

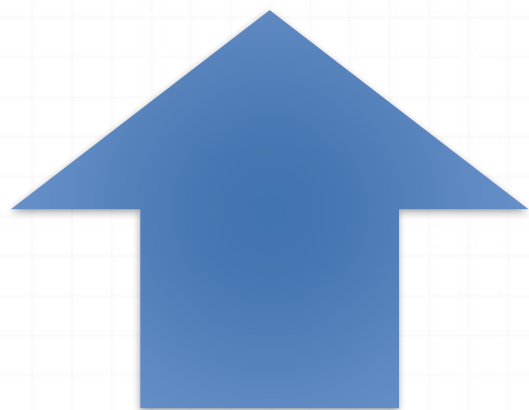


Искусство публичной речи

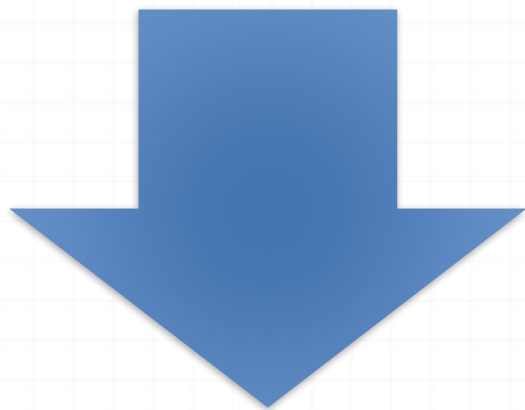
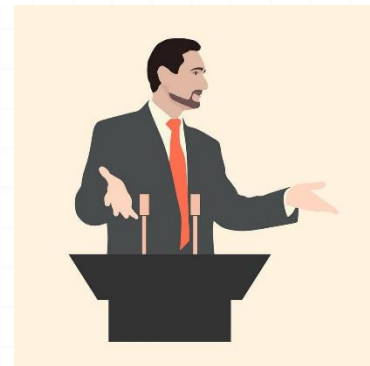
семинар ХМАО-Югра 23.06 – 25.06.2021

Доктор соц наук, профессор
УИУ-РАНХиГС при Президенте РФ
Чевтаева Наталия Геннадьевна

Секреты успешного выступления



ГОВОРИТЬ с
людьми!!!!



НЕ выступать
перед людьми



ВОПРОС?

Что вам **нравится/не нравится** в выступлениях ораторов?



Что нам мешает?

- СТРАХ !!!
- Публичное выступление относится к тем видам деятельности, которые вызывают у нас наибольший страх!!!



Расширяйте зону драйва в своей жизни!

1-й раз сесть за руль
автомобиля или
прыгнуть с парашюта

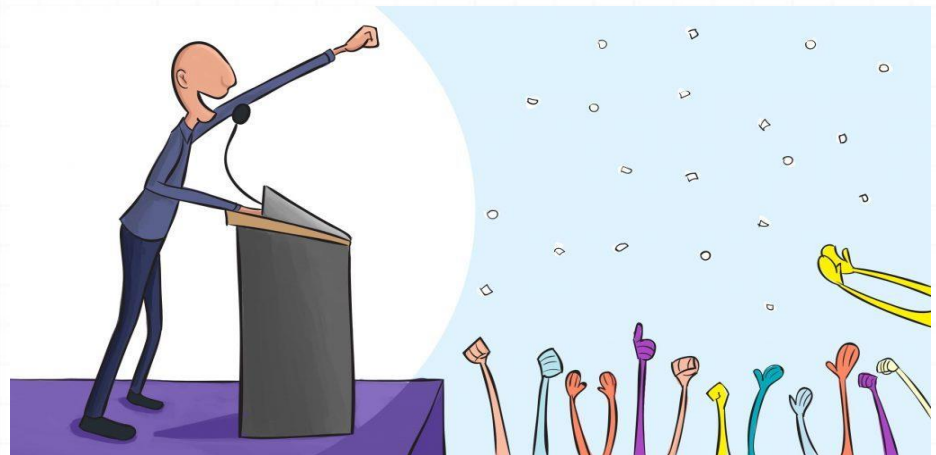
- Научились
- Новый навык, чувство свободы!
- Драйв!!!

