



Дмитрий
Иглин

Выступай, даже если плохо подготовился
или не готовился совсем?

Как выступать, если ты плохо подготовился
или не готовился совсем?
ИМПРОВИЗИРОВАТЬ

Выступай без репетиций

Дмитрий Иглин

Выступай, без репетиций

Как выступать, если ты плохо подготовился
или вообще не готовился?-

ИМПРОВИЗИРОВАТЬ!

От автора

Это мини-книга, которая позволит научиться импровизировать. Я специально не стал делать её большой, а написал именно мини-книгу. Так, по моему мнению, Вам будет проще найти нужную информацию, и если что, вспомнить упражнения. Попытался как можно меньше «лить воды» и написать практическое руководство. Получилось или нет, судить Вам дорогой читатель!

Пожалуйста, оставь свой отзыв здесь http://vk.com/topic-74981596_30231563

Содержание

I часть

1. Как избавиться от страха перед выступлением?
2. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ: Заявление о своей позиции
3. Как рассказывать истории?
4. Использовать ли юмор в историях?

II часть

5. Этапы обучения
6. Повышай свой уровень импровизатора
7. Откуда взять материал для выступления, о чем говорить?
8. Лучшая импровизация
9. САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ЭКСПРОМТА
10. 3 убийственных ошибки импровизатора
11. Принципы ответов на любой вопрос
12. Мне нужно подумать.... А почему они заснули?
13. Задали вопрос. А как ответить то?
14. Как строить речевой экспромт ?
15. Модели импровизации
16. Переходите от темы к теме
17. Памятка импровизатору
18. Итог

I часть

Как избавиться от страха перед выступлением?

У всех в голове хоть раз возникал этот вопрос. Вопрос очень хороший и правильный. НО дело в том, что ответ довольно таки огорчающий: никак. Просто никак. Никто не может, и никогда не избавится от страха публичных выступлений. Вы скажете: « Дмитрий, постойте, но у профессиональных ораторов нет страха». Есть! Только они умеют его убавлять то такой степени, что он им вообще кажется едва заметным. Есть один способ полностью избавиться от этого страха: Забить вообще на результат вашего выступления и на публику в целом. Но если Вам, не безразличен результат страх будет и наша задача его не убрать, а уменьшить в разы настолько, чтобы он не мешал говорить, мы не путались в словах, не забывали речь и так далее. Существует несколько приемов.

1. Вспомнить положительные моменты, или удачные выступления и сделать так же, как делали в тот раз. Полагайтесь на положительный опыт. Это помогает правильно настроиться на выступление.
2. Очень важный момент. **СРАЗУ ПОЙМИТЕ:** Ваше выступление не будет идеальным. Оно будет косячным, может быть позорным. Я не настраиваю вас на неудачу. Вы должны быть твердо готовы к этому и вовремя успеть сориентироваться. Ваше выступление не будет настолько хорошим, насколько вы этого хотите. Смиритесь. Но стремиться нужно к **САМОМУ ЛУЧШЕМУ!**
3. Приходите в зал, где вы будите выступать, раньше гостей. Так вы станете хозяином этого зала на психологическом уровне, и это позволит вам набраться уверенности.
4. Сильно напрягитесь(например попробуйте сдвинуть одной рукой другую) и расслабьтесь. Сделайте так 3 – 4 раза и почувствуете успокоение.
5. Отожмитесь от пола или поприседайте. Главное очень энергично.

Возможно, эти приемы кажутся нелепыми и бесполезными. Но как только вы примените их с полной отдачей, вы убедитесь, что они на самом деле работают. Причем настолько хорошо!

