

СПАСИТЕ!



ВОЛНЕНИЕ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ • СТРАХ •
• МАНДРАЖ • ТРЕВОГА • НЕУВЕРЕННОСТЬ • ТРЕВОГА
НЕУВЕРЕННОСТЬ • ВОЛНЕНИЕ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ
• ТРЕВОГА • НЕУВЕРЕННОСТЬ • МАНДРАЖ •

Глава первая не только проясняет природу волнения, которое мы обычно переживаем перед выступлением, но и показывает, как обратить его себе на пользу. Здесь же мы стараемся прояснить, зачем вообще нужно учиться выступать перед аудиторией

Я получаю много писем с вопросом о том, как справиться со стартовым мандражом. Если в письме написано: «Спасите! Помогите! Караул! На вас одна надежда!», мне сразу становится понятно: речь пойдет о том, что автор не может справиться с волнением перед выступлением. Знакомая проблема? Впрочем, я не знаю ни одного человека (включая и себя), который не испытывал хотя бы легкого волнения. Мы же говорим об избыточном волнении, парализующем память и речь, жестикуляцию и мимику. Пожалуй, преодоление одного только этого страха позволило бы сотням и тысячам людей выступать успешно и с удовольствием.

Сначала разберемся, что же такое волнение. Это всего лишь комплекс биохимических реакций, приводящий к выбросу адреналина в кровь. А что делает адреналин? Улучшает реакцию, кровоснабжение (в том числе коры головного мозга), приводит к появлению блеска в глазах (увлажнение слизистой), румянца на щеках. И кто-то предлагает бороться с волнением?! Да это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление! Это та энергия, которая передается слушателям и заставляет их ерзать на сиденьях, привскакивать в момент наибольшего накала. Адреналин — наш союзник, дорогие ораторы!

Но повторю: сейчас речь идет об *избыточном*, парализующем волнении, когда адреналина в нашу кровь поступает слишком много. Это происходит потому,

что современный человек боится публичного выступления больше всего на свете, кроме, пожалуй, смерти (были проведены соответствующие исследования). Поэтому в такие минуты организм и вырабатывает адреналина почти столько же, сколько при смертельной опасности. Можете себе представить: перед выступлением мы испытываем почти такой же стресс, как на поле боя под пулями, как в минуты, когда на нас несется поезд или когда мы балансируем на крыше небоскреба.

С чем это связано, можно только предполагать. Моя версия выглядит так. Человек — «стадное животное». Что происходит со зверем, которого отвергла стая? Чаще всего он погибает. Он либо не сможет самостоятельно найти пропитание, либо замерзнет, не сумев самостоятельно обогреться, либо станет легкой добычей хищников. Стадные животные вынуждены постоянно доказывать свое право на пребывание в стаде. Возможно, и мы, готовясь к публичному выступлению, подсознательно считаем, что нам предстоит доказывать свое право находиться среди тех людей, перед которыми мы выступаем. И неудачное выступление, как нам кажется, может привести к изгнанию. А это — смерть. Возможно, именно поэтому страх публичного выступления соперничает со страхом смерти.

Таким образом, одна из наших главных задач — снизить субъективную значимость предстоящего выступления и снять первобытный смертельный

страх. Поговорим о том, что следует для этого предпринять.

Самый простой и самый доступный способ расслабиться — конечно, рюмашка. Но при регулярных выступлениях это ведет к алкоголизму, за которым следуют потеря памяти, ослабление мотивации, пофигизм, увольнение с работы, жалкое прозябание. Поэтому поищем более безопасные способы расслабления. Тем более что алкоголь при интенсивном говорении быстро улечитя и произведет обратный эффект: подавленность, вялость мыслей и тела, мандраж.

Не стоит принимать и успокоительное! Оно ухудшает реакцию и делает работу мозга вялой. Темп вашей речи замедлится. Волноваться, может, вы будете и меньше, но качество выступления от этого только пострадает. К тому же давайте договоримся: все, чего можно достигнуть без применения препаратов, будем делать без них. То есть вообще все.

Помните, как вы сдавали экзамены? Стоит вам начать говорить, как сразу становится легче. Впрочем, есть несколько упражнений, позволяющих хотя бы дожить до начала выступления.

1. Подвигайте интенсивно челюстью взад-вперед раз двадцать. В результате таких движений раздражаются корешки блуждающего нерва, сигнал передается в центральную нервную систему, происходит выброс норадреналина и ваше состояние уравнивается.

