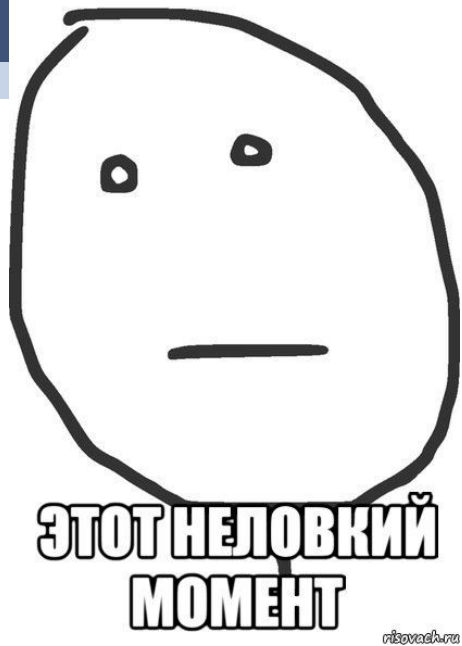


50 оттенков ораторского мастерства





COCA-COLA
HELLO!



ribonach.ru



memesmix.net

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



2 Жесты

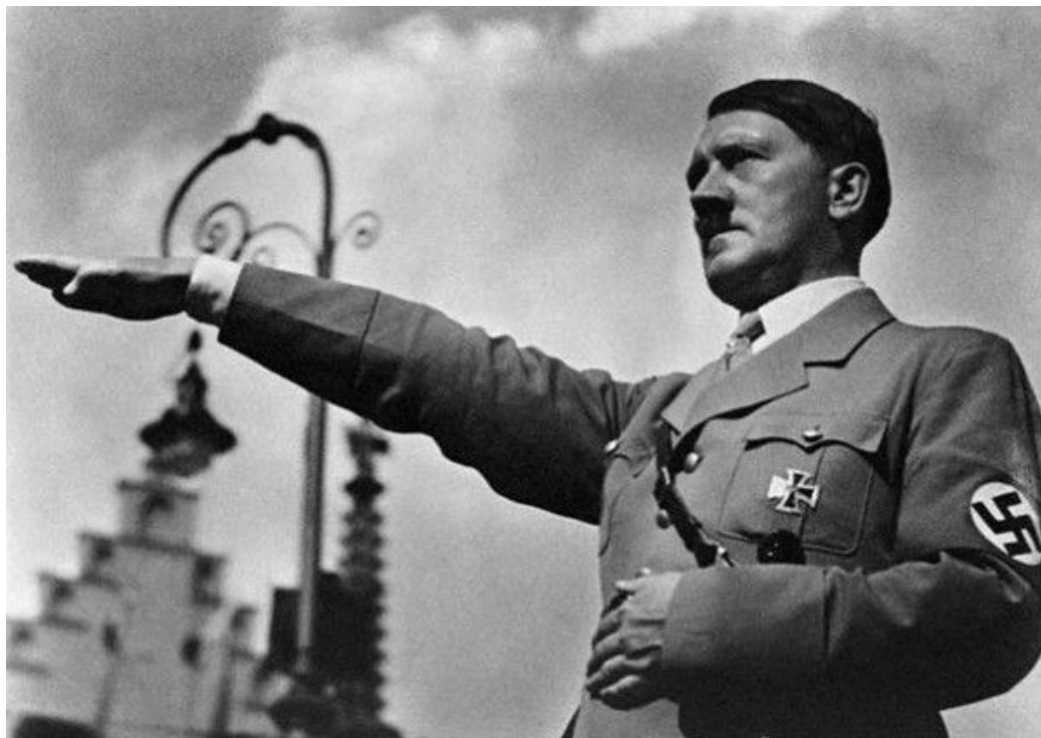


2 Жесты



