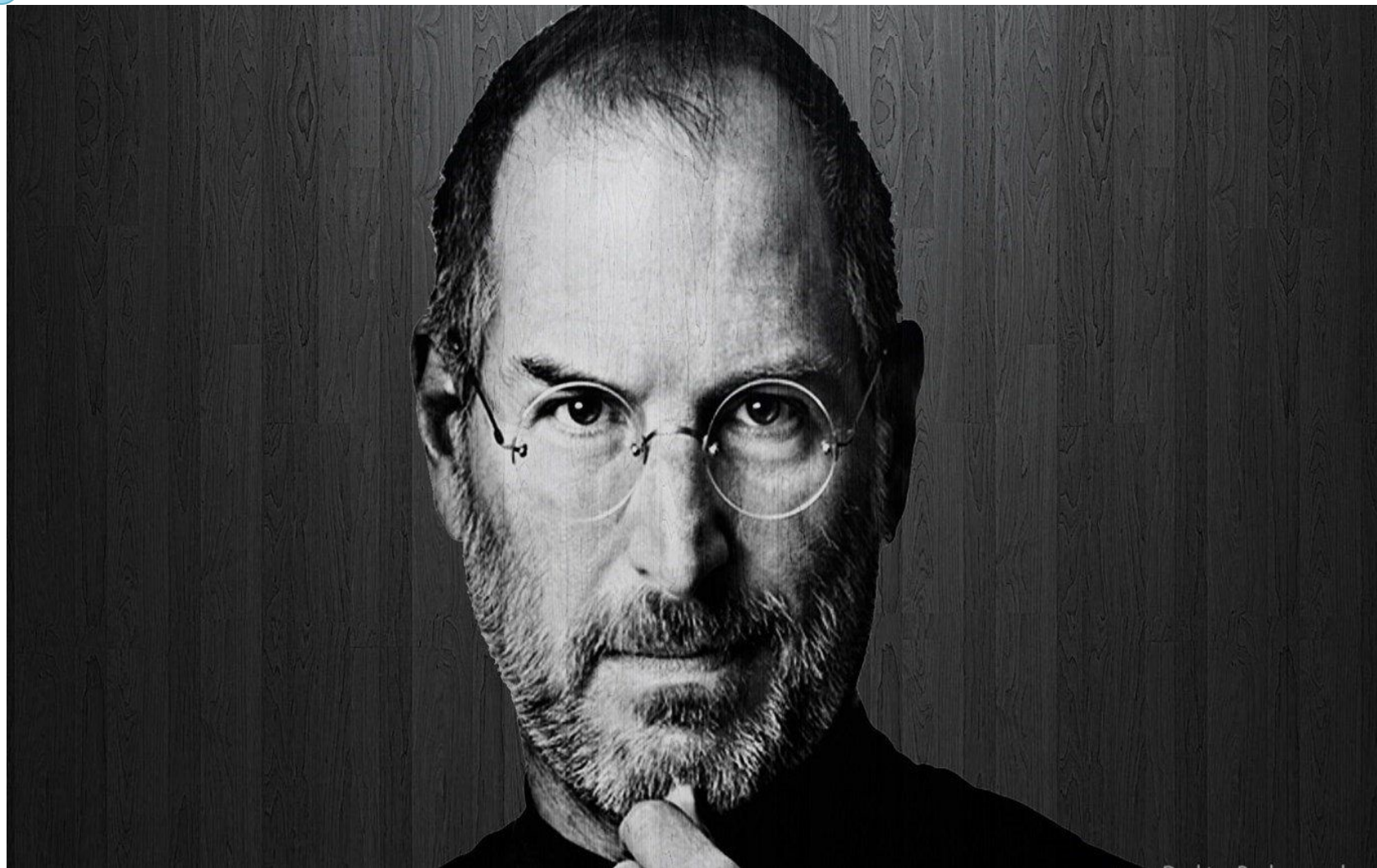
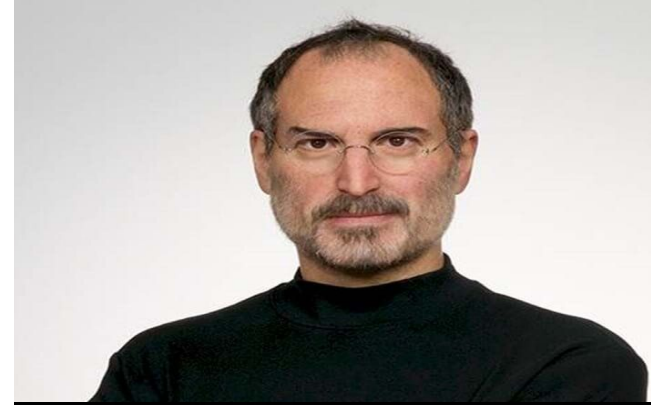


