

# ГЛАВА 5

---

## КАК ПЕРЕСТАТЬ БЕСПОКОИТЬСЯ

### ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ИЗ НАС ДЕЛАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ — ВСЕ РАВНО ЧТО ИДТИ К СТОМАТОЛОГУ

Это может нам не нравиться, но в какой-то момент нам придется на это пойти.

Двигаясь от подготовки к презентации, мы должны разобраться с причиной номер один, по которой делать презентации так тяжело:

#### **СТРАХ.**

Главный страх большинства — это боязнь публичных выступлений. Эта проблема совершенно понятна и гарантированно решается.

## ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ – ЗАБАВНАЯ ВЕЩЬ

Мало что так же важно для нашего личного и профессионального успеха, как умение выступать публично. Тем не менее для большинства из нас вряд ли есть что-то более пугающее.

То есть та вещь, которую нам нужно уметь делать хорошо, — это именно та вещь, которой мы боимся больше всего.

**Не удивительно, что нам так сложно добиться успеха.**

## ХОРОШАЯ НОВОСТЬ... МЫ ВСЕ – ПРИРОЖДЕННЫЕ МАСТЕРА ПРЕЗЕНТАЦИИ



Мы родились со знанием того, как передать свою идею аудитории (и в определенном возрасте нам это отлично удавалось).

Став постарше, некоторые из нас полюбили презентации, а другие возненавидели их.

Класс, пришло время  
говорить и показывать...



Но нам приходилось заниматься ими в любом случае.

Со временем наши обстоятельства меняются, однако работа остается прежней.



Нам приходится заниматься этим и сейчас.

## НЕВАЖНО, К КАКОЙ **ГРУППЕ «СТРАХА»** МЫ ОТНОСИМСЯ, — НАДЕЖДА ОСТАЕТСЯ ВСЕГДА



Название	<b>БЕСПОКОЙНЫЙ</b>	<b>ПАНИКУЮЩИЙ</b>	<b>БЕЗЗАБОТНЫЙ</b>
<b>Симптомы</b>	Мы испытываем беспокойство, когда нас просят сделать презентацию	Мы испытываем беспокойство, оказываясь на сцене	Мы вообще не беспокоимся на тему публичных выступлений
<b>Частота</b>	Часто	Почти всегда	Редко
<b>Что стоит на кону</b>	Для большинства эта проблема решается планированием (если беспокойство остается или даже усиливается, нет ничего постыдного в том, чтобы обратиться за помощью к профессионалам)	В нашем теле проявляются реальные (и пугающие) физиологические симптомы страха. Практика помогает разобраться с ними — а со временем даже не обращать внимания	Как же вам повезло! Но помните о возможной проблеме — если мы ведем себя слишком самоуверенно, то теряем готовность к неожиданному. А на публичных выступлениях неожиданности практически гарантированы
<b>Лучшее решение для краткосрочной перспективы</b>	Планирование поможет нам обрести контроль над ситуацией и предпринять эффективные действия (в долгосрочной перспективе все это тоже будет очень полезно)	Практика поможет избежать паники, поверить в себя и свою идею. В долгосрочной перспективе практика делает нас профессионалами в области презентаций	Возрадуемся своей удаче (или самообману)! Продолжайте практиковаться, невзирая ни на что

