



# Методические рекомендации по подготовке к выступлениям

# Успех и провал оратора

## Положительные качества оратора:

- ✓ выглядит уверенно
- ✓ ясно и доступно раскрывает основные положения своего выступления
- ✓ логично формулирует свои мысли
- ✓ говорит интересно
- ✓ выступает эмоционально, способен заразить своими эмоциями слушателей
- ✓ поддерживает зрительный контакт с аудиторией
- ✓ обладает чувством юмора, харизмой
- ✓ умеет быстро перестраиваться
- ✓ четко придерживается установленного регламента (начинает и заканчивает выступление вовремя)

## Ошибки начинающих ораторов:

- ✓ извинения в начале выступления
- ✓ неподготовленность
- ✓ недооценка аудитории
- ✓ неуместное использование наглядных пособий
- ✓ неумение пользоваться аппаратурой
- ✓ плохая слышимость
- ✓ торопливость
- ✓ отсутствие четких указаний
- ✓ опоздание
- ✓ превышение регламента
- ✓ отклонение от заявленной темы
- ✓ жаргон
- ✓ самореклама
- ✓ невыразительность

# Методы преодоления страха

## 01 Используйте энергию страха

Страх может быть защитной реакцией, стимулирующей к мобилизации сил для преодоления препятствия.

Используйте для этого следующие приемы:

- физическая нагрузка: сделайте несколько приседаний, взмахов руками
- гимнастика для лица: подвигайте челюстью вперед-назад, поменяйте мимику
- держите стройную осанку: вообразите на себе шинель генерала, которая расправляет вам плечи

## 03 Не бойтесь быть смешным

Представьте себе, что может в действительности произойти в худшем случае, и сопоставьте это с теми чувствами, которые вы испытываете.

## 02 Дайте себе право на ошибку

Барьер, который создает страх, преодолевается в том случае, если человек не уходит от страха, а идет к нему навстречу. Тогда в какой-то момент вы встретитесь с ним, и уже в следующую минуту ваши пути разойдутся.

## 04 Не бойтесь своего страха

Справиться с парализующим страхом поможет позиция наблюдателя, при которой вы смещаете фокус внимания с себя на аудиторию. Прежде, чем говорить, можно сделать паузу секунд на 10. Займите это время наблюдением за тем, как одеты слушатели, какие цвета доминируют, в каком положении находятся их руки и т.д.

# Этапы публичного выступления

## 1. Установление контакта

- осуществляется отключение от предыдущей деятельности, от своих внутренних проблем и переключение на взаимодействие выступающего со слушателями
- должны быть предприняты специальные усилия для привлечения внимания аудитории и установления эмоционального контакта
- функцию установления контакта выполняют определенные высказывания (приветствия, личное общение, обращение с вопросом, лежащим в сфере интересов слушателей) и невербальные средства коммуникации (улыбка, кивок головы и др.)

## 2. Поддержание контакта и передача информации

- следует прилагать постоянные усилия для сохранения внимания и интереса слушателей
- причинами снижения интереса могут быть монотонность стиля выступления, однообразие приемов аргументации и используемых невербальных средств воздействия, слабая или чрезмерная эмоциональная насыщенность высказываний

## 3. Выход из контакта

- выход из контакта требует ряда подготовительных действий
- подготовка к выходу из контакта идет на двух уровнях:
  - словесном («Итак...», «Подводя итог...», «И, наконец, ...» и др.)
  - невербальном (поворот туловища, изменение направления взгляда, кивок, улыбка, понижение или повышение интонации и др.).

# Содержание вступительной части выступления

## Приветствие

- привлечение внимания аудитории
- создание эмоционального фона

## Представление

- самостоятельное представление должно быть коротким и подготовленным
- представление другим лицом должно быть подкреплено заранее подготовленной письменной информацией о выступающем
- слайд в презентации с информацией о выступающем

## Тема и цель выступления

- тема и цель должны быть четко сформулированы
- тема должна быть актуальной и интересной аудитории

## «Карта движения»

- перечисление основных тем выступления
- договоренность о порядке проведения презентации: продолжительность, перерывы, ответы на вопросы, использование средств связи

# Рекомендации к процессу выступления

- 01 Не извиняйтесь:** никогда не извиняйтесь в начале выступления, например, за то, что это ваше первое выступление, чем больше вы извиняетесь, тем больше доверия вы можете потерять
- 02 Не читайте с листа:** лучше всего выучить текст и подготовить карточки с тезисами
- 03 Импровизируйте:** заранее подготовьте и выучите вводные фразы и переходы между слайдами
- 04 Не перебивайте:** терпеливо дослушайте вопрос до конца, даже если догадались о чем речь, так вы проявите уважение к собеседнику
- 05 Не используйте слова-«паразиты»** типа «э-э», «так», «понимаете» и т.п.
- 06 Следите за временем**