1-й раз выйти
на сцену,
публично
выступить

- Преодолели страх
- Научились управлять аудиторией, ее вниманием, ее эмоциями!
- Драйв!

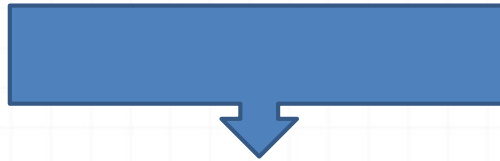
Волнение

- Нормальная реакция
- Здорового организма на воздействие стрессогенного фактора
- **«Напрячь мышцу наглости»** – взглядом повелителя оглядываете зал!



О чем говорить?

- О Оратор – М позиция
- О Аудитория – Ж позиция .
- О Какую тему надо выбрать?



- О Которая интересует **аудиторию!**

Что нужно знать о своей аудитории (принцип маркетинга)?

Целевая группа:

- Численность (регистр тембр, громкость голоса)
- Гендер (логика/эмоции)
- Статус *«Руководители высшего звена не смеются, делают вид, что то, что вы говорите не очень то им нравится»*
- Компетентность
- Возраст
- Из каких регионов, муниципалитетов
- Сколько зарабатывают/на чем ездят
- Чего боятся и т.д.

Технология и приемы ораторского искусства



Какие вопросы обсудим:

1. Как задействовать Логiku, Ценности, Чувства АУДИТОРИИ?
2. Как помочь восприятию речи «Сам наконец понял, они все еще не поняли!»
3. Средства установления контакта — как вовлекать аудиторию!

Задачи красноречия

Убедить



Усладить



Взволновать



Сравним 2 речи

- Видеофрагмент 1 и 2
- Как оратор решает 3 ключевых задачи?

Задачи – предмет воздействия

○ Убедить

○ Усладить

○ Взволновать

○ Логика

○ Ценности

○ Чувства

Средства реализации 3-х задач



Доводы к очевидному (средства **УБЕЖДЕНИЯ**)

- Факты
- Цифры
- Статистика
- Соцопросы
- Демографические прогнозы
- Анализ рынка труда
- Уровень безработицы
- НПА...

Средства УБЕЖДЕНИЯ: ЛОГОС

Законы логики (закон тождества...)

Средства аргументации:

Индукция и дедукция

Теория и практика

Долг и выгода

Обращение к ценностям: ЭТОС

Сопереживание

Отвержение

Обращение к чувствам: пафос

Страх – напугать

Выгода – «купить»

Как это работает?

- Примеры воздействия на логику, чувства и ценности аудитории
- **Речь Владимира Владимировича Путина**
- **Обращение к жителям Губернатора Натальи Владимировны Комаровой**

