

**Бояться это нормально.
Это реакция на стресс.**

Как готовиться?

1. Нужно понимать, для кого вы выступаете, кто ваша аудитория?
2. Какая ваша финальная цель, чего вы хотите достигнуть? Что должны сделать зрители?
3. Сделать всё, чтобы чувствовать себя комфортно.

Что делать перед самым началом?

1. Умыться холодной водой. Это пробудит рефлекс, будто вы под водой и снизит ритм сердца, заставит адреналин снизиться.
2. Минут за 5 хорошо будет "разогреться". Походить туда-сюда, выступить перед кем-то, просто поговорить. Размять руки, помахать ими. Размять лицо, все мышцы на нём, челюсти, щёки, лоб. сделайте гримасы, зевайте.
3. Поработать с губами, языком, издавать звуки (бормотание, гудение, жужжание), заучить пару скороговорок.
4. Представляйте себе, что это не на вас пришли посмотреть. А вы идёте поглазеть, кто и как себя ведёт. Собираетесь выйти к зоопарку со зверями, подмечать забавные моменты и просто наблюдать. Это помогает снять часть напряжения.

Как начать?

Возможные варианты вступления:

- Интересный факт, имеющий прямое отношение к теме;

- Впечатляющее своими размерами число;
- Вопрос или цепочка вопросов, не требующих ответа;
- Прием «Когда я ехал к вам сюда...»;
- Шутка, анекдот;
- Рассказать о своих чувствах, связанных с выступлением;
- Самопрезентация (очень важно чётко знать "кто я?");
- Презентация предстоящего выступления;
- Обозначить правила выступления. Телефоны, в конце вопросы-ответы, длительность будет такая-то, о чём расскажете.
- Compliment аудитории;
- Прием «свой/чужой». Обратите внимание аудитории на то, что вас с ней объединяет: общие интересы, возраст, профессия и т. д.

Почему они засыпают?

Что происходит с залом большую часть выступления?

Орен Клафф, автор книги "[Идеальный питч](#)", представляет идею "мозга рептилии". Если бы мы могли заглянуть в его механизм, то мы бы увидели такие правила в этом мозгу:

1. Если не опасно, то игнорируй
2. Если не новое и не увлекательное, то игнорируй
3. Если что-то новое, то извлеки суть побыстрее и забудь о деталях
4. Не посылай сигналы о проблеме дальше, пока не возникнет реально непредвиденной ситуации.

Как вовлечь людей?

- Вопросы залу;
- Просить зал вас поправить;

- Просить поднять руки тех, кто... (при этом вы тоже поднимаете руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция);
- Просите придвинуться ближе;
- Спрашиваете, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т. п.;
- Предлагаете совершить простое действие;
- Просите о помощи! Раздать материалы, позвать людей из коридора, выключить лишний свет, открыть окно.

По ходу выступления вы можете предлагать сделать и что-то более сложное. Что-то связанное с вашей темой. Посчитать что-то, вспомнить что-то.

Почему важен контекст выступления и что это вообще?

Что может влиять на контекст:

- Во сколько идёт встреча — рано утром, поздно вечером или после обеда, когда все сонные; или нам пришлось встретиться в выходной; или это созвон в 9 утра 31 декабря;
- Кто в ней участвует — те ли люди, которых мы ожидали; нет ли кого-то, кто не должен быть на встрече;
- Какие раньше были отношения — вдруг раньше между нами был конфликт или война; или раньше мы друг друга любили, а потом поссорились;
- Уместность и соответствие ситуации — готовы ли эти люди сейчас об этом говорить, нет ли более важных дел;

Чтобы обезвредить неблагоприятный для контекст, нужно сделать следующее:

«Коллеги, я понимаю, что _____. Если это сейчас повлияет на наши решения, то _____. Поэтому предлагаю _____».

И дальше в таком духе: обозначить → сделать важным → предложить решение.

Примеры:

«Коллеги, я понимаю, что мы встречаемся в 8 вечера пятницы, и это самое неудачное время для обсуждения плана. Но нам важно получить результат в ближайшие полтора часа, чтобы успеть к закрытию биржи. Если мы сейчас не в состоянии ничего решать, давайте это признаем и перенесём запуск на неделю. Или давайте решим, что запуск будет в понедельник, и доделаем всё сейчас».

«Ребята, кажется, тут очень жарко, мы за следующий час не выдержим тут сидеть. Может быть, найдём более прохладный кабинет?»

Как закончить?

- Кратко пройтись еще раз по ключевым моментам выступления;
- Акцентировать внимание на основной мысли;
- Ещё раз отметить, какое отношение к теме имеете лично вы;
- Сделать комплимент аудитории;
- Дать рекомендации, обозначить ближайшие шаги, подвести итоги;
- Самый блестящий финал чаще всего получается, если последние фразы перекликаются с первыми и все ваше выступление таким образом замыкается;
- Кульминация в публичном выступлении — это предложение, с которым вы пришли к аудитории. Суть вашего предложения должна быть сформулирована четко и ясно, не нужно заставлять публику догадываться.

Что если?

- Задали вопрос, а вы не знаете ответ. Есть грязные приёмы политиков (атака вопросом на вопрос, начать нести непонятную чушь или зайти издалека и ответить в итоге на другой вопрос). Хороший вариант: сказать «*я не знаю*». Поблагодарить и записать вопрос.
- Задают провокационный вопрос. Или это "звезда на 1 минуту", которая хочет блеснуть знаниями, юмором, смелостью. Поблагодарите за вопрос, можете его оценить (не бойтесь сказать, что вопрос острый или что-то подобное) и похвалите человека. Пусть он получит то, чего хотел и успокоится.
- Если ещё какая-то сложность с вопросом, то попросите время подумать, пока вы отвечаете на другие вопросы. А потом либо забудут про этот, либо второй раз уже зададут его другим образом.
- Если вопросов нет вообще. Попросите кого-то заранее из приятелей задать вопрос. Другой вариант, это сказать: «*Часто спрашивают...*» или «*Перед началом выступления мне задали вопрос...*».

Ещё пара замечаний!

- Алкоголь лучше не пить;
- Как и успокоительные таблетки;
- Держитесь подальше от лишнего кофе и энергетиков;
- Бутылочка с водой на сцене или термос с ромашковым чаем — ваши друзья!