

УРОК 21. ВЫСТУПЛЕНИЕ ПЕРЕД ПУБЛИКОЙ

Сразу после начала моей деятельности в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, ровно через 2 дня был организован **семинар по строительству бизнеса**. Мой спонсор, Грант Хилфорт, после моего вступления сразу же, как это полагается, продал мне билет на семинар, и я пошёл **на эту первую встречу**. Там было очень много народу и все были очень воодушевлены. Докладчиками были успешные строители сети, они рассказывали о своей личной истории, а также о том, почему и как они строят свой бизнес Сетевого маркетинга/MLM. Их выступления были действительно очень интересными. Было вручено **множество признаний на основе достижений в бизнесе**. В начале люди представлялись, а затем рассказывали о том, где они живут, чем занимаются, кто их спонсор и верхняя линия. Некоторые настолько волновались и нервничали, что забывали имена своего спонсора и верхней линии, были и такие, которые **забывали даже и своё имя**. Нам представили двух медсестёр, достигших степени Жемчуга, но первая из них, которой передали микрофон, настолько нервничала, что не смогла произнести своё собственное имя. Мне именно тогда пришла в голову мысль, что если этим людям удалось достичь степени Жемчуга, то я за кратчайшее время смогу стать Бриллиантом. **Говорить, выступать перед людьми нелегко!** В детские годы я был очень стыдливым. Однажды я выступал на школьном празднике и должен был декламировать стихотворение наизусть. Но после второго четверостишия **я забыл текст** и заплакал. Все засмеялись. Мои родители дома смотрели по вечерам телевизионные новости и иногда я тоже подсаживался к ним и смотрел новости вместе с ними. Иногда **дикторы делали ошибки** и мне было их жаль, я переживал вместе с ними, чтобы больше они не ошибались. Живя уже в Австралии, в Сиднее, я хотел начать какое-нибудь предпринимательство и мне пришлось пойти в одно государственное учреждение, похожее на нашу Торгово-промышленную палату. Там сидело 4-5 человека, подобных мне, и один служащий. Он попросил всех представиться и объяснить в нескольких предложениях суть своего предпринимательства. Когда встал со стула, **я был красным, как рак**, а после того, как я представился, то совершенно забыл – каким же бизнесом я хотел бы заниматься. Я смущался каждый раз, когда мне приходилось о чём-то говорить с людьми, я сильно краснел. В этом заключалась главная причина того, почему **я избегал встречи с людьми**. На своей первой работе, на предприятии по электронике, когда я просил о повышении зарплаты у своего шефа, а он – вместо того, чтобы повысить мне зарплату, сказал: «Если хочешь зарабатывать больше денег, **ты должен научиться говорить по-английски, открывать рот и продавать вещи**. Большие деньги в продаже, а не в производстве». А когда я подал заявление о поступлении на работу на брокерскую фирму и попал в сферу

реализации, мне пришлось научиться разговаривать с людьми. По телефону я договаривался с людьми о дате деловых встреч, а затем на этих встречах я лично разговаривал с ними об их финансовом положении. Сначала я очень переживал и волновался, **старался сильно концентрировать своё внимание на самом себе** для того, чтобы не ошибиться. А позднее – фокус моего внимания постепенно переходил на другого человека и вещи начали попадать на своё место. В начале моей учёбы реализации меня обучили тому, как проводить презентацию, как вести себя в различных ситуациях. К тому времени, что я вступил в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, я уже знал, как разговаривать с людьми с глазу на глаз, но не знал – как нужно **выступать перед публикой**, то есть перед 10, 100 или 1000 людьми. Многие боятся публичных выступлений, если вступают в наш бизнес. Они не могут себе представить – что нужно говорить в подобных случаях и переживают по тому поводу, что думают о них другие. Они смотрят на коллег, прекрасно выступающих на сцене, и им кажется, что **они никогда не смогут выступать перед публикой**. Никто не родился докладчиком, все учатся ораторской речи. Люди имеют различные личные качества: одни хорошо чувствуют себя на сцене, другие – нет. Я никогда не чувствую себя «удобно» на сцене, это не мой мир. Однако без того, чтобы говорить с людьми и **оказывать на них определённое воздействие**, многое не будет происходить в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. Выступление перед людьми – это **самое главное средство строительства бизнеса**. Оно начинается с демонстрации маркетинг-плана, нашего коммерческого предложения и по мере того, как растёт и развивается наш бизнес, мы должны обращаться к людям **по разным вопросам и причинам на более-менее крупных встречах**. Как можно определить – кто хороший докладчик? Хороший докладчик выдаёт из себя **наилучшее** на сцене, так как у него имеются ясные цели в связи с тем – чего же он хочет добиться своей речью, выступлением. Хорошее выступление содержит в себе соответствующие элементы: информацию, мотивацию, личные истории, примеры, юмор, логичные конструкции и **поощрение людей на прекрасные дела в их жизни**. Хороший оратор привлекает к себе внимание аудитории, заставляет публику смеяться или плакать для того, чтобы **возвысить их душу**. Существует мало людей, развивших и усовершенствовавших в себе ораторское искусство. У меня есть трое любимцев, одновременно являющихся и моими друзьями. Это **Бодо Шефер, Брайан Тренси и Даг Вид**. Я слушал выступления сотен ораторов и среди всех самым фантастичным является Даг. Первым лектором-профессионалом, с которым я познакомился в аудиозаписях, был Джон Лис. Джон рассказывал на одной из конференций о разной технике реализации, и я купил эту кассету. Позднее я встретился с ним и лично, по воскресеньям мы иногда играли с ним в футбол в Сиднее в команде ветеранов. Его речь

