

# Ораторское мастерство



# ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

1. **ТЕХНИКА РЕЧИ – ДЫХАНИЕ, ГОЛОС, ДИКЦИЯ**
2. **ЛОГИКА РЕЧИ – ПОСТРОЕНИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ**
3. **СОДЕРЖАНИЕ РЕЧИ, НАПОЛНЕННОЕ ОБРАЗАМИ, СРАВНЕНИЯМИ И УКРАШЕНИЕМ-ТРОПАМИ И ФИГУРАМИ**
4. **ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПУБЛИКУ**



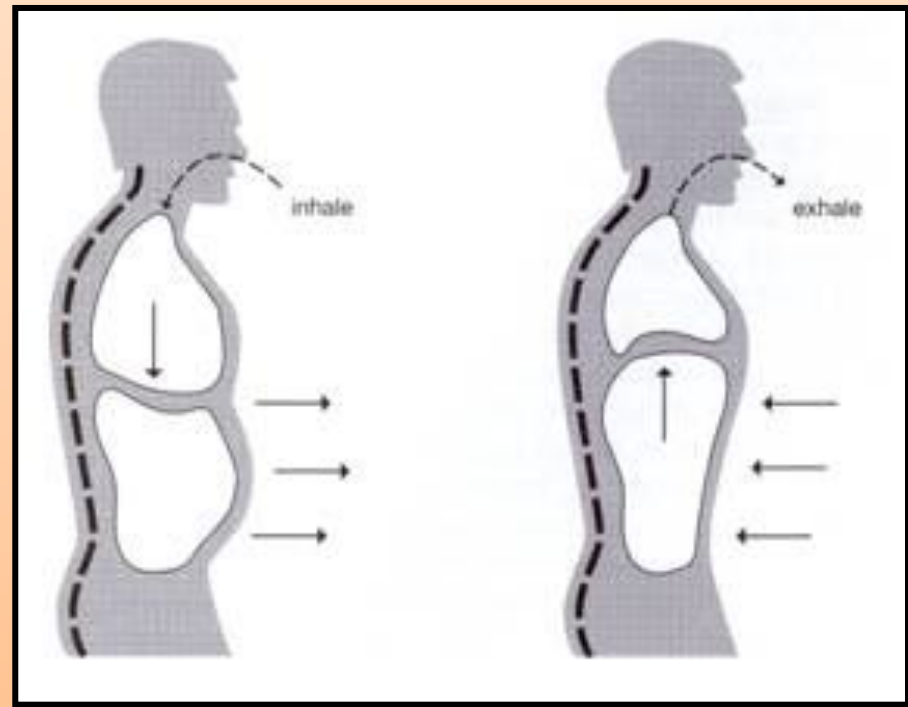
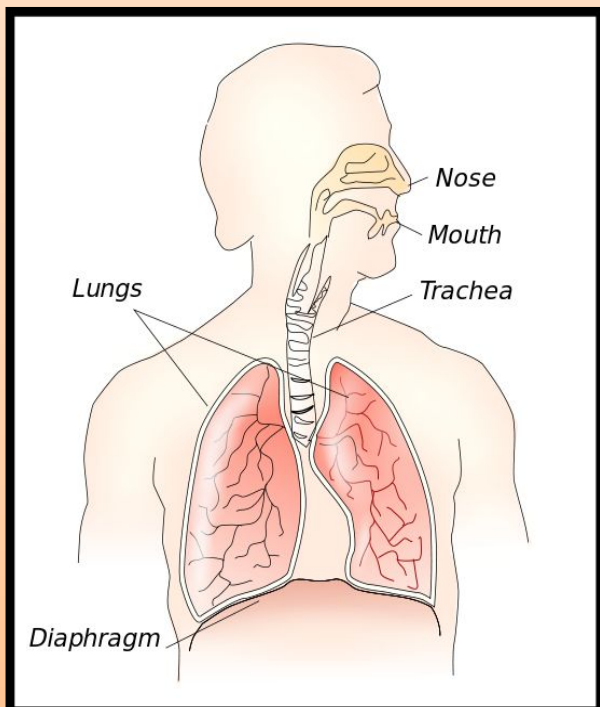
**ДЫХАНИЕ**

**ГОЛОС**

**ТЕХНИКА РЕЧИ**

**ДИКЦИЯ**

# Диафрагмально-реберное дыхание



# ГОЛОС



# ДИКЦИЯ

четкое произношение

- Как вас с такой дикцией взяли на радио?! У вас что, там блат?
- Почему блат? Сестла!