2. Сидя в ожидании объявления вашего выхода, опустите руки и расслабьте их. Представьте, что они стали настолько длинными, что уперлись в пол... Представили? (Молодые девушки предпочли бы представить, что их ноги достигли невероятной длины, но это совсем другое.) Теперь то напряжение, которое вы испытываете, направьте по рукам в землю. Почувствуйте, как оно уходит. Но не слишком увлекайтесь, ведь вас зовут уже второй раз...
3. Поболтайте кистями, подвигайте пальцами, разомните руки. Вы и сами много раз делали это интуитивно. Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие. Удовлетворительного объяснения этому наука пока не дает. Астрологи трактуют это так: планета Меркурий управляет в теле человека кистями рук, а также коммерческими способностями и речью. Разминая руки, мы активизируем Меркурий, соответственно активизируется и речь. Надеюсь, я ничего не напутал.
4. Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками, только без свидетелей! Любая физическая активность, вызывающая учащенное сердцебиение, снимает нервное напряжение.
5. Вообразите, будто вы сидите в тяжелой шинели с генеральскими погонами и чувствуете ее тяжесть на своих плечах. вспомните, как ведет себя

наше тело, когда мы чего-то боимся. Мы наклоняем голову вперед и поднимаем плечи, будто готовимся к подзатыльнику. Поскольку связь мозга с мышцами тела носит двусторонний характер, мы, воздействуя на тело, воздействуем и на свои эмоции. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.

6. Подышите медленно и глубоко. Это дыхание спокойного человека. Когда мы волнуемся, мы дышим поверхностно и часто. Наше состояние определяет дыхание. И наоборот.

Непосредственно перед началом выступления мы говорим подчеркнуто медленно и спокойно. Субъективное время выступающего и слушающего не совпадает. Когда вы находитесь перед аудиторией, все процессы в организме идут быстрее и быстрая речь для вас нормальна. Публике же кажется, что вы тараторите, и это воспринимается аудиторией как неуверенность и желание поскорее избавиться от этого кошмара. Если же вы перед речью часок поговорите очень плавно, ваше субъективное время выровняется с реальным.

Наличие в зале значимых для вас людей — начальников, родственников, друзей — дополнительный фактор, который может вводить вас в нервное состояние. Это вполне объяснимо. В структурах бессознательного есть внутренний цензор, которого мы

связываем со значимыми для нас людьми: в детстве — чаще всего с отцом, а когда взрослеем — с начальником. Неосознанно мы предполагаем, что такой человек имеет полное и безраздельное право судить нас, миловать и наказывать. Это игры разума. В случае, если в зале находятся значимые для вас люди и вы чувствуете, что ваше волнение связано с тем, что вам важна их оценка, объясните себе: вы идете к публике, чтобы помочь ей. С чего вы взяли, что можете позволить ей себя оценивать? У вас есть цель, и вы сделаете все, чтобы достичь ее. Зачастую мы слишком озабочены собой и тем впечатлением, которое производим. Если мы честно подойдем к этому вопросу, то вспомним массу ситуаций в жизни, когда достичь желаемого нам помешала боязнь выглядеть глупо, показаться идиотом. Не пригласил понравившуюся девушку на танец, и ее увел другой. Не смог сам предложить себя на освободившуюся должность, и ее занял коллега. Не защитил друга в споре... не блеснул на вечеринке... не станцевал африканский танец... не прыгнул с моста... не... не... не... Пора поставить точку в этом списке. А для этого нужно сосредоточиться на том, чего мы хотим достичь. Это, кстати, распространяется не только на публичные выступления. Французский философ Мармонтель как-то сказал: «Кто сверяет свое поведение с общественным мнением, тот не уверен в своих силах». Запомните эти слова.

С этим тезисом смыкаются еще два упражнения. Первое называется «Кто в клетке?». Просто поймите,

что не зрители пришли на вас смотреть, как в зоопарк, а вы идете смотреть, как они будут себя вести. Напоминайте себе об этом в ходе всего выступления. Наблюдайте за публикой, подмечайте забавные моменты. Второе упражнение — из арсенала спецслужб. Если в зале находятся значимые для вас персоны, нет ничего лучше приема «Зайчики». Особенно если вы побаиваетесь того, что они станут мешать вам во время выступления, выказывать недовольство, задавать каверзные вопросы. Минут на пять закройте глаза и представьте, что выступить вам предстоит не перед людьми, а перед настоящими зайчиками. Бельчкими такими, пушистыми, с розовыми губками. И настройтесь на то, что, если зайки себя будут хорошо вести, вы будете добры к ним. Но если какой-нибудь попрыгайка станет мешать вашему выступлению, вы его прямо на сцене отшлепаете по розовой попке. Потом он будет сидеть в зале и горько плакать от боли и стыда, закрывая глазки пушистыми ушками. А остальные зайки притихнут и не посмеют пикнуть, пока вы на сцене. Представьте в деталях ушки заек, в которых на просвет видны венки. Представьте, как смешно они дергают своими носиками. Увидьте их бегающие глазки. Вам станет легче.

