

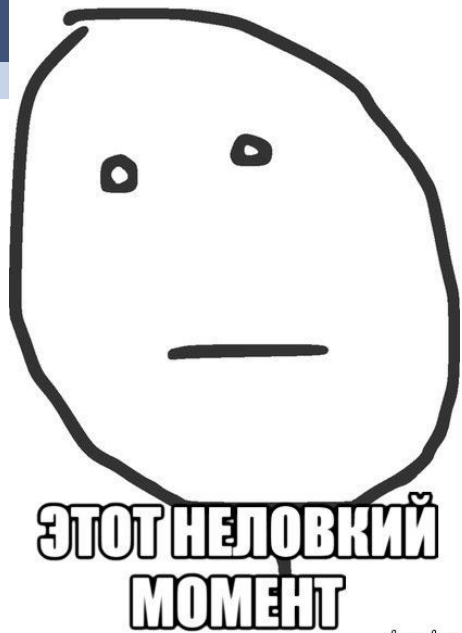
50 оттенков ораторского мастерства





COCA-COLA

HELLO!



Цель оратора – донести информацию и заставить слушателя поверить в правдивость всего, что говорится



Самый важный вопрос: «Кто моя аудитория?»



Что должен сделать оратор, готовясь к выступлению?

- Определить аудиторию
(можно ориентироваться на возраст, профессию, социальный статус и т.д.);
- Выбрать тон повествования;
- Выбрать стиль общения;
- Продумать аргументы, выбрать «орудия» (методы убеждения);
- Написать тезисный план выступления (по желанию)

1

Внешний вид Одежда



“
Одежда должна соответствовать характеру мероприятия и целевой аудитории



Male Dress Codes



2 Жесты

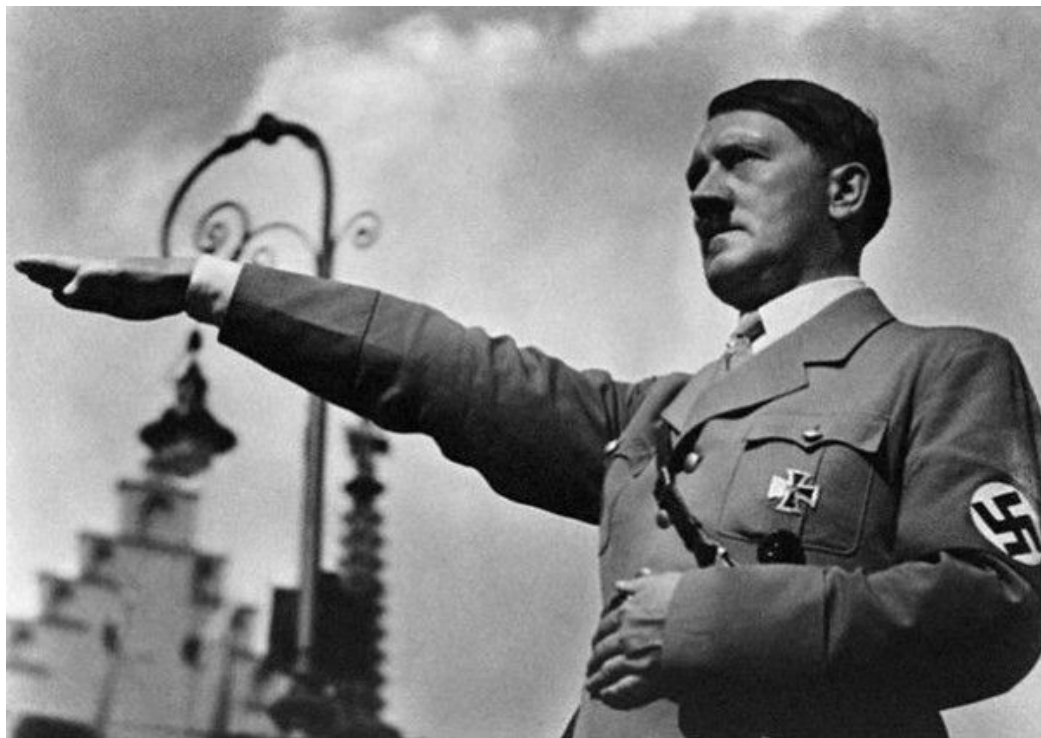


2 Жесты



Открытые ладони – СИМВОЛ доверия. Произошел жест в древности. Показывая его, человек давал понять, что он безоружен