## **СКОРОГОВОРКИ**

**Бросились Егорки с горки.  
А три дровосека, три дроворуба, три  
дровокола  
Стоят да покуривают, да спорят о том,  
Что мол, сшит колпак да не по-колпаковски,  
Вылит колокол, да не по-колоколовски.  
Надо, мол, колпак переколпаковать,  
перевыколпаковать,  
Надо, дескать, колокол переколоколовать,  
перевыколоколоваТЬ.**

# ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП УСПЕШНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ



**ОРАТОР**



**ГОВОРИ С ЛЮДЬМИ,  
А НЕ ВЫСТУПАЙ ПЕРЕД  
НИМИ**



**ПУБЛИКА**



# Как нас оценивают – первое впечатление



## **Первые 30 секунд**

опасен-безопасен

умен-глуп

доверять – не доверять

обеспечен-бедноват

полезен-бесполезен

дружелюбен-враждебный

открытый-скрытный

профи-дилетант

уступчивый-жесткий

приятен-неприятен

# ВНЕШНИЙ ВИД

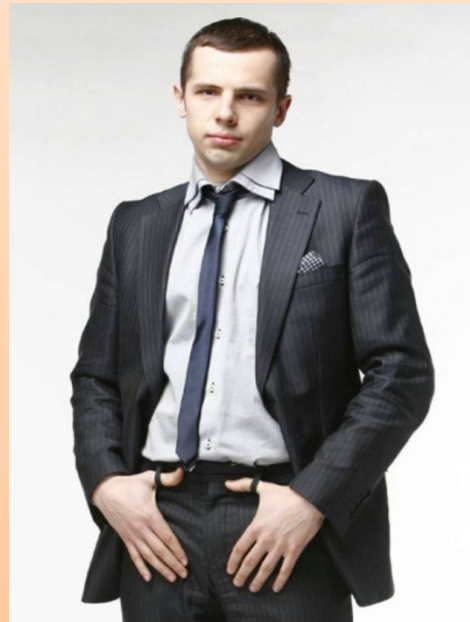


# Поза, мимика, взгляд, жест Что нам говорят эти позы?



**Невербальный компонент  
«постановка на публике»**

## **ЖЕСТЫ, ПОЗЫ, МИМИКА, ВЗГЛЯД**



**Позы, относящиеся в деловом общении к  
вульгарным**

## ПРАВИЛЬНАЯ ПОЗА ОРАТОРА



## ЖЕСТЫ, ПОМОГАЮЩИЕ ОРАТОРУ И ПУБЛИКЕ

ОПИСАТЕЛЬНЫЕ  
УКАЗУЮЩИЕ  
ВЫРАЖАЮЩИЕ ЭМОЦИИ  
И ЧУВСТВА

1.



2.



4.



3.



5.



6.



8.



10.



7



9.



11.



12.



14.



17.



13.



16.



18.





## КОМПОЗИЦИЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. **Начало презентации**
2. **Вступление – обозначение темы презентации (о чем будет идти речь)**
3. **Основная часть**
4. **Заключение**



## **НАЧАЛО РЕЧИ**

должно быть эффективным, интригующим, сразу привлекающим внимание к оратору, или к теме речи.

Задача начала речи создать эмоциональную атмосферу.



