роли: они тоже находят у себя миллион ошибок. Сразу подели свои ошибки на два, ведь ты самый придирчивый зритель, большинство же из тех, кто сидел в зале или в классе, не заметил и трети твоих недочетов.

Теперь ты будешь знать, в каком направлении двигаться — работать над жестами, ставить голос, составлять план презентации. Если ты сам себе не понравился на видео, значит, следующее твое выступление окажется лучше!

Впрочем, смотреть видео ты будешь после. А пока работа со зрителями!

Я ужасен
на видео...



А я хорош
везде и
всегда...





КАК С НИМИ РАБОТАТЬ? ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ?

Конечно. В первых же словах своего выступления сообщи, сколько будет длиться твоя презентация и сколько времени ты отведешь на вопросы из зала (и напомним, что отвечать на вопросы будешь после того, как сделаешь свой доклад).

А вот теперь реши задачку на сообразительность. Маша и Даша делали презентации. Маша сказала своим зрителям: «Мое выступление продлится 10 минут» — и выступала 12 минут. А Даша сказала своим зрителям: «Мое выступление продлится 10 минут» — и выступала 8 минут. Чье выступление зрителям понравилось больше — Машино или Дашино? Правильный ответ — Дашино.

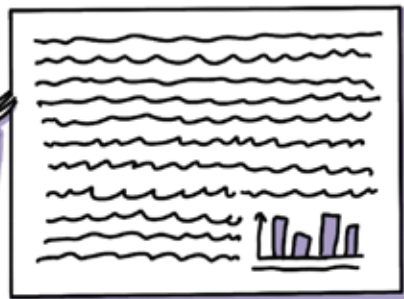
Когда ты объявляешь: «Я буду выступать 10 минут», люди уже настаивают на то, чтобы подарить тебе ровно 10 минут своего внимания. Если ты уходишь на одиннадцатую или двенадцатую минуту, у слушателей возникает ощущение, что ты воруешь их время. А вот если ты выступаешь всего 8 минут, реакция зрителей бывает обратной — им кажется, что ты даришь им 2 минуты. Вспомни, то же самое случается с учителями: если вдруг прозвенел звонок на перемену, а учитель не выпускает вас из класса, что ты думаешь в этот момент? Уж точно не «Боже, какой замечательный у нас педагог!».

Поэтому не перебирай время. Лучше посвети побольше минут ответам на вопросы.

8
или
10
?



На этом слайде вы можете увидеть мои объяснения данной формуле бифуркационных уравнений. Далее мы рассмотрим пфаффиан...



О боже!
Он никогда
не закончит...

Хуже
уже
некуда...

Уже час
говорит, а
сказал на
10 минут...

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ Я СКАЖУ: «НУ А ТЕПЕРЬ ВАШИ ВОПРОСЫ», А МЕНЯ НИКТО НИ О ЧЕМ НЕ СПРОСИТ?

Ты молодец, что озадачился этим до презентации. Первый вопрос всегда задать трудно: вроде бы в голове что-то крутится, но кто знает — вдруг это глупость? Вдруг надо совсем другие вопросы задавать? Вдруг... эти «вдруги» заставляют зрителей сидеть тихо, а спикера — краснеть у всех на виду.

1

Решить эту проблему можно двумя способами. Первый одобрит любая пресс-служба крупной корпорации. Перед выступлением подойди к своему лучшему другу или подруге и попроси, чтобы он (или она) задала тебе первый вопрос. Можешь даже посоветовать ему (или ей), о чем можно спросить.

Такой прием действительно используют пресс-службы на пресс-конференциях с журналистами — иногда для того, чтобы раскатать аудиторию (некоторые журналисты тоже могут стесняться задать вопрос первым, ты знал про это?), иногда для того, чтобы первым вопросом направить ход мыслей журналистов в нужное для спикера русло. Порой это получается, иногда нет, но в любом случае прием такой существует, и помощь друга тебе уж точно пойдет на пользу.

2

Второй способ — задать вопрос самому себе. Например, сказать: «Когда я рассказываю про бабочек, меня часто спрашивают: "Ну что ты опять про своих бабочек? Неужели другой темы нет?" Но бабочки — они и правда удивительные насекомые», — и дальше коротко и емко расскажи, чем же они удивительны. Будет отлично, если ты приведешь пример из жизни — как правило, такие примеры побуждают слушателей задавать вопросы.

Многие спрашивают,
что я все про корм?
Корм — это удивительно
вкусно, сытно и тепло!



А КАК НУЖНО ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ? КОРОТКО ИЛИ ДЛИННО?

Не односложно, но коротко. Пространные рассуждения оставь до своей следующей презентации. Вопрос-ответ — это как пинг-понг, шарик здесь не должен задерживаться на одной половине поля.



А ЕСЛИ Я НЕ ЗНАЮ ОТВЕТА НА ВОПРОС?

