



В своём эссе хочу привести примеры и тезисы от оратора-мотиватора Д. Карнеги, который посвятил проблеме подготовки эффективных публичных выступлений написав специальную книгу - "Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично".

Главная мысль, которую он подчеркивает на протяжении всей книги: публичное выступление должно представлять собой путешествие с определенной целью, и маршрут должен быть нанесен на карту. Тот, кто не знает, куда он идет, обычно приходит неизвестно куда. Поэтому, советует Карнеги, перед началом переговоров вспомните слова Наполеона: "Искусство войны - это наука, в которой не удастся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано".

Из данной книги можно выделить несколько главных правил эффективного выступления:

1. Начинайте речь с сильным и упорным стремлением достичь цели. Помните обо всех выгодах, которые принесут вам потраченные усилия. Создайте в себе подъем. Помните, что от силы вашего стремления к цели будет зависеть быстрота достижения вами успехов.
2. Готовьтесь к выступлению. Вы будете чувствовать себя неуверенно, если не будете хорошо знать то, о чем собираетесь говорить. Помните: нельзя приготовить хорошее выступление за 30 минут, речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумывайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывая о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время: когда вы принимаете ванну, едете в центр города, ждете, чтобы вам подали обед. Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех.
3. Проявляйте уверенность. Чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы действительно смелы; напрягите для этой цели всю свою волю, и приступ страха, по всей вероятности, сменится приливом мужества. Теодор Рузвельт

признавался, что именно таким способом он поборол в себе страх перед медведями гризли, норовистыми лошадьми и головорезами.

4. Практикуйтесь. Это самое важное для достижения цели. Страх является следствием неуверенности, в свою очередь, неуверенность вызвана незнанием того, на что вы способны, а это незнание есть результат недостатка опыта. Создайте себе багаж успешного опыта, и ваши страхи исчезнут. Запишите свое выступление на пленку и прослушайте ее. После того как вы обдумали и скомпоновали свою речь, прорепетируйте ее, используя жесты и мимику, представляя при этом, что вы обращаетесь к настоящей аудитории. Чем чаще вы будете это делать, тем лучше вы будете чувствовать себя, когда настанет время выступления на публике.

5. Старайтесь не читать свою речь по бумажке. Помните: записи в руках оратора на 50% уничтожают интерес к выступлению.

Д. Карнеги подчеркивал, что не существует непогрешимых, железных правил организации мыслей и построения выступлений. Каждое выступление создает свои собственные, особые проблемы.

Подводя итог, я считаю что особое значение оратор должен отдавать особое значение началу и концу своего выступления.

Начало выступления нужно тщательно готовить заранее. Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного-двух предложений. Однако не следует начинать выступление слишком формально.

Своего рода концовка речи, которая является ее самым стратегически важным элементом: то, что сказано в конце, слушатели, скорее всего, будут дольше помнить.