# Начало речи

**Приветствие** – здравствуйте, доброе утро, добрый день, добрый вечер, приветствую вас

**Обозначение аудитории** – уважаемые коллеги, друзья, дамы и господа, руководители и т.д.

**Представление** – Я , Иван Иванов, или меня зовут Иван, моя фамилия Иванов

**«Манок»** - служит для создания эмоциональной атмосферы и привлечения внимания.

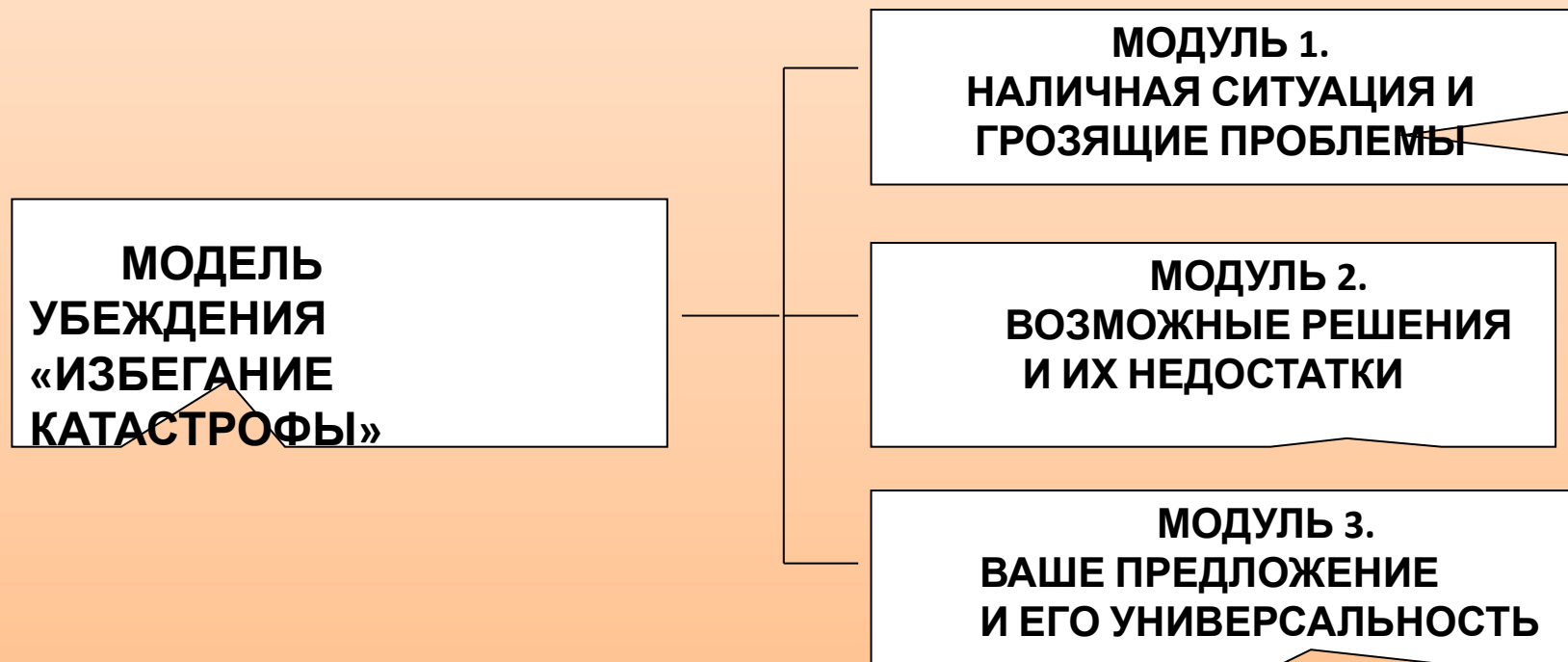
**Приемы «манка»:**

- Интересный факт, история, притча, цитата
- Риторический вопрос – Мы часто задаемся вопросом и т.д.
- Сравнение – наша компания в 2010 году имела годовой оборот..., сейчас он составляет...