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

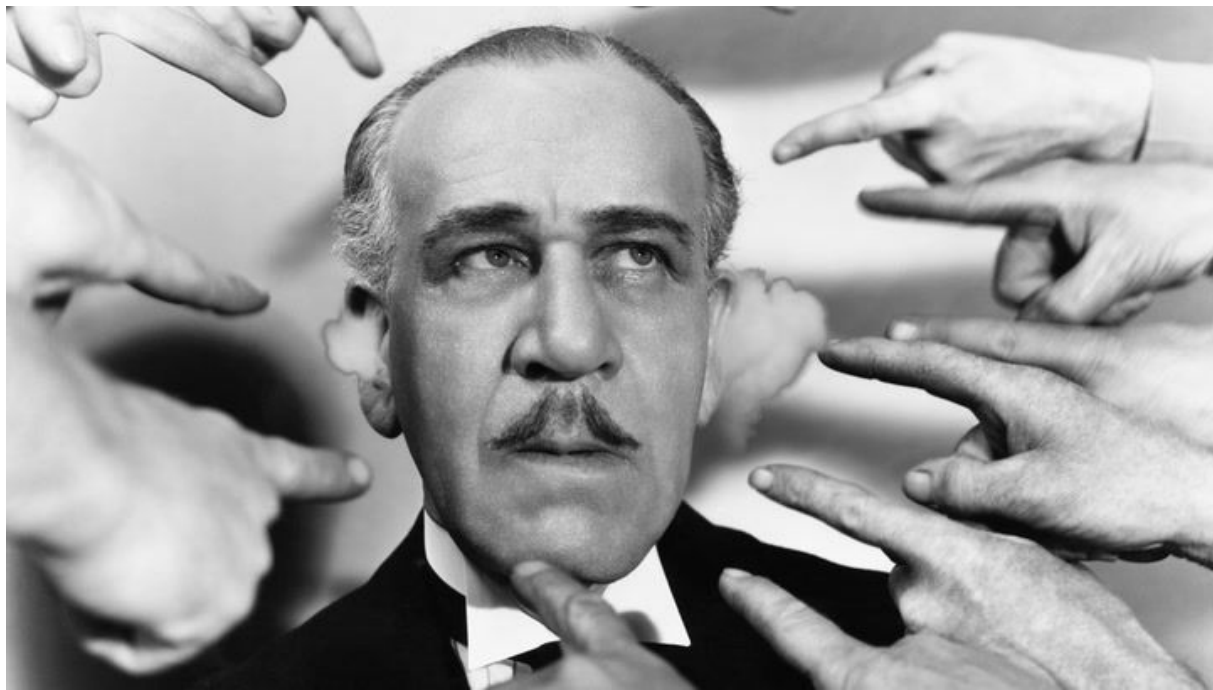
2 Жесты



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



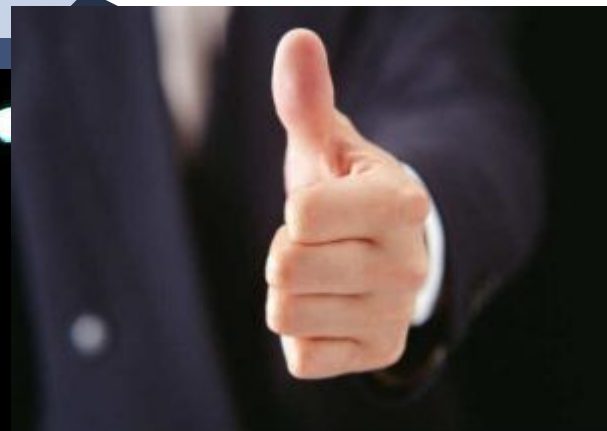
Использование указательного пальца – жест указов, угрозы

