

Как завоевать аудиторию – шпаргалка для успешного выступления

© И. И. Апончук, М. С. Аббасова

Иркутский национальный исследовательский технический университет, Иркутск, Российская Федерация

Аннотация. В статье приводятся требования Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) к компетенции бакалавров – умению выступать публично. Рассмотрены различные аспекты подготовки начинающих ораторов. Даны практические советы: как начинать и заканчивать выступление, как устанавливать контакт со слушателями в первые минуты общения, какое местоположение относительно зрителей следует занять, как формулировать тему, зачем нужны и как использовать паузы в речи, как и зачем применять темп и громкость речи, как отслеживать реакции зала и корректировать свою речь. Основное внимание уделено объяснению природы возникновения страха перед публичным выступлением, известным приемам его нейтрализации. В тексте приведены полезные практические советы признанных ораторов, тренеров, мастеров слова. Перечислены наиболее типичные, не всегда простые ситуации, в которые часто попадают начинающие, а также советы по преодолению трудностей. Статья будет полезна тем, кто готовится к выступлениям на конференции, защите курсовых и дипломных работ. Как и многие другие пособия по данной теме, материал нацеливает студентов на преодоление страха при публичной речи и получение хорошего опыта.

Ключевые слова: публичные выступления, риторика, оратор, гелотофобия, уверенность, эффективная речь

How to win an audience – a note for a successful public appearance

© Irina I. Aponchuk, Marina S. Abbasova

Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, Russian Federation

Abstract. The article presents the requirements of the Federal State Educational Standards for the competence of bachelors - the ability to speak in public. The article considers various aspects of the preparation of novice speakers. It gives practical advice: how to start and end a speech, how to establish contact with listeners in the first minutes of communication, what position relative to the audience the speaker should take, how to formulate a topic, why and how to use pauses in speech, how and why to use the pace and volume of speech, how to monitor the reactions of the audience and correct your speech. The article focuses on explaining the nature of the fear of public speaking, known methods of its neutralization. The article provides useful practical advice from recognized speakers, trainers, masters of word and gesture with world-class experience and lists the most typical, not always simple situations that beginners often find themselves in, as well as tips for overcoming difficulties. The article will be useful to those who are preparing for presentations at the conference, the defense of term papers, projects and theses. Like many other rhetoric manuals, the article aims students to overcome the fear of public speaking and gain their own experience.

Keywords: public speaking, rhetoric, orator, gelotophobia, confidence, effective speech

Умение доходчиво, правильно и убедительно излагать свои мысли публично не дается нам от рождения. Этому человек учится везде: в школе, в семье, в социальных сетях, в вузе. Сначала у него появляются мысли, а уже потом он сам или с чьей-то помощью приобретает опыт доносить их до слушателей. В наше время новоиспеченный выпускник вуза непременно должен уметь выступать публично, даже если слушателей два-три человека, ведь теперь он руководитель коллектива и несет ответственность за результаты работы. В связи с этим требованием к компетенции бакалавра в технических

вузах студенты изучают специальный предмет «Основы деловой коммуникации» (ОДК), в программе которого, помимо прочего, есть и обучение основам риторики – науки об искусстве красноречия. Китайский философ Сунь Цзы в своей книге «Искусство войны» вывел универсальное правило, полное глубокого смысла: «Победители сначала побеждают и только потом вступают в битву» [1]. Публичное выступление – это маленькое сражение, это не всегда импровизация, оно должно быть продумано до мелочей и выиграть его нужно еще до выхода к трибуне.

Ежегодно на своих занятиях с первокурс-

никами наблюдаю обычную картину: студент, впервые выступающий перед аудиторией, начинает говорить, а группа не слушает, шумит, переговаривается, не смолкает. Что делать в таком случае молодому человеку? Советую дождаться тишины, сделать выразительную паузу. Спокойно, внимательно, молча оглядеть аудиторию, встретиться глазами со слушателями. Первые слова произнести, когда прекратились лишние движения, когда взоры всех обратились к выступающему, а в аудитории стало тише.

Наши преподаватели, работавшие в недалеком прошлом, вспоминают, как ректор ИПИ С. Б. Леонов общался с аудиторией. Выйдя к трибуне, он молча, не спеша, снимал наручные часы и клал их перед собой. Зал в это время замирал в ожидании первой фразы. В этом его движении сквозили уверенность в себе и уважение к коллегам: во-первых, он соблюдал регламент выступления и, во-вторых, устанавливал живой контакт с ними. Если оратор не спешит, не суетится в начале, дает себе и другим время сосредоточиться, то он быстрее преодолевает барьер страха перед аудиторией.

