4 секретных приема, как быстро преодолеть недоверие любой аудитории

19.11.2017 [*Личная эффективность*](http://www.knigikratko.ru/news/lichnaya-effektivnost)

Если вы не наладите контакт с аудиторией, результат выступления будет нулевым. Хотите ли вы того или нет, но придется преодолевать недоверие слушателей. Люди не склонны с ходу доверять незнакомцам. Чтобы контакт состоялся, между оратором и слушателями должна возникнуть личная связь. Помогут в этом пять секретных приемов.

**Прием 1 — визуальный контакт.** Поверьте, он меняет все. Эволюция привела к тому, что люди получили способность понимать других, глядя в глаза. Мы улавливаем мельчайшие движения глазных мышц и таким образом оцениваем эмоциональное состояние человека и решаем, можно ли ему доверять. В лобной доле мозга находятся зеркальные нейроны, которые отвечают за эмпатию и активизируются именно при зрительном контакте. Выступая перед публикой, не спешите сразу говорить. Обведите аудиторию взглядом, выберите пару слушателей, посмотрите им в глаза, приветливо кивните и искренне улыбнитесь. Чтобы улыбка не была фальшивой, подумайте: как прекрасно, что вы можете поделиться своими идеями с людьми, сидящими пред вами. Это ведь и правда отличная возможность.

**Прием 2 — открытая уязвимость.** Не бойтесь, что люди почувствуют, как вы нервничаете. Более того — не скрывайте свое состояние. Если вы честно признаетесь: «Простите, но я немного волнуюсь. Сейчас я возьму себя в руки», слушатели не осудят вас. Наоборот, кто-то тепло улыбнется, кто-то одобрительно посмотрит на вас или все зааплодируют — бывает и такое. Вы можете получить мощную поддержку, если честно покажете свою уязвимость, Только, пожалуйста, не путайте ее с чрезмерной откровенностью и перекладыванием своим проблем на зрителей — такое поведение только убьет устанавливающуюся между вами связь.

**Прием 3 — шутка.** Здесь все просто. Умеете непринужденно шутить — начните свое выступление с юмора, не умеете — лучше не беритесь. Смех в зале станет вашим лучшим союзником, только если вы умеете им управлять. Не все могут шутить экспромтом, но вы можете подготовиться заранее. Например, расскажите анекдот, связанный с темой вашего выступления. Только убедитесь, что он действительно смешной: проверьте его на родных или друзьях. Запасите забавное замечание на тот случай, если вдруг собьетесь или зависнет слайд презентации. Если слушатели рассмеялись, подождите, пока смех стихнет, и только тогда продолжайте. И, пожалуйста, избегайте каламбуров или сарказма — это плоско и неостроумно.

**Прием 4 — сдерживание эго.** Вы вряд ли проникнетесь доверием к человеку, который думает и говорит только о себе. Точно так же и ваши слушатели почувствуют к вам неприязнь, если вы захотите подавить их масштабом своего эго и покрасоваться. Интереса к вам это не прибавит, а вот раздражение спровоцирует. Если знаете за собой такую особенность, приструните свое «я».