## ЗНАЯ, ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ СТРАХ, МЫ ЗАГОНЯЕМ ЕГО В УГОЛ



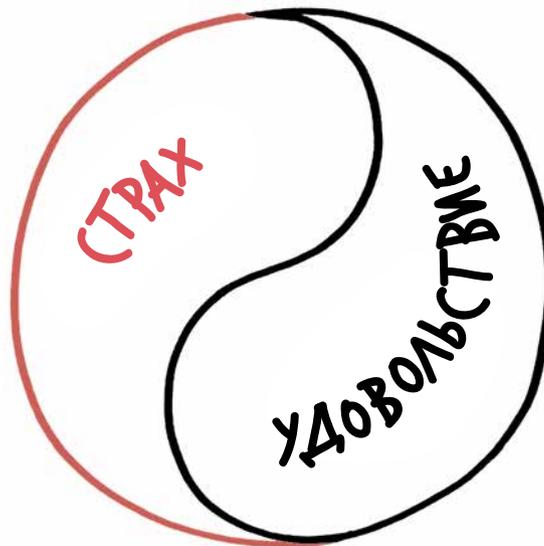
Прошу прощения

Беспокойство сопровождает нас не просто так — оно защищает нас от неожиданностей. Оно напоминает нам о необходимости выложиться по полной, когда ставки становятся слишком высокими. Но если мы утрачиваем чувство меры, наше беспокойство превращается в страх. А он способен сожрать нас живьем.

Поэтому вместо того, чтобы спрятать беспокойство, мы рассмотрим его поближе, чтобы понять, как оно может нас мотивировать, а затем загоним все остальное в угол.

## ХОТЯ **СТРАХ** РЕАЛЕН, В НЕМ НЕТ НИЧЕГО ПЛОХОГО

Наше рациональное мышление говорит, что нам предстоит сделать кое-что рискованное — поэтому нам лучше подготовиться. И если мы воспримем страх как мягкое напоминание о необходимости быть готовым, то сможем научиться наслаждаться риском.



Самая древняя часть нашего мозга говорит: «Вы будете стоять перед толпой людей, которые собираются вас оценивать. Покажите себя с лучшей стороны, или все будет ужасно!»

Потому что обратная сторона **СТРАХА** — это **УДОВОЛЬСТВИЕ**.

## БЕСПОКОЙСТВО МОМЕНТАЛЬНО ИСЧЕЗАЕТ ПРИ КОНТАКТЕ С ПЛАНИРОВАНИЕМ



Разумеется, **планирование** не избавляет нас от физиологических корней беспокойства, однако позволяет заменить его осмысленным действием — и этого вполне достаточно, чтобы мы сделали шаг вперед.

Вот пять надежных шагов к преодолению страха, предшествующего презентации:

1. Положите перед собой презентационное задание. Начинайте заполнять корзины.
2. Выберите тип повествования и организуйте его с помощью подходящей ПУМЫ.
3. Уточните, как выглядит ПУМА, и добавьте свои картинки.
4. Прodelайте тест без стопоров (см. следующую страницу).
5. Проведите его еще раз, но с участием аудитории.

И знаете что? Мы только что создали выдающуюся презентацию.

— Готово!

**Теперь вы понимаете,  
зачем мы заполняли эти корзины?**

## СТРАХ ИСЧЕЗАЕТ С ПРАКТИКОЙ



Доверие возникает, когда мы хорошо знаем свой материал благодаря **практике**.

Каким образом мы практикуемся? **С помощью теста без стопоров.**

Тестом без стопоров в НАСА называется последний тест перед запуском ракеты. Он позволяет дать ответ на вопрос «Возможно ли сделать это в космосе?» до взлета, то есть еще на Земле. Мы проделаем то же самое для выступлений на сцене.

## ЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ

Мы не сидим в дальнем углу комнаты, пролистывая слайды и бурча под нос: «Здесь я поговорю о технологии, а здесь немного поболтаю о всякой ерунде...» Мы же не будем произносить все эти слова во время презентации, поэтому не стоит расслабляться и говорить все это во время практики. Тесты без стопоров эффективны потому, что не расхолаживают нас.

И если мы проведем тест без стопоров правильно, то после первого раза мы его возненавидим. В сущности, он представляет собой самую сложную часть всей нашей презентации — даже более сложную, чем само выступление. Вот почему мы делаем это — и вот почему делаем это дважды. Во второй раз мы будем достаточно расслаблены, чтобы увидеть и услышать свою презентацию такой, какой ее воспримет аудитория.