По результатам некоторых опросов страх публичных выступлений сопоставим со страхом смерти. Откуда он берется? Чего мы в действительности боимся?

Выступая публично, мы боимся, как и во всяком другом деле, показаться смешными, глупыми, некомпетентными. Через это проходят все. «Когда начинающий оратор выходит на сцену, то его внимание полностью сосредоточено на собственных переживаниях. Он весь в своих подрагивающих пальцах, в красноте щек, в путающихся словах. А надо сделать шаг, важнейший и труднейший! Как бы ни было страшно, но в эти секунды внимание необходимо переключить с себя на слушателей. Очень сложно посмотреть им в глаза, но надо не просто посмотреть, а буквально вонзить в них взгляд» [2].

Страх публичного выступления специалисты называют гелотофобия (др.-греч. – страх насмешки). Он заставляет нас думать, не **о том, что** сказать, а о том, **как** ты выглядишь, **как** ты произносишь слова, **какое** впечатление производишь, **что** о тебе подумают [3]. Говорящий зависим от мнения слушателей,

ведь на него направлено внимание целой аудитории, он в центре события. Приходит волнение, говорящий зажимается, старается преподнести себя в выгодном, по его мнению свете, а это всегда заметно со стороны. Чем больше зависимость от чужого мнения, тем больше страх. Уменьшить его или избавиться совсем можно только регулярными тренировками, после них приходят необходимые навыки, умения и уверенность. Высокая степень зависимости от чужого мнения, как правило, свойственна людям с низкой самооценкой. Часто говорю своим студентам: используйте любую возможность выступить на занятиях перед товарищами, потому как нельзя научиться водить автомобиль, сидя на пассажирском сидении, нельзя научиться играть на пианино без него, а научиться плавать можно только в воде. «Наиболее преуспевшие ораторы изучали искусство речи годами и в большинстве случаев хорошая речь – это не случайность, а результат большой работы и практики» [4]. Приобретая новые навыки, вы непременно повысите свою самооценку. Мудрец сказал: «Дорогу осилит идущий!».

Признанный оратор, автор пособий по риторике, руководитель речевой тренинговой компании IGRO (Санкт-Петербург) Игорь Родченко советует учиться контролировать состояние своих мышц. Страх приводит к зажиму, скованности. Выходя к аудитории, держитесь свободно, старайтесь не допускать излишнего напряжения, возникающего в плечевом поясе и прессе. Это не так сложно. Привычку контролировать состояние своих мышц надо тренировать ежедневно. Для этого достаточно «включать» периодически внимание, фиксировать напряжение в тех мышцах, где оно в это время избыточно, и спокойно расслаблять их. Каждый может сжать кулак и расслабить, так что ничего сложного в этой практике нет. Просто ее стоит перевести в разряд привычек [2].

Некоторые «советчики» рекомендуют представить слушателей в каких-либо смешных нарядах, колпаках или вообще зайчиками, «лягушками, детьми, воспитанниками детского сада, сидящими на горшках» [9]. Стоит ли использовать такой прием? Конечно, нет, т. к. в таком методе нет равноправных отношений со слушателями, нет уваже-

ния к аудитории. Никогда не торопитесь в начале. Говорите чуть медленнее, чем обычно, дышите ровно и думайте, а думая – говорите. «При волнении рефлекторно увеличивается частота дыхания (волнуясь, мы дышим часто и поверхностно). А так как всё в организме человека взаимосвязано, то при сознательном контроле дыхания изменяется и психологическое состояние человека. Поэтому контролировать такие чувства как волнение, страх, паника можно, научившись контролировать свое дыхание и управлять им. Медленное и глубокое дыхание поможет уменьшить тревожное состояние» [4]. Не пытайтесь воспроизвести текст наизусть, это, как правило, приводит к снижению значимости ваших слов. Размышляя вслух, делая необходимые паузы, вы будете более убедительны.

Сегодня принято сопровождать свое выступление презентацией. «Проводя визуальную презентацию с использованием таблиц, графиков, диаграмм важно контролировать направление взгляда слушателей. Исследования показывают, что во время презентации 83 % информации усваивается с помощью зрения, 11 % – слуха, 6 % с помощью других чувств» [5]. Подготовьте все заблаговременно, не суетитесь, никогда не поворачивайтесь спиной к аудитории, судорожно направляя провод микрофона.