# Общие рекомендации по внешнему виду оратора

**Одежда** в деловом общении несет многомерную информацию о своем обладателе:

- о его финансовых возможностях
- об эстетическом вкусе
- о принадлежности к определенной социальной группе, профессии
- об отношении к окружающим людям

**При подборе одежды важно:**

- умение ее носить
- умение пользоваться разнообразными аксессуарами: чем меньше украшений, тем лучше

Брюки, джинсы, юбки, костюмы –  
однотонные, приглушенных тонов,  
лучше темных

Колготки и носки –  
однотонные

Юбки – средней длины,  
без глубоких разрезов

Избегать обтягивающих силуэтов,  
изделий из прозрачных материалов,  
толстых свитеров, декольте

Обувь – удобная,  
у женщин –  
на невысоком каблуке

Украшения – функциональные  
или целенаправленные,  
не громоздкие, не кричащие

# Невербальные элементы презентации



## Визуальный контакт

1. **Найдите среди слушателей человека** с дружелюбным лицом и адресуйте ему начало своего выступления. Затем переводите свой взгляд с одного человека на другого, иначе ваше пристальное внимание может смутить зрителя.

2. **Используйте метод «маяка»:** медленно переводите взгляд по всей аудитории во время выступления, останавливаясь время от времени (чтобы ваш способ на заметили).

Посмотрите на людей на задних или боковых рядах: очень легко совсем на них не смотреть, от чего они чувствуют себя брошенными.

Движения рук  
должны подчеркивать содержание сообщения,  
жестикуляция должна быть нейтральной и  
непринужденной

## Полезно

Держать руки прижатыми к  
бокам

Фиксировать жест в течение  
нескольких секунд

Жестикулировать, если

нужно добавить внутренней  
силы вашим словам

Жестикулировать, чтобы  
подчеркнуть главные мысли

## Не стоит

Держать руки за спиной

Держать руки в карманах

Держаться за посторонние  
предметы

Скрещивать руки на груди

Греть чем-то в кармане  
или щелкать авторучкой

Повторять жесты

# Жестикуляция



# Движение



1. Перед выступлением внимательно осмотрите аудиторию, кабинет или сцену и место, выделенное для выступления
2. Заранее проверьте рабочее состояние презентации и кликера. Повторите проверку кликера непосредственно перед выступлением
3. Встаньте устойчиво на обе ноги прежде, чем начать говорить, и равномерно распределите вес туловища – это придаст уверенности в процессе выступления
4. Ни в коем случае не поворачивайтесь спиной к аудитории

## Формула «4П» для эффективного восприятия выступления

### Постановка голоса:

громкость голоса должна соответствовать размерам помещения

### Произношение:

- слова следует произносить четко.
- есть ли у вас какой-нибудь акцент? Если есть, то сильный ли он и может ли вызывать у некоторых трудности с пониманием?
- будьте уверены в том, что окончания слов вы произносите так же четко, как и начала, иначе какой-то смысл может быть утерян
- проверьте произношение сложных или сложносоставных слов или тех, которые были до этого вам неизвестны
- будьте уверены в том, как произносите отдельные слоги или многосложные слова, но не проговаривайте их так, чтобы это бросалось в глаза

### Паузы:

- дадут вам время подумать над тем, что вы говорите, а также позволят слушающим уловить смысл ваших слов
- очень полезны для придания особого эффекта, например, – перед особо важными словами или предложениями дают аудитории сигнал слушать внимательнее
- непродолжительная тишина выступающему кажется длиннее, чем аудитории

### Перемена темпа речи:

- если темп постоянный, то речь становится монотонной и плохо воспринимается
- увеличение скорости может указывать на важность или волнение и стимулировать слушателей повысить скорость своего восприятия
- замедленный темп может звучать более драматично и также символизировать важность сообщения



---

# Голос

---

Упражнения  
для подготовки  
речевого аппарата  
к выступлению



# Упражнения для развития правильного дыхания

**Полное дыхание** состоит из трех видов: нижнего, верхнего и среднего.

- Нижнее (диафрагмальное) дыхание. Диафрагма при вдохе напрягается, уплотняется, сдвигает брюшные органы вниз и выпячивает живот наружу, при выдохе диафрагма возвращается в исходное положение. Воздухом заполняются нижняя и средняя части легких.
- Среднее (межреберное) дыхание. При вдохе ребра поднимаются, при выдохе опускаются. Воздухом заполняется средняя часть легких.
- Верхнее (ключичное) дыхание. При вдохе поднимаются ребра, плечи, ключицы. Используется только небольшая часть легких — верхняя.