Может быть, ты видел, осенью 2019 года по интернету гуляло видео: молодой человек, представитель городского совета одного из крупных мегаполисов (не будем называть его имя и город), в ответ на вопрос журналиста, почему белые медведи не едят пингвинов, сказал, что пингины издают слишком громкие звуки и этим отпугивают мишек.

На самом деле представитель городского совета понятия не имел, почему белые медведи никогда не дегустировали пингвинье мясо. Он сморозил на камеру первое, что пришло в голову. И над ним закономерно начала смеяться вся страна. Ты уже понял, почему белые медведи не едят пингвинов? Правильно, потому что медведи живут на Северном полюсе, а пингины — на Южном. И между ними почти 13 тысяч километров. Слишком далеко, чтобы сгонять пообедать, согласись?



Думаем, ты уже понял, что нужно отвечать, когда тебя спрашивают о том, чего ты не знаешь. Честно признаться: «Я этого не знаю. Но если вам важно, я могу поискать информацию и обязательно расскажу!» И тогда никто не обвинит тебя в некомпетентности.

Вообще, если тебе задают вопросы — это отлично. Значит, ты зацепил. Значит, твоя презентация получилась!



И ЕЩЕ ОДНА ВАЖНАЯ ДЕТАЛЬ

Не все это делают, а жаль. Если ты выступаешь перед незнакомой аудиторией, сделай последним слайдом презентации адрес своей электронной почты (или адрес страницы в соцсетях) и предложи всем желающим присылать вопросы и комментарии тебе в личку. Не факт, что кто-нибудь пришлет свой вопрос, но этим ты покажешь, насколько заинтересован в общении с аудиторией и как ценишь мнение слушателей.



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

Николай, 15-летний студент наших курсов, однажды выступал на конференции научного общества учащихся. Доклад его оказался схожим по теме с докладом еще одного участника (назовем его, например, Ваней). Почувствовав в Николае конкурента, Ваня повел себя далеко не джентльменским образом. Прямо в середине Колиного доклада он начал выкрикивать вопросы с места. Поначалу Николай пытался их игнорировать, но Ваня не унимался. Он буквально требовал: «Ответь на мой вопрос! Или ты вообще ничего об этом не знаешь?!»



Учительница, которая была куратором конференции, видимо, сама растерялась и не знала, как унять смутьяна. Николай почувствовал: Ваня и правда может сейчас развалить весь его доклад. И он почти интуитивно догадался, как поступить.

— Я с удовольствием отвечу на твой вопрос, но после того, как завершу доклад. Иначе я не уложусь в тайминг, — ответил он.

— Нет! — настаивал Ваня. — Ответь сейчас.

— Хорошо. — Николай кивнул. — Твой вопрос затрагивает другую тему — не ту, что раскрыта у меня в докладе. Нас здесь пятьдесят человек. Давайте проголосуем: если большинство окажется за то, чтобы я продолжил доклад и потом поговорил о твоей теме, я продолжу и попрошу тебя подождать ровно шесть минут. Если проголосуют за то, чтобы я не делал свой доклад, а вместо него поговорил с тобой о твоей теме, — я буду говорить с тобой. Кто за доклад, поднимите руки! — обратился он к залу.



Руки подняли все, кроме Вани. Николай улыбнулся и продолжил доклад. А Ваня потом отказался выступить со своим.

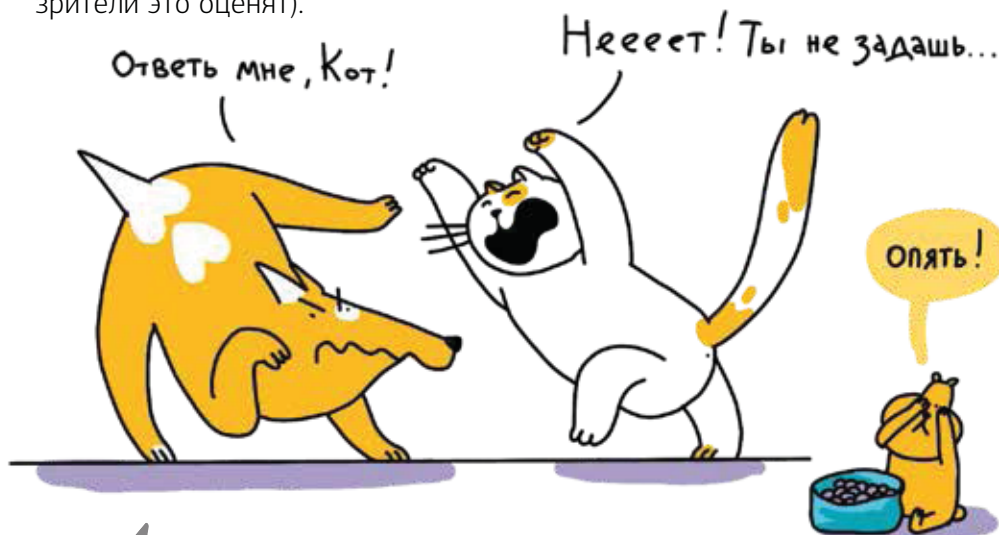


Такие хейтеры (Ваня еще оказался легким случаем!) встречаются у каждого успешного спикера. Каждый, даже самый именитый лидер общественного мнения может вспомнить случай, как на его выступлении половина зала встала и вышла из аудитории. Или как внезапно отключилось электричество. Или как в кабинет забежала мышь, и все завизжали и повскакивали с мест. Или... миллион этих «или» разной степени ужасности.



