

ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА



- ▶ Сколько миллионов идей, которые могли бы сделать мир лучше, остались не понятыми?



▶ **Шаг 1.** Секреты эффективного обучения

- Максимум практики!
- Учись, обучая!
- Критикуй грамотно!
- Мечтай о большем!



- ▶ Максимум практики!

«Научиться говорить можно только говоря»

Скилеф

Выступать, выступать, выступать...

Упражнение:

- Одноминутное выступление, пять раз в день.



- ▶ Учись, обучая!

«Уча, учимся»

Сенека Старший

Помогая кому-то, мы помогаем себе.

Упражнение:

- Листы анализа выступлений. Сильные и слабые стороны.



► Критикуй грамотно!

«Не показывай пальцем – покажи собой»

Станислав Ежи Лец

Принципы грамотной критики:

- Создать атмосферу доверия и дружелюбности;
- Сначала оратор получает советы от самого себя;
- Искренность;
- Похвалите;
- Что добавить в позитивной форме;
- Будьте конкретны;
- Краткость;
- Подведите итоги.



- ▶ Мечтай о большем!

«Без сомнения мы становимся тем, кого представляем себе»
Клод М. Бристоль

Всегда держать перед глазами цели, которые нужно достичь.

Упражнение:

- Создайте образ свое вдохновляющей цели.



► **Шаг 2.** Как преодолеть страх выступления перед аудиторией

«Когда вы достигните самообладания и научитесь контролировать свои страсти, вы забудете о том, что такое отчаяние»

Махатма Ганди

Согласно опросам, страх публичных выступлений стоит на втором месте после страха смерти.



▶ Некоторые приемы преодоления:

- Работа с телом.
- Воображение.
- Опыт.



► Работа с телом.

Дыхание:

- Глубокий вдох и резкий выдох;
- Двойной вдох – двойной выдох;
- Вдох, пауза, еще вдыхаем, пауза, еще выдыхаем, пауза, еще выдыхаем... и так еще несколько раз. И после этого – медленный, спокойный выдох. Потом подышать как обычно;
- Дыхание по квадрату. Вдох 2 секунды, пауза 2 секунды, выдох 2 секунды, пауза 2 секунды.



Физическая встряска:

Страх – это во многом переизбыток гормона адреналина, который выбрасывается в кровь в момент опасности, повышает физические силы человека и меняет его психическое состояние.



«Спустить пары» можно физическими действиями:

- Отжимания, приседания, подняться пешком на 10 этаж. Важно успеть восстановить дыхание после такой физической нагрузки.
- Встаете и начинаете вибрировать всем телом.



► Воображение.

Своими мыслями мы можем вызвать страх, но так же можно в воображение создать то, что возвратит нам спокойствие, силу и энергию.

Упражнение:

- Фантазировать!



► Опыт.

*«В любой науке, в любом искусстве лучший учитель – опыт»
Мигель Сервантес*

Выступать, выступать и еще раз выступать... При всякой удобной возможности. Достаточно выступить 10-20 раз, чтобы страх сошел на нет. Приходит ощущение освоения территории.



- ▶ **Шаг 3.** Невербальное воздействие на аудиторию
 - Энергетика речи.
 - Конгруэнтность (естественность, искренность).



- ▶ Энергетика речи.

От нее зависит, спокойна или возбуждена аудитория, насколько силен эмоциональный накал. Энергетика – один из самых важных параметров, определяющих успех выступления.



- ▶ Параметры, влияющие на энергетику речи:
 - Передвижения. Как оратор начинает ходить, жестикулировать, энергетика возрастает.
 - Близость к аудитории. Каждый шаг от слушателей – минус, к слушателям – плюс.
 - Жестикуляция. Мелкие жесты – признак неуверенности, широкие – признак хозяина, уверенного и сильного человека.
 - Громкость, сила голоса. Обычно чем громче голос, тем сильнее энергетика. Чем тише – тем слабее.
 - Эмоциональность. Чем больше эмоций в вашем выступлении – тем сильнее энергетика.
 - Обращенность к слушателям. Смотреть в глаза слушателям, обращайтесь именно к ним.
 - Разнообразие. Передвижения не должны быть предсказуемые. Жесты и эмоции должны быть разными.



- ▶ Важно понимать. Какая степень энергетика нужна для того или иного выступления.