Полное дыхание объединяет эти три вида, приводит в действие всю дыхательную систему. Сделайте энергичный выдох. Затем начните вдох, который состоит из трех фаз:

1. Движение диафрагмы — живот медленно выпячивается вперед. Воздух проникает в нижнюю часть легких.
2. Расширение средней части грудной клетки. Воздух устремляется в середину легких.
3. Расширение груди до отказа. Это движение делает вдох полным.

Затем начните выдох, который также состоит из трех фаз. Сначала втягивается передняя стенка живота, сжимаются нижние ребра, опускается грудь и, наконец, ключицы и плечи. Все движения выполняются плавно, волнообразно. Развивать полное дыхание можно сидя, стоя, лежа, при ходьбе. Проверить правильность своего дыхания и активность диафрагмы можно с помощью простейших тестов.

## Проверка работы диафрагмы

Лежа на спине, сделайте выдох, положите ладонь левой руки на область между грудной клеткой и животом. Сделайте вдох, при этом не поднимайте грудь. Если при вдохе левая рука поднимется, значит, грудобрюшная мышца — диафрагма опустилась, что говорит о ее активности. Если рука во время вдоха остается неподвижной, то диафрагма слабая. Развивать диафрагму можно с помощью специальных упражнений.

# Упражнения для развития правильного дыхания

## Оценка правильности дыхания

Сделайте медленный и глубокий вдох. Выдыхая, начните равномерно считать вслух, делая паузы длительностью примерно в полсекунды между цифрами. Досчитали до 25?

Тогда с вашим дыханием все в порядке. Если вы не можете досчитать до 10, значит, у вас неправильное дыхание.

Исправить положение вам поможет дыхательная гимнастика. Если вы считаете больше, чем до 10, но не можете досчитать до 25, то выполняйте упражнения несколько раз в день, и положительный результат не заставит себя ждать.

## «Егорки»

Произнесите фразу «Как на горке, на пригорке сидят тридцать три Егорки». Затем сделайте полный вдох и на выдохе вслух считайте: «Раз Егорка, два Егорка, три Егорка...» Дойдите в счете на одном выдохе до 33 «Егорок». Затем постепенно улучшайте результат, доводя количество «Егорок» до 45.

## «Трубач»

Поднесите кулак правой руки к губам. Представьте, что это мундштук трубы. Выдувая воздух, протрубите без звука какую-нибудь песню. При выполнении упражнения обратите внимание на активизацию диафрагмы, брюшной полости, мышц спины. Запомните ощущения активизации названных мышц, поскольку они создают так называемую опору звука — условие для устойчивости голоса.

## «Свеча»

Вырежьте из бумаги небольшую полоску. Зажмите ее пальцами правой руки. Представьте, что это пламя свечи. Сделайте полный вдох так, как это описано в предыдущем упражнении. Затем сделайте полный выдох, стараясь удерживать «пламя свечи» в горизонтальном положении. Хорошо при этом положить левую ладонь между грудной клеткой и животом. Обратите внимание на движение диафрагмы. Доведите выполнение упражнения до 10 раз.

# Упражнения для расширения высотного диапазона голоса

## «Маляр»

Представьте, что вы маляр. Вам нужно выкрасить карниз, который стоит перед вами вертикально. Ваша кисть руки — это кисть маляра. Движение руки сопровождается словами: «Краской крашу я карниз: Вверх и вниз, и вверх и вниз».

Сначала производите маленькие мазки только кистью руки, одновременно с этим произносите слова «вверх и вниз, и вверх и вниз». Постепенно делайте уверенные движения от локтя, голос поднимается выше или ниже вместе с движением руки. Затем работайте рукой от плеч – широкий мазок вверх и вниз.

Голос поднимается все выше и опускается все ниже. В последний раз низким голосом, «упавшим на дно», вы говорите: «Вот и выкрашен карниз».

Вы можете контролировать правильность выполнения упражнения, следя за вибрационными ощущениями с помощью ладони: при низком голосе вы почувствуете легкое дрожание в области груди, при высоком — в области носа.

