

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	8
<b>РАЗДЕЛ I. ПОДГОТОВКА ВЫСТУПЛЕНИЯ</b> .....	11
<b>1. ОПРЕДЕЛИТЕ ЦЕЛЬ СВОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ</b> .....	12
<b>2. ОПРЕДЕЛИТЕ     ОБЩИЕ С АУДИТОРИЕЙ ТОЧКИ И ИХ     КЛЮЧЕВЫЕ ЦЕННОСТИ</b> .....	13
<b>3. ОПРЕДЕЛИТЕ     БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ АУДИТОРИИ</b> .....	15
<b>4. УЗНАЙТЕ, КТО БУДЕТ ВАС СЛУШАТЬ — ОДНОРОДНАЯ     АУДИТОРИЯ ИЛИ НЕСКОЛЬКО РАЗНЫХ ГРУПП</b> .....	16
<b>5. ОПРЕДЕЛИТЕ, КАКИЕ ВОПРОСЫ ЯВЛЯЮТСЯ     СПОРНЫМИ ДЛЯ СЛУШАТЕЛЕЙ</b> .....	17
<b>6. ВЫБЕРИТЕ ТИП РЕЧИ: ПРОСТАЯ/АКАДЕМИЧЕСКАЯ     (ВЫСОКОПАРНАЯ)/СМЕШАННАЯ</b> .....	19

<b>7. ЗНАЙТЕ ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ/ПОНЯТИЯ АУДИТОРИИ</b> . . . . .	21
<b>8. ЗАУЧИТЕ НАИЗУСТЬ КЛЮЧЕВЫЕ ЦИФРЫ/ФАКТЫ СВОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ</b> . . . . .	23
<b>9. ОПРЕДЕЛИТЕ ФИЛОСОФСКУЮ ЛИНИЮ СВОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ</b> . . . . .	24
<b>10. СОЗДАЙТЕ ОБРАЗ ТОГО, ЧТО ХОТИТЕ ДОНЕСТИ ДО ЛЮДЕЙ, И ПОДБЕРИТЕ МЕТАФОРЫ</b> . . . . .	26
<b>11. СОЗДАЙТЕ ОБРАЗ ТОГО, ЧЕГО ХОТИТЕ ИЗБЕЖАТЬ</b> . . . . .	28
<b>12. СОЗДАЙТЕ ПЕРВУЮ ФРАЗУ — «ЦЕПЛЯКУ»</b> . . . . .	30
<b>13. ОТВЕЬТЕ НА ВОПРОС: «ЗАЧЕМ ЛЮДЯМ МЕНЯ СЛУШАТЬ?» (КАК ТЕМА ВЫСТУПЛЕНИЯ СОЗВУЧНА ИХ ПРОБЛЕМАМ)</b> . . . . .	32
<b>14. КАК ИЗМЕНИТСЯ БУДУЩЕЕ СЛУШАТЕЛЕЙ В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ СТОРОНУ?</b> . . . . .	34
<b>15. С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ СТОЛКНУТСЯ СЛУШАТЕЛИ В ПРОЦЕССЕ ИЗМЕНЕНИЙ, О КОТОРЫХ ВЫ ГОВОРИТЕ В СВОЕМ ВЫСТУПЛЕНИИ?</b> . . . . .	36
<b>16. КАКИЕ ТРИ ДЕЙСТВИЯ СЛУШАТЕЛИ ДОЛЖНЫ ВЫПОЛНИТЬ ПОСЛЕ ВАШЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ?</b> . . . . .	38
<b>17. ПОСЕТИТЕ ЗАЛ, ГДЕ БУДЕТЕ ВЫСТУПАТЬ, ЗАРАНЕЕ</b> . . . . .	40
<b>18. ПРОВЕРЬТЕ ТЕХНИКУ: ТАЙМЕР, ВИДЕООБОРУДОВАНИЕ, ЗВУК, КОНДИЦИОНЕРЫ</b> . . . . .	42

<b>19. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СТРУКТУРОЙ ВЫСТУПЛЕНИЯ ПРИ СОЗДАНИИ ДОКЛАДА . . . . .</b>	<b>44</b>
<b>20. СОЗДАЙТЕ ПРЕЗЕНТАЦИЮ В ФОРМАТЕ «10–20–30». . . . .</b>	<b>46</b>
<b>21. Внесите свои контакты в презентацию, в распечатки, напишите на флипчарте, проверьте визитки . . . . .</b>	<b>48</b>
<b>22. ОТРЕПЕТИРУЙТЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ. . . . .</b>	<b>50</b>
<b>РАЗДЕЛ II. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА СЦЕНЕ . . . . .</b>	<b>53</b>
<b>23. ВЫПОЛНИТЕ УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ГОЛОСА ПЕРЕД НАЧАЛОМ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>54</b>
<b>24. СДЕЛАЙТЕ ПАУЗУ ПЕРЕД НАЧАЛОМ ДОКЛАДА, ЧТОБЫ ПРИТЯНУТЬ К СЕБЕ ВНИМАНИЕ ПУБЛИКИ . . . . .</b>	<b>56</b>
<b>25. ПРОИЗНЕСИТЕ ПЕРВУЮ ФРАЗУ С СООТВЕТСТВУЮЩИМИ ЭМОЦИЯМИ И ДАЙТЕ ИМ СОЗРЕТЬ . . . . .</b>	<b>58</b>
<b>26. МЕНЯЙТЕ ТЕМП, ИНТОНАЦИЮ И ТРОМКОСТЬ ГОЛОСА . . . . .</b>	<b>60</b>
<b>27. ДЕЛАЙТЕ ИНТОНАЦИОННЫЕ АКЦЕНТЫ НА ВАЖНЫХ МОМЕНТАХ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>62</b>
<b>28. ТОВОРите со слушателями с дальних рядов . . . . .</b>	<b>64</b>