Выступление начинается с вашего выхода еще до ваших приветственных слов. Уверенная походка, доброжелательный настрой – уже заявка на успешное выступление. Люди доверяют тому, кто уверен в себе. Важно помнить, что страх – не всегда самый грозный враг оратора. Гораздо более опасными и даже убийственными для вашего выступления могут быть такие состояния как безразличие, скука, вялость, когда нужно быть ярким, зажигающим, вдохновляющим. Или наоборот, чрезмерная возбужденность и энергичность там, где нужно быть спокойным, солидным, серьезным и уравновешенным [6]. Может случиться, что слушателям малоинтересна тема, несимпатичен оратор, такое бывает, но это не катастрофа! Расположить к себе аудиторию можно разными приемами. Попробуйте найти какое-либо неординарное приветствие и первые фразы вме-

сто традиционного: «Здравствуйте, добрый день, рад вас видеть, меня зовут, я хочу начать свое выступление, мне хочется сказать вам, я очень волнуюсь, мне трудно говорить, спасибо, что пригласили и так далее» [7]. Попробуйте обойтись без шаблонов, к примеру: «Вы тоже считаете, что сегодня хороший день? Тогда давайте поговорим о ...». «Наши футболисты опять проиграли, говорить об этом не хочется, давайте лучше порассуждаем...».

Всемирно известный автор книг о невербальной коммуникации Аллан Пиз, которого называют «мистер язык тела», занимается консультированием, участвует в семинарах, шоу и пользуется необыкновенной популярностью в России и других странах, рекомендует следующие приемы завоевания внимания публики на первых десяти секундах речи: во-первых, выйти из-за трибуны к слушателям, не использовать закрытые жесты – скрещенные на груди руки или ноги, по его наблюдениям, это сигналы страха. Во-вторых, использовать какое-либо драматичное начало, значимую, свежую информацию, поражающую, как выстрел, или шутку, правда, при этом надо быть уверенным, что аудитория ее поймет и оценит. В-третьих, часто срабатывают приемы установления контакта через диалог: «Позвольте задать вам вопрос, поднимите руку те..., кто изучает..., кто занимается..., кто вообще не в ту комнату вошел, или пришел сюда случайно» [5].

Владимир Шахиджанян (очень советуем прочитать его книгу-тренажер «Учимся говорить публично»), журналист, психолог, радиоведущий, преподаватель факультета журналистики МГУ, автор целого ряда книг советует: «...пока идете на сцену, к трибуне посмотрите на своих слушателей доброжелательно, а не как на потенциальных врагов, даже если зал расположен к вам враждебно, ваша доброжелательность обескуражит ваших противников. Не нужно агрессии, обиды, злости. (Тот, кто боится публичных выступлений, на подсознательном уровне воспринимает слушателей как врагов. Такой человек испытывает страх и сам от этого страдает...к залу нужно относиться спокойно, ровно, доброжелательно, стараясь полюбить всех присутствующих: они же люди! Только в та-

ком случае может возникнуть душевный контакт. И зал – ваш)» [7].

Важно улавливать малейшие сигналы, исходящие от слушающих. Ими могут быть: направление взглядов, наклон тела в сторону оратора, стремление приблизиться к нему, положение головы, кивание в знак согласия, выражение лиц, улыбки, реплики [8]. Разумеется, сигналы могут быть и отрицательными, они легко узнаваемы, их тоже надо учитывать и реагировать соответственно. Ироничные улыбки, неодобрительные реплики, взгляды, полные скепсиса, зевота, «погружение» в телефон и даже выход из зала. Оставайтесь хладнокровными, следует сделать вид, что вас это не задело, поскольку Вы, хотя и ненадолго и не всегда по своей воле – центр внимания – и сообщаете людям что-то важное и новое. Умение улавливать настроение аудитории обязательно придет вместе с опытом, просто надо стараться быть наблюдательным.

Ваше выступление может стать успешным, если при его подготовке вы попытаетесь ответить на следующие вопросы: о чем? Что? Зачем? Кому? Где?