оказала на меня исключительное впечатление потому, что манера его речи **излучала уверенность в себе и исключительный юмор**. Эта речь настолько понравилась мне, что даже спустя 20 лет я помню некоторые анекдоты из ней. Когда я начал строить свой бизнес, я задал себе вопрос: как я мог бы стать хорошим докладчиком? В мире организуют множество курсов, на которых обучают ораторскому искусству, искусству говорения перед аудиторией. Большинство подобных курсов стоит бешеные деньги, как я говорил об этом в предыдущих уроках. Страх № 1 у людей – это выступление перед публикой. Однако в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM есть такое преимущество, заключающееся в том, что стать хорошим докладчиком это необходимый, но довольно **естественный процесс**. Как правило, люди становятся докладчиками уже до того – как они заметили бы это. Как это всё происходит? Как строитель сети проходит через все стадии процесса становления ключевым человеком, так и он автоматически становится докладчиком, то есть побочным продуктом процесса. Это начинается на первой встрече группы, на которой руководитель представляет новых людей и **просит их встать, представиться**, назвать свою профессию, а также рассказать о том, почему они начали заниматься бизнесом. Это всегда очень приятная, дружелюбная среда, созданная специально так, чтобы принимать новых людей уважительно и приветливо. Люди **учатся друг у друга** тому, что и как нужно говорить в этом кругу. Эта среда, окружение не страшно потому, что у всех общая судьба. Когда я первый раз пошёл на такую встречу группы, мне нужно было встать и представиться – я дошёл до уровня 3%. Я переживал, что я покраснею, когда встану, и я надеялся на то, что признание не будет долго продолжаться. Но мой спонсор был весьма воодушевлён и подчеркнул то, что он нашёл нового человека, начавшего свой бизнес недавно, и которого обязательно надо послушать. Когда я встал, то я был очень нервным, но – как не странно – не покраснел. **Я гордился своим результатом** и с тех пор больше никогда не краснел на подобных встречах. Каждый раз, когда я достигал новых результатов, мне всегда нужно было рассказать другим, как мне удалось это сделать. Я довольно быстро понял: **я хочу рассказывать своим новым коллегам**, как я строю бизнес, так как я хочу, чтобы они тоже стали бы такими успешными, как и я. Как раз это было поворотным пунктом для меня. Хотя я никогда не любил выступать на сцене, но **я хотел поделиться опытом со своими коллегами**. А по мере роста цифр моей работы – а цифры росли очень быстро! – встречи стали всё более обширными. Прошло 18 месяцев и мне удалось два раза заполнить спортивный зал «Будапешт» 10 000 участниками семинара. Почти незаметно я стал докладчиком, мои коллеги – тоже, и наши люди присутствовали на семинарах. А по ходу своих действий я научился многому. Я продемонстрировал **более 1000 маркетинг-планов** – открытых или семейных. После открытых я всегда