- ▶ Конгруэнтность (естественность, искренность).

« Ничто так не мешает естественности, как желание казаться естественным»

Франсуа да Ларошфуко

Если поза, жесты, мимика не соответствуют содержанию речи, это есть неконгруэнтность. Конгруэнтность же – это согласование вербальных и невербальных компонентов коммуникаций. Доверие информации начинается с доверия к ее источнику. Неконгруэнтность воспринимается как обман.



► **Шаг 4.** Работа с голосом

Голос – один из богатейших инструментов оратора. Чем богаче и насыщенней голос, тем оратору проще воздействовать на слушателей, а слушателям – понимать оратора. Важность имеет голосовая разминка и разминка для лица. Рабочие инструменты – язык, губы, челюсть. Их полезно разминать.



► Разомнемся!

«Теория без практики мертва»

А.В. Суворов



- Бредут бобры в сыры боры. Бобры храбры, а для бобрят добры.
- Выдра у выдры норовила вырвать рыбу.
- В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии.
- Курфюрст скомпрометировал ландскнехта.
- Наш Полкан из Байкала лакал. Лакал Полкан, лакал, да не мелел Байкал.
- Перепёлка перепелят прятала у ребят.
- Носит Сеня сено в сени, спать на сене будет Сеня.
- Поезд мчится скрежеща: ж, ч, ш, щ, ж, ч, ш, щ.
- Шарик шарикоподшипника шарят по подшипнику.



- Жили-были три китайца
Як, Як-Ци-Драк и Як-Ци-Драк-Ци-Драк-Ци-Дрони.
Жили-были три китайки
Цыпа, Цыпа-Дрипа и Цыпа-Дрипа-Лимпомпони.
Вот они переженились:
Як на Цыпе Як-Ци-Драк на Цыпе-дрипе
Як-Ци-Драк-Ци-Драк-Ци-Дрони на Цыпе-Дрипе-Лимпомпони.
И у них родились дети:
У Яка с Цыпой - Шах,
У Як-Цы-драка с Цыпой-дрипой - Шах-Шахмони,
У Як-Ци-Драк-Ци-Драк-Ци-Дрони
С Цыпой-Дрипой-Лимпомпони -
Шах-Шахмони-Лимпомпони.



► **Шаг 5.** Поза. Жесты. Движения

«Ораторы, говорящие сидя, если даже речь их обладает такими же достоинствами, что и речь говорящих стоя, одним тем, что они сидят, ослабляют и принижают свою речь»

Птений Младший



- ▶ Основная (классическая) поза оратора:
 - Ноги на ширине плеч.
 - Носки врозь, на 30-40 градусов.
 - Колени прямые (опора на обе ноги).
 - Одна нога на полступни впереди другой. Вес тела на 60% на отставленной вперед ноге.
 - Прямая осанка.
 - Распрямляем плечи.
 - Добавляем комфорта (небольшими движениями (± 2 см.) корректируем получившуюся позу для себя).



- ▶ Главный принцип в постановке на публике – чтобы оратору было комфортно. Искать удобную для себя позу, но она должна быть комфортна и слушателям.



► Базовое положение рук.

Неудачное положение рук:

- Руки за спиной в замке. Практически лишает жестов.
- Руки в карманах. Лишает свободы движения и не есть прилично вообще.
- Руки перед собой в позе «медосмотра».
- Правая рука обхватывает 1-2 пальца на левой руке. Выглядит неуверенно.



Удачные базовые положения:

- Руки спокойно висят вдоль тела. Классика.
- Руки домиком висят на уровне живота. Пальцы правой и левой руки соприкасаются друг с другом подушечками.
- Руки с переплетенными пальцами на уровне живота.
- Одна ладонь лежит на другой на уровне живота. Важно, чтобы руки не сильно сжимали друг друга, иначе получается «заламывание».



► Жесты.

«Ничто не придает столько выражения и жизни, как жесты, движения рук...»

Готхольд Пессен

Жесты, которыми мы иллюстрируем свою речь, призваны помогать слушателям в восприятии информации. Они «говорят» вместе с оратором и об ораторе – иногда в соответствии с его намерениями, а порой и вопреки им.



Симметрия.

«Я бы отдал свою правую руку, чтобы одинаково свободно владеть обеими руками»

Боксерский юмор

Если человек жестикулирует одной рукой, это смотрится неестественно. Для жестикуляции нужно использовать обе руки, создавая ощущение симметричности движений.



