

УДК 316.77
ББК 83.7
Ж11

Жунусбек М.

Ж11 Искусство разговаривать : 10 простых шагов. Как увлечь и убеждать слушателей / Меруерт Жунусбек. — М. : Интеллектуальная Литература, 2021. — 193 с.

ISBN 978-5-907394-42-1

Вы являетесь экспертом в своем деле, но ваши идеи не всегда бывают услышанными. Возможно, вы предприниматель и осознаете, как верно выстроенный личный бренд влияет на развитие вашего бизнеса. Или вы политик, руководитель высшего звена, и вам приходится отвечать на неудобные вопросы и быть публичным. А, может, вы просто хотите быть убедительным, доносить мысли кратко и лаконично.

Достичь цели поможет эта книга, написанная профессиональным оратором и спикером. К ней за помощью обращались и опытные бизнесмены, и государственные деятели, и домохозяйки. В книге вы найдете набор инструментов, которые помогут вам чувствовать себя уверенно не только в личных беседах, но и на публике.

Автор предлагает простую и ясную схему из десяти шагов с многочисленными примерами из собственной практики. Вы научитесь выстраивать внутреннюю уверенность, готовиться к выступлению, выбирать слова и приемы с учетом аудитории или оппонента, а закрепить полученные знания помогут задания в конце каждой главы.

УДК 316.77
ББК 83.7

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-907394-42-1

© М. Жунусбек, 2021
© Оформление. ООО «Интеллектуальная Литература», 2021

Содержание

<i>Предисловие. Мир, разделенный на две части</i>	7
<i>Введение. О чем эта книга и почему она появилась</i>	11
<i>«Говорящее перо». 10 шагов в одной модели</i>	16
<i>Первый шаг. Грамотная мотивация</i>	21
<i>Второй шаг. Работа на конкретный результат</i>	24
Шаги к результату. Разберем на реальных примерах	26
<i>Третий шаг. Выработываем внутреннюю уверенность (сравнивая себя не с другими, а с собой прежним)</i>	30
Инструменты и практики	33
<i>Четвертый шаг. Подготовка речи с прицелом на аудиторию</i>	37
<i>Пятый шаг. Понять мировоззрение</i>	44
Нейтрализация негатива	44
Вы мне не нравитесь!	50
Манипуляции и провокации	52
«Ни то ни се»: как мы работаем с вопросительным и равнодушным мировоззрением	57
С нейтрализации — в реализацию: что делать, когда мировоззрение положительное	59
<i>Шестой шаг. Секрет и сила аргумента</i>	62
Не «дорого», а «выгодно»!	68
Убеждение в коммуникации с детьми и подчиненными	72
Три крупных аргумента или много мелких?	77
Данные или пример?	79
Уложиться в минуту	81

<i>Седьмой шаг. Подготовка к выступлению.</i>	
<i>На что обращать внимание?</i>	84
Параметры техники речи	87
Оптимальное время выступления	93
<i>Восьмой шаг. От монолога — к диалогу</i>	98
Умеешь говорить? Научись слушать	98
Борись за внимание!	103
<i>Девятый шаг. Не теряйся!</i>	106
Спокойствие, только спокойствие	106
Начинаем с разведки	110
Правильное поведение на сцене	112
Провал — не конец света	115
<i>Десятый шаг. Подводим итоги с помощью обратной связи!</i> . .	120
<i>Р. S. Техники для самых смелых спикеров</i>	125
Жанры выступления	125
Виды зачинов. Простые и ясные зачины	127
Эмоциональные зачины	133
Предмет как метафора	137
В шутку или всерьез? Как выбрать зачин	141
Инструменты эффективной речи	143
Попал в тупик? Импровизируй!	155
Быть, а не казаться!	159
<i>Р. P. S. Самые частые ошибки начинающих спикеров</i>	164
Сумбурность	164
Витиеватость	171
Монотонность	176
Отсутствие чувства времени	180
Узкое мировоззрение	183
Самооценка слишком высокая или низкая	184
<i>Заключение</i>	189
<i>Бонус</i>	191
<i>Благодарность</i>	192