

Ораторское мастерство



Вера Бокарева
бизнес-тренер, коуч, д.с.н.

Вера Бокарева

18 лет работы в реальном бизнесе, 12 из которых на руководящих должностях
Компании: Евросеть, World Class, Даймонд, Агропредприятие, ТИКО-Пластик и др.

Основные направления услуг

- Проведение тренингов
- Консультирование по продажам, маркетингу, бизнес-психологии
- Услуги корпоративного психолога
- Оценка персонала

Клиенты

Завод «Заря», Завод герметизирующих материалов, СНГ Экспорт, Транспортное агентство, Дзержинская производственная компания, Тинькофф Банк, Unipack, Деньги Актив, Сван, КанцЛайн, Бизнес-инкубатор и другие.

- 6 книг
- Более 30 авторских тренингов и курсов
- 12 отделов продаж и маркетинга построено

Образование

- Психолог, психотерапевт, коуч (в настоящее время, НИИДО)
- Квалифицированный бизнес-тренер и консультант (Международный университет профессиональных инноваций)
- MBA: SVC, Мастер делового администрирования

Ученые степени

- Кандидат социологических наук, социология управления
- PhD, Доктор философии (в области социологии)



Притча: Базар



«Поэтом рождаются,
а оратором человек становится сам»

Марк Туллий Цицерон



Ситуации?





Практика
Практика
Практика

Что главное?

Техника
речи?

Презентаци
я?



Деловая устная речь

- 1) Приветственная
- 2) Информационная
- 3) Торговая
- 4) Диалогичная:
 - Интервью
 - Переговоры
 - Дискуссии
 - Совещания
 - Пресс-конференции



Позорные ошибки

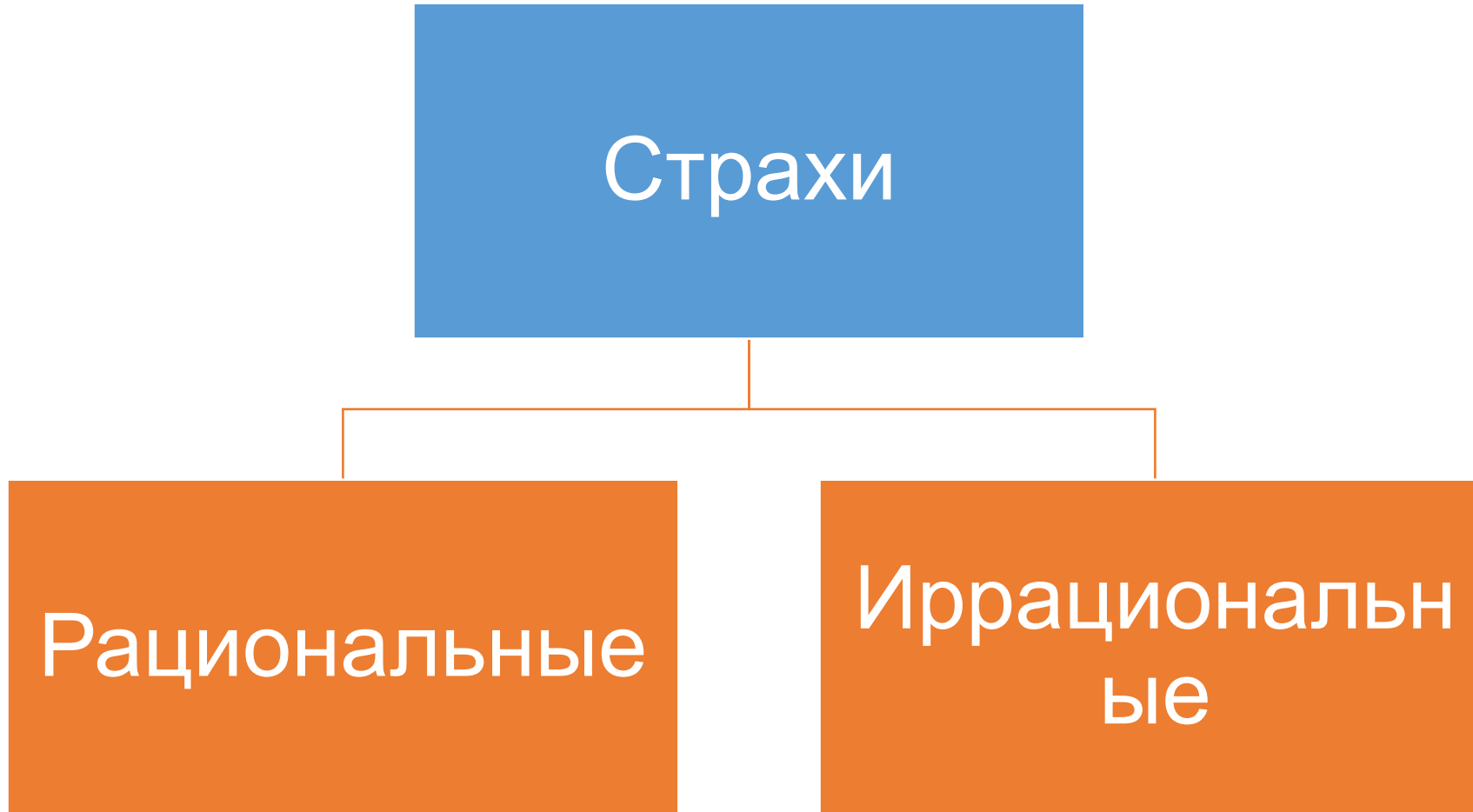
- Не знание темы
- Просто зачитывать со слайда
- Вообще не использовать выразительных средств
- Не смотреть на аудиторию