2 Жесты



Ладонь, опущенная вниз — самый властный жест. Используя его, вы демонстрируете свой авторитет, даже «подминаете» людей под себя

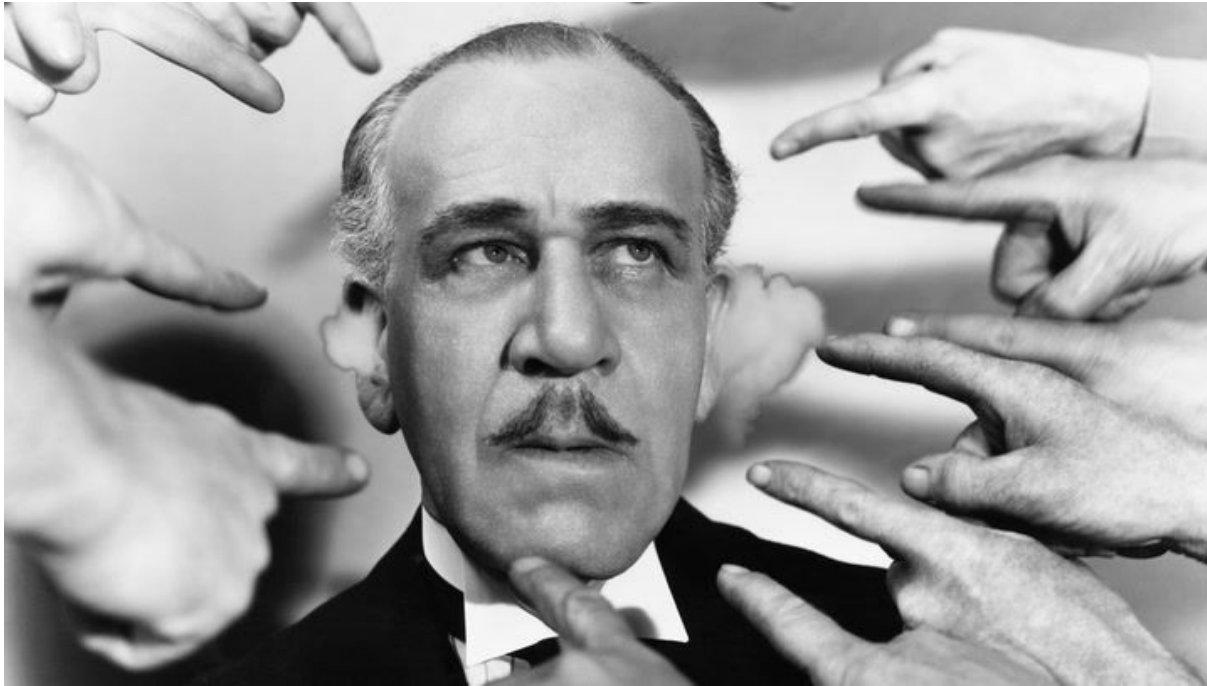
2 Жесты



Ромб Меркель/ «треугольник власти».

На вопрос о том, как он был введён в качестве её товарного знака, Меркель заявила, что «всегда был вопрос — что делать с руками, и вот как это произошло.» Она выбрала этот жест без помощи консультанта, потому что «он содержит некую симметрию». Жест задумывался как политический символ для спокойного лидерства Меркель.