Что делать? Есть три правила.

- ▶ Правило 1. Не делай вид, будто ничего не происходит. Отреагируй!
- ▶ Правило 2. Будь доброжелателен к любому хейтеру. Пока хейтер задирает тебя (при условии, что твоя презентация действительно интересная), весь зал его ненавидит. Но как только ты вступишь с ним в перепалку, зал мгновенно возьмет попкорн и будет следить уже не за твоей презентацией, а за твоей схваткой с хейтером: она интереснее!
- ▶ Из правила 2 следует правило 3. Поступай как Николай. Предложи хейтеру пообщаться отдельно, чтобы не отвлекать аудиторию (это важно! Объясни, что ты беспокоишься об аудитории, а не о себе, — зрители это оценят).



СДЕЛАЙ САМ!

Подготовь короткий доклад по теме «Как выступать перед сложной аудиторией» и выступи с ним на уроке или на классном часе. Да, можешь подготовить прямо по нашей книге! При этом не забудь, перед началом доклада объяви, сколько времени он у тебя займет и сколько минут ты отведешь на вопросы из класса.

Твои одноклассники могут удивиться такой схеме, но ты сам увидишь: если доклад действительно будет качественным, вопросы к нему возникнут (первый вопрос можешь инициировать сам). А возможно, и учитель поддержит тебя и предложит классу всегда в конце доклада задавать вопросы.

Напиши
короткий
доклад.

Как выступать
перед сложной аудиторией



ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ

Заставлять себя общаться с людьми перед презентацией, даже если совсем не хочется

Срывать на окружающих свою тревогу

Сразу по окончании доклада убегать со сцены

МОЖНО

Уединиться, закрывшись от мира распечаткой с презентацией, ноутбуком или планшетом. Ты имеешь право собраться с мыслями

Честно сказать: «Я волнуюсь из-за презентации и могу быть немного нервным»

Предложить слушателям задавать вопросы

Тревога

Я волнуюсь

А это тебе, Хома!
Значок «Хома-герой»

Спасибо!



НАПРИМЕР, ТАК!

Десятиклассницу Лизу выбрали председателем совета старшеклассников школы. На первом заседании она должна была рассказать, какой видит работу совета под своим началом. Прямо скажем, в совете не все поддержали кандидатуру Лизы — «погоны» председателя манили и других. Лизин доклад то и дело прерывала ее одноклассница Вера — девушка явно была настроена против всего, что говорит Лиза. Тогда Лиза пошла на решительный шаг.

«Давайте так, — сказала она. — В ближайшие пять минут я заканчиваю свой доклад. Потом мы разбиваемся на две команды: одна моя, вторая команда Веры. И обсуждаем, что можно улучшить. Пусть мой доклад будет отправной точкой для ваших предложений. А после этого каждая команда расскажет, какие изменения она предлагает внести».

Первой с рацпредложениями, конечно же, вышла команда Веры. И надо сказать, идеи команды оказались вполне здравыми: Вера почувствовала, что Лиза уважает ее как соперника и прислушивается к ее мнению, — и ее злость как-то сама собой перешла в конструктивное русло. Потом Лиза и Вера работали в совете вместе, поддерживая друг друга.



ГЛАВА 10. ПОЧЕМУ ЛИЧНОСТЬ ПРЕЗЕНТАТОРА ВАЖНЕЕ ЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ?

О ЧЕМ ЭТА ГЛАВА?

Порой бывает очень обидно: ты сделал все как надо, подобрал картинки, выучил начало, ты отрепетировал свое выступление, ни разу не сбился, грамотно держал паузу... Да и доклад твой в целом удался — тебе даже аплодировали и задавали вопросы. Но вслед за тобой вышел человек, который явно меньше готовился. И слайды его были сделаны на коленке (а может, их и вовсе не было, человек сказал: «Да мне доски хватит!»), и выступал он дольше, чем было запланировано... А ему аплодировали больше, чем тебе. И ты сам почувствовал — он тебя сделал. Положил на обе лопатки. Почему? И как стать тем, кто «сделает» других? Про это и поговорим в последней главе.



