

Глава 1

Как преодолеть тревожность и боязнь сцены

Наверняка у вас сложилось свое представление о публичных выступлениях, и вы убедили себя, что эта задача вам не по плечу. Но, поверьте мне, вам все по плечу — точнее, будет, если вы в это *поверите*.

Или же вы боитесь публичных выступлений больше смерти. Стоять на сцене перед публикой и говорить человеку очень страшно, что подтверждают многочисленные исследования. Вы ставите себя в уязвимое положение, вас могут раскритиковать и осудить, и это, конечно, страшно, особенно если вы не слишком уверены в себе.

Страх осуждения создает замкнутый круг, который сильно мешает выступать. Когда вы тревожитесь, оказавшись в центре внимания, то теряете уверенность, начинаете стесняться и робеть. А чем больше вы тревожитесь, тем сильнее страх. Даже самым лучшим спикерам иногда тяжело избавиться от ощущения неминуемой катастрофы при мысли о провале.

Представьте, что вы серьезно подготовились к презентации, используя юмор и проявив смекалку, но на всем этом

можно поставить жирный крест, если позволить тревоге и страху одолеть вас. Поддавшись им, вы неизбежно начнете преувеличивать малейшие недочеты и запинки, игнорируя при этом мастерство вашего выступления.

После первой же неудачной презентации вы решите, что вы «плохой спикер». Но представьте, как изменилась бы ваша жизнь, если бы вы принимали все свои решения, опираясь на один-единственный случай двадцатилетней давности? Доклады в третьем классе остались в далеком прошлом, так что пора преодолеть этот подсознательный страх, осознав всю его иррациональность. Мне бы хотелось верить, что эта книга станет для вас важным шагом к данной цели.

Прежде всего, необходимо — *изменить свой подход*. Крайне важно то, как вы воспринимаете свою роль, роль аудитории и общий контекст выступления; от этого зависит, насколько вам будет комфортно.

Действительно, все определяет ваш взгляд на конкретную ситуацию. Вы выходите на сцену, чтобы вас осудила толпа незнакомых людей, мечтающих разорвать вас в клочья? Скорее всего, нет.

Приведем в качестве примера свидание.

Рядом с человеком, который нам нравится, мы робеем и боимся критики, опасаясь, что не подходим ему. Но если собеседник не вызывает у нас романтических чувств, мы легко и свободно говорим с ним, не страшась осуждения. Наше отношение к аудитории кардинально меняет наш подход.

Задумайтесь: люди специально пришли, чтобы послушать *вас*. Вы — та причина, по которой они решили прогулять работу, взять выходной или пожертвовать обеденным перерывом, чтобы услышать ваше выступление. Почти

всегда вы будете вызывать у них симпатию и такой же интерес, как романтический партнер. Они пришли ради вас. Они хотят научиться у вас. Они пожертвовали чем-то, чтобы увидеть вас. Они пришли поддержать вас и искренне желают вам успеха.

Кем бы вы ни были — главным гостем мероприятия или второстепенным, школьным учителем или университетским профессором, перед вами — внимательная аудитория. Им что-то нужно от вас, и одно это ставит вас в очень выгодное положение. Это совершенно другой подход — все лучше, чем чувствовать себя ягненком, которого ведут на заклание?

А что если им нет до вас никакого дела? Тогда вам будет нелегко, но постарайтесь воспользоваться случаем, чтобы переубедить их! Сколько человек проникнется симпатией к вам и как быстро?

Если вы попали в неприятную ситуацию, единственный выход — сдерживать свои эмоции и изменить свое восприятие. Можно и дальше рыть себе яму, поддавшись тревоге и страху, или осознать свою ценность — ведь люди пришли послушать именно вас.

Как только вы успокоитесь, вам нужно будет осознать, что ваша аудитория, кто бы ее ни составлял, не ищет совершенства.

Ваши чисто человеческие огрехи помогут людям лучше понять вас, если, конечно, ваше выступление — не полный провал.

Есть даже особый психологический феномен *эффект прэтфолла* (pratfall — ляп, провал): чем уязвимее вы кажетесь, тем больше симпатии вызываете. Запинаться, путать слайды, подшучивать над собой (если это не указывает на

полнейшую некомпетентность) — все это на самом деле усиливает вашу харизму и симпатию к вам.