Задание

Хорошее и плохое выступление



Страхи публичных выступлений



Правила

- Невозмутимость
- Уверенность
- Удерживать внимание на протяжении всей речи
- Найти точку опоры:

Знания

Структура

Цель

Яркий пример

Свой стиль

Правила риторики

- 1) Объективность – ваша мысль – это еще не последняя истина
- 2) Лаконичность
- 3) Ясность
- 4) Образность
- 5) Целесообразность
- 6) Напряжение
- 7) Неожиданность
- 8) Насыщенность
- 9) Юмор
- 10) Выдерживать стиль

Упражнения

Для ясности изложения своих мыслей при публичной речи, выберите из списка одно слово, и составьте одно простое, но полное предложение, т.е. предложение должно содержать смысловое значение.

Условия и требования:

1. Слово: солнце, труд, банк, компьютер, огонь, земля, радость, ручка, собака, цветок, человек, путешествие, страна, музыка.
2. Сначала подумайте, напишите на бумагу и потом произнесите вслух.

Упражнения

Для тренировки речевого мышления, в течение 1 минуты без остановки и пауз говорите на свободную тему, выбрав наугад опорное слово из списка.

Условия и требования:

1. Выпишите слова на отдельных листочках: солнце, труд, банк, компьютер, огонь, земля, радость, ручка, собака, цветок, человек, путешествие, страна, музыка.

2. Говорите обдуманно, прояви свою компетентность по выбранной теме

Правильное дыхание

Вдох: Вот дом, который построил Джек.

Вдох: А это пшеница,
Которая в темном чулане хранится
В доме, который построил Джек.

Вдох: А это веселая птица-синица,
1. Которая часто ворует пшеницу,
2. Которая в темном чулане хранится
3. В доме, который построил Джек.

Вдох: Вот кот,
Который пугает и ловит синицу,
Которая часто ворует пшеницу,
Которая в темном чулане хранится
В доме, который построил Джек.

Вдох: Вот пес без хвоста,
Который за шиворот треплет кота,
Который пугает и ловит синицу,
Которая часто ворует пшеницу,
Которая в темном чулане хранится
В доме, который построил Джек.