провожаю вторую часть или встречу «как быть дальше» или говорю на какую-нибудь тему. Я принимал участие на более, чем **500 семинарах**, на которых я также выступал с докладом, но слушал и доклады и других коллег. Я прослушал более **1000 аудиозаписей**, прочитал более **1000 книг и статей**. Я говорил по-венгерски и по-английски, разговаривал с помощью переводчиков и сам переводил сотням докладчикам и переводил самого себя с английского на венгерский язык, стоя на сцене. Я выступал перед тысячами людей по всему миру: в Австралии, Венгрии, Индии, Турции, Китае, Южной Африке, Италии, Румынии, Греции, Словакии, Чехии, Польше, Хорватии, Австрии, Великобритании, Словении, и в последний раз – в России перед публикой в 20.000 человек. Бизнес Сетевого маркетинга/MLM **строится на встречах**. В то же время говорить перед людьми, выступать перед ними, это **великолепная возможность и большая ответственность**. Когда я стал Жемчугом, в Австралии меня пригласили в Канберру, чтобы выступить на уик-энд семинаре. Мне отвели сначала 45 минут, чтобы я смог рассказать бы о своей истории, но программу изменили и моё время сократили до 15 минут. Проблема была лишь в том, что об этом мне забыли сообщить. 15 минут пролетело очень быстро, а я только начал рассказывать свою историю. Через 15 минут МС стал давать мне понять жестами, что моё время уже истекло, но я был так взволнован и так нервничал, что ничего не замечал. В ту минуту на сцене ко мне подошли два огромных охранника, схватили меня за обе руки, подняли и увели со сцены. Это было моё первое профессиональное выступление, происходившее на глазах 2000 человек. Это был необыкновенный случай и совсем не блестящее начало. Позднее я узнал, почему так произошло, но получил очень ценный урок: **придерживаться лимита времени крайне необходимо!** В течение своей дальнейшей жизни я получил ещё много уроков, некоторые из которых я приведу ниже, чтобы Вы тоже поняли, что целесообразно делать или не делать на сцене:

- Для выступления на сцене одевайтесь **в праздничную одежду**. Если я выступаю, то одеваю чёрный или тёмно-синий костюм и галстуками красного цвета, так как эти цвета хорошо смотрятся на сцене. Серый или коричневый костюм носят более пожилые люди, а не динамичные предприниматели. Люди считают тех мужчин более авторитетными, которые одеты **в тёмно-синий или чёрный костюмы**. Другие цвета, например, красный, жёлтый или зелёный, могут пригодиться для вечеринки на берегу моря, но они категорически запрещены для ношения на сцене. Для женщин для деловых встреч наиболее подходящим является **строгий костюм**. Избегайте тех платьев, которые Вы одеваете на романтическую встречу, так как остальные женщины будут завидовать Вашему стилю и не будут слушать Вашу речь, а мужчины будут смотреть на Ваши ноги и будут думать не о Вашем докладе, а совершенно о другом.