А ПОЧЕМУ ТОТ, КТО МЕНЬШЕ ГОТОВИЛСЯ, ВЫСТУПИЛ ЛУЧШЕ? В ЧЕМ СЕКРЕТ?

Да?!
В чем же секрет?



Вовсе не в том, что он меньше готовился. Если бы тот, другой, еще и подготовился как следует, он бы выступил еще лучше (так что готовиться надо в любом случае, подготовка еще никому не мешала). Секрет здесь в другом — в уверенности.

ЗРИТЕЛИ ОЧЕНЬ СИЛЬНО РЕАГИРУЮТ НА УВЕРЕННОСТЬ СПИКЕРА. ЧЕМ БОЛЬШЕ ОН ВЕРИТ В СЕБЯ, ТЕМ ЛУЧШЕ К НЕМУ РАСПОЛОЖЕНА ПУБЛИКА.

Люди чувствуют энергию, которая идет от презентатора. Они заряжаются его радостью, они подхватывают его внутренний восторг оттого, что — ура — он на сцене, он сейчас расскажет всем что-то очень интересное! Если у человека горят глаза, если он легко шутит, если он улыбается залу и первым смеется над своей же ошибкой, зрители распишутся в своем полнейшем обожании.

В одном из загородных лагерей была традиция: каждое утро кто-то из вожатых должен был проводить зарядку. На главную площадь выходили все «пионеры» (интересно, в твоём лагере тоже всех детей и подростков по привычке называют пионерами?), около трехсот человек, перед ними на сцену вставал вожатый и показывал привычные утренние упражнения: руки в стороны, ноги вверх... В общем, ничего интересного, на зарядку все ходили как на каторгу.



И тут подошла очередь проводить зарядку 18-летней вожатой Зине. Девушкой Зина была совсем не спортивной. Да чего уж там, Зина была откровенно полной. Но правила есть правила — зарядку должны проводить все.

Зина вышла на сцену. Окинула взглядом все три сотни своих «спортсменов» и сказала: «Ну, вы как хотите, а я буду показывать вам упражнения. Только знайте: у меня ничего не получится. Кто, увидев мои упражнения, догадается, что я хотела показать, и сделает правильно — молодцы!»

В то утро лагерь дружно качал пресс, потому что все триста человек хохотали над Зиниными комментариями непрерывно. Она, кажется, даже специально старалась делать упражнения понелепее — так, чтобы у нее самой был повод над собой же и посмеяться.

На следующее утро все скандировали: «Зина! Пусть зарядку проводит Зина!» Так вожатая Зина стала всеобщей любимицей лагеря. Хотя могла бы на самой первой своей зарядке сконфузиться, расстроиться, засмущаться — веер реакций огромен.



НЕТ, С ЗАРЯДКОЙ — ЭТО ДРУГОЕ! А ЕСЛИ У МЕНЯ НЕ ЗАРЯДКА, А СЕРЬЕЗНЫЙ ДОКЛАД? КАК ТУТ ШУТИТЬ?

Думаешь, если у тебя серьезный доклад, ты должен нести людям знания, только знания и ничего, кроме знаний? Вовсе нет. Людям нужны не только знания (а порой даже не столько знания), сколько эмоции и впечатление. Например, многие любят есть мясо. Но мало кто скажет: «Больше всего я люблю мясо, которое просто сварили без соли и специй». Нет, когда люди говорят: «Я люблю мясо», они имеют в виду или прекрасно приготовленный бифштекс, или сочную отбивную, или запеченную в фольге буженину... В общем, вроде бы и мясо, но с добавлением самых разных специй (да еще и приготовленное не без хитростей).



Вот эти самые «специи» и есть личность спикера. Если ты просто возьмешь информацию из учебника и передашь ее слушателям, это будет то же самое, что сварить мясо без соли, перца, лаврушки... Невкусно это будет.

ХОРОШИЙ СПИКЕР НЕ ПРОСТО
ПЕРЕДАЕТ ИНФОРМАЦИЮ ЗРИТЕЛЯМ.
ОН ИЗ ВСЕХ СИЛ ХОЧЕТ ЕЕ ПЕРЕДАТЬ
И ИСКРЕННЕ РАДУЕТСЯ, ЧТО У НЕГО
ЕСТЬ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ.

Еще немного
перчика и лаврушки —
и вуаля!



ТО ЕСТЬ НАДО ДЕЛАТЬ ВИД, ЧТО МНЕ НРАВИТСЯ ВЫСТУПАТЬ? ДАЖЕ ЕСЛИ МНЕ СТРАШНО?

Это очень хороший вопрос, но на него будет не очень простой ответ. С одной стороны, да, можно сделать вид, что тебе нравится выступать. У некоторых людей отлично работает самовнушение. Они могут сказать себе: «О, я обожаю сцену!» — и через пять минут уже чувствовать себя на ней как рыба в воде, хотя недавно у них тряслись поджилки. Некоторые из таких самовнушаемых даже утверждают, что они умеют включать и выключать у себя такие сильные чувства, как любовь.



