

Основи лекторської майстерності

Ключові питання промови

- *Перед ким ми говоримо?* Для кого?
- *Для чого ми говоримо?* Для чого?
- *Що ми хочемо сказати?* Що?
- *Яким чином ми це робимо?* Як?
- *Яка реакція на нашу промову?* Що в результаті?

Перед ким ми говоримо?

Аналіз аудиторії



1. Потреби і проблеми аудиторії;
2. Спеціалізація та заняття;
3. Рівень освіти та словниковий запас;
4. Вік, стать, співвідношення чоловіків і жінок;
5. Етнічний фон



6. Політичні та релігійні переконання;
7. Мета зустрічі та особливі інтереси;
8. Місце проведення;
9. Чисельність аудиторії;
10. Чи встигла аудиторія поїсти і попити...

Шкала усвідомлення

- 1. Допомога(що ви реально отримаєте після того як ви ознайомитися з інформацією)
- 2. Надія. Мета дати інформацію.....
- 3. Потреба в покращенні (ви точно згодні витратити свій час щоб покращити ситуацію)
- 4. Потреба в змінах. Чи хотіли б ви щось змінити.
- 5. Побоювання погіршення. Що станеться якщо нічого не робити.
- 6. Наслідок. Які проблеми впливають на вас.
- 7. Руйнування. Відкритті та закриті питання(Чи було у вас так...?)

Правила симпатії

симпатія - це позитивне ставлення до когось, яке виражається в прояві доброзичливості та уваги.

Фізична привабливість

Зовні привабливих людей часто вважають більш привітними, цікавими, талановитими і товариськими

■ Подібність

Чим більше люди схожі на нас, тим більше вони здаються нам симпатичними. Мова більше йде не про зовнішній схожості, а про внутрішній. У вас повинні бути схожі ідеали і погляди. Цю теорію можна легко пояснити соціальним підтвердженням.

Приміром, якщо наші думки схожі з думкою іншої людини, виникає відчуття того, що ваша точка зору є правильною.

Значення схожості часто використовується маркетологами. Доведено, що покупець з більшою ймовірністю купить товар у того продавця, який схожий на нього. Що таке симпатія? Це почуття, яке виникає у людей, які є однодумцями.

Близькість

- Люди, які знаходяться один з одним в просторовій близькості, більш схожі за своїм матеріальним статусом, сімейним станом, установкам. Наприклад, проживають в одній місцевості, працюють на одній фірмі, ходять разом на танці і т. д. Інша причина більш банальна. Чим ближче люди, чим частіше бачаться, тим більше у них шансів на виникнення симпатії та на позичена соціальних відносин.

■ Соціальний обмін

Що таке симпатія? Це коли існує збалансований обмін між «беру» і «повертаю». Таке твердження стосується не тільки матеріальних цінностей, а й моральних. Так, якщо ми співрозмовнику розповіли про себе багато чого, а він нам - нічого, наша симпатія до нього може послабитися. Тому рівень відвертості і відкритості повинен теж бути збалансований.

Симпатія до нас

Як правило, почуття симпатії у нас виникає до тієї людини, який вже проявив симпатію до вас. Цей фактор найчастіше перевершує ефект близькості і схожості.

Асоціації

Погодьтеся, продавщиця морозива нам здається більш симпатичною, ніж поліцейський, який виписав штраф. Часто симпатія чи антипатія виникає, ґрунтуючись на позитивних чи негативних асоціаціях з тією чи іншою людиною.

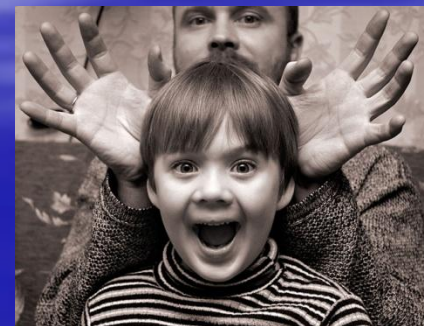
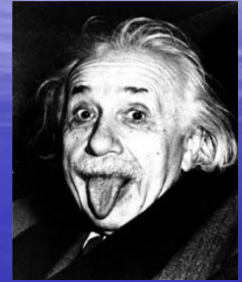
Яким чином це робимо?

(мова жестів, голос , інтонація)



Поради щодо жестикуляції

- Жести не можна одягти на себе, як жакет;
- Жести мають відповідати темпераменту оратора;
- Жести мають відповідати місцю та призначенню;
- Використовуйте різні форми жестів;
- Продумайте декілька жестів заздалегідь;
- Великі оратори виробляють власні жести.



Для чого ми говоримо?



*Мету – бачу.
В себе вірю....*

Визначення мети

Інформувати

Інструктувати

Розважати

Надихати і мотивувати

Активізувати і стимулювати

Переконати

Підготовка виступу

- 1. Збір усього матеріалу по темі;
- 2. Визначення ключової фрази, що виражає мету;
- 3. Окреслення контурів промови;
- 4. Підготовка наочних матеріалів та доказів;
- 5. Продумати сильний вступ та ефектний висновок;
- 6. Запис промови та її доопрацювання;
- 7. Планування структурних елементів промови за часом.

Можливі варіанти початку і завершення виступу

- Захоплюючі факти;
- Цитати відомих людей;
- Риторичні запитання;
- Вражаючі дані статистики;
- Пам'ятні дати різних років;
- Події, що сталися в цей день;
- Обігрування назви промови;
- Провокування аудиторії;
- Демонстрація знань про аудиторію;
- Демонстрація спільних інтересів зі слухачами;

Вимоги щодо мовлення

Яким має бути мовлення?

багатим

виразним

послідовним

точним

правильним

Оратор має

- Говорити однозначно.
- Використовувати прості слова.
- Важливе повторювати декілька разів.
- Структурувати промову.
- Контролювати стан аудиторії.
- Створювати позитивну чи негативну мотивацію.
- Використовувати техніки “огорожі”.
- Якщо виникла перешкода – повторити.

Яка реакція на нашу промову?

Мистецтво людського спілкування - це особливо складна і дуже відповідальна сфера буття. Слово має безмежну владу над людиною, над суспільством.



***Споконвіку було Слово, і з Богом було Слово,
і Слово було – Бог....(Йоан I :1).***