Положение головы



Наклон головы
выражает
потребность в
защите, симпатию
или
вовлеченность





3

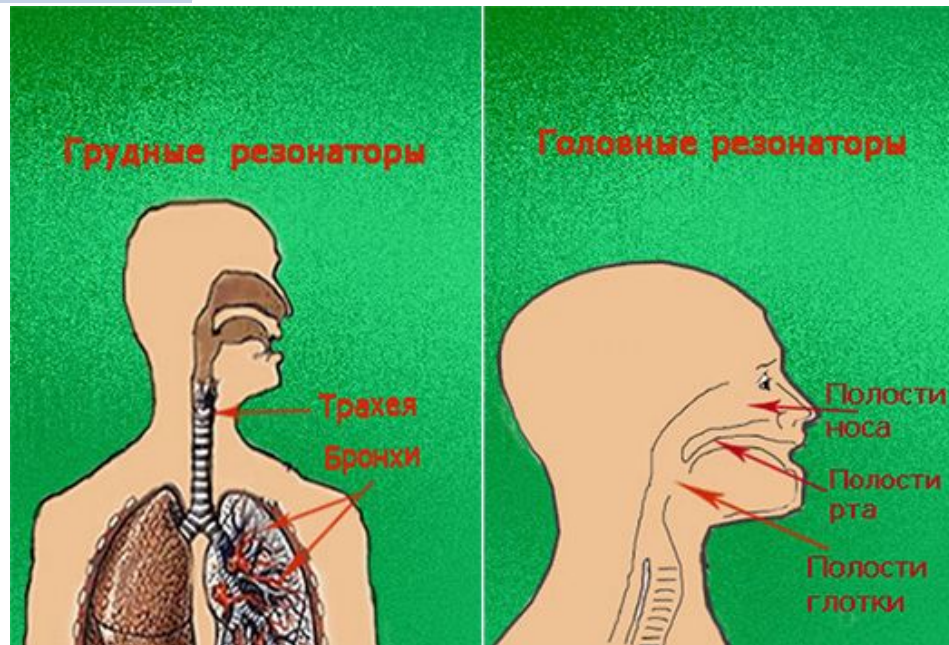
Взгляд,
вызывающий
доверие, направлен
на правый глаз
оппонента

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

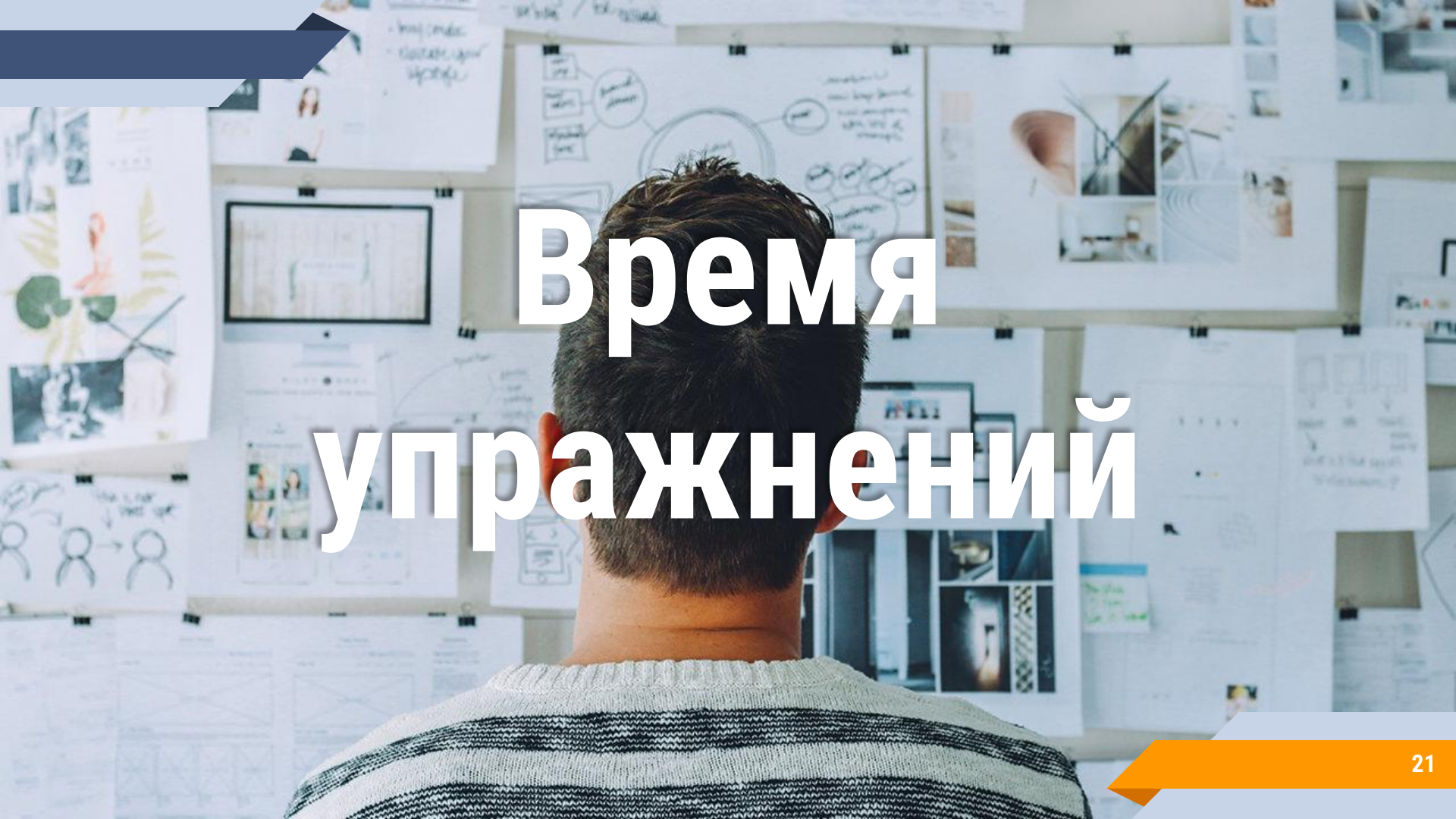
- ❖ Высокий голос, быстрый темп – человек нервный, встревоженный. Решение: уменьшить громкость, снизить темп
- ❖ Высокий голос, медленный темп – может быть загадочным или ноющим. Решение: не растягиваем, но делаем паузы между словами. Говорим не очень громко
- ❖ Низкий голос в быстром темпе - может приказывать,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