Рекомендации

- 1) Правильная поза
- 2) Жесты, но без переизбытка
- 3) Репетиция
- 4) Смотреть на того, кому вы симпатичны
- 5) Признаваться в волнении
- 6) Продать тему публике

Как продать тему публике

- Напугать
- Заинтриговать
- Факт
- Показать, что это именно для них
- Самому им понравиться

Справиться с волнением

- 1) Глубокое дыхание
- 2) Отрепетировать начало
- 3) Упражнение: шея, плечи, руки
- 4) Смотреть на того, кому вы симпатичны
- 5) Анализ: чего именно боитесь, что самое страшное должно случиться
- 6) Снизить значимость
- 7) Контролировать ситуацию

- Выступление
 - Контентная часть
 - Выразительная часть

Самопрезентац ИЯ

1. Имя и Фамилия
2. Кто вы
3. Ваша польза
4. Ваши достижения
5. Призыв

1. Иван Петров
2. Владелец магазина автозапчастей
3. В короткий срок обеспечу вас запчастями
4. Привез запчасти для танка
5. За любыми автозапчастями только ко мне!

Гол ос

- Громкость – чтобы быть услышанным
- Ясность – чтобы быть понятым
- Разнообразие – вызвать интерес

- Скорость
- Подача – интонация – акцент
- Пауза

Упражнения

Для эмоциональной окраски своего голоса, произнесите вслух фразу перед зеркалом **«Джим Браун и Роберт Джонс прибыли в город»**, придавая ей каждый раз выражение:

- фактической справки
- любопытства
- отвращения
- гнева
- умиротворенности
- утомления
- утешения
- тревоги
- угрозы

Условия и требования:

1. Используйте мимику соответствующую выражению чувству
2. Примени правильный тембр и тональность звучания своего голоса