<b>29. УДЕРЖИВАЙТЕ КОНТАКТ ГЛАЗАМИ В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ–ТРЕХ СЕКУНД</b> . . . . .	66
<b>30. ЛОВИТЕ МОМЕНТ «АГА!» И ПОДКРЕПЛЯЙТЕ ЕГО</b> . . . . .	68
<b>31. ПЕРЕКЛЮЧАЙТЕСЬ МЕЖДУ ЧЕТЫРЬМЯ СТИЛЯМИ КОММУНИКАЦИИ (ВИЗУАЛЬНЫЙ, КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ, АУДИАЛЬНЫЙ, ДИСКРЕТНЫЙ)</b> . . . . .	70
<b>32. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПОЗИТИВНЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И ВЫДЕЛЯЙТЕ ИХ ИНТОНАЦИОННО</b> . . . . .	72
<b>33. ВОВЛЕКАЙТЕ СЛУШАТЕЛЕЙ В СВОЙ РАССКАЗ</b> . . . . .	74
<b>34. ЗАДАВ ВОПРОС, ДОЖДИТЕСЬ РЕАКЦИИ</b> . . . . .	76
<b>35. ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССНЫЕ КЛЮЧИ</b> . . . . .	78
<b>36. НЕ СТОЙТЕ НА МЕСТЕ: ДВИГАЙТЕСЬ В ПАУЗАХ МЕЖДУ ФРАЗАМИ.</b> . . . . .	80
<b>37. ДЕЛАЙТЕ ПАУЗЫ В РЕЧИ</b> . . . . .	82
<b>38. ВЫСКАЗАВ АРГУМЕНТ, УСИЛЬТЕ ЕГО, ОТВЕТИВ НА ВОПРОС: «ПОЧЕМУ Я ДОЛЖЕН ЭТОТ АРГУМЕНТ ПРИНЯТЬ ВО ВНИМАНИЕ?»</b> . . . . .	84
<b>39. ПОДСТРАХОВЫВАЙТЕ СВОИ АРГУМЕНТЫ</b> . . . . .	86
<b>40. ИСПОЛЬЗУЯ МЕТАФОРЫ, РАССКАЗЫВАЙТЕ О ДРУГИХ ЛЮДЯХ, А НЕ ТОЛЬКО О СЕБЕ</b> . . . . .	88

<b>41. ЕСЛИ ВАМ НУЖНЫ ТЕЗИСЫ, ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИХ, УБИРАЯ В СТОРОНУ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>90</b>
<b>42. РАСПРЕДЕЛИТЕ ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>92</b>
<b>43. УБЕРИТЕ ПРЕПЯТСТВИЯ МЕЖДУ СОБОЙ И ЗАЛОМ . . . . .</b>	<b>94</b>
<b>44. ПОДГОТОВЬТЕ НЕСКОЛЬКО ШУТОК НА ТЕМУ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>96</b>
<b>45. ВЫНЬТЕ РУКИ ИЗ КАРМАНОВ И ЖЕСТИКУЛИРУЙТЕ . . . . .</b>	<b>97</b>
<b>РАЗДЕЛ III. ТРЕНИРОВКА ОРАТОРСКИХ НАВЫКОВ . . . . .</b>	<b>99</b>
<b>46. ЗАМЕДЛИТЕ ТЕМП РЕЧИ ДО ДИСКОМФОРТНОГО . . . . .</b>	<b>100</b>
<b>47. НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБОК . . . . .</b>	<b>102</b>
<b>48. ВНОСИТЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ВЫСТУПЛЕНИЕ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ЕГО ОКОНЧАНИЯ . . . . .</b>	<b>104</b>
<b>49. ЗАПИСЫВАЙТЕ СЕБЯ НА ВИДЕО И ДАВАЙТЕ СЕБЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ, СЛОВНО ПОСТОРОННЕМУ . . . . .</b>	<b>106</b>
<b>50. ИНОГДА ВЫКЛЮЧАЙТЕ ЗВУК В ВИДЕОЗАПИСИ И ИЗМЕНЯЙТЕ НЕВЕРБАЛИКУ И МЕТАПОСЛАНИЕ . . . . .</b>	<b>108</b>
<b>51. ОТРАБОТАЙТЕ ФИНАЛЬНУЮ ФРАЗУ-ПРИЗЫВ, СВЯЗАННУЮ С ТЕМОЙ ВЫСТУПЛЕНИЯ . . . . .</b>	<b>110</b>