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ: Заявление о своей позиции

Для того, чтобы аудитория не уснула после первого часа вашего вещания и для того, чтобы у него не взорвался мозг (просто потому, что она не понимает о чем вы говорите) вам жизненно необходимо заявить о своей позиции. Высказать свое мнение. Пример такой. Вы говорите, что компания вложила в рекламу в прошлом году 500 тыс. рублей. Рассказываете, как она это сделала. Для чего она это сделала. Но не говорите вашего мнения. Аудитории может быть непонятно 500 тыс. рублей это много для компании или мало. Может быть в прошлом году она потратила на рекламу 100 тыс. и все было отлично, а может 5 млн рублей и в этом году сэкономила. Выразите ваше мнение, хорошо или плохо. Правильно или неправильно. Полезно или бесполезно. Сделать это нужно обязательно и лучше это делать почаще чтобы «вести» аудиторию. Чтобы у слушателей не лопнул мозг и они не запутались в вашей информации

Теперь самое интересное как же заявить о своей позиции:

1. Будьте искренни. Говорите то, что на самом деле думаете. Если вам не нравится оформление в зале, не нужно говорить, что оно шикарно. Если город в котором проходит мероприятие не такой уж и чистый, не нужно говорить об этом. Найдите то, что вы считаете плюсом, и скажите искренне об этом. Люди чувствуют правду и будут относиться к вам с доверием.
2. Говорите с энтузиазмом. Вы наверно слышали фразы: Не важно что вы говорите, главное как. Вот во многом решает то, с каким эмоциональным порывом вы подаете вашу информацию. Бывает так, что людей больше цепляет энергия выступающего, нежели его и контент. Поэтому больше эмоционально заряда и люди к вам потянутся!
3. Жестикулируйте. Важный момент: если аудитория большая, то необходимо поворачиваться корпусом, а не только головой. Руки должны свободно перемещаться в районе: от груди до лба. Даже если вы не умеете жестикулировать, научиться этому очень легко. Наденьте белые перчатки встаньте перед зеркалом и вперед. Более подробно этот способ описывается в моем бесплатном курсе <http://diglin.justclick.ru/NEW>

Как рассказывать истории?

Очень важный момент, так как любое выступление строится на рассказывании историй. По-другому сторителлинг. Без этого никуда. Если вы не умеете рассказывать истории, вам не выступить перед аудиторией. Но сразу хочу вас обрадовать, этому можно научиться, причем довольно быстро. Можете научиться этому сами, путем проб и ошибок потратив кучу времени, можете здесь <http://diglin.justclick.ru/order/Course/>. Но даже сейчас вы можете научиться очень многому, если поймете, что дьявол кроется в мелочах. И если ваша история не содержит деталей, мелочей и подробностей, то она будет не интересна большинству людей. Поэтому первая рекомендация:

1. Не забывайте про мелочи, детали и подробности. Лишь не забывайте. Ненужно рассказывать каждую секунду события.
2. В вашу историю будет проще понять, если в ней будет диалог. Если перед вами аудитория, то диалог в контексте. Боб спросил меня: «Где моя машина?» Я сказал, что понятия не имею. Боб спросил у Дена...
Понятен смысл? Ничего сложно герои просто разговаривают в вашей истории. Если вы хотите ответить историей спрашивающему, можно вести диалог с ним.
3. История будет замечательной, если в ней будет конфликт. Она будет понятной. Между кем бывают конфликты? Между героями и злодеями истории. Злая тетюшка не давала вам разрешения погулять (злодей), а ваш старший брат убрался у неё дома, чтобы она вам разрешила (герой). Между ними случается конфликт (они спорят, ругаются или обсуждают). Привожу детские примеры, но, думаю, понятные.

Упражнения, которые научат вас рассказывать истории:

- I. «Продолжи историю» (Ваш друг начинает рассказывать любую историю, можно даже вымышленную, вы эту историю продолжаете, потом друг и так пока вам не надоест)
- II. «Слова не завалялись?» (Берете любое слово, буквально из «кармана» и рассказываете мини историю; Можно брать 5-6 слов и, используя все составить историю)
- III. «Закончи эту историю» (Отличие от первого упражнения лишь в том, что каждый заканчивает историю, причем логически правильно).

Использовать ли в историях Юмор?

Здесь все очень просто. Но эта тема волнует многих. В начале вашего выступления лучше с юмора не начинать, потому что аудитория может просто вас не понять. У неё другое чувство юмора, слушатели не в духе и куча других причин, почему они не засмеются. Намного выгоднее пошутить в середине или в конце. Когда вы поймете, что аудитория довольно дружелюбная и шутка будет уместной.