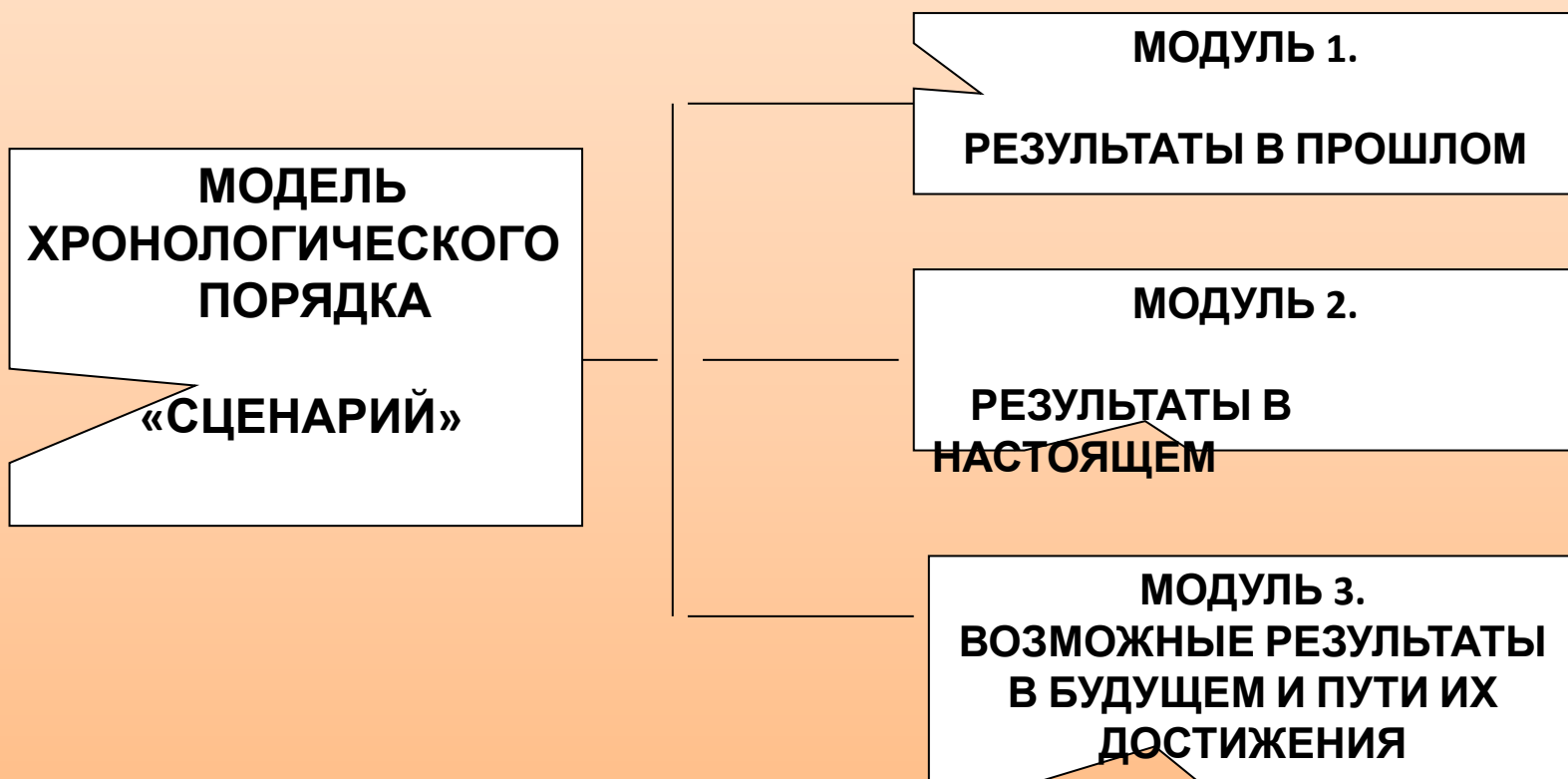
# Основная часть ЧАСТО БЫВАЕТ ТАК



# **Основная часть МОДЕЛИ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ПРЕЗЕНТАЦИИ И МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ИХ ПОСТРОЕНИЯ**



# Основная часть МОДЕЛИ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ПРЕЗЕНТАЦИИ И МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ИХ ПОСТРОЕНИЯ



# Основная часть МОДЕЛИ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ПРЕЗЕНТАЦИИ И МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ИХ ПОСТРОЕНИЯ

## МОДЕЛЬ ПРИОРИТЕТНОСТИ

~~В ЭТОЙ МОДЕЛИ ВЫ ДОЛЖНЫ~~ СЛЕДОВАТЬ СЛЕДУЮЩЕМУ ПРИНЦИПУ:  
ВЫБИРАЙТЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ МОМЕНТЫ ДЛЯ СВОЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ,  
Т.Е. ЧТО НАИБОЛЕЕ ВАЖНО НА СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВАШЕГО  
КЛИЕНТА.

«**ВОРОНКА**» - метод  
описания только тех  
конкурентных  
преимуществ вашего  
коммерческого  
предложения, которые  
важны для клиента.

МОДУЛЬ 1.  
ВСЕ СВОЙСТВА ТОВАРА И  
СВЯЗАННЫЕ  
С НИМИ ВЫГОДЫ

МОДУЛЬ 2.  
СВОЙСТВА И ВЫГОДЫ, КОТОРЫЕ  
СЛЕДУЕТ ПРЕЗЕНТОВАТЬ В  
ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

# Основная часть МОДЕЛИ ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ПРЕЗЕНТАЦИИ И МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ИХ ПОСТРОЕНИЯ

## МОДЕЛЬ «КОЛЕСО»





## ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ

1. Постановка задач
2. Прием указания перспектив
3. Иллюстративная концовка (пока фильма, цитата, притча из начала презентации с выводом)



## 12 ЭЛЕМЕНТОВ ОЖИВЛЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

- КОМПЛИМЕНТ АУДИТОРИИ
- НЕОБЫЧНОЕ НАЧАЛО
- АПЕЛЛЯЦИЯ К ВЫГОДАМ И МОТИВАМ СЛУШАТЕЛЕЙ
- ССЫЛКИ НА ИЗВЕСТНЫХ И АВТОРИТЕТНЫХ ЛЮДЕЙ
- ЯРКИЕ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ
- ШОКИРУЮЩИЕ ФАКТЫ
- ВОПРОС
- ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАГЛЯДНЫХ СРЕДСТВ
- ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ
- ЖЕСТЫ
- ПРИЗЫВ К КОНКРЕТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ
- БЛАГОДАРНОСТЬ И УВАЖЕНИЕ К АУДИТОРИИ

**«Наилучший оратор тот,  
который  
своим словом  
и научает слушателей,  
и доставляет удовольствие,  
и производит на них сильное  
впечатление»**

**Цицерон**