Вместо того чтобы бояться своей уязвимости и недостатков, примите их. Они красноречиво говорят о том, что вы — человек, такой же, как все. И чем вы станете ближе своей аудитории, тем проще будет найти с ней общий язык.

Причем связь между аудиторией и спикером выстраивается не только на личностном уровне, но и на эмоциональном — с момента вашего появления на сцене. Другими словами, все, что чувствуете вы, мгновенно почувствуют и они.

Например, одни люди с лишним весом стесняются своей внешности, а другие нет. При общении с теми, кто стесняется своего веса, создается ощущение, будто мы боимся случайно задеть их самолюбие, потому что сразу видно, как им некомфортно. Приходится постоянно быть начеку и не раз подумать, прежде чем что-то сказать. В итоге мы ведем себя неестественно.

Именно так чувствует себя аудитория, когда спикеру явно некомфортно находиться на сцене. Никому из слушателей не хочется испытать это напряжение, если, конечно, не предполагается создание специального эффекта и вы знаете, что оно кратковременно.

Следовательно, не стоит показывать аудитории, что вы нервничаете, устали или не подготовились. Возможно, вы делаете это интуитивно, чтобы снизить ожидания, или же это действительно так. *Но в любом случае не говорите людям об этом.*

Иначе вы создадите негативное впечатление о себе: аудитория решит, что вы точно не справитесь. И это повлияет на отношение к вам. Услышав от вас, что вы нервничаете, они будут воспринимать все ваши действия как нервный тик. Не ставьте себя в такое невыгодное положение.

Точно так же не следует извиняться за свое выступление. Этим вы лишь вызовете у слушателей негативные ожидания. И тогда точно можно будет сказать, что вы начали не с той ноги!

Более того, не забывайте, что психологический стресс вызывает физиологическую реакцию. Когда вы тревожитесь или переживаете из-за выступления (или любой другой проблемы), организм вырабатывает гормон кортизол, который делает вас нервным. Выработку кортизола усиливает кофеин, так что не принимайте его за несколько часов до выступления.

Однако, по закону Йеркса-Додсона, не следует полностью избавляться от стресса и напряжения: оптимальный уровень стресса дает наилучший результат.

Примеры из жизни доказывают, что это вполне логично. Если вы ни капли не переживаете, например по поводу экзамена, то не готовитесь к нему и не достигаете высокого результата, потому что для вас это не самое главное в жизни. Это ленивое состояние ума. Но если вы слишком переживаете по поводу того же экзамена, от которого зависит ваша дальнейшая жизнь, стресс мешает вам сосредоточиться на задаче.

Таким образом, необходимо найти оптимальный уровень напряжения, чтобы достичь оптимального результата. Добиться правильного сочетания стресса и напряжения нелегко. Нужна достаточно сильная мотивация, чтобы как следует потрудиться и заставить мозг работать, но при этом не перегружать себя, дабы не сломаться.

Люди, которым всегда удается блестяще выступать перед аудиторией (в качестве спикера или исполнителя), достигают так называемого состояния потока.

К сожалению, при недостатке или избытке стресса состояние потока не возникает. Слишком мало — и вы береетесь за дело спустя рукава, без мотивации. Слишком много — и вы ударяетесь в панику.

Секрет закона Йеркса-Додсона в том, чтобы постоянно экспериментировать (в удобное для вас время и в удобном темпе) и искать нужный уровень стресса и напряжения. А потом научиться вызывать у себя это состояние при необходимости, чтобы добиться наилучшего результата.

Главное — не забывать, что в конечном итоге плохое выступление не такая уж катастрофа.

В девяти случаях из десяти самое худшее последствие этого — чувство неловкости. Но оно вас не убьет. Солнце все так же взойдет на следующее утро, а люди быстро найдут себе новое развлечение. Люди забудут. Ваша карьера не рухнет, ваша вторая половинка не бросит вас и никто не изгонит вас из общества — все это может произойти только у вас в голове. Не так уж и страшно, правда?