4 Голос

Вне зависимости от тембра:

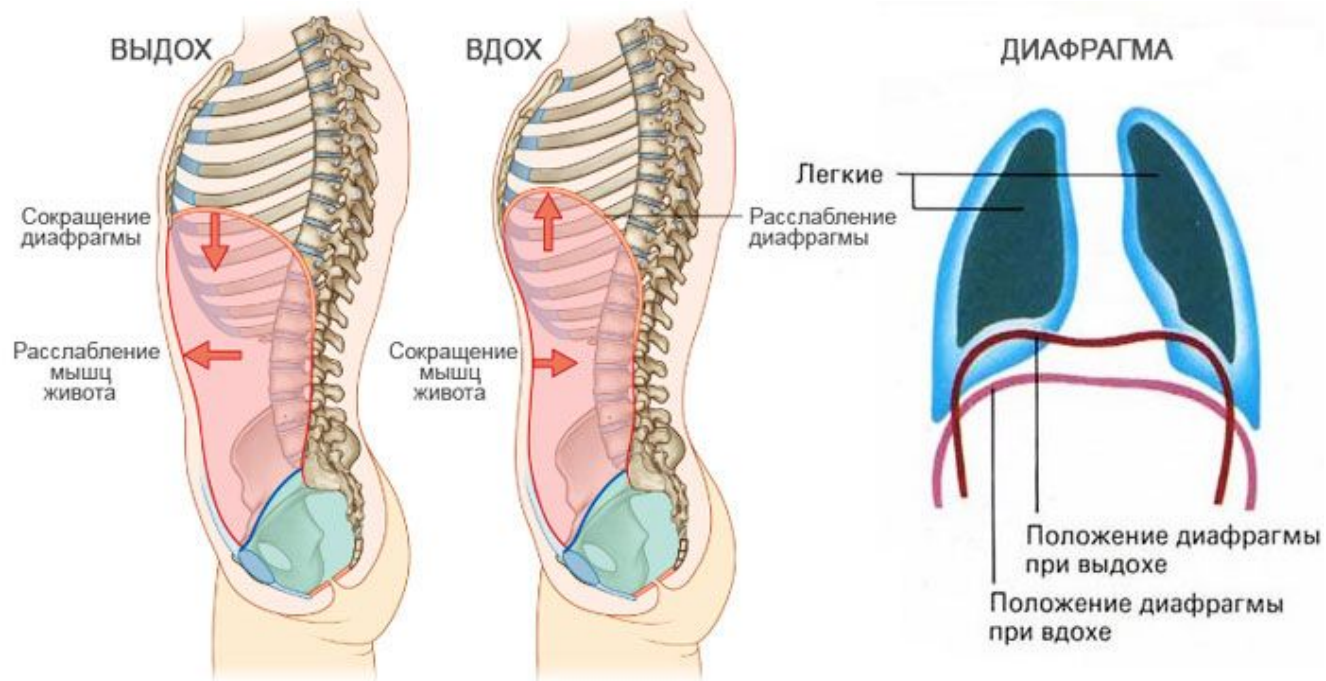
- ❖ Плохая артикуляция, неподвижность челюсти – неуверенность, отсутствие энергии и жизни в словах
- ❖ **Монотонность** – аналогичные признаки



A person with short dark hair, seen from the back, is looking at a wall covered in various design sketches, photos, and diagrams. The person is wearing a grey and black striped sweater. The wall is a collage of creative work, including hand-drawn sketches, printed photos, and diagrams. A large blue arrow graphic points towards the top left corner of the image.