При выполнении упражнения следите за синхронностью движений руки и речи. Постепенно нарастающая амплитуда движения руки будет оказываться на размахе высотного диапазона вашего голоса.

## «Колокола»

Имитируйте звучание большого колокола: «Бом-м-м! Бом-м-м!», произнося слова низким голосом.

А теперь перебросьте звук наверх — зазвонили маленькие колокольчики, образуя веселый перезвон: «Бим-бим-бим!»

Произнесите слова высоким голосом.

Теперь объедините звучание всех колоколов, пусть они зазвучат в среднем тоне (одна рука контролирует головной резонатор, другая — грудной): «Бим-бом-бим-бом!»

# Упражнения для артикуляции, дикции, постановки языка

Артикуляцию губ, дикцию или четкое произношение слов, постановку языка можно тренировать с помощью скороговорок.

- Прочитайте скороговорку в своем естественном темпе несколько раз, затем постепенно увеличивайте темп. Не спешите, главное — не быстрое ускорение темпа, а чтение и произношение без ошибок.
- Если в естественном темпе прочитать без ошибок скороговорку не удастся, то читайте медленно, по слогам. Повторяйте до тех пор, пока не прочитаете скороговорку без запинки. Затем постепенно наращивайте темп.
- Можно записывать упражнения со скороговорками на диктофон, это позволит услышать себя со стороны и эффективнее скорректировать недостатки.



# Скороговорки на Б, П, Ф, В, К, Д, Т, Х

1. Добыл бобов бобыль.
2. Вакул бабу обул, да и Вакула баба обула.
3. От топота копыт пыль по полю летит.
4. Колпак на колпаке, под колпаком колпак.
5. Верзила Вавила весело ворочал вилы.
6. Около кола колокола, около ворот коловорот.
7. Ткет ткач ткани на платки Тани.
8. Водовоз вез воду из-под водопровода.
9. Вашему пономарю нашего пономаря не перепономарить статью; наш пономарь вашего пономаря перепономарит, перевыпономарит.
10. В один, Клим, клин колоти.
11. В поле полет Фрося просо, сорняки выносит Фрося.
12. Краб крабу сделал грабли. Подал грабли крабу краб: сено граблями, краб, грабь!
13. Кукушка кукушонку купила капюшон. Надел кукушонок капюшон. Как в капюшоне он смешон!
14. Все бобры для своих бобрят добры. Бобры берут для бобрят бобы. Бобры, бывает, будоражат бобрят, давая им бобы.

# Скороговорки на Б, П, Ф, В, К, Д, Т, Х

15. Забыл Панкрат Кондратов домкрат, а Панкрату без домкрата не поднять на тракте трактор. И ждет на тракте трактор домкрат.
16. Пришел Прокоп, кипел укроп, ушел Прокоп, кипел укроп; как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипел укроп.
17. Шли три попа, три Прокопия-попа, три Прокопьевича, говорили про попа, про Прокопия-попа, про Прокопьевича.
18. Однажды галок поп пугая, в кустах увидел попугая, и говорит тот попугай: пугать ты галок, поп, пугай, но галок, поп, в кустах пугая, пугать не смей ты попугая.
19. Волховал волхв в хлеву с волхвами.
20. Бомбардир бонбоньерками бомбардировал барышень.
21. У Феофана Митрофаныча три сына Феофанычи.
22. Фараонов фаворит на сапфир сменил нефрит.
23. Рододендроны из дендрария даны родителями.
24. Сидел тетерев на дереве, а тетерка с тетеревятами на ветке.
25. Брит Клим брат, брит Глеб брат, брат Игнат бородат.
26. Хвалю халву.

# Скороговорки на Р, Л, М, Н

1. Дробью по перепелам да по тетеревам.
2. У нас на дворе–подворье погода размокропогодилась.
3. Два дровосека, два дровокола, два дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Марину жену.
4. Клара–кряля кралась с крокодилком к Ларе.
5. Говорил командир про полковника и про полковницу, про подполковника и про подполковницу, про поручика и про поручицу, про подпоручика и про подпоручицу, про прапорщика и про прапорщицу, про подпрапорщика, а про подпра–порщицу промолчал.
6. На дворе трава, на траве дрова. Не руби дрова на траве двора.
7. На дворе дрова, за двором дрова, дрова вширь двора, не вместит двор дров, надо дрова выдворить на дровяной двор.
8. На дворе вдовы Варвары два вора дрова воровали, рассердилась вдова, убрала в сарай дрова.
9. Курфюрст скомпрометировал ландскнехта.
10. Рапортовал да не дорапортовал, дорапортовывал да зарапортовался.
11. Рыла свинья белорыла, тупорыла; полдвора рылом изрыла, вырыла, подрыла.
12. Съел молодец тридцать три пирога с пирогом, да все с творогом.
13. Тридцать три корабля лавировали, лавировали да не вылавировали.
14. На мели мы лениво налима ловили. На мели мы ловили линя.