Может быть, конечно, они привирают (наверняка привирают!), но в любом случае ты запросто можешь проверить свою степень самовнушаемости. Попробуй убедить себя, что сцена — мечта всей жизни. Если даже и не получится поверить в это на сто процентов, ты в любом случае будешь чуть меньше волноваться.

С другой стороны, отказываться от собственных чувств и эмоций — значит, быть неискренним. И это наверняка станет заметно. Признаться, ты же почти всегда угадываешь, какое на самом деле настроение у твоей, например, лучшей подруги, даже если она говорит: «Да все нормально!» Ты же чувствуешь, что ненормально.

Словом, если ты и правда очень сильно волнуешься (или совсем не умеешь шутить), не пытайся делать вид, что ты абсолютно спокоен и феерически весел. Не получится.



А ЧТО ЖЕ ДЕЛАТЬ? Я ТОЖЕ ХОЧУ БЫТЬ ОТЛИЧНЫМ ОРАТОРОМ!

Стань самим собой. В этом как раз и кроется корень обаяния уверенных в себе людей — они не пытаются стать кем-то, они спокойно предъявляют зрителям себя. Самих себя, представляешь? Не пытаются казаться лучше. Не пытаются спрятать волнение. И даже ошибки свои любят — как часть себя. И это придает им и смелости, и уверенности, и того, что мы называем харизмой. Если человек уверен, что он душка, с чего бы зрителям-то в этом сомневаться?

И у тебя тоже получится быть лучшим, точнее даже, единственным. Потому что ты окажешься единственным в своем роде: больше никто не сможет выступать так, как ты, ведь ты будешь самим собой.



Я СОВСЕМ ЗАПУТАЛСЯ. ВЫ ЖЕ РАНЬШЕ ГОВОРИЛИ, ЧТО НУЖНО УЧИТЬСЯ ВЫСТУПЛЕНИЯМ, А ТУТ ВДРУГ — СТАНЬ САМИМ СОБОЙ...

Подожди, ты просто не дочитал главу до конца. Смотри, какая штука. Быть самим собой не значит оставить себя как есть, поставить самому себе памятник и возложить к нему венки. Быть собой — это значит внимательно изучать себя самого и смотреть: а как тебя воспринимают окружающие? На что они особенно хорошо реагируют? Может быть, им нравятся твои шутки. Или ты цепляешь внимание лиричностью, а не смехом? Может быть, им нравятся твой яркий стиль и розовые волосы. Или ты привлекаешь их своей серьезностью и «академичностью» одежды? Может быть, им нравится твой броневой напор. Или ты цепляешь внимание тихим голосом и долгими паузами?

Постарайся на ближайшем своем выступлении (а лучше на двух-трех выступлениях) анализировать, как реагирует публика на твои слова, твои жесты, твой стиль поведения. И как только нащупаешь свой путь, смело иди по нему!



Еще лучше, если ты спросишь об этом своих друзей. Пусть они помогут тебе и расскажут, в чем ты особенно силен. Только спрашивай об этом лишь у тех, кто действительно хорошо к тебе относится и кто умеет не ранить словом. Приятели-завистники (есть и такие!) могут специально сказать какую-то колкость. А приятели-правдорубы могут ответить тебе честно, но так больно, что у тебя вообще отпадет все желание выступать. Ведь твоя задача — концентрироваться не на своих недостатках, а на достоинствах. И тогда недостатки сгладятся сами собой.



На одном из тренингов у Нины Зверевой занимался 16-летний парень. Он всегда выступал лучше всех, при этом говорил странные вещи с каменным лицом. Но слушали его не отрываясь.

Например, он говорил: «До Нового года — десять минут. Мама куда-то пропала. Папа тоже. Может, поругались, может, пошли погулять. Старший брат привел девушку. Девушку терпеть не могут мама, папа, бабушка и кот. Брат и девушка готовятся встречать Новый год и пьют шампанское. Я хожу по квартире и прошибаю лбом несколько стен. Хорошее занятие! А на экране уже президент. Вот это Новый год! Вот о таком я мечтал! Чтоб меня никто не наряжал в белую рубашку, чтобы никто не заставлял меня говорить тосты, чтобы не было никакой суеты... И тут отец хватает меня за шкирку, мама надевает на меня белую рубашку, брат с девушкой требуют тост, и бабушка вручает вязанный свитер...»



Он рассказывал это с таким выражением лица, будто за секунду до выхода на сцену съел два лимона. Никто из нас не мог удержаться от смеха.

— Как тебе это удастся?! — бросались к нему после выступления другие участники тренинга. — Эта история — она была на самом деле или ты придумал?