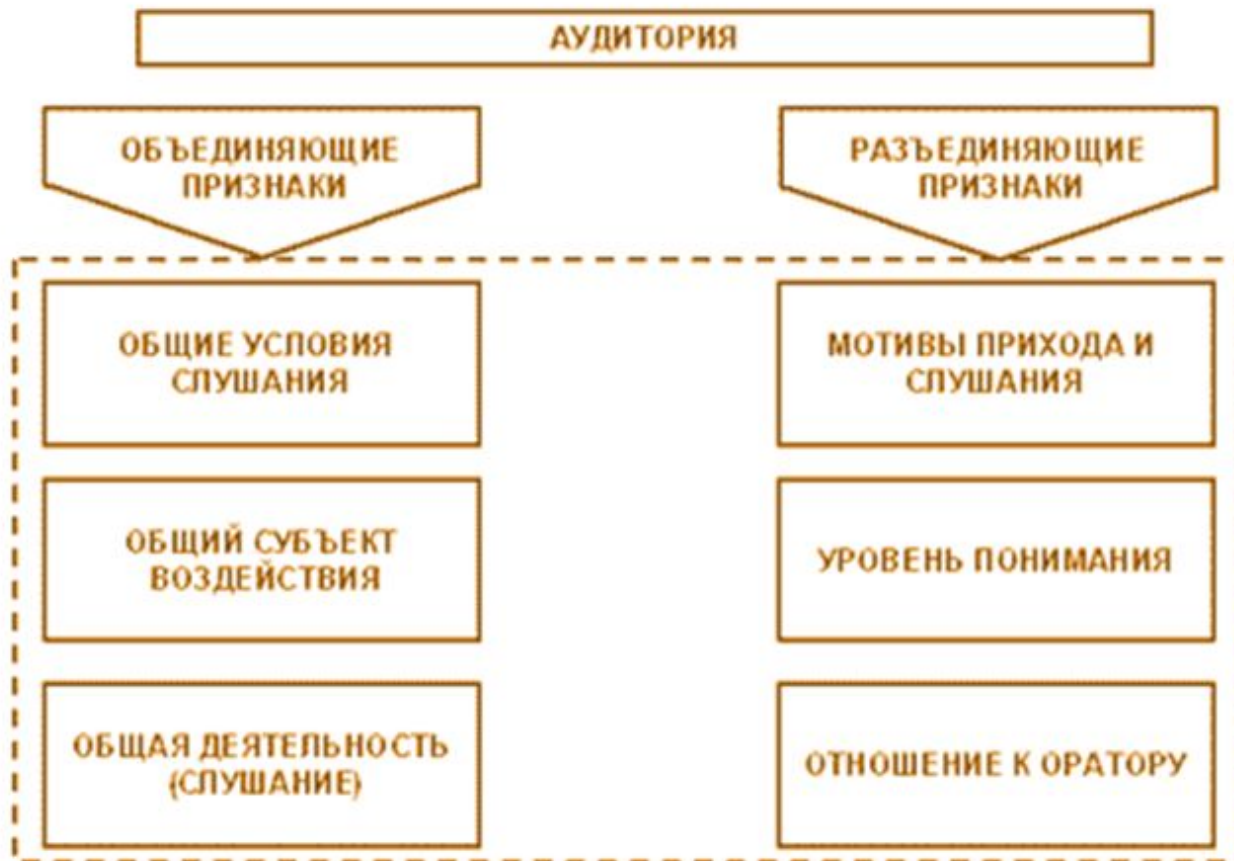
Эффект прожектора



Информация об аудитории



Информация об аудитории



Информация об аудитории

1. Возраст
2. Профессия
3. Пол
4. Мотивы
5. Интересы
6. Культура
7. Количество людей

Подготовка к выступлению

1. Информация об аудитории
2. Цель оратора
3. Формат выступления
4. Помещение
5. Техническая сторона
6. Структура
7. Факты
8. Окна для интерактива
9. Яркое начало
10. Яркий конец
11. Тайминг
12. Что делать на случай форс-мажора
13. Контекст выступления: между чем и чем
14. Время на подготовку: лучше несколько коротких интервалов
15. Одежда

Подготовка слайдов

1. Единый стиль
2. 1 мысль – 1 слайд
3. Меньше текста
4. Разнообразие
5. Упрощение
6. Визуализация
7. Не читать со слайда

Типы структур презентаций

1	Классическая	Вступление Основная часть Кульминация Заключение
2	Решение проблемы	Введение Обозначение проблемы Решение Заключение
3	Индуктивный	Более мелкие составляющие ведем к крупным
4	Дедуктивный	Крупное разбиваем на части
5	От вопросов аудитории	Только под запрос
6	Получение выгоды	Акцент на выгодах

Упражнения

1. Аудитория
2. Цель выступления
3. Структура
4. 3 слайда

После выступления

- Резюмирование
- Основные выводы
- Достигнута ли цель присутствующих
- Призыв – Что аудитории дальше делать с вашей информацией

Во время выступления: разнообразие методов

1. Лаконичность	12. История из жизни
2. Менять темп	13. Цитаты
3. Интерактив	13. Остроумие
4. Яркость	14. Рифмы
5. Образность	15. Неожиданность
6. Спокойно дышать	16. Повторение
7. Зрительный контакт	17. Иносказание
8. Открытая поза	18. Преувеличение
9. Скачки по эмоциям	19. Оттягивание во времени
10. Пауза	20. Разнообразная аргументация
11. Контраст	21. Сравнения

Персональные стили

1. Артист

Пример – Владимир Жириновский, Сергей Безруков

2. Барин

Пример - Никита Михалков

3. Свой парень

Пример - Джон Кеннеди, Александр Петров

4. Специалист

Пример - работник банка

5. Аристократ

Пример – Уинстон Черчилль, Познер

6. Милашка

Пример - Риз Уизерспун

7. Вождь

Пример – Адольф Гитлер

8. Проповедник

Пример - Владимир Ульянов (Ленин)

9. Стерва

Пример - Ксения Собчак

Что влияет на убедительность

речи

1. Хорошо знать предмет
2. Верить самому
3. Ориентироваться на цель
4. Конкретность
5. Цифры
6. Факты
7. Достаточность доводов
8. Отсутствие избыточности доводов
9. Разнообразие
10. Естественная речь
11. Точность
12. Чистота
13. Выразительность

Упражнение

- Продай свой недостаток
- Объявите сотрудникам, что они все уволены и компания банкрот