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



-
- The image shows an open notebook with handwritten notes on lined paper. The left page has a yellow sticky note at the top and a blue sticky note below it. The right page has a blue sticky note at the top. The notes are written in cursive and include dates and names.
- Left Page:**
- Yellow sticky note:**
 - 10/10/10
 - 10/11/10
 - 10/12/10
 - 10/13/10
 - 10/14/10
 - 10/15/10
 - 10/16/10
 - 10/17/10
 - 10/18/10
 - 10/19/10
 - 10/20/10
 - 10/21/10
 - 10/22/10
 - 10/23/10
 - 10/24/10
 - 10/25/10
 - 10/26/10
 - 10/27/10
 - 10/28/10
 - 10/29/10
 - 10/30/10
 - 10/31/10
 - Blue sticky note:**
 - 10/10/10
 - 10/11/10
 - 10/12/10
 - 10/13/10
 - 10/14/10
 - 10/15/10
 - 10/16/10
 - 10/17/10
 - 10/18/10
 - 10/19/10
 - 10/20/10
 - 10/21/10
 - 10/22/10
 - 10/23/10
 - 10/24/10
 - 10/25/10
 - 10/26/10
 - 10/27/10
 - 10/28/10
 - 10/29/10
 - 10/30/10
 - 10/31/10
- Right Page:**
- Blue sticky note:**
 - 10/10/10
 - 10/11/10
 - 10/12/10
 - 10/13/10
 - 10/14/10
 - 10/15/10
 - 10/16/10
 - 10/17/10
 - 10/18/10
 - 10/19/10
 - 10/20/10
 - 10/21/10
 - 10/22/10
 - 10/23/10
 - 10/24/10
 - 10/25/10
 - 10/26/10
 - 10/27/10
 - 10/28/10
 - 10/29/10
 - 10/30/10
 - 10/31/10



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.

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 Милославский
Будьте бдительны! 1953