- Определите точно, чего Вы **хотите добиться** своей речью. Каждое выступление должно иметь определённую цель. Я, например, точно знаю, какой цели хочу достигнуть, выступая перед публикой: может быть, я хочу передать информацию или обучать, мотивировать, поощрять, исправлять что-то, эдифицировать кого-то, или что-то пропагандировать, воспользуясь возможностью выступления на сцене. Никогда не **пропагандируйте самого себя**, так как этим добьётесь того, что люди будут отворачиваться от Вас. Лучше пропагандируйте руководителей, находящихся в зале.
- Пользуйтесь теми словами, тем стилем, которыми Вы пользуетесь в разговоре с женой/мужем или друзьями, детьми. Официальный стиль не подходит для выступления на сцене, он всем покажется искусственным, тем более что мы спонсируем родителей, братьев или сестёр, детей или же лучших друзей в бизнесе. Создавайте дружелюбную **семейную** атмосферу.
- Ссылайтесь **на третье лицо**, на третью сторону в своём выступлении. Никто не любит, если ему/ей приказывают, поэтому не пользуйтесь слишком часто выражениями, типа: «Тебе/Вам надо...»; «Тебе/Вам необходимо...». Я бы вместо них произнёс такие, как: «Из логики системы вытекает...»; «Руководители поступают так...»; «Ключевой человек в таком случае делает так.....».
- Используйте в своей речи случаи и истории из **Вашей частной жизни** для того, чтобы выразить свою точку зрения. Будьте осторожны с теми историями, в которых говорится о присутствующих людях. Возможно, что они не так поймут Ваши слова, как Вам хотелось бы. Если назовёте имя одного из руководителей, присутствующих в зале, то называйте и всех других. Вы должны знать, как их зовут, иначе Вы в их глазах будете выглядеть дураком.
- Не говорите на сцене **о сексе, политике и религии**, в качестве примера рекламируя свою точку зрения в этих областях, так как эти темы могут **отделить людей друг от друга**, а ведь Вы же хотите, чтобы Ваша организация была бы единой и нераздробленной. Не пользуйтесь **непристойными выражениями**, так как они могут оскорбить присутствующих и люди могут подумать о Вас, что Вы примитивный человек или же просто круглый идиот.
- **Пользуйтесь всегда записками**. У меня всегда есть в руках или в кармане листок бумаги, но я никогда не читаю текст своего доклада или выступления. На бумаге я записываю **ключевые элементы** своей речи и то, в чём заключается её цель, то есть – чего я хочу добиться своим выступлением. Когда я иногда на сцене заглядываю в свои записки, то это я делаю потому, что хочу сменить тему или ритм изложения. Никогда не смотрите в пол или на туфли, а смотрите всегда **людям прямо в глаза**. Я часто говорю так, как будто мои слова обращены к одному человеку из публики.

- Изменяйте темп, ритм, громкость, тембр голоса для **поддержания внимания публики**. Будьте очень осторожны, вовлекая публику в свою речь. Вы можете задавать вопросы, а люди могут реагировать на них тем, что они встают или поднимают руки. Никогда не провоцируйте людей, никогда не просите со сцены, чтобы они кому-то аплодировали бы. Это непрофессионально! Если они хотят аплодировать, то они это сделают, несмотря ни на что. Но если кто-то попытается **манипулировать** ими, то это обязательно вызовет противоположную реакцию. **Не кричите на людей**. Вы можете повысить свой голос, чтобы привлечь к себе внимание присутствующих, но крик является признаком примитивности и оскорбляет людей.

- Привыкайте **к сильному освещению**. Не говорите публике: «Я плохо вижу Вас, так как прожекторы светят мне прямо в глаза». Это никого не интересует. Прожекторы нужны для того, чтобы люди могли бы видеть Вас и издалека, яркий свет нужен для хорошего качества видеозаписей и прожекторов. Прожекторы греют, атмосфера в зале тоже накалённая и вполне нормально, что **Вы будете потеть на сцене**. Вполне естественно, если Вы будете вытирать лицо носовым платком или будете пить немного воды.

- **Соблюдайте регламент времени**. До того, как подняться на сцену, я всегда уточняю с МС – сколько времени мне отводится для выступления, чтобы избежать такого неприятного случая, который произошёл со мной при первом выступлении. Я всегда перед началом выступления **смотрю на свои часы** и запоминаю время, а если на сцене нет часов обратного отсчёта времени, то попрошу кого-нибудь в первом ряду, чтобы меня предупредили за пять минут до истечения моего регламента времени.

- Заканчивайте **своё выступление неожиданной концовкой**. Выступление следует составить так, чтобы оно подводило **к умозаключению Вашего словесного «послания»**. Принимайте и благодарите за аплодисменты, но не оставайтесь на сцене слишком долго. Спускайтесь со сцены уже тогда, когда Вам ещё аплодируют. Будьте готовы к принятию поздравлений Ваших коллег и присутствующих, но ни с кем не проводите слишком много времени, если Вы не хотите, чтобы другие стояли в очереди, ожидая Вас, так как программа продолжается дальше.

Великие лекторы говорят всегда **от всего сердца**. Поэтому им нет необходимости записать текст речи на бумаге и читать её оттуда, так как их слова исходят от самого сердца. Эти люди уже прослушали аудиорограммы, прочитали хорошие книги и побывали на многих семинарах. Им есть что сказать, ибо **они уже сделали своё дело**. Их сердца полны собственными историями и переживаниями, так как они уже построили доходный и профессиональный бизнес Сетевого

маркетинга/MLM. Когда они говорят от сердца, то их **обожают слушать все люди!**

Давайте встретимся на сцене!

Джеймс Вад