2 Жесты



Использование указательного пальца – жест указов, угрозы

Положение головы



Наклон головы
выражает
потребность в
защите, симпатию
или
вовлеченность



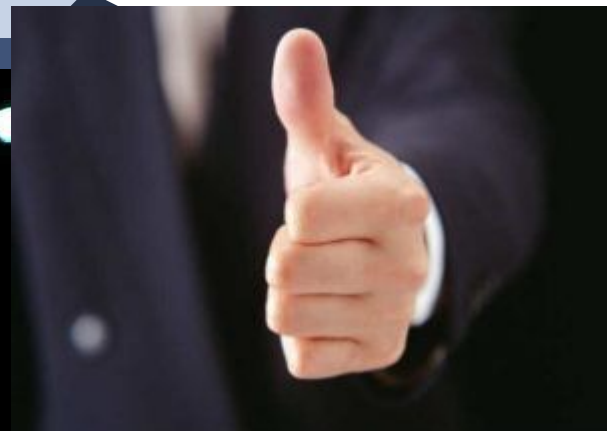
**ГОЛОВА
ПОДАНА
ВПЕРЕД**

Активность + агрессия
Вовлеченность



**ГОЛОВА
ВЖАТА
В ПЛЕЧИ**

Отступление
Недоверие



3

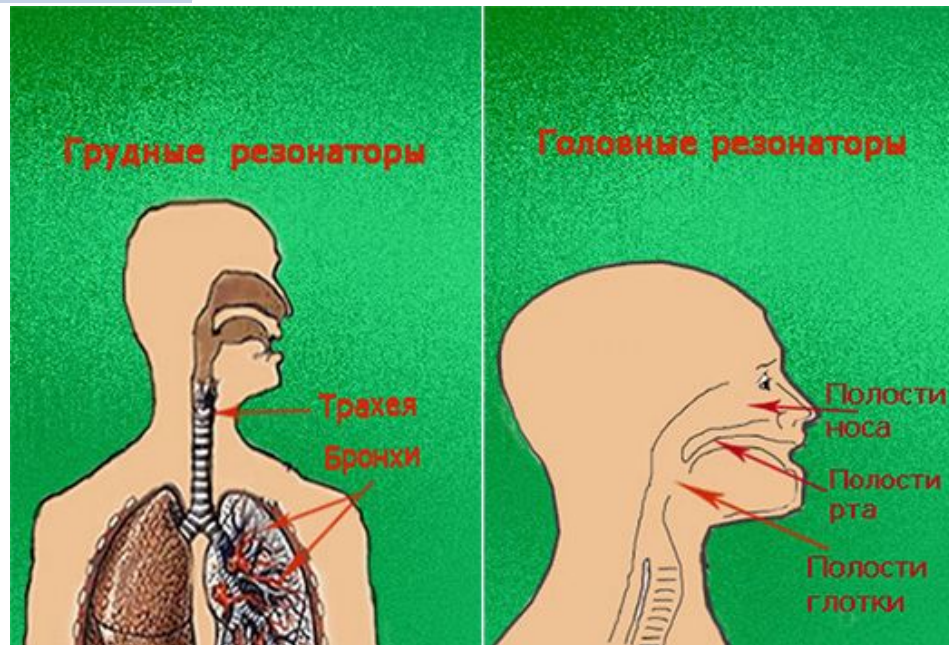
Взгляд, вызывающий доверие, направлен на правый глаз оппонента

Если вам неприятен человек – смотрите в область кадыка



4 Голос

- ❖ Резонатор – колебательная система
- ❖ Резонанс – звуковые колебания
- ❖ Резонаторы – полости в нашем теле, заполненные воздухом. Голос, попадая в них, отражается от стенок. За счет «акустики» он становится сильным
- ❖ Резонировать способно все тело



4 Голос

- ❖ **Высокий голос, быстрый темп** – человек нервный, встревоженный. Решение: уменьшить громкость, снизить темп
- ❖ **Высокий голос, медленный темп** – может быть загадочным или ноющим. Решение: не растягиваем, но делаем паузы между словами. Говорим не очень громко
- ❖ **Низкий голос в быстром темпе** - может приказывать, угрожать (особенно при высокой громкости)
- ❖ **Низкий голос в медленном темпе** – уверенность, спокойствие