Широта.

Широкие жесты демонстрируют вашу уверенность в себе, так же как мелкие и зажатые – вашу робость перед аудиторией. Нужно совершать широкие и свободные перемещения по пространству, осваивая его – делая его своим.



Законченность.

Нужно позволять жесту развиваться до конца, до финальной точки.



Открытость.

«Нельзя пожать друг другу руку со сжатыми кулаками»
Индира Ганди

Спокойно делать открытые жесты в сторону аудитории.
Стараться, чтобы 40-50 % жестов были открытыми.

Упражнение:

- Дирижер, 5-10 минут.



Жесты-паразиты.

Потирание носа, затылка, подбородка, приведение прически в порядок, приподнимание очков на переносице, верчение какого-то предмета в руках, встряхивание невидимых пылинок с одежды.



Соответствие мимики, жестов и слов.

«Жест должен отражать мысль, он гармоничен или глуп в зависимости от того, умен артист или нет»

Сара Бернар

Когда жесты говорят одно, а слова – другое. Доверие к оратору уменьшается.



- ▶ Передвижение по аудитории.

Движущийся объект в 7 раз сильнее привлекает внимание. Точно так же движущийся оратор лучше притягивает и удерживает внимание аудитории. Передвижение помогает сбросить избыточное волнение, поднять энергетику выступления, справиться с трудным слушателем (приближение к «вредному слушателю»).



Захват выгодной позиции в пространстве. Если до вас на этом месте выступал плохой оратор, не нужно начинать выступление с данной позиции. И наоборот, если на данном месте выступал великолепный оратор, то можно начать с этой позиции его выступление.

Маркировки пространства. Разделять пространственно разные темы в своем выступлении. Одно место положительное, другое отрицательное.



Основные правила при движении:

- 20% на 80%. 20-30% находится в движении, а 70-80% спокойно и стабильно стоять в основной позе оратора.
- Лицом к аудитории. Корпус все время должен быть развернут к слушателям. Угол в 45 градусов (когда вы в поворота к аудитории).
- Разнообразие траектории и скорости.
- Фиксация в конечных точках. Важно чтобы оратор четко фиксировался в конечных точках, причем именно в основной позе оратора. Траектория «тигра в клетке» быстро наскучит.
- Не пятиться назад. Назад передвигаться лучше во время пауз. А главные тезисы произносить, приближаясь к аудитории.



- Не переплетать ноги. Если ходить, то ходить красиво.
- Уважать личное пространство слушателей. Не нарушать границ их личного пространства – не нависать, не давить. Не загоразживать собой доску или слайды. Не двигаться, когда говорит кто-то из слушателей. Лучше выслушать вопрос из зала, стоя на месте. Иногда можно присесть на свободное место лицом к аудитории, если оно не в конце, а в середине, чтобы сблизиться с аудиторией, стать «своим человеком».



Если оратору по регламенту нельзя передвигаться, делаем упор на содержание, интонации, грамотные паузы. Но можно и подключить тело, повороты корпуса, соседи справа и слева, за круглым столом, не должны попадать в «мертвую зону» вашего внимания.

«Легализация» движения. Используется для того, чтобы движения не выглядели странными. Например повесить плакат и т.д. Движущиеся объекты в 7 раз больше привлекают внимание, чем статичные.

Лучше двигаться меньше, но лучше – со смыслом, естественно, гармонично.



► **Шаг 6.** Контакт с аудиторией

«Понимание – начало согласия»

Бенедикт Спиноза

Контакт может быть создан за счет правильного подобранного содержания, которое находит отклик в сердцах слушателей, и за счет живой, увлекательной формы преподнесения материала.



► Приемы:

- Контакт глазами (Охватываем взглядом всю аудиторию. Слышите шум, значит вы давно не баловали своим вниманием эту часть аудитории. Хаотический взгляд. Если вам задали вопрос 30% внимания на задавшего вопрос, 70% на остальную аудиторию.).

- Цепляющие вопросы (Вопросы в зал – это один из самых сильных инструментов оратора, помогают превращать выступление из монолога в диалог. Оратор может передохнуть. Получить обратную связь от слушателей, поняли ли они, о чем говорил оратор.