Попробуйте сформулировать одним предложением то, **о чем** вы собираетесь говорить. Если у вас это получится, считайте, что вы на правильном пути. Следующая задача – точно осознать самому, **что** вы выносите на суд ваших слушателей. Ваше знание предмета, раскрытие темы должно быть максимально полным, дилетант вызывает презрение и насмешки. Успокаивает лишь то, что это всего лишь учеба, и как в компьютерной игре, у вас есть еще «несколько жизней», пробуйте, не опасаясь катастрофы. «Итак, первое и основное требование к содержанию речи: быть интересным и понятным слушателям. Я формулирую это правилом: «Работай в зоне интересов аудитории». На что еще реагирует слушатель? На шутку – добрую и непошлую. И второй совет: «Удиви!». Хорошо когда в речи вдруг возникает неожиданный пример или сравнение, нарушающее стереотип восприятия. К таким приемам любил прибегать Владимир Жириновский» [2].

Вопросы: Зачем? Кому? объединены понятием уместности. Зачем этим людям выслушивать ваши сентенции, может быть вы

ошиблись комнатой и здесь не ваша «тусовка»? Эффективным выступление может быть, если учитывать тип аудитории, а она бывает разной: мужская/женская или смешанная, молодежная/возрастная, профессионально-однородная/разнородная, подготовленная / неподготовленная, мононациональная / многонациональная так далее. Рассказывать о рок-музыке бабушкам в ЖЭКе – плохая идея, рассуждать о пенсионной реформе с тинейджерами тоже.

Выступают люди с разными целями и оратор должен их осознавать: донести информацию, поделиться мнением, подвигнуть слушателей на какие-либо действия, пригласить к дискуссии, сделать рекламу, решить проблему, отдать дань уважения усопшим и другие. Какой бы по жанру ни была ваша речь (информационной, агитационной, мотивирующей, рекламной, дискуссионной...), самый важный ее результат то, **что** люди запомнят из вашего сообщения. Если они хотя бы что-то запомнили, значит выступление было успешным.

В связи с вопросом Где? следует знать, как слушатели принимают и усваивают информацию. Исследования показывают, что люди, сидящие в первых рядах, довольно активны, внимательны и задают много вопросов. Самые невнимательные садятся на боковые места и на последние ряды. Где же должен находиться оратор, чтобы его мысль была воспринята максимально полно и точно? «Наиболее выгодное место – слева от слушателей, то есть в правой части сцены. В таком случае информация окажет более сильное воздействие на правое полушарие головного мозга и вызовет у большинства эмоциональный отклик. Встав справа от слушателей, то есть в левой части сцены, вы воздействуете на левое полушарие мозга, тогда аудитория долго и с удовольствием посмеется над вашими шутками. Итак, для серьезного выступления стойте справа, для юмористического – слева» [5]. «Вас все должны хорошо видеть. И вы должны видеть всех. Из этого и исходим. Если на сцене стоит трибуна, то вам стоит начать, как положено, за ней, но потом желательно покинуть это «убежище» и спокойно выйти к людям. Опять же при условии, что нет специальных правил

и технические средства не привязывают вас к этому месту. **Слушатели должны видеть ваши ноги.** Они в процессе убеждения играют роль не меньшую, чем светлая ваша голова. А в некоторых случаях («Основной инстинкт» с Шерон Стоун), гораздо большую» [2]. Еще один эффективный и эффектный прием опытных ораторов – пауза – великий инструмент речевого мастерства. Понятие о мхатовской паузе родилось в театральной среде давно и стало афоризмом. Она служит выразительным средством для обозначения особой драматичности действия, накала страстей и т. д. А вот торопливая речь, про которую говорят «строчит, как пулемет», плохо воспринимается слушателями, поскольку смысл сказанного мы усваиваем именно в паузы. «Пауза обеспечивает понимание речи, она нужна для выделения главных слов и подчеркивания знаков препинания. Если в речи нет пауз, это то же самое, как если бы в письме не было ни точек, ни запятых» [2]. Более того, в паузы вы можете уловить реакцию аудитории, оценить её и среагировать должным образом. Паузы в вашей речи придают ей индивидуальную окраску и мелодичность.

Темп речи – еще один фактор, влияющий на восприятие смысла сказанного. Средним считается темп, при котором человек произносит 100–130 слов в минуту. Важная мысль лучше всего воспринимается при темпе 70–100. Любая ключевая выделяется замедлением темпа речи и повышением громкости.