Шутить проще всего 2-мя методами:

1. Преувеличением. Здесь, думаю, без комментариев обойдется. Берете событие и преувеличиваете его до смеха.
2. Юмор в диалоге. Например, между злодеем и героем. Тоже все предельно просто.

И еще, люди хорошо смеются над теми, кто может смеяться над собой.

Шутите над собой. Это не значит, что нужно поливать себя грязью все выступление. Но подчеркнув какие-то странности людей, которые вы нашли и у себя, довольно грамотно.

II часть

Этапы обучения

Существует 4 этапа обучения, и вы, скорее всего, о них слышали.

- I. Неосознанная некомпетентность
- II. Осознанная некомпетентность
- III. Осознанная компетентность
- IV. Естественная компетентность

I этап - Неосознанная некомпетентность. Это такой этап, где вы даже не подозреваете, что вам не хватает каких-то знаний. Вы думаете, что все нормально и проблем нет. Вы не знаете, что есть проблемы. Очень трудный этап, так как для его преодоления необходим тщательный самоанализ, причем периодический.

II этап - Осознанная некомпетентность. Здесь вы, проанализировав свое положение, осознаете, что вам не хватает знаний. И вы знаете, каких именно. Здесь всего намного проще по сравнению с первым этапом, так как вам надо всего лишь найти источник информации. Например, если вы понимаете, что умение выступать перед публикой пригодится любому человеку в любой сфере работы с людьми, то вы ищите какие-то курсы, книги, и впитываете информацию.

III этап - Осознанная компетентность. На этом этапе, вы понимаете, что обладаете определенными знаниями и навыками, и извлекаете из этого пользу. Либо продаете их, либо просите повышения у начальника, либо учите других. Здесь самое главное продолжать учиться, и не останавливаться.

IV этап - Естественная компетентность. Вы делаете свою работу на автомате, даже не замечая, как вы пользуетесь недавно приобретенными знаниями. Я хочу, чтоб прочитав мою книгу, вы взяли самое полезное на Ваш взгляд и добились естественной компетентности. Надеюсь, у вас серьезные намерения и вы будете продолжать учиться и развиваться!

Повышай свой уровень импровизатора

Если вы хотите, выступать без репетиций, то вам нужно постоянно повышать свой уровень импровизатора. Я даю вам 4 уровня, и переход на следующий уровень возможен только тогда, когда упражнения из предыдущего уровня выполнен на 150%. Это очень Важно! В этих упражнениях не будет никакого смысла, и вы получите минимум пользы, если будете выполнять их не последовательно. Итак, переходим на второй уровень, если выполняете упражнение из первого уровня.

Level 1: Говорите ни о чем *3 минуты*. Здесь все понятно. Задача не молчать ни секунду, говорить хоть о чем.

Level 2: Добавляем смысл и структуру. Так же продолжаем говорить 3 минуты без остановки, но теперь важно говорить о чем-то осмысленном и по методу композиции (вступление, основная часть, заключение).

Level 3: Добавляем актерское мастерство и подачу. То же самое, только с жестами, мимикой, телодвижениями, поворотами корпуса, перемещением и так далее.

Level 4: Добавляем вашу фишку. То, почему вас запомнят. Это может быть все, что угодно. Ваш слоган, который вы говорите, через какой-то промежуток времени. Это может быть определенный жест (палец вверх). Это может быть музыкальный проигрыш. Это может быть картинка, которую вы показываете на слайдах и так далее.

Проделав все это, и дойдя до 4 уровня, сделайте это еще раз, но уже проговаривая 5 минут.

Откуда взять материал для выступления, о чем говорить?

Если у вас не возникает проблем с тем, что ответить на вопрос, какие примеры приводить и откуда взять истории – отлично. Вы можете не читать эту главу. Но если у вас возникают проблемы с тем, что вам просто нечего рассказать, то я дам некоторые способы получения этого заветного «материала».

