

СОДЕРЖАНИЕ

Конкурс имени Карнеги, или поминки по "говорящим головам" Предисловие Л Крояя, Е Михайловой.....	5
ПРОЛОГ	7
Часть первая ЧТО ТАКОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ, ИЛИ ВО ЧТО ЭТО Я ВПУТАЛСЯ?.....	9
1 Что такое выступление? Это то, для чего надо бы одеться поприличнее?.....	10
2 Я не могу без вас, вы не можете без меня.....	13
3 Как говорить не по бумажке	16
4 Есть ли у вас задатки блестящего оратора? Двадцать восемь вопросов для самопроверки.....	20
Часть вторая ПЕРВЫЕ 90 СЕКУНД, КОТОРЫЕ РЕШАЮТ ВСЕ	23
5 Сидеть или стоять?.....	24
6 Как "разогреть" слушателей без помощи комика.....	27
7 Мелочи, которые в первые 90 секунд могут многое изменить	31
8 Кто будет у вас Стенли Кубриком?.....	33
Часть третья СТРАХ, КОТОРЫЙ СИДИТ В КАЖДОМ ИЗ НАС.....	36
9 Как извлечь из волнения пользу — и справиться с тем, что от него останется.....	37
10 Иногда самый лучший способ наступления — отказаться от обороны.....	42
11 На руки никогда не обращаешь особого внимания — до тех пор, пока.....	44
12 Самый маленький на свете секрет — для ораторов, которые любят ощупывать собственное тело	45
13 Накануне вечером психологическая подготовка	46
Часть четвертая «Я ТАКОЙ ЗАНУДА, ЧТО САМОМУ ПРОТИВНО» КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СЕРОСТЬ	49
14 Чему учит нас телевидение и чем пренебрегает большинство ораторов	50
15 Сцена - яд, трибуна – смерть!	56
16 Нет ничего скучнее неподвижного предмета	58
17 Как задеть слушателей за живое, не будучи Мадонной, рок - певцом или клоуном?.....	60
18 Это называют химическим сродством	63
19 Реквизитом может стать все что угодно	67
20 Вовлечение сильное, но опасное средство	70
21 Юмор ходьба по канату.....	76
22 Я обращаюсь к вашим глазам"	80
23 Уделите один день своему голосу.....	83
24 "Глубинное опьянение" может превратить победу в поражение	84
25 Правда, о седуксене	86
26 Как выступать в незнакомом зале	87
27 Красный" вы, синий или "серый"?.....	92
28 Как вырваться из Серой зоны	98
29 Таковы ли вы на самом деле, каким себе кажетесь ⁷	101
Часть пятая КАК ЗАЛЕЗТЬ СЛУШАТЕЛЯМ В ГОЛОВУ	106
30 Как слиться с публикой.....	107
31 Все "про них" Простая схема вашего очередного выступления	112
32 Что надеть на выступление (когда оратор — вы сами).....	116
33 Пустословие полезно или вредно?.....	120
34 Если публика намного старше (или намного моложе) вас, это грозит вам осложнениями.....	122
35 Что публика знает (хотя этого ей никто не говорил).....	125
36 О чем думают про себя слушатели.....	127
37 Кому охота угодить под грузовик?.....	128
38 Человек в футляре.....	131

39 Публике надо дать передышку — но когда?.....	133
40 Как забыть о публике и увидеть лица слушателей.....	137
41 Язык телодвижений — беззвучный сигнал тревоги.....	139
42 Если бы вы дали мне свои тезисы.....	141
43 Больные места публики (одно неосторожное замечание способно погубить любое выступление).....	143
44 Проверьте свои нервы.....	148
45 Держите себя в руках'.....	151
46 Смотрите-ка, целая толпа собралась!.....	152
47 Самый верный способ совершить чудо.....	155
48 Десять пунктов, которые вы должны держать перед глазами, готовясь к выступлению один на один.....	156
49 Игра не на жизнь, а на смерть.....	161
Часть шестая КАК ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ.....	174
50 Что означает — "Вопросов нет".....	175
51 Вопросы, которые любят задавать начальники.....	177
52 Краткая инструкция для ответов на вопросы.....	178
53 Как быть с вопросами, которые на самом деле не вопросы.....	181
54 Не восстанавливайте против себя одержимых.....	183
Часть седьмая УЧИТЕСЬ У ТЕХ, КТО УМЕЕТ ПОКОРЯТЬ ПУБЛИКУ.....	186
55 Расскажите-ка мне о себе.....	187
56 Залы, похожие на склепы.....	189
Часть восьмая ПОСЛЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ. НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ В СЛЕДУЮЩИЙ РАЗ ВЫСТУПИТЬ ЕЩЕ УСПЕШНЕЕ.....	191
57. Искусство сочувственной критики.....	192
58 Хорошая новость, плохих отзывов вам никогда не услышать.....	193
59 Compliments, контрcompliments и дневник выступлений.....	197
60."Смотри-ка, кто это там на экране!".....	201
61.А дальше вот что.....	204
ЭПИЛОГ.....	206

Супербестселлер четкая, блестящая книга Анализируется буквально вес. что делает презентацию успешной — или провальной Автор много лет учит американцев проводить успешные подавать и продавать все что угодно, и в самом лучшем виде. Из книги можно узнать, как это у вас получается и что нужно, чтобы получалось лучше. Вопрос животрепециций, ибо кто же сегодня не устраивает презентаций" Что касается названия, то это просто расхожий совет насчет того, как не бояться аудитории мол, представьте себе их всех голыми. Автор этого подхода не разделяет — говорит, отвлекает Ему виднее.