— Да я сочиняю по ходу, — пожимал плечами он. — На самом деле все было не так. — Тут он замолкал, выдерживал длиннейшую паузу, а потом произносил куда-то в стол: — Хотя могло быть и так.

И все понимали: этот человек нашел свою дорогу. Это его стиль — не только на сцене, но и в жизни. Он не притворяется — он так живет.

Кстати, потом парень признался: поначалу он пробовал быть эдаким человеком-праздником. Улыбался во всю сцену, шутил, хохмил... И чувствовал: все это такая фальшь! А его «кислые» выступления, в которых, возможно, не было ни слова правды, вдруг оказались честными. Так бывает!



А ЕСЛИ Я САМ ДО КОНЦА НЕ ПОНИМАЮ, КАКАЯ МАНЕРА ВЫСТУПЛЕНИЯ — МОЯ?



Вот тут как раз все очень просто. Забей в поисковике всего два слова — «стендап» или «TED». И смотри выступления стендаперов и спикеров TED. Ты удивишься, насколько они все разные! А дальше встань перед зеркалом и попробуй говорить в стиле то одного, то второго, то третьего, то тридцать пятого. В какой-то момент ты почувствуешь: «Ой, а вот в этом стиле мне легко! Вот тут у меня все получается!» — значит, это твой стиль и есть!

На всякий случай еще раз выступи в том же стиле и запиши сам себя на телефон, а потом посмотри видео. Ну как? Тебе ведь не показалось? У тебя и правда хорошо получается? Если сомневаешься, можешь показать это видео друзьям или братьям-сестрам — пусть они скажут свое веское, но доброжелательное слово!

Конечно, ты не будешь стопроцентно копировать известного спикера. Ты пойдешь своей дорогой. Но найти стартовую точку на этой дороге очень хорошо помогает такой вот «анализ перед зеркалом».



А КАК ЛУЧШЕ — ЖЕСТИКУЛИРОВАТЬ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ ИЛИ НЕТ?

Да все равно! Если найдешь свой стиль, тебе не придется думать, куда деть руки, как ходить по сцене и сидя выступать или стоя. Ты будешь думать только о теме выступления, руки и ноги займут себя сами. И конечно, не забывай готовиться к презентации. Даже если ты нашел свой стиль и понял, что ты в нем прекрасен, усилий на подготовку никто не отменял.



ЕСЛИ ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

15-летняя Альбина очень быстро нашла свой стиль. Она была высокого мнения о себе, отлично училась, прекрасно одевалась и действительно отличалась от «серой массы» в лучшую сторону. Но, когда она выступала с докладами и презентациями, никаких бурных аплодисментов не срывала, хотя совершенно точно была уверена: выступает она «в своем стиле». Даже учителя, ставя ей «пять» за доклад, как-то подозрительно морщились. «Они мне завидуют!» — думала Альбина про одноклассников.

Но однажды, делая доклад, Альбина оговорилась — всего-навсего произнесла слово «странный» без буквы Т. Причем произнесла громко и отчетливо. Класс заржал так дружно, словно год репетировал. Никто не поддержал Альбину. Никто не пришел ей на выручку. Никто не похлопал ее по плечу: «Да все нормально, бывает!» Над ней все радостно смеялись, словно долго-долго ждали этого момента.



После этого случая Альбина пришла к нам на курсы, и мы стали разбирать, почему же одноклассники были так жестоки. Наверное, ты и сам уже догадался, в чем дело? Альбина была собой, но ее образ всезнайки и задаваки так сильно раздражал, что одноклассники действительно хотели, чтобы она наконец-то ошиблась. Да, они злорадствовали, потому что никому не понравится, когда на него смотрят с презрением. Быть собой — отлично! Но при этом всегда нужно относиться с уважением к окружающим.

Мы предложили Альбине составить список — написать двадцать пунктов, чему она может научиться у своих одноклассников. Поначалу Альбина вносила в список только пункты вроде «ругаться матом» и «прогуливать уроки» и комментировала: «Что, скажете, этому мне надо учиться?!» — но чем дольше она вместе с нами анализировала поведение свое и одноклассников, тем сильнее менялось содержание ее списка. Двадцатый пункт выглядел так: «Я могу научиться у них дружелюбию».

«Я поняла, — призналась Альбина. — Даже если мне кажется, что я умнее всех в классе, нужно уважать каждого. Потому что в чем-то одном лучше всех я, в чем-то другом — другие люди».



СДЕЛАЙ САМ!

Собственно, это задание мы уже написали в главе. Включи лучшие стендапы, посмотри выступления спикеров на конференциях TED, а потом встань перед зеркалом и попробуй себя в разных стилях. Какой из них окажется твоим?

ВСЕ ПОНЯТНО, А ДЕЛАТЬ-ТО ЧТО?