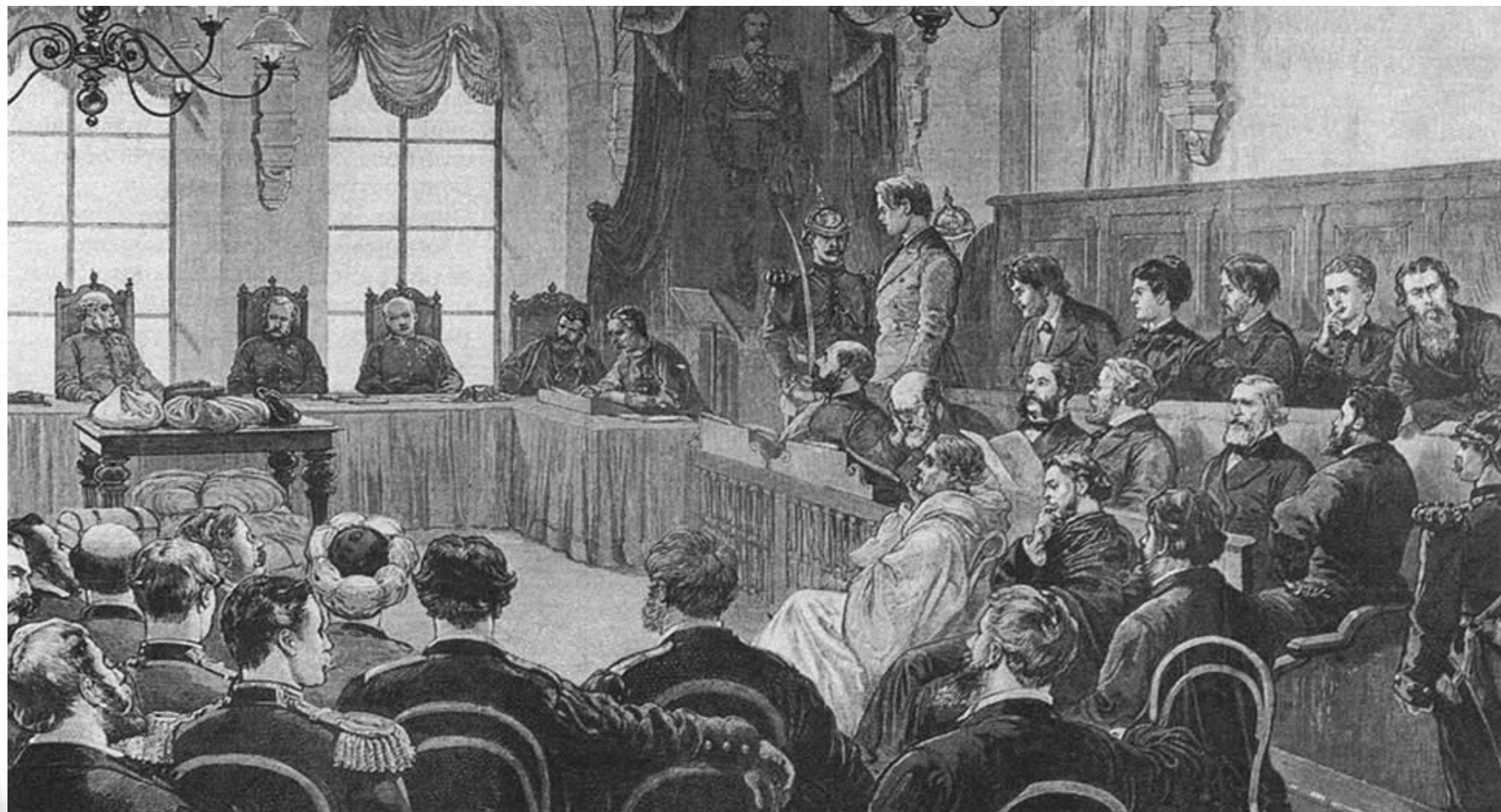
Доводы к этосу

- Пример речи на тему «Воровство в Японии».
- «На процветание страны влияет множество человеческих и экономических факторов. Среди них есть один, почти несущественный факт, который нам покажется фантастической нелепостью. В Японии не воруют. Вообще не воруют. Никак не воруют. Никогда не воруют. Люди не запирают квартиры и автомобили. Магазины без опаски выставляют на улицы лотки с товарами и благополучно о них забывают. Они знают: никто не возьмет чужого.

Ценности!

- В Японии не принимают чаевых. Продавец или официант будут бежать за вами несколько кварталов, чтобы отдать сдачу. Большинство жителей столицы передвигаются на велосипедах, и никто их не привязывает. Угнать велосипед?! Это же смешно! Здесь знают: брать чужое – позор. После него человеку уже не будут доверять, он от него никогда не отмоется.
- Итак, от чего зависит процветание страны? Правильно, **от воровства, а если точнее – от его отсутствия».**

Самая короткая речь адвоката А. КОНИ



Пример доводов к пафосу

- Основатель русской адвокатуры А. Ф. Кони однажды защищал инвалида-горбуна. На протяжении долгих лет над ним насмехался сосед: «Горбун!» – каждый день приветствовал его пострадавший.
- И вот однажды не выдержав, горбун схватил камень и бросил в соседа, причинив тем самым тяжкое телесное повреждение.