# Скороговорки на Р, Л, М, Н

15. Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.
16. Королева Клара строго карала Карла за кражу коралла.
17. Карл клал лук на ларь. Клара крала лук с ларя.
18. Всех скороговорок не перескоговоришь, не перевыскоговоришь.
19. Мамаша Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
20. Расскажите про покупки. Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки свои.
21. Сшит колпак, да не по-колпаковски; вылит колокол, да не по-колоколовски. Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать, надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать.
22. Протокол про протокол протоколом запротоколировали.
23. Была у Фрола, Фролу на Лавра наврала. Подойду к Лавру, на Фрола Лавру навру.
24. Король-орел.
25. Курьера курьер обгоняет в карьере.
26. Маланья-болтуня молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала.
27. Регулировщик лигуриец регулировал в Лигурии.
28. Полили ли лилию? Видели ли Лидию? Полили лилию, видели Лидию.

# Скороговорки на С, З, Ш, Щ, Ж, Ч, Ц

1. У Сени и Сани в сетях сом с усами.
2. У осы не усы, не усища, а усики.
3. Везет Сенька Санька с Сонькой на санках. Санки скок, Сеньку с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб.
4. Жужжит жужелица, жужжит, да не кружится.
5. Сачок зацепился за сучок.
6. По семеро в сани уселися сами.
7. Из кузова в кузов шла перегрузка арбузов. В грозу в грязи от груза арбузов развалился кузов.
8. Свиристель свиристит свирелью.
9. Две реки: Вазуза с Гжатью, Вазуза с Гжатью.
10. Разнервничавшийся конституционалист был обнаружен ассимилировавшимся в Константинополе.
11. Шла Саша по шоссе и сосала сушку.
12. Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.
13. Шли сорок мышей, нашли сорок грошей, две мыши поплоше нашли по два гроша.
14. Шестнадцать шли мышей и шесть нашли грошей, а мыши, что поплоше, шумливо шарят гроши.
15. Чешуя у щучки, щетинка у чушки.
16. Четверть четверика гороха без червоточинки.
17. Два щенка щека к щеке щиплют щетку в уголке.

# Упражнение на изменение темпа речи и выделение мысли голосом

1. Прочитайте два-три следующих абзаца вслух. Выделите голосом подчеркнутые слова и сделайте паузу там, где стоит знак //.

ОТСУТСТВИЕ ДАЖЕ МАЛЕЙШЕГО ВОЛНЕНИЯ ПЕРЕД ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЕМ // ИЛИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К НЕМУ // МОЖЕТ ОЗНАЧАТЬ, ЧТО У ВАС ФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСФУНКЦИЯ //.

С ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ, И В ФИЗИОЛОГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ НЕКОТОРОЕ НЕРВНОЕ СОСТОЯНИЕ СОВЕРШЕННО ЕСТЕСТВЕННО.

2. Речевой эмфазой следует пользоваться осмотрительно. То, что вы говорите, может быть превратно истолковано ...

1) Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

Я НЕ ОБВИНЯЮ ВАС В ТОМ, ЧТО ВЫ ЧТО-ТО СДЕЛАЛИ НЕ ТАК.

2) КАМЕРА ВАС НЕ ПОЛНИТ.

КАМЕРА ВАС НЕ ПОЛНИТ.

КАМЕРА ВАС НЕ ПОЛНИТ.

КАМЕРА ВАС НЕ ПОЛНИТ.

# Упражнение на изменение тональности голоса

Попробуйте проговорить несколько раз вслух следующие группы слов. Всякий раз, когда вы проговариваете слово, произносите его несколько иначе. Подумайте об образе, который предстает перед вами всякий раз, когда вы произносите эти слова. Обратите внимание, чтобы ваши жесты и мимика соответствовали тональности голоса. Например, мимика и жесты должны быть расслаблены, а на лице должна быть улыбка, когда вы проговариваете слово «любовь». Вы должны держаться более прямо, а лицо должно быть более серьезным, когда вы говорите слово «твердый». Прочитайте цитату с той же тональностью, с которой вы читали все слова этого раздела.