Когда стоит вопрос «О чем мне рассказывать?» первое, что приходит в голову, это: «Получайте больше эмоций и вот их передавайте слушателям». Где взять эмоции? На этот вопрос ответ знает каждый. Ходите туда, где никогда не были, никогда не отказывайтесь от возможности съездить куда-нибудь; путешествуйте так много, как это только возможно. Если нет возможности путешествовать, есть другой выход. Получайте новый опыт в других областях, в которых вы никогда не работали. Пробуйте свои силы в другой сфере деятельности. Даже если у вас ничего не получится, у вас появится куча эмоций, историй и рассказов.

Еще один способ: знакомьтесь с интересными людьми, общайтесь, слушайте их истории и заряжайтесь их эмоциями. У этого способа два плюса. Первый: вы получаете много эмоций, историй и «материала» для выступлений. Второй: вы учитесь общаться с людьми. А это, пожалуй, главный навык, которым необходимо обладать, выступая публично.

Ну и последний, но важный способ. Больше читайте. Даже не так. МНОГО ЧИТАЙТЕ. Столько, сколько можете прочесть. Читайте все подряд! Все, что успеваете. Существуют техники быстрого чтения, фоточтения. Освойте их, и вы сможете проглатывать по 30-40 книг в неделю. Это я испытал на себе, и с полной уверенностью скажу, что это работает!

Лучшая импровизация

Лучшая импровизация – это подготовленная импровизация. Как бы абсурдно это не звучало, но это так. И для того, чтобы хорошо импровизировать на конференции достаточно проделать несколько вещей, и ваше остроумие не будет знать границ.

Если вы идете на конференцию, которая называется «Продажи услуг в интернете», и вам предстоит ответить на несколько вопросов посетителей этой конференции, о чем они будут вас спрашивать? О путешествиях с женой? О выгодной покупке автомобиля? НЕТ! Они вас будут спрашивать о «продажах услуг в интернете». Как продавать быстрее, выгоднее, масштабнее. И вам всего лишь следует продумать, о чем вас могут спросить, и как вам лучше ответить. Все! Это занимает 15 минут времени. Конечно, всего нельзя предусмотреть, но подготовиться на достаточном уровне вполне возможно.

Если вам предстоит ответить на вопросы, в виде интервью, вы можете позвонить корреспонденту и спросить, о чем пойдет речь. И также подготовиться к ответам.

Ну а уж если вы идете на праздник, Новый Год, День Рождение само собой нужно подготовить тост, речь, поздравление. Не нужно ничего писать на бумаге (если, конечно, не намечается грандиозное выступление), запомните 2-3 ключевых слова, по которым будет строиться ваше выступление. Все дело в шляпе!

САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ ЭКСПРОМТА

Довольно громкое название. Секрет намного проще, чем вам кажется. Как вы думаете, что вам нужно изменить в себе прямо сейчас, чтобы вы смогли непринужденно импровизировать в любой обстановке с кем угодно?

Ответ очень прост. Свое отношение к импровизации. Относитесь к экспромту, как к соревнованию с самим собой. Ваша задача не выступить идеально, а выступить лучше, чем вы выступали в прошлый раз, и набраться опыта. Экспромт – это игра. И сразу хорошая новость. В этой игре вы не проиграете никогда! Главное импровизировать играючи. И тогда вам будет по-настоящему легко это делать!

3 убийственных ошибки импровизатора

Все мы допускаем ошибки. И в этом нет, ничего страшного. Но есть вещи, которые делать категорически нельзя. Они могут приводить к ужасным последствиям и разрушать все на своем пути. Я говорю сейчас на полном серьезе. Ошибки, которые вы сейчас узнаете, не следует допускать ни в коем случае. Вы должны делать все, чтобы избежать их и как можно дальше от них отгораживаться. Если вы думаете, что эти ошибки какие-то пустяки и от них ничего не зависит, то вы ошибаетесь. Это простые вещи, которые делать очень просто. Следовать им еще проще. Главное не забывать о них, и не давать волю случаю. Если вы будете себя контролировать и следить за этим, у вас все получится при любых обстоятельствах. Самое главное помнить об этом и правильно себя настраивать на выступление. На любое. Много зависит от вашего отношения к выступлению. Как вы относитесь к выступлению? Как к игре? Как к препятствию на пути к успеху? Как серьезную проблему, которую лучше просто пропустить? Именно об отношении к выступлению и пойдет речь в этих ошибках. Допуская эти ошибки, человек расхолаживает свой мозг, и тот начинает работать во вред хозяину.