НЕЛЬЗЯ	МОЖНО
Пытаться стопроцентно скопировать манеру выступления известного спикера	Попробовать выступить «в стиле спикера» и проанализировать, какие из его приемов будут тебе удобны для дальнейшего использования ✓
Заставлять себя выступать в том стиле, который тебе совсем не идет	Искать свой стиль, «тестировать» перед зеркалом разные варианты, чтобы найти лучший ✓
Быть недружелюбным к аудитории, высказывать слушателям свое презрение	Быть открытым, высказывать уважение к слушателям 😊



Оставили одного
все делать и
ушли чай пить...

НАПРИМЕР, ТАК!

Георгия мы звали парень-огонь. У него были ярко-красные дреды, невероятных цветов одежда, кроссовки с подошвами-фонариками, и он бесконечно фонтанировал всем, чем только можно фонтанировать — словами, жестами, вскриками. Иногда от его активности уставали только мы, чаще — вся группа. Его выступления были громкими и резкими, но эта громкость не привлекала, а раздражала, как приторное пирожное.

И вот однажды на занятие пришел — мы его даже не узнали! — коротко стриженный (практически под ноль) парень в обычных синих джинсах и такой же обычной белой футболке.

— Георгий?! Это ты?

— Ага. — Он улыбнулся, понимая глубину нашего удивления. — Мы же говорили о своем стиле. И я думал-думал — и решил быть не ярким, а собой. Мне же на самом деле комфортнее быть как все, а не «весь вечер на арене». Только на прическу пока не обращайтесь: пока снимал дреды, пришлось почти все волосы состричь. Но это ничего, отрастут.



И выступления Георгия вдруг стали иными. Вроде бы он говорил «как все», без криков и буффонады, но при этом отличался. Его яркость (а он, конечно же, был ярким) стала проявляться в необычном построении фраз, в расстановке акцентов... После того как Георгий перестал выжимать ее из себя, как воду из выстиранного белья, яркости в его выступлениях оказалось как раз столько, сколько нужно, и ни капель больше.

Ищи свой стиль! Задача стать хорошим презентатором — еще и задача поиска себя, а результат этого поиска пригодится тебе не только во время выступлений на сцене.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ. КАКОЙ СОВЕТ ТЫ ДАШЬ НАМ?

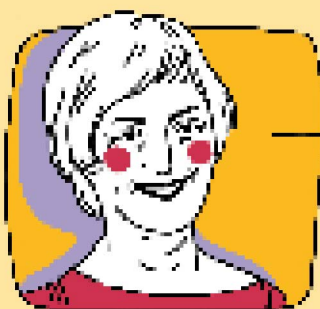
Однажды ты будешь студентом, молодым специалистом или генеральным директором компании. И будешь готовиться к защите диплома, презентации проекта или годовому собранию совета директоров. Достань эту книгу и прочитай ее еще раз! Те советы, которые мы даем тебе — школьнику, точно так же пригодятся и тебе — студенту, и тебе — менеджеру, и тебе — генеральному директору.

Помнишь, в начале книги мы составляли классификации презентаций и говорили, что их может быть очень много? Так вот, редкий критерий, по которому презентации не делятся, — это возраст выступающего. Не бывает детских и взрослых презентаций. Не важно, кто выступает — школьник или академик. Каждый из них строит свою речь по одним и тем же законам публичных выступлений — про эти законы мы и рассказали тебе в книге.

Впрочем, нет. Все-таки тебе повезло чуть больше. Подросткам легче учиться новому, чем людям в 30, 40, 50 лет. Поэтому, мы уверены, ты гораздо быстрее ухватишь суть и применишь знания на практике, чем это делают взрослые участники наших курсов. Но ведь и у взрослых всегда получается прокачать свои навыки публичных выступлений. Значит, у тебя получится тем более — ты станешь настоящим монстром презентаций!



В конце каждой главы мы давали тебе задание. А здесь, в заключении, хотим тебя кое о чем попросить. Расскажи нам, как тебе удалось выступить после того, как ты прочитал книгу? Какие советы оказались для тебя самыми полезными? А какие «прошли мимо нас»? Что тебе далось легко, а над чем пришлось работать? Может быть, теперь ты хочешь дать совет нам? Пожалуйста, не стесняйся, пиши!