Доводы к пафосу: обращение к чувствам

- А. Ф. Кони был оригинален, как никто другой. Он, как и полагается, обратился к присяжным: «Господа присяжные заседатели!» После выдержал паузу и повторил эту фразу еще четыре раза, делая после каждого обращения минутные остановки.
- После четвертого обращения один из присяжных не выдержал и яростно выпалил: «Вы что, издеваетесь?!»
- А. Ф. Кони не растерялся, именно такой реакции он и ожидал: «Я обратился к Вам вежливо и всего 4 раза, и Вы уже начали нервничать.
- Мой клиент долгие годы выслушивал оскорбления в свою сторону. Что он должен был чувствовать?»

Какие группы доводов побеждают?

o Речь о священнослужителе,
растратившим казенные деньги

Задачи - доводы

убедить

- эвиденция
- Логос

уладить

- этос

взволновать

- Пафос

Какие вопросы обсудим:

1. Как задействовать Логiku, Ценности, Чувства АУДИТОРИИ?
2. ***Как помочь восприятию речи («Сам наконец понял, они все еще не поняли!»)***
3. Средства установления контакта — как вовлекать аудиторию!

Средства вспомогательного материала

–Работают на восприятие
вашей речи!

1. Сравнения

- публичное выступление Александра I перед французскими послами:
- «Вот маленькая Европа, а это большая Россия (все это он показывает на карте).
- В случае неудачи вы можете отступить только до Парижа, а я могу бежать до края Камчатки!
- Но при этом каждый метр этой земли будет враждебен к вам, даже бабы не прекратят борьбу. Россия может проиграть некоторые сражения, но побежденной она никогда не станет».