4 Голос

Вне зависимости от тембра:

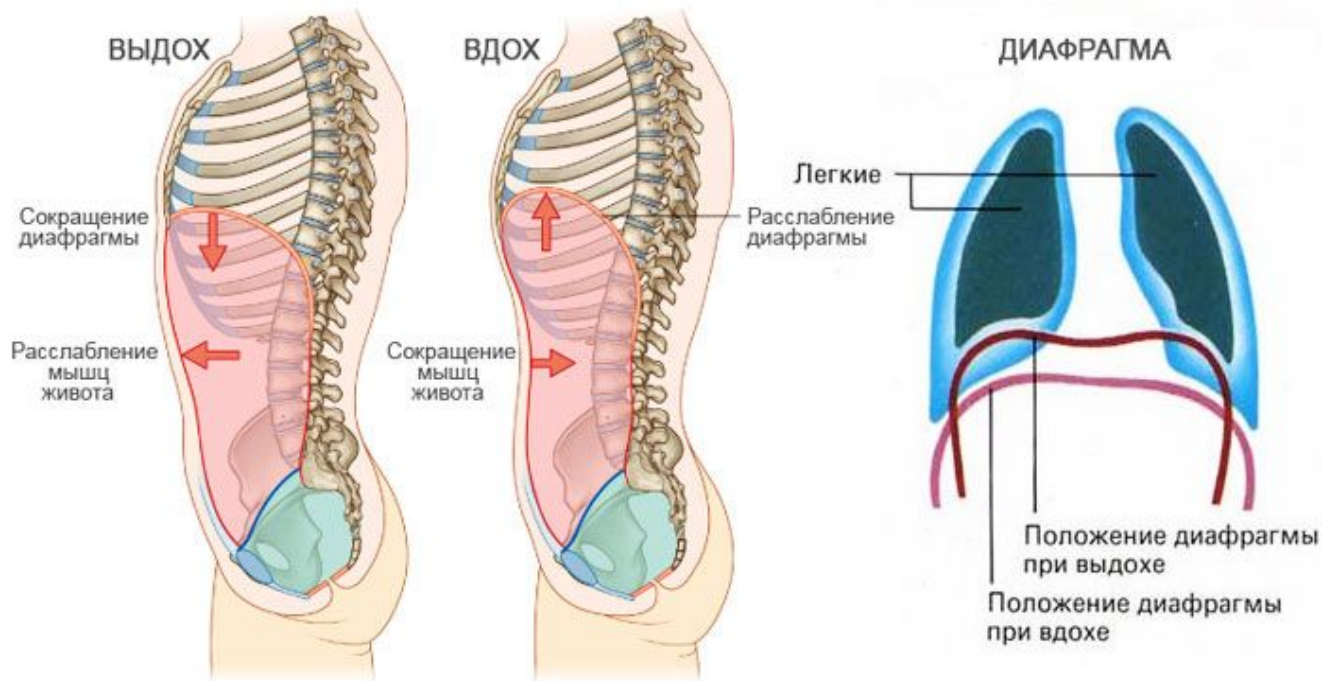
- ❖ Плохая артикуляция, неподвижность челюсти – неуверенность, отсутствие энергии и жизни в словах
- ❖ **Монотонность** – аналогичные признаки



A person with short dark hair, wearing a grey and black striped sweater, is seen from behind, looking at a wall covered in various design sketches, photos, and diagrams. The wall is filled with creative work, including wireframes, hand-drawn diagrams, and photographs of people and objects. A large white arrow points from the top left towards the center. The text 'Время упражнений' is overlaid in large white font.