► **Шаг 7.** Парная работа

«Если с другом вышел в путь, веселей дорога!»

Из песни

«Двое храбрее втрое»

Владислав Гжещик

Парная работа создает неиссякаемый поток внимания слушателей.



► Преимущества парной работы для зрителей:

- Каждый по-своему преподносит материал.
- Выше энергетика.
- Охват большого объема аудитории. Когда один молчит, он может взглядом охватывать часть аудитории, которая осталась за пределами внимания напарника.
- Распределение ролей. «Злой» и «добрый» полицейский например.



- ▶ Преимущества парной работы для ораторов:
 - Передав слово партнеру, можно перевести дух. И подумать о чем говорить дальше.
 - Спокойнее выступать, зная, что можно опереться на надежное плечо.
 - Если один влекся, потерял контроль над временем, то второй подскажет, что не так и исправит ситуацию.



- ▶ Передача хода. Это подобно пинг-понгу. Один начинает фразу, другой продолжает.

Сигналы для передачи хода:

- Жест или поворот тела в сторону партнера.
- Взгляд, который обычно сопровождается короткими кивком головы – давай подхватывай!
- Пауза, чтобы партнер понял, что его очередь говорить.
- Вопрос партнеру: «А что ты думаешь по этому поводу?»



- ▶ Перехват хода. Партнера понесло, он не дает вам говорить, что делать? Один из приемов – приблизиться к партнеру. Можно использовать телесный контакт – положить руку на плечо.

«Не подставляй партнера, а подставляй плечо»

А.В. Иванов

Поддерживайте друг друга! Какую бы глупость не ляпнул бы ваш партнер. Поддержка – самое главное в парной работе, а так же работайте в одном ритме, подстраивайтесь под энергетику партнера.



► **Шаг 8.** Чтение текста

«Читай не так, как пономарь. А с чувством, с толком, с расстановкой»

А.С. Грибоедов

Не нужно во время чтения дарить все свое внимание и энергию не слушателям, а листку бумаги.



► Правила:

- Контакт глазами. Если вы не будете видеть слушателей, то они тоже не будут видеть вас. Подкрепляйте свои слова взглядом.
- Длительность фраз и длительность пауз. Важно подобрать оптимальный размер текста, который вы будете схватывать взглядом за один раз.
- Темп речи. Скорость чтения у нас в 3-4 раза выше скорости говорения. Помните про это – говорите – м-е-д-л-е-н-н-е-е. Делая паузы.
- Интонации. Не нужно терять интонацию, будет монотонно и сухо.



- Жесты. Одна рука занята, держа листок. Используйте жесты, мимику, движения корпуса, чтобы оживить выступление.
- Свои слова. Не читайте дословно, пересказывайте текст своими словами. На одно предложение в тексте создавайте 2-3 своих предложения. Речь будет насыщенной и естественной.



► **Шаг 9.** Убеждающие выступление

«Успех – это произведение интересных мыслей на умение их донести»

Скилеф

Структура убеждающего выступления:

- Тезис. Он должен присутствовать, ясный, понятный. К чему вы призываете? В чем ваша идея (в 2-3 словах)? Слоган, как удар хлыстом.



- Аргументация. Ваши аргументы, это факты, доводы в поддержку вашего тезиса. Они убеждают слушателя в истинности вашего тезиса. Аргументов должно быть больше трех (психолог. феномен: 1=1, 2=2, 3=много). Находим, как минимум три аргумента в поддержку своей идеи. Закон 7 ± 2 (для толпы 3 ± 1) единиц информации для восприятия.



- ▶ Приемы для создания границ между аргументами:
 - Считать: «Во-первых, во-вторых, в-третьих...»
 - Делать четкие паузы между аргументами.
 - Загибать пальцы.
 - Перемещаться в пространстве так, чтобы каждая точка пространства соответствовала одному из аргументов.



- ▶ Аргументы должны быть краткими. В толпе интеллект каждого индивидуума понижается. С толпой нужно говорить максимально просто и кратко. Аргумент, упакованный в 5 предложений, поймут и запомнят гораздо лучше чем аргумент, упакованный в 10 предложений. Сильное начало и сильное завершение. Самые сильные аргументы используйте в начале и в заключении своей речи.



- ▶ На этом все, но пару слов о внешнем виде и о «пересыхании» и...



- ▶ «Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы»
Ральф Эмерсон