Как провести тест без стопоров перед презентацией:

1. Найдите комнату, максимально похожую на ту, в которой планируете выступать.
2. Настройте аудио-, видео- и прочее оборудование максимально приближенно к тому, как они будут использоваться во время реальной презентации.
3. Выйдите «на сцену». Взгляните на отсутствующую аудиторию.
4. Проговорите всю речь, слово за словом, картинку за картинкой.
5. Повторите.

Теперь, когда выступление стало еще ближе, давайте обернемся и посмотрим на то, что привело нас сюда.



## МЫ ГОТОВИЛИСЬ И ПЛАНИРОВАЛИ

Почему мы уделили так много внимания **правде, истории** и **картинкам**? Дело в том, что если правильно разобраться с этими вопросами, то все остальное (ну, или почти все) — пара пустяков.

## МЫ ПРАКТИКОВАЛИСЬ

Если мы много практикуемся, то, вне всякого сомнения, значительно улучшаем свои результаты. Поэтому вместо беспокойства о том, что говорить и как выглядеть, мы можем сконцентрироваться на установлении контакта с аудиторией.

## ТЕПЕРЬ МЫ ГОТОВЫ К ВЫСТУПЛЕНИЮ



Неважно, с какими чувствами мы ждем своего выступления — с радостью, волнением или ужасом, — день нашего выступления неминуемо наступит. Мы окажемся на сцене, в зале будут слушатели и мы приступим к **презентации**.

И знаете что? Если мы доверяем своей идее и уверены в себе, то мы будем наслаждаться временем, проведенным на сцене, и поможем своей аудитории измениться.

**А это самое главное.**

## ВИД СО СЦЕНЫ



Первые несколько раз нас будет шокировать внезапное понимание того, что все взоры устремлены именно на нас. Вот о чем предпочитаю думать именно я, когда наконец приходит время выступать.

## РАЗОГРЕВАЕМ ДВИГАТЕЛЬ

*Хочу поблагодарить  
вас за то,  
что вы собрались  
в этом зале...*

Утром в день презентации первой нашей аудиторией становится душ. Это лучшее место на земле для повторения основных мыслей презентации. Прибыв на место, мы греем двигатель, знакомясь с несколькими участниками будущего мероприятия (именно для подобных случаев и была придумана ни к чему не обязывающая болтовня).

С этого момента самым сложным становится ожидание. Если мы сидим в аудитории, лучше всего в это время слушать других выступающих. В каждой речи всегда есть что-то, что мы можем позаимствовать. Если же мы оказываемся за сценой, хорошо бы найти себе собеседника (к примеру, у организаторов крупных мероприятий, много чего видевших, всегда найдется пара забавных историй).

А прямо перед тем как выйти на сцену, мы еще раз проговариваем первые слова своей речи — чтобы услышать себя и убедиться, что наш двигатель завелся.

## ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ЗАМИНОК



Самая важная часть любой презентации — первые две минуты. Именно в это время аудитория понимает для себя, кто мы такие и стоит ли нас слушать, а мы можем использовать его как трамплин для дальнейшего прыжка.

Поэтому нам нужно исключить из первых нескольких минут презентации все, что ее замедляет (это мы узнаем по итогам теста без стопоров). Мы всегда хотим, чтобы наша открывающая часть или история были близки к идеалу. Разобравшись с открывающей частью, мы можем потихоньку расслабляться и наслаждаться оставшейся частью своей речи.

И нам **никогда, никогда нельзя извиняться** за беспокойство. Аудитория не знает, что мы нервничаем, так зачем рассказывать ей об этом? Это лишь заставит ее нервничать вместе с нами. Лучший способ выпустить пар — заранее подготовить историю, которую легко рассказывать и которая способна нас расслабить; все, что заставляет улыбнуться нас самих, заставит улыбнуться и аудиторию.