Время упражнений

5 Дыхание





Подготовка к выступлению

Типы любителей подготовок:

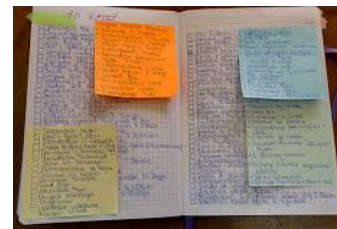
- Оратор-отличник (зубрежка текста)
- Оратор-бояка (основательная подготовка, боязнь публики)
- Харизматичный оратор (отсутствие подготовки, высокая роль обаяния)
- Эмоциональный оратор (использует в речи личный опыт, мало готовится)

Без
использования
тезисного
плана



Тезисный план

1. **American style** – запись ключевых реплик на стикерах; выделение ключевых слов;
2. **План-схема** – совокупность графиков и схем со систематизированной информацией;
3. **План художника** – совокупность зарисовок и картинок к каждому этапу выступления (вступление, основная часть, аргументы, заключение и др.);
4. **Простой тезисный план** – пункты выступления + сжатая информация



1. В. Г. Короленко родился в 1853 году в г. Житомире, в семье уездного судьи.
2. «Я нашёл свою родину, и этой родиной стала русская литература»
3. Он «самый правильный», по выражению критиков, писатель Короленко.

Варианты суперуспешного начала любого выступления

1. Установление общности со слушателями
 - Например: «Нас с вами объединяет....»/ «сегодня мы собрались, чтобы обсудить...»;
2. Комплимент слушателю (НЕ лесть!!!)
 - Например: «Я рада, что сегодня выступаю перед такой доброжелательной аудиторией»;
3. Проведение сравнений
 - Например: «Для начала вспомним, каким был парламент 5 лет назад...»;

Варианты суперуспешного начала любого выступления

4. Наглядная демонстрация

- Например, использование презентаций, графиков, карт;

5. Риторический вопрос

- Например: «Мы часто слышим о пользе правильного питания. Но что значит правильное?»

6. Деловое начало

- Например, использование статистики и фактов

Идея

Идея – это то, что я хочу донести до слушателей, то, что меня вдохновляет

Идея – это кратко!

Избегайте частиц «**НЕ**»:

✘ «Не курите!»

😊 «Бросайте курить!»





Идея

Формулируйте
идею как лозунг,
призыв к
действию



323 Иванов Н.
Будьте бдительны! 1963





БЕРЕГИТЕ ПРИРОДУ -

МАТЬ ВАШУ!



Аргументация

Нисходящая

- Начинаем с самого сильного аргумента, заканчиваем слабым;
- Используем в незнакомой, недоверчивой аудитории;
- Позволяет сразу же убедить слушателей (иначе они не станут и слушать)