Итак. **3 убийственных ошибки импровизатора.**

1. **Сомнения в себе при ответе на вопрос.** Когда вы отвечаете на вопрос, внутри всегда есть что-то такое, что заставляет Вас придумать какой-то лучший ответ. Замолчать и сказать этот лучший ответ. И как только вы открываете рот, происходит то же самое. Вам опять хочет придумать что-то лучше. Не нужно сомневаться в себе. Не думайте, что то, что вы сейчас говорите глупо. Если вам эта мысль в голову пришла первой, значит, она достойна того, чтобы прозвучать. Если Вы взяли пару минут на размышление, тогда смело выбирайте. Другое дело, если вы начали отвечать на вопрос и хотите выбрать другой вариант ответа.
2. **Отсутствие настройки себя.** «Я обязательно отвечу на вопрос. Других вариантов быть не может». Это должно звучать у вас в голове, перед любым ответом. Настраивайте себя на это. Само по себе это не случится. Само по себе не настроиться. Нужно тратить время и силы. Чем чаще тратите, тем меньше их приходится тратить.
3. **Ожидание идеального ответа.** Ваш ответ, ваша импровизация, ваше выступление не будет идеальным. Смиритесь. Но будет хорошим, достойным, но не идеальным. Я не готовлю Вас к плохому, но вы должны быть готовы ко всему. Ничто не должно Вас разочаровывать. Ожидайте отличного, превосходного, да какого хотите ответа. Но не идеального.

Косяки будут всегда. Их будет становиться меньше и меньше. С каждым выступлением все лучше и лучше. Вот Ваша цель.

Принципы ответов на любой вопрос

Название кажется ужасным. Разве есть какой-то метод, который позволяет ответить на любой вопрос???? Да, существуют определенные методы, которые позволяют вам отвечать, если не на любой вопрос, то на практически все – точно. Причем эти принципы у некоторых просто заложены с рождения. Они, прочитав это думают: «Я так всегда и делаю». Если у вас будет такое - не удивляйтесь, некоторые люди отвечают на вопросы, не зная этих принципов. Ну, а для тех, кто еще не в курсе, посвящается.

Принципы ответом на любой вопрос:

1. **«Да и...»** После заданного вопроса, вам нужно всего лишь сказать «Да, и...» и начать говорить то, что вы думаете об этом. ВСЕ! Это просто, но это позволяет и согласиться с мнением собеседника и в то же время противопоставить ему свои домыслы и аргументы. Причем сделать это, довольно мягко.
2. **Правило 1-ой мысли.** Запомните: Когда вам. Задали вопрос, самая первая мысль, которая возникла, самая правильная. Её нужно лишь раскрутить. Вам задали вопрос. Вы задумались на 10 секунд. Сконцентрировались, пришла первая мысль, и начинаете её раскручивать, договаривать и рассуждать. Кстати, если вы рассуждаете, отвечая на вопрос, нет ничего страшного. Так делает, большинство успешных ораторов. Благодаря этому, ваш собеседник увидит, что вы не просто барабаните, все, что придет вам в голову. А вы вместе с ним ищите ответ на вопрос.

Мне нужно подумать.... А почему они заснули?

Все понятно, когда Вам задают легкие вопросы, не требующие особого размышления. Или вещи, о которых вам есть, что сказать. Но порой спрашивают, то, что мы вообще не знаем. И нам нужно пару минут, чтобы продумать ответ. И вот мы думаем, думаем и собеседник засыпает...

В общем, у многих возникал вопрос, где взять время на размышление? Ответов два. Первый вы можете, начать отвечать и одновременно рассуждать, вместе с собеседником, задавая риторические вопросы. При таком варианте действий, собеседник видит, что вы вдумчиво отвечаете на вопрос, и действительно заинтересованы в поиске истины.