Нина Зверева

Найди меня

▶ m.youtube.com/c/NinaZverevaRU

📌 t.me/ninazvereva

★ dzen.ru/nina_zvereva

✉ ninazvereva01@gmail.com

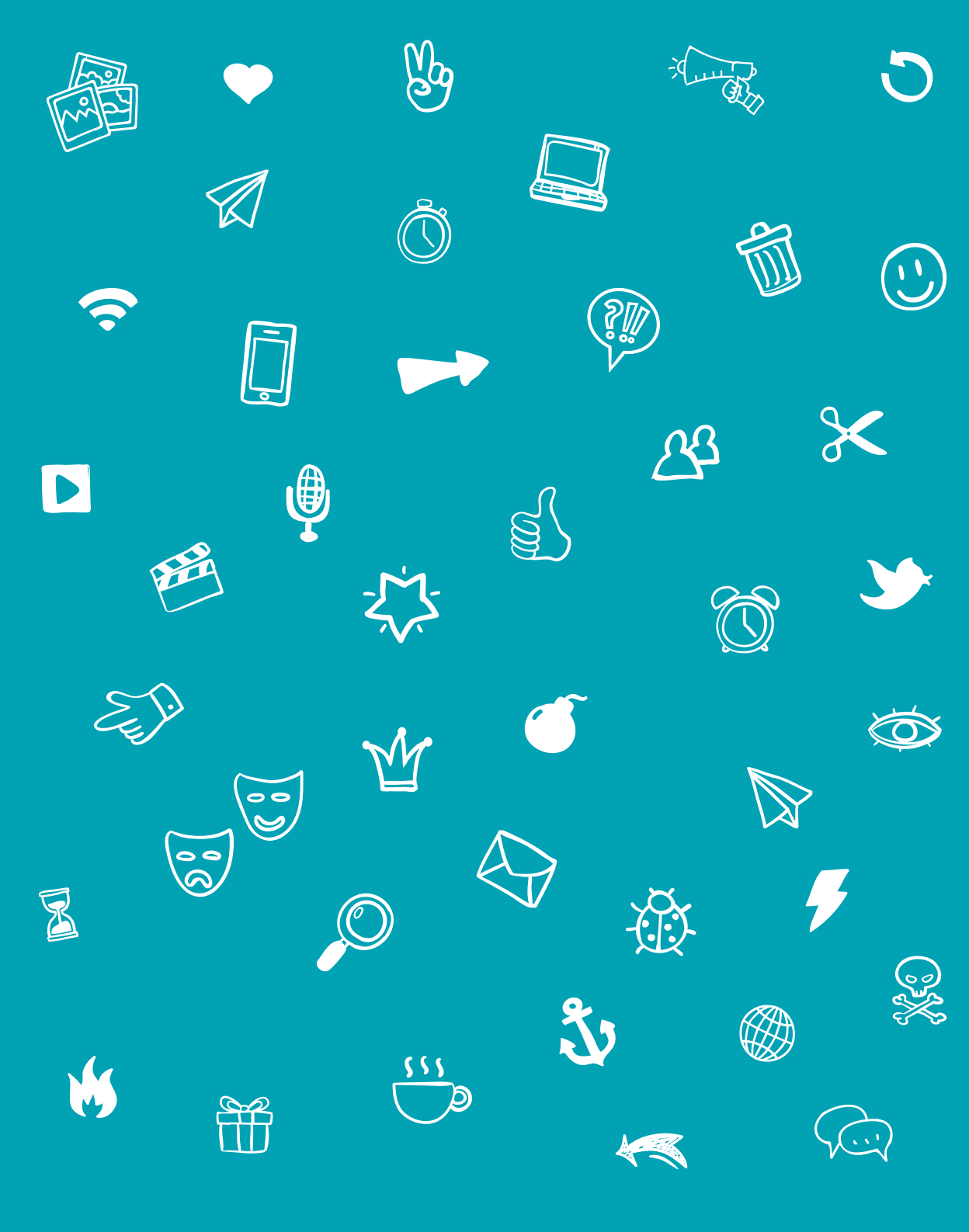
Я обитаю тут



Светлана
Иконникова

📌 vk.com/svetlana_ikoka

✉ svet.ikonnikova@gmail.com





НИНА ЗВЕРЕВА — журналист с 40-летним опытом и более чем 50 тысячами учеников, дважды лауреат премии ТЭФИ, профессиональный спикер, бизнес-тренер, преподаватель Московской школы управления «Сколково», автор книг-бестселлеров.



СВЕТЛАНА ИКОННИКОВА — писатель, блогер, преподаватель Высшей школы экономики, автор курса «Дрессированные тексты» и мама двоих сыновей.

Многие думают, что презентация — это выступление, которое сопровождается слайдами. Ну а если ты поздравляешь друга с днем рождения? Или делаешь доклад по химии на школьной олимпиаде? Или отпрашиваешься у мамы к другу на вечеринку? Все это тоже презентация!

Перед презентацией всех терзают одни и те же вопросы:

- 😊 Как заранее понять, удачно я выступлю или нет?
- 😊 И как я заставлю людей слушать меня?

😊 Может, лучше вообще не выходить на сцену?

😊 А если что-то пойдет не так?

Ответы на них проще, чем ты думаешь!

В каждой из 10 глав этой книги ты найдешь крутые лайфхаки, полезные фишки и интересные задания, которые помогут тебе всегда выступать блестяще!



CLEVER
издательство

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН WWW.CLEVER-MEDIA.RU



9 785001 544210

10-13
лет

EAS