Голос – необходимый инструмент оратора и его громкость зависит не только от голо-совых мышц, но и от поставленного дыхания. «Чем больше сила воздушной струи, тем звук громче. «Когда мы говорим, что голос недостаточно громкий, чаще всего имеем в виду не децибелы, мы хотим сказать, что нас не слышат. Для того чтобы нас услышали, иногда достаточно обострить дикцию: можно говорить тихо (с задней парты), но очень четко

артикулируя так, чтобы вас услышали на большом расстоянии у доски» [10].

Завершение публичного выступления не менее важно, чем начало. В конце мы обычно делаем вывод, подводим итоги. Заканчивайте выступление на позитивной ноте и не используйте банальное: «Вот и все, что я хотел рассказать», или еще хуже – «У меня все», «Я понимаю, что мне не удалось охватить все проблемы», «Я вижу, что несколько утомил вас...», немногим лучше звучит: «В завершение хочу поблагодарить за внимание и интересные вопросы».

При подготовке выступлений студенты, как правило, интересуются, как быть, если...

1. Маленький словарный запас.
2. Есть в речи слова-паразиты.
3. Забыл текст.
4. Потеют и трясутся руки.
5. Слушатели смеются надо мной, а не над моей шуткой.
6. Зал молчит в ответ на мой вопрос.
7. Аудитория отказывается что-либо сделать по моей просьбе.
8. Слушатели «сидят» в телефоне.
9. Слушатели уходят из зала.
10. Есть дефекты речи.
11. Не можешь заснуть перед ответственным выступлением.
12. Не можешь заснуть после неудачного выступления.
13. Перед выступлением кружится голова, тошнит, трудно дышать.
14. Не нравится свой голос.
15. Не хватает дыхания.

Это реальные вопросы студентов и возможные трудности, с которыми они сталкиваются, готовясь к выступлениям. Считаю очень важным предусмотреть все ситуации, о которых можно сказать: «Но что-то пошло не так». Заблаговременное решение подобных вопросов – это и есть подготовка к победе еще до сражения.

Список источников

1. Богданова Н. А. Сунь-цзы. Бусидо. Ниндзюцу. Кодекс победителя. Москва: Изд-во АСТ, 2017. 192 с.
2. Родченко И. Б. Хозяин слова. Мастерство публичного выступления. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Апончук И. И. Ораторами не рождаются // Культура. Наука. Образование. 2020. № 4 (57). 160 с.
4. Переверзева А. А., Рыжкова С. А. Страх перед публичным выступлением и методы его преодоления. [Электронный ресурс]. URL: <https://nsportal.ru/detskiysad/raznoe/2019/10/22/pamyatka-dlya-pedagogov-kak-preodolet-strah-perevystupleniem>(10.04.2022).
5. Аллан Пиз. Новый язык телодвижений. Расширен-

ная версия. Москва: Эксмо, 2019. 416 с.

6. Шипунов С. А. Харизматичный оратор. Руководство к курсу «Словесная импровизация». М.: Изд-во Университета риторики и ораторского мастерства, 2021. 288 с.

7. Шахиджанян В. В. Учимся говорить публично. М.: Вагриус, 2007. 464 с.

8. Стернин И. А. Практическая риторика. М.: Изда-

тельский центр «Академия», 2008. 272 с.

9. Шестакова Е. А. Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи. СПб.: Питер, 2015. 192 с.

10. Рябова Л. Г. Выразительность публичной речи юриста. Иркутск: Изд-во Иркутского юридического института (филиала) Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации, 2010. 83 с.

Информация об авторах / Information about the Authors

Ирина Игоревна Апончук,

старший преподаватель,
кафедра рекламы и журналистики,
Институт экономики, управления и права,
Иркутский национальный исследовательский
технический университет,
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83,
Российская Федерация,
aponchuk55@inbox.ru

Irina I. Aponchuk,

Senior Lecturer,
Department of Advertising and Journalism,
Institute of Economics, Management and Law,
Irkutsk National Research Technical University,
83 Lermontov St., Irkutsk 664074,
Russian Federation,
aponchuk55@inbox.ru

Марина Сабировна Аббасова,

студентка группы ХТОБ-21-1,
Институт высоких технологий,
Иркутский национальный исследовательский
технический университет,
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83,
Российская Федерация,
marinaabbasova2003@gmail.com

Marina S. Abbasova,

Student,
Institute of High Technologies,
Irkutsk National Research Technical University,
83 Lermontov St., Irkutsk 664074,
Russian Federation,
marinaabbasova2003@gmail.com