Предвижу вопрос насчет рекомендации представить сидящих обнаженными, приводимой у некоторых авторов. Мой ответ таков: я возобновил бы практику сжигания книг с подобными рекомендациями на площадях. По двум причинам. Если кому-то из вас

приходилось видеть сон, в котором вы были обнажены при одетых людях, вы помните возникающее при этом ощущение неловкости. Если мы, выступая, используем этот прием, мы подсознательно переносим это ощущение на зрителей. А неловкость — это не то чувство, которое нам нужно при выступлении. И второе. Что-то неуловимо подсказывает мне, что тема обнаженного тела обязательно связана с темой секса. Таким образом, представляя себе обнаженных людей, мы стимулируем деятельность тех центров коры головного мозга, которые связаны с продолжением рода. Это один из корневых инстинктов, и импульс будет очень сильным (хотя вы этого не заметите). Таким образом, активизируются совсем не те участки коры головного мозга, которые нам нужны, чтобы произвести неизгладимое впечатление. Логично?

У волнения есть три канала, используя которые оно может захватить нас: тело, воображение, опыт. Волнуясь, мы дрожим, горбимся, сжимаемся; в воображении проносятся страшные картины провала; опыт убеждает нас в нашей никчемности, напоминая самые неудачные моменты из нашей практики. Мы также должны воздействовать на себя по тем же каналам. О теле и воображении мы уже поговорили. Теперь об опыте. Я против так часто рекомендуемой практики анализа своих выступлений с позиции вылавливания ошибок. Именно это и формирует у нас искаженное представление о себе как о слабом ораторе, постоянно совершающем ошибки. Вспоминая, как вы

выступили, сосредоточьтесь на том, что было особенно удачно, на том, что вам удалось. Вспомните, что произвело на публику самое сильное воздействие. Запомните это и применяйте снова. Вы никогда не станете делать все безупречно. Вы будете делать ошибки и никогда не достигнете идеала. Как боксер никогда не научится проводить поединки, не пропустив ни одного удара, сам же безупречно и неизменно поражая цель. Он даже не сможет освоить все виды ударов одинаково хорошо. Но у него будет свой коронный удар, против которого трудно устоять. Так и у вас должен появиться свой небольшой набор приемов, срабатывающих почти всегда безотказно. Вы найдете их, если станете, анализируя прошедшее выступление, сосредоточиваться на его удачных моментах.

НЕСКОЛЬКО УТВЕРЖДЕНИЙ, ОБЫЧНО ВЫЗЫВАЮЩИХ ПРОТЕСТ

Речь пойдет о стратегических мерах. Первые же абзацы вызовут у части читателей нездоровый скепсис и иронию. Это будет их защитной реакцией. Ибо если они согласятся с тем, что это не ерунда, то придется что-то менять. А этого так не хочется!

Первое утверждение: профессиональный оратор должен иметь хорошую физическую подготовку, эластичные кровеносные сосуды, тренированные сердце и легкие, быть гибким. И дело здесь не только

в нагрузках во время выступления, но и в самом волнении. Долго объяснять механику. Достаточно сказать, что люди, регулярно выступающие и получившие мой совет завязать с табаком и заняться своим телом, почувствовали очень скоро, что держатся значительно увереннее. Причем не только при публичных выступлениях.

Второе утверждение: профессиональный оратор должен иметь полноценную сексуальную жизнь. Под полноценностью я подразумеваю не количество раз в неделю. Скорее здесь речь идет о том, чтобы прекратить подавлять свои истинные желания. Займитесь этим вопросом с профессионалом (не этим *делом*, а этим *вопросом!*).