Великий оратор Стив Джобс



- Американский предприниматель, изобретатель и промышленный дизайнер, получивший широкое признание в качестве пионера эры информационных технологий. Один из основателей, председатель совета директоров и CEO корпорации Apple. Один из основателей и CEO киностудии Pixar.
- В рейтинге великих ораторов Стив Джобс на четвёртом месте. Этому человеку присуща харизма, букет личностных характеристик, отличающих от остальных людей и наделяющих его исключительными качествами и могуществом.
- При оценке выдающихся способностей Стива Джобса как оратора многими выделяется неумелая жестикуляция. Жест представляет собой любое телодвижение. Выступая перед слушателями, избегайте подражательных жестов.



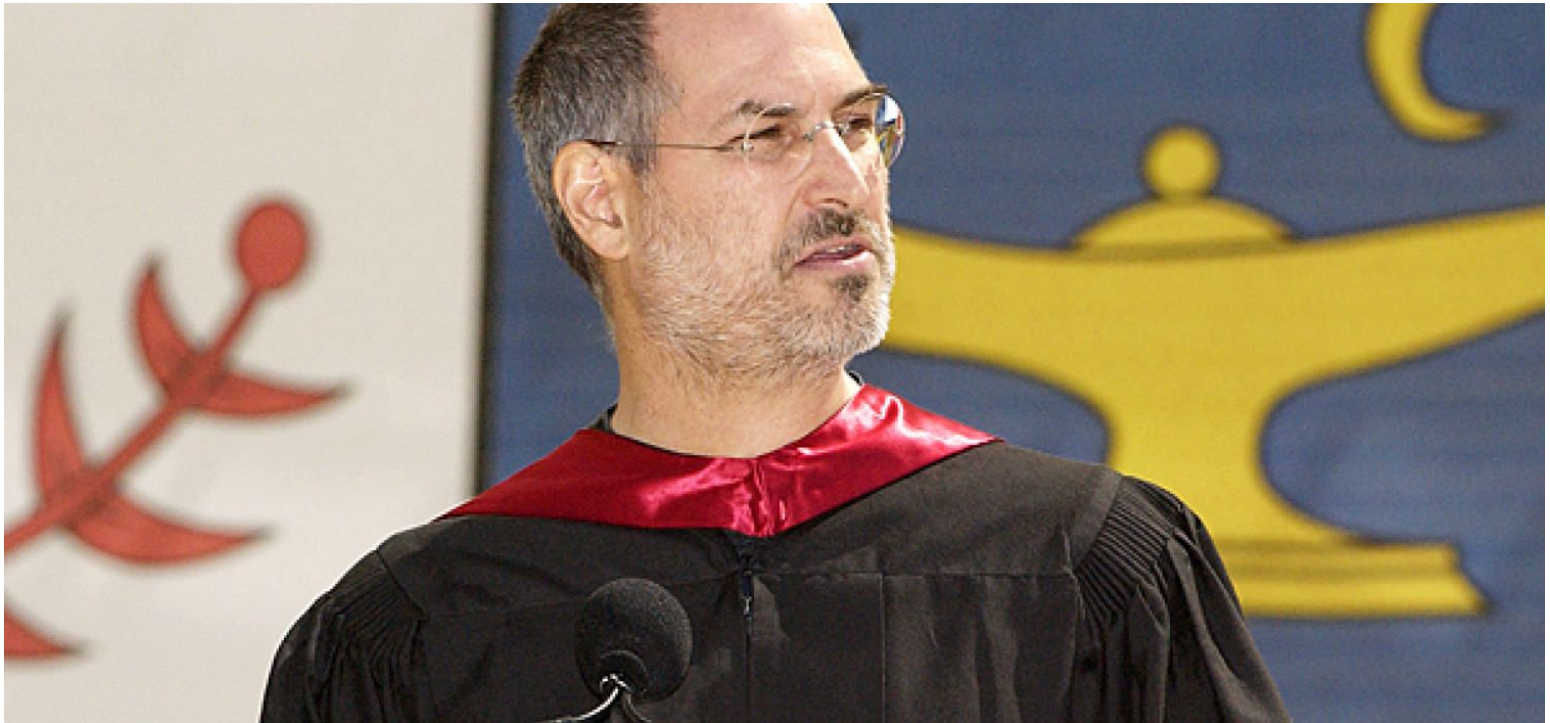
Уникальность Джобса состоит в полноценном и гармоничном сочетании:

- Самоимиджа. Давным-давно, в детстве Стив раз и навсегда решил для себя, что он не брошенный, а избранный.
- Понимания цели. У Стива простое видение предметов и такой же простой способ передачи их сути слушателям. В этом и состоит 100% ясность цели.
- Знания материала. Лакмусовая бумажка знания материала в ораторском искусстве – умение объяснить шестикласснику суть предмета быстро и просто.
- Использованию ораторских методов.