- Тепло и дружелюбно
- Сочувственно
- Тепло
- Нежно
- Любовно

*«Начать – главнейшая часть поисков, и при этом наиболее трудная их часть»  
(Платон)*

- Возбужденно
- Нетерпеливо
- Взволнованно
- Энергично
- «Заведенно»

*«Поменять собственную жизнь: начинайте немедленно. Делайте это открыто и пышно. Без всяких исключений» (Уильям Джеймс)*

- Авторитетно
- Надежно
- Точно
- Авторитетно
- Прочно

*«Если вы хотите, чтобы мир стал лучше, посмотрите на самого себя и измените свое поведение» (Майкл Джексон)*

- Саркастически
- С насмешкой
- Цинично
- Злобно
- Жестоко

*«У счастья в другом городе живет большая, любящая, заботливая и дружная семья»  
(Джордж Бернс)*

# Упражнение на изменение тона голоса

Попробуйте произнести вслух следующие цитаты, меняя высоту голоса в соответствии с высказанной мыслью. Знак (↓) означает, как нужно произнести конец предложения – закончить его нисходящим тоном. Знак (//) обозначает паузу.

- СЛОВА ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ (↓). // НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЫСТАВЛЯТЬ ВПЕРЕД УКАЗАТЕЛЬНЫЙ ПАЛЕЦ, КОГДА ВЫ ПРОИЗНОСИТЕ СЛОВО «РАЗ» (↑), ИЛИ ДВА ПАЛЬЦА, КОГДА ВЫ ГОВОРИТЕ «ДВА» (↑). // СЛЕДИТЕ ЗА ГЛАЗАМИ ВАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ (↓). ЕСЛИ ОНИ СЛЕДЯТ ЗА ВАШИМИ РУКАМИ (↑), // ВМЕСТО ТОГО, ЧТОБЫ СМОТРЕТЬ ВАМ В ГЛАЗА (↑), ТО ВЫ СМОТРИТЕСЬ ВЫСОКОМЕРНО (↓). Дороти Сарнофф
- РЕШЕНО И ПОДПИСАНО (↑) – // НЕ ЗНАЧИТ, СКАЗАНО СДЕЛАНО (↓). РЕШЕНО И ПОДПИСАНО (↓) – // НЕ ЗНАЧИТ, СКАЗАНО СДЕЛАНО (↑). Автор неизвестен.
- ТОЧНОЕ СЛОВО (↓) ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПОЧТИ ТОЧНОГО СЛОВА ТАК (↑), // КАК ОТЛИЧАЕТСЯ МОЛНИЯ (↑) ОТ СВЕТЛЯЧКА (↓). Марк Твен
- КОГДА МЫ ДЕЛАЕМ ЧТО-ТО НОВОЕ (↓), // ЧТО-ТО НЕПРИВЫЧНОЕ (↓), // МЫ НАТЫКАЕМСЯ НА ГРАНИЦЫ НАШЕЙ ЗОНЫ КОМФОРТНОСТИ (↓). // ЕСЛИ МЫ ДОСТАТОЧНО ЧАСТО ПРИНИМАЕМСЯ ЗА ЧТО-ТО НОВОЕ ДЛЯ СЕБЯ, ТО ПРЕОДОЛЕВАЕМ СТРАХ (↓), ЧУВСТВО ВИНЫ (↓), НЕАДЕКВАТНОСТИ (↓), ОБИДЫ (↓) И РАЗДРАЖЕНИЯ (↓). // ПРИ ЭТОМ НАША ЗОНА КОМФОРТНОСТИ РАСШИРЯЕТСЯ (↓). // ЕСЛИ МЫ ОТСТУПАЕМ (↓) И УДОВЛЕТВОРЯЕМ СВОЮ «ПОТРЕБНОСТЬ» В ДУШЕВНОМ КОМФОРТЕ (↓), ТО НАША ЗОНА КОМФОРТНОСТИ СОКРАЩАЕТСЯ (↓). ЭТО ДИНАМИЧНО ФУНКЦИОНИРУЮЩАЯ СФЕРА (↓), // – ОНА ПОСТОЯННО РАСШИРЯЕТСЯ (↓) // ИЛИ СОКРАЩАЕТСЯ (↓). Джон-Роджер и Питер МакУильямс

## ИСПОЛЬЗОВАННЫЙ ИСТОЧНИК:

Голованова И. И. Методика публичного  
выступления:

учеб. пособие / Голованова И. И. – Казань: Центр  
инновационных технологий, 2009. – 112 с.