Восходящая

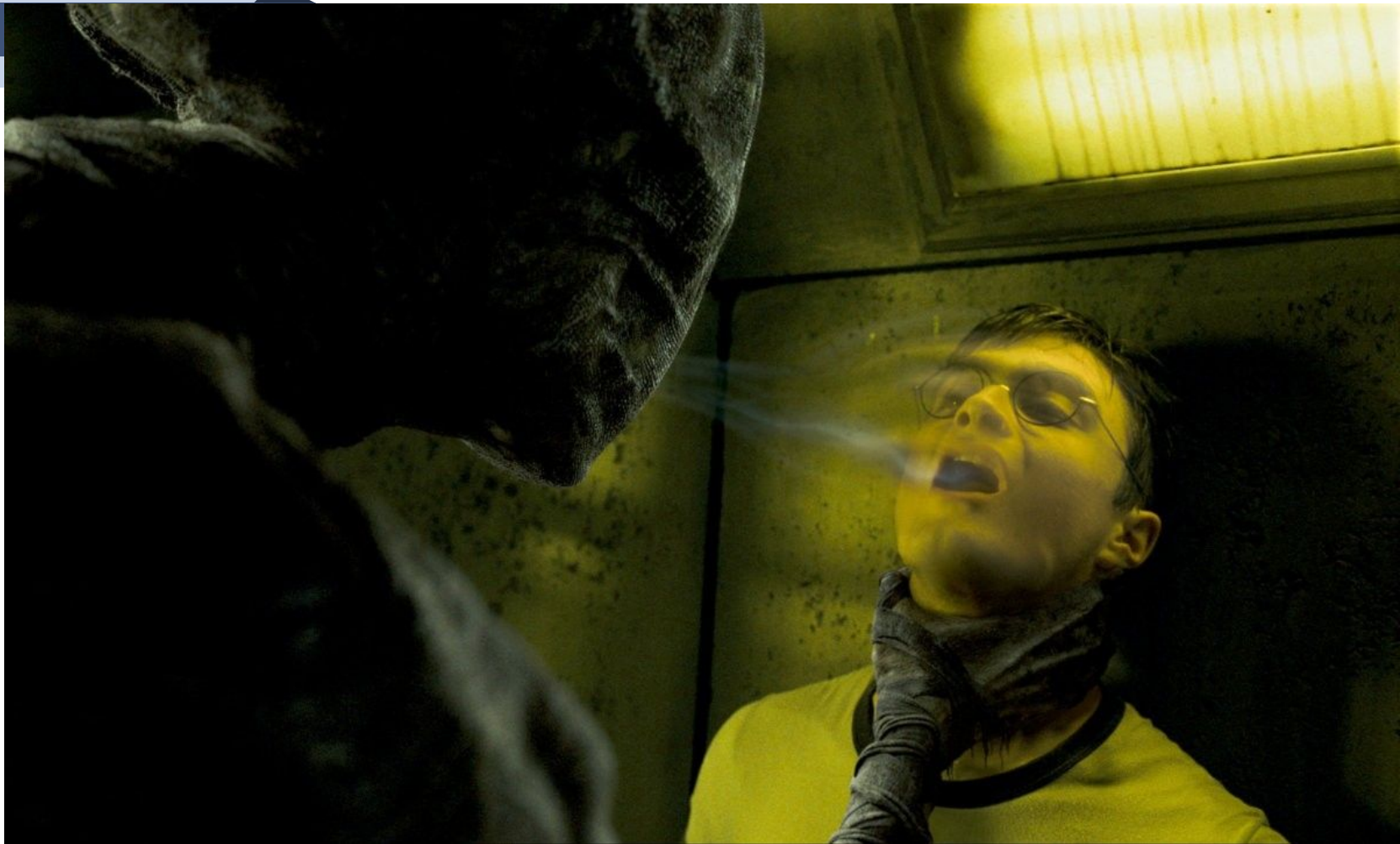
- Начинаем со слабого аргумента, переходя к более сильным;
- Используем в хорошо знакомой, доверяющей аудитории

Если...



Экстренные лайфхаки:

1. Если вы совершили оговорку, которая не поменяла смысл вашей реплики, спокойно продолжайте (НЕ извиняйтесь, НЕ делайте пауз);
2. Если смысл меняется, повторите предложение правильно и продолжайте;
3. Исправляя оговорку, подводите: «Позвольте внести поправку»/ «эту мысль можно сформулировать точнее»;
4. Если мысль вылетела из головы, не молчите. Ваша задача – проскочить проблему в речевом потоке. Вариант: вернуться на шаг назад в повествовании;
5. Повтор мысли другими словами с последующим ее развитием



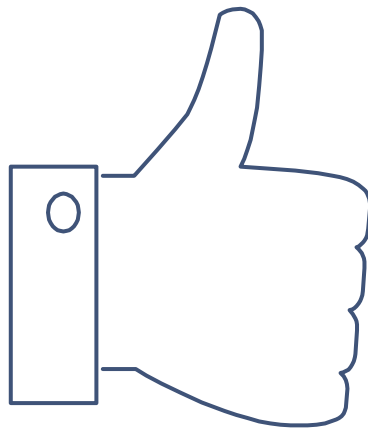


ДЕЛА КАРНЕГИ

Как
выработать
уверенность
в себе
и влиять на людей,
выступая
публично



TED
TALKS



Помните, что растеряться может даже опытный оратор.
Профессионализм не в том, чтобы не допускать ошибок, а в том, чтобы уметь достойно их исправлять

THANKS!