Ораторские приёмы Джобса

- Подготовка к докладу с помощью бумаги и ручки. Это даёт возможность получить большую ясность и результативность в работе над выступлением, нежели цифровое изложение мыслей в аналоговом мире.
- Начинать речь с остроты. Использование смешной шутки в начале речи помогает завладеть вниманием аудитории.
- Строить выступление на основании примера, подобности и сравнения. Приветствуются конкретные примеры, дающие простой ответ на сложные вопросы. Доклад обязан быть искренним: аудитория чувствует фальшь.
- Использование паузы поможет создать между оратором и зрителями атмосферу доверия. В таком случае в конце каждого блока информации у слушателей остаётся время на реакцию. Подобный приём позволяет выделить важность сказанного.
- В легендарной речи перед выпускниками Стэнфордского университета излагаются три отличные друг от друга истории, которые объединяет одна цель, звучащая в конце каждого рассказа – призыв. Именно вложенный призыв сделал этот доклад незабываемым.
- Текст и структура великолепной речи проста: если поднимается какая-то проблема, то обязательно присутствие её решения.
- Для придания художественности, логичности и особенного стиля целесообразно применять риторические вопросы и цитаты.
- Хорошая речь живая, понятная, неофициальная, построена как диалог между слушателями и оратором. Не надо ничего навязывать слушателю, достаточно предложить, нужно говорить с аудиторией, а не вести с ней дела.

- 12 июня 2005 года Стив Джобс произнёс речь, которая впоследствии стала легендой. В ней великий оратор поведал о том, что же является основным в жизни. В пятнадцатиминутный доклад был помещён огромный смысл и пища для раздумий. Речь, произнесённая перед выпускниками блистательна и полезна одновременно, на удивление хороша, её можно считать образцом ораторского искусства.



В докладе перед выпускниками Стэнфордского университета Джобсом используется:

- Мощное начало, заключающееся в похвале и смирении (комплимент аудитории и смиренное признание, что сам он не окончил колледж).
- Правило Трёх. Одно и то же слово или словосочетание используется в трёх предложениях, следующих друг за другом.
- Множество, обилие оборотов речи, таких как сопоставление противоположных слов в параллельной структуре, повторяемость словосочетания в начале двух предложений подряд, многократное повторение фразы для усиления её эффекта.
- Концепция «круг жизни» заключающаяся в теме «рождение-смерть-возрождение», повторяющейся несколько раз.
- Стиль речи простой и близок к разговорному. Открытость.

Секреты презентаций Стива Джобса

- С первых мгновений у слушателей складывается представление для чего оратор вышел на сцену, и о степени ценности преподносимой им информации. Желательно уложиться в одну фразу.
- Во время выступления обязательен юмор. Это поможет разрядить обстановку и увеличит интерес к выступлению.
- Речь говорящего требуется чёткая и уверенная, в противном случае внимание последних рядов в зале будет потеряно очень быстро.
- Стоять на месте во время доклада ни к чему. Оратора должно расpirать от желания поделиться важной информацией.
- Второстепенную и ненужную информацию опускаем, как и вводные слова. Говорить нужно только по делу.
- Самым несложным способом удержать внимание аудитории служат картинки или слайды. При этом очень важно обращать внимание на то, чтобы на слайде количество текста не превышало одну строчку. Длинный текст никто не сможет быстро прочесть, а тем более запомнить его.
- Использовать абсолютные фразы-утверждения, избегать витиеватых выражений.
- Насколько это возможно предугадывать возникающие у слушателей по ходу доклада вопросы и отвечать на них.
- Для завязывания диалога необходимо оставить без ответа два или три вопроса. Это продемонстрирует аудитории осведомлённость оратора, когда ему начнут задавать вопросы.



Спасибо за внимание!

Выполнила
Студентка I курса
ОБ-МФ-11
Утисенова Лаура