## МЕДЛЕННО – ЭТО ПРЕКРАСНО

*Кто говорил, что выступать на публике сложно?*



Время на сцене течет по-другому; нам необходимо замедлять его. То, что кажется нам естественным темпом, представляется аудитории бешеной гонкой. Мы должны всегда напоминать себе об этом. (Главное — говорить не больше, а, напротив, меньше и медленнее.) Ничто не расслабляет нас лучше, чем парочка медленных и глубоких вдохов (а в замедлении все выглядит значительно лучше).

**Вот ТАК!**



## НАЙДИТЕ СВОЙ СТИЛЬ

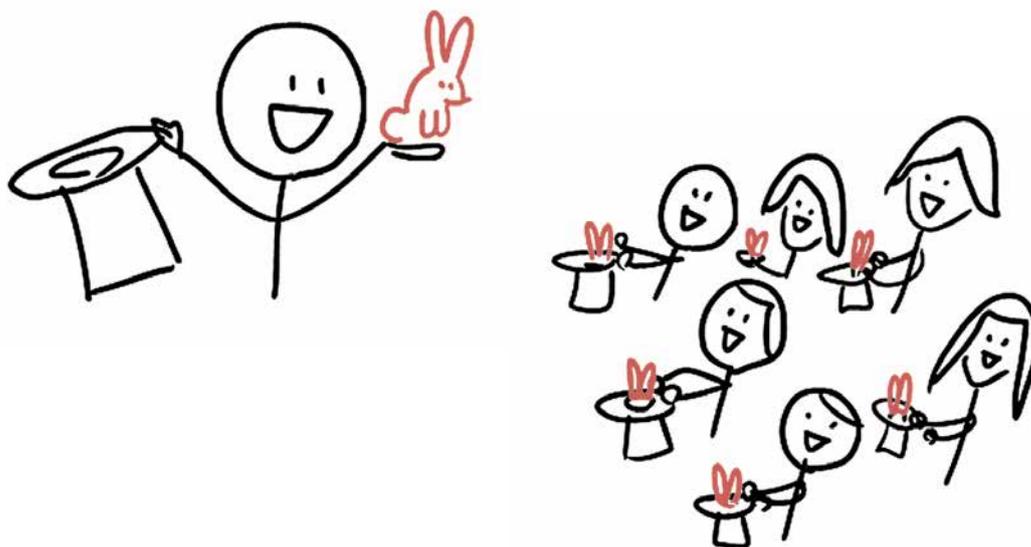
Некоторые из нас выглядят забавными. Другие — серьезными. Кто-то склонен делать все быстро. Некоторые скромны и тихи. Чем ближе мы оказываемся к своему истинному состоянию, тем более выдающейся станет наша презентация. Однако пока мы не побываем на сцене несколько раз, нам будет сложно понять, в чем заключается наше истинное состояние. Поэтому мы выбираем темп и стиль, а затем оцениваем свои ощущения. Всего после нескольких попыток мы выявим собственный стиль.

## НАЙДИТЕ НЕСКОЛЬКИХ ДРУЗЕЙ

Вне зависимости от количества людей в комнате мы никогда не говорим со всеми. Мы видим несколько дружелюбных лиц и обращаемся к ним. Если мы взглянем на одного и того же человека три раза, то можно почти гарантировать, что он улыбнется нам и кивнет — а это придаст нам сил.



И ПОСЛЕДНЕЕ – НИКОГДА НЕ ЗАБЫВАЙТЕ,  
ЧТО У НАС ВСЕГДА ЕСТЬ НЕМНОГО МАГИИ



Человеку свойственно быть любопытным; мы все заточены на желание учиться. И наша задача как выступающего — создавать для аудитории моменты открытий так часто, как мы только можем. Меняя темп, сохраняя визуальный ряд, исключая отвлекающие факторы, справляясь с замешательством и не отступая от своего повествования, мы превращаем свою презентацию в некое подобие волшебства.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