Второй варианты развития событий, похож на первый, но имеет существенно различие. Вы не рассуждаете вместе с собеседником, а начинаете говорить, и при этом думаете, что скажите в следующую минуту, о чем будете рассказывать и так далее. Думаю, принцип понятен. У некоторых людей, это происходит само собой, они начинают говорить, и у них в голове выстраивается целая цепочка историй, рассказов и фраз. Кому то, этого не дано. Научиться этому также легко, как прочитать эту страницу. Вот упражнения:

Упражнение №1. «Мысли вслух». Говоришь все, что думаешь, как чукча «что вижу, то и говорю». Все, что есть в голове, высыпаете на язык. Через 10 минут такого «говорения» вы поймете, что нет ничего сложного в том, чтобы говорить о чем то, и быстро сообразить, что сказать дальше.

Упражнение №2. «5 минут держать оборону». Берете предмет, чем он более замысловатый, тем лучше и говорите о нем 5 минут. Все, что угодно. Например: «Компьютер. Компьютер был изобретен в XX веке, он помогает мне во много. Во-первых....» И поехалиии!

Задали вопрос. А как ответить то?

Продолжая тему, ответов на вопросы. Мы уже знаем, как научиться быстро соображать и строить цепочку историй и рассказов. Отлично! Но это еще не все. Наверняка, у вас возникает вопрос: «Я соображаю быстро, но как построить правильный ответ на вопрос?» То есть, сейчас нам нужно понять, как наполнить ответ смыслом и, причем, глубоким, чтобы все понимали, что мы молодцы!

Ответ на вопрос можно вообще не знать. И ответить одним из следующих вариантов.

1. **Вы берете слово из вопроса и говорите о нём.** Вас спрашивают: «Почему вы не даете деньги бедным, имея такой огромный капитал в распоряжении?» Ваш возможный ответ: «Бедным? А кто такие бедные? Люди, нежелающие и не стремящиеся к большим деньгам. Они не ищут возможности. Так при чем же здесь я?» Думаю, понятно, как это делаете.
2. **Вы не на экзамене, вы можете ответить только на те вопросы, на которые хотите.** Вы можете спокойно игнорировать половину вопросов, если не знаете, как на них ответить, или что. Отговоркой может быть: «Я не хочу отвечать на этот вопрос. Давайте следующий вопрос». Или любые другие вариации.
3. **Ответьте на половину вопроса.** Как это происходит. Вас спрашивают: «Как и что вы собираетесь сказать на конференции?» Вы отвечаете только на то, «как» вы скажите. Вот и все.
4. **Отвечайте так, как вы это понимаете.** Можете не утруждать себя обдумыванием глубокого смысла вопроса. Ответьте так, как понимаете. Задают вопрос ВАМ. Отвечать только ВАМ. И тут нет неправильного ответа. Это ваше мнение!

Как строить речевой экспромт?

Здесь пойдет речь о приеме композиции. Что за прием? Вступление, основная часть, заключение. Прием композиции есть везде. Солнце восходит, поднимается на пик, заходит. Ребенок рождается, достигает пика возможностей (физических, умственных, духовных) и стареет. Тоже самое происходит с растениями, бактериями и вообще, со всем. И для того, чтобы аудитория подсознательно ощущала комфорт, слушая Вас, необходимо использовать прием композиции в своей речевом экспромте. Мы будем использовать на первых порах самую простую структуру речевого экспромта.

Вступление (начать можно либо с утверждения, либо с истории из жизни, либо с обращению к коллективному опыту).

Основная часть (Примерно 60% времени. В конце основной части есть ПИК напряжения или кульминация)

Заключение (эмоциональное завершение)

Вот и все о структуре речевого экспромта. Легко? Но важно при построении речи. Используйте в любом выступлении.

Кстати, прием композиции, наблюдается во всех «правильных» историях. Сказки тому пример.

Модели импровизации

Мы только что, разобрали структуру выступления. Также существует модели, по которым легко строить импровизацию. Они не обязательны. Вы можете придерживаться каких-то своих фишек, идей, по поводу моделей импровизации. Но я считаю, что их полезно знать, а еще лучше, иногда применять.