Упражнения

- Разминка языка – во рту ягода или квадратик шоколада –давите языком о небо
- Дышать правильно – это дышать животом. При брюшном дыхании (когда вдыхаете – надувается живот) становится возможным говорить на «опоре» – когда вы вдохнули в живот, затем начинаете говорить, а живот остается во вдыхательной позиции
- Сделать вдох на счет 1, 2, 3, 4, на 5, 6 — задержать дыхание, на счет 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15 — выдох

Владислав Ходасевич ПЕРЕД ЗЕРКАЛОМ

Я, я, я. Что за дикое слово!
Неужели вон тот - это я?
Разве мама любила такого,
Желто-серого, полуседого
И всезнающего как змея?

Разве мальчик, в Останкине летом
Танцевавший на дачный балах,-
Это я, тот, кто каждым ответом
Желторотым внушает поэтам
Отвращение, злобу и страх?

Разве тот, кто в полночные споры
Всю мальчишечью вкаладывал прыть,-
Это я, тот же самый, который
На трагические разговоры
Научился молчать и шутить?

Впрочем - так и всегда на середине
Рокового земного пути:
От ничтожной причины - к причине,
А глядишь - заплутался в пустыне,
И своих же следов не найти.

Да, меня не пантера прыжками
На парижский чердак загнала.
И Виргилия нет за плечами,-
Только есть Одиночество - в раме
Говорящего правду стекла.

Осип Мандельштам

* * *

Золотистого меда струя из бутылки текла
Так тягуче и долго, что молвить хозяйка успела:
Здесь, в печальной Тавриде, куда нас судьба занесла,
Мы совсем не скучаем,— и через плечо поглядела.

Всюду Бахуса службы, как будто на свете одни
Сторожа и собаки,— идешь, никого не заметишь.
Как тяжелые бочки, спокойные катятся дни:
Далеко в шалаше голоса — не поймешь, не ответишь.

После чаю мы вышли в огромный коричневый сад,
Как ресницы, на окнах опущены темные шторы.
Мимо белых колонн мы пошли посмотреть виноград,
Где воздушным стеклом обливаются сонные горы.

Я сказал: виноград, как старинная битва, живет,
Где курчавые всадники бьются в кудрявом порядке:
В каменистой Тавриде наука Эллады — и вот
Золотых десятин благородные, ржавые грядки.

Ну а в комнате белой, как прялка, стоит тишина.
Пахнет уксусом, краской и свежим вином из подвала,
Помнишь, в греческом доме: любимая всеми жена,—
Не Елена — другая — как долго она вышивала?

Золотое руно, где же ты, золотое руно?
Всю дорогу шумели морские тяжелые волны.
И, покинув корабль, натрудивший в морях полотно,
Одиссей возвратился, пространством и временем полный.

Борис Пастернак
Осень

Я дал разъехаться домашним,
Все близкие давно в разброде,
И одиночеством всегдашним
Полно всё в сердце и природе.

И вот я здесь с тобой в сторожке.
В лесу безлюдно и пустынно.
Как в песне, стежки и дорожки
Позаросли наполовину.

Теперь на нас одних с печалью
Глядят бревенчатые стены.
Мы брать преград не обещали,
Мы будем гибнуть откровенно.

Мы сядем в час и встанем в третьем,
Я с книгою, ты с вышиваньем,
И на рассвете не заметим,
Как целоваться перестанем.

Еще пышней и бесшабашней
Шумите, осыпайтесь, листья,
И чашу горечи вчерашней
Сегодняшней тоской превысьте.

Вера Бокарева:
Оценка персонала
Обучение
Консультирование



verabo.ru



+7-963-231-37-12
+7-991-191-87-17



verabo-hello@yandex.ru



[vera_bokareva](https://www.instagram.com/vera_bokareva)



Ютуб-канал: «Вера Бокарева»



facebook.com/verabo.ru



vk.com/verabokareva



[@vera_bokareva](https://t.me/@vera_bokareva)

Домашнее задание

1. Составить презентацию по вашим текущим бизнес-вопросам по одной из 7 типов структур
2. Подготовить себе план работы по развитию навыков ораторского искусства