Третье утверждение: профессиональный оратор должен спокойно относиться к результатам своего выступления! Мы теряем в жизни всегда именно то, значение чего переоцениваем, то, к чему привязываемся, то, без чего не мыслим своей жизни. Моя рекомендация не отменяет действий, направленных на достижение цели, не снимает необходимости готовиться. Но вы должны воспринимать выступление как не более чем игру, в которой можно и выиграть, и проиграть. И, как в любой игре, проигрыш не уменьшает удовольствия от процесса. Ненормально, если после выступления вы думаете: «Черт меня дернул в это ввязаться! Это провал! Как я людям в глаза смотреть буду? Больше никогда!» Это признак дилетантства. Представьте, если бы Сергей Бубка после каждой

сбитой планки устраивал подобную истерику. Вы профи, если размышления ваши лишены эмоций и выглядят примерно так: «Ага, сегодня я выступил слабо. Почему? Затянул вступление. Не уследил, когда аудитория поплыла на статистических данных. Перегрузил терминологией. Зрительный контакт держал только с той частью зала, где были значимые для меня люди. Почти не двигался по сцене. Запутался и скомкал финал. Хорошо! Поработаем над этим и поглядим, как они у меня попляшут! Когда там следующее мое выступление?!» Это как в анекдоте: «Слесарь Ушуев объявил бой зеленому змию. Сегодня победил змий. Завтра соперники сойдутся снова».

Важно понять, что и после самого провального выступления жизнь не остановится. Ни всего человечества, ни ваша собственная. Вселенная не сожмется до размеров самогонного аппарата. Планеты не остановят свой бег. Волга не промажет мимо Каспийского моря. НТВ не прекратит вещание. Граф Дракула не восстанет из ада, чтобы утащить вас с собой. И даже часовая у Вечного огня не икнет! *Ничего не произойдет!* И это даже обидно...

Если вы это поймете и прочувствуете, остальное пойдет гораздо проще. И веселее.

И еще. У выступающего ограниченное количество энергии. Часть ее он расходует на поддержание жизнедеятельности организма, часть — на базовую деятельность головного мозга. Это неизменные показатели. Остальное немного — на то, чтобы донести

до аудитории главную мысль выступления. Если же он и этот жалкий остаток станет тратить на то, чтобы оценивать себя со стороны и переживать, — труба дело.

Сосредоточьтесь на главном — на достижении цели вашего публичного выступления.

Возможно, вам будет интересно мнение, с которым соглашаются опытные ораторы: страх перед публичным выступлением — нормальное явление для начинающего. При постоянной практике он постепенно ослабевает, уступая место возбуждению и удовольствию. Но это произойдет не сразу, а выступать нужно уже сегодня. Если вы станете бегать от страха, он будет преследовать вас всю жизнь. Идите на него, и рано или поздно вы заметите, что он остался у вас за спиной. Воспринимайте каждое выступление как вызов самому себе. Принимайте этот вызов и добивайтесь успеха.

«Легко вам рассуждать!» — скажет кто-то. И будет прав. Рассуждать мне легко. И при десяти, и при шестистах слушателях в аудитории. Именно потому, что я сам следую тому, что рекомендую.

ДАВАЙТЕ ТЕПЕРЬ РАЗБЕРЕМСЯ, ЗАЧЕМ НУЖНО УЧИТЬСЯ ВЫСТУПАТЬ ПУБЛИЧНО

Ответ на этот вопрос кажется очевидным: чтобы более эффективно влиять на аудиторию, чтобы склонять ее к нужным нам действиям, чтобы не бояться

любых залов и уверенно доносить свою мысль, чтобы более эффективно продвигать свое дело и продвигаться по карьерной лестнице, чтобы в итоге быстрее и вернее достигать своих жизненных целей. Все это так. Но это не все. Мы упускаем, пожалуй, самое главное. Жизнь должна приносить удовольствие. Точнее, мы обязаны его получать. Сегодня, выступая перед публикой, многие из нас испытывают дискомфорт. Но мы должны научиться получать удовольствие от каждого своего выступления! И это возможно. Мало того, это возможно именно потому, что сегодня мы испытываем страх. Почти все в жизни, что сегодня доставляет нам удовольствие, раньше заставляло нас бояться. Страшно было прыгнуть с парашютом? Прыгнул — кайф. Поначалу страшно водить машину, а сегодня это ни с чем не сравнимое удовольствие. Да что греха таить, разве секс поначалу не вызывал у нас мандража? Так и не надо было соваться! Так нет, преодолели же. А если бы нет, какого удовольствия мы бы себя лишили! Давайте учиться не просто выступать перед публикой, давайте учиться получать от этих выступлений удовольствие, ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает хорошо.



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

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