Итак, модели импровизации:

1. **Сторителлинг или рассказывание историй.** Это значит, что ваша импровизация может строиться не только, на рассуждении или объяснении, а на рассказе истории. Вы жизненным примером показываете, как надо поступать, как нужно реагировать на разные события и так далее. Здесь самое главное, что вы даете что-то понять слушателям, с помощью истории.
2. **Если подходящей истории в жизни не было, то можно эту историю придумать.** Причем, очень быстро. Прямо на ходу. Как быстро соображать, мы разобрали.
3. **От рассказа (вымышленного или настоящего) переходим, к примеру, из жизни.** То есть: «...вот Саня, такая история, поэтому поступить тебе надо так....» Понятен принцип? Все очень просто, вы наверняка использовали этот прием в жизни, даже не задумываясь об этом.
4. **Что должно присутствовать в этой истории?** Мнение, взаимодействие героев, преимущества (плюсы). Вы в истории, должны четко дать понять, как вы относитесь к этому жизненному случаю. Далее, в истории взаимодействуют злодей, который постоянно мешает и герой, который всех спасает. И плюсы, почему стоит поступить именно так.
5. **И еще одна модель построения истории.** Вы высказываете мысль, объясняете её, и потом приводите пример из жизни. Опять мысль, объяснение, пример из жизни. И так по кругу.

Переходите от темы к теме

Бывает такое, что вы начинаете рассуждать, и путем дедукции вы уходите в степь, совсем далеко от вопроса. И зашли так далеко, что не знаете, как связать теперь этот рассказ, с ответом на вопрос. Здесь отлично помогает переход от темы к теме. То есть задача научиться, плавно и логически «не прыгая», переходить от одной тематики разговора к другой. Для этого, тоже существуют определенные упражнения.

Упражнение №1. «Лингвистическая пирамида. Берете слово, и начинаете перечислять, к каким группам этот предмет может относиться. На примере понятнее. Кружка...так. Относится к посуде. Посуда, относится к керамическим изделиям, керамические изделия относятся к предметам, созданным человеком. И так далее. В слух произносится примерно так: Кружка, посуда, керамическое изделие, предмет созданный человеком. Потом можно «спускаться вниз». Что еще относится к предметам, созданным человеком? Компьютер, телефон, автомобиль...

Упражнение №2. «Общее между различными». Задача: найти общее между различными предметами. Можно играть с друзьями. Общее между ухом и прищепкой, между фонариком и палкой. Друзья придумывают слова, вы связываете.

Упражнение №3. «Ассоциации» Все играли, все знают. Можно с помощью этого упражнения неплохо подготовиться к переходу от тему к теме.

Памятка импровизатору

Кратко изложу, что нужно помнить, чтоб Вам не искать это по всей книге. Хотя и маленькой.

- Будьте спартанцем (лаконичным в суждениях)
- НЕ извиняйтесь
- Избегайте «ааа» и «эээ»
- Сокращайте рассказы, их будет проще слушать
- Говорите языком понятным даже для детей, и вас с легкостью поймут взрослые
- Совершенство дело хорошее, но не обязательное
- Признавайте важность вопроса, который задали
- Для каждой аудитории своя речь (персонализируйте). Для программистов одни слова, для руководителей другая, для учителей еще одна.
- Дайте представить (визуализируйте). Чаще говорите: Представьте...

ИТОГ

- 1) Пользуйся правилом 1-ой мысли
- 2) Будь непредсказуем (неожиданные ответы)
- 3) Честно и искренне отвечай
- 4) С энтузиазмом и увлеченностью
- 5) Подробности решают, больше деталей
- 6) Мои слушатели – лучшие люди в мире, добряки, я дам им ценную информацию
- 7) Импровизация - это игра. Я буду получать удовольствие.

Отзывы

Была ли полезна эта книга? Что в ней не хватает, что стоит добавить?

Если ты дочитал эту книгу до конца, то я прошу тебя оставить свой отзыв здесь

http://vk.com/topic-74981596_30231563