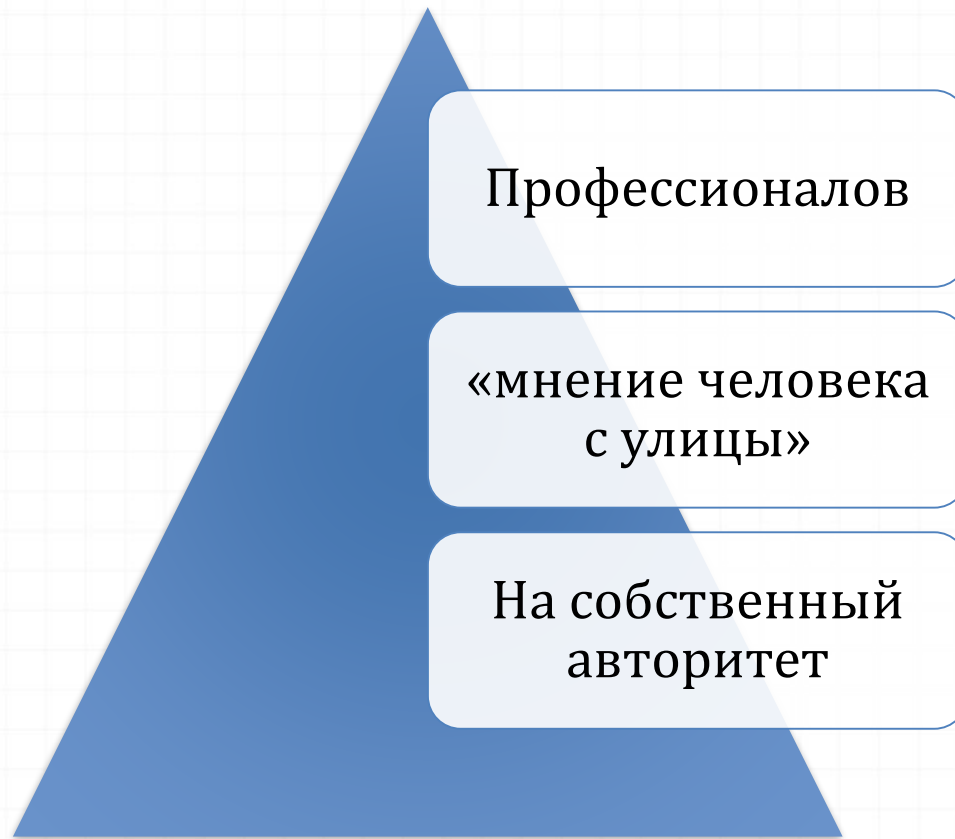
2. Примеры

ФАКТИЧЕСКИЙ ПРИМЕР

ПРИМЕР «ВЫДУМКА» моделирование ситуации

Юмористический пример

3. Ссылка на авторитет:



4. Определения

- Искусство ФАСЦИНАЦИИ в публичной речи
- Сложные термины надо объяснять!

5. Наглядные пособия

- o Видеоряд

- o Презентации

- o ТИПИЧНЫЕ **ОШИБКИ** работы с презентацией

Какие вопросы обсудим:

1. Как задействовать Логiku, Ценности, Чувства АУДИТОРИИ?
2. Как помочь восприятию речи «Сам наконец понял, они все еще не поняли!»
3. **Средства установления контакта – как вовлечь аудиторию!**

ЗАЧЕМ ВОВЛЕКАТЬ АУДИТОРИЮ?

Человек забывает:

90 % того, что он

СЛЫШИТ

60 % того, что он

ВИДИТ

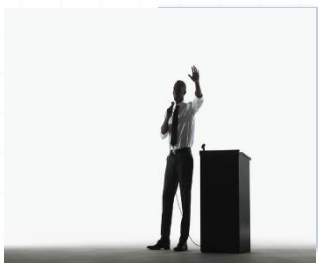
10 % того, в чем он

УЧАСТВУЕТ

Средства диалогизации

- Вопросно-ответный ход.
- Предупреждение.
- Предупреждение.
- Риторический гамбит.
- Риторический вопрос.
- Объединительные конструкции .
- Побудительные конструкции – использование повелительного наклонения.
- Выражение уверенности говорящего в согласии с ним адресата.

Контрастные раздражители привлекают внимание



Движение



Громкость
голоса



Темп речи

несколько простых «фишек» для установления контакта

- **Сделайте ссылку на предыдущего спикера**
- В начале выступления вы как будто бы подхватываете тему, о которой рассказывал кто-то до вас.
- Для аудитории это маркер того, что вы слушаете выступления своих коллег и уверенно себя чувствуете, а не пришли с текстом на листочке.

Обратитесь к *общему опыту* слушателей

- Попросите аудиторию вспомнить то, что знают все люди в зале. Это может быть недавнее событие на территории, новый затронувший всех законопроект, опыт, объединяющий людей определенного возраста, значимый факт в прошлом.
- Начните с фразы «Помните, как...» или «Вы уже знаете, что...»

Посмотрим фрагмент

- o Найдите в нем приемы
диалогизации (вовлечения)
- o (речь Чернецкого)

невербальные средства



Зрительный контакт.
Работа с пространством.

Манера держаться,
жестикуляция в речи.

Внешний вид, одежда.

Бонус

РЕЧЬ Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда

o «Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными!»

o <https://youtu.be/ei8l7wXcxog>

o 3 истории из своей жизни

o основатель “Apple Computers”

Анонс следующего вебинара - 25 июня 2021:

- **МАНИПУЛЯЦИИ В РЕЧИ**
- **ПРИЕМЫ НЕОБВИНИТЕЛЬНОЙ ФОРМЫ ОБЩЕНИЯ**
- **Как сделать замечание, использовать критику, не обидив человека.**
- **Ответы на «неудобные» вопросы слушателей.**

Ваши вопросы

o Вопросы ?