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

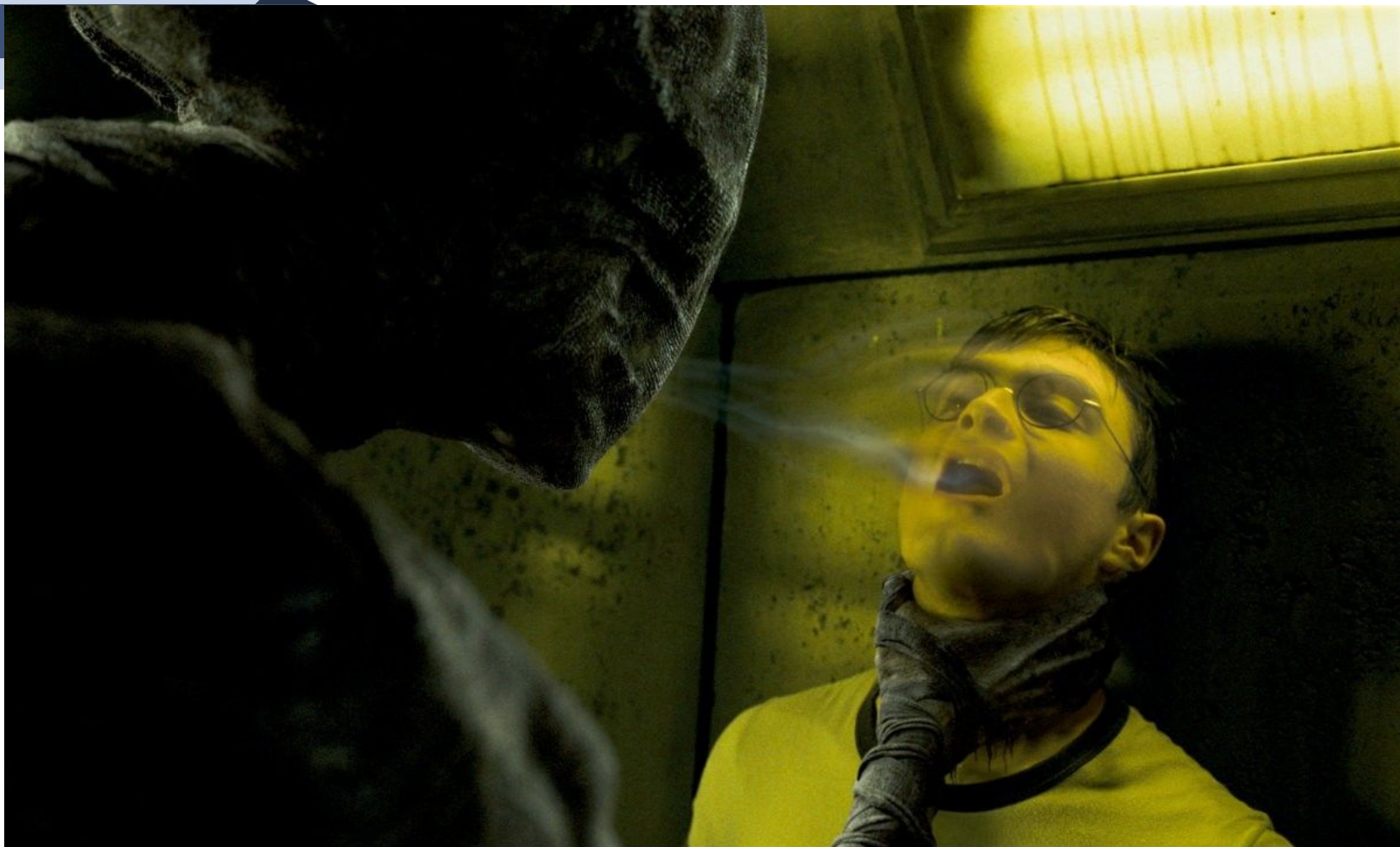
- Начинаем со слабого аргумента, переходя к более сильным;
- Используем в хорошо знакомой, доверяющей аудитории

Если...

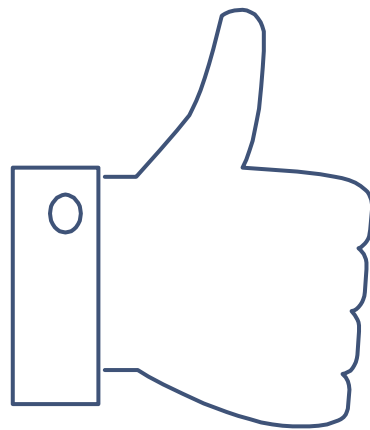
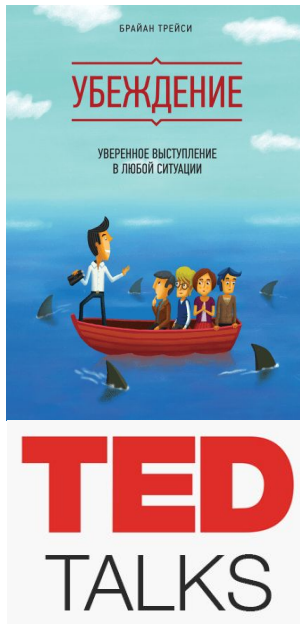
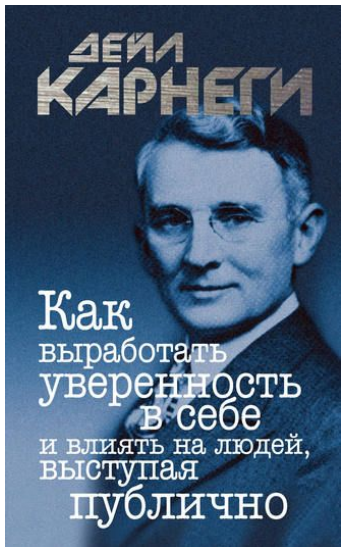


Экстренные лайфхаки:

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







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

THANKS!