

Болсунов О.И.

Рабочие материалы к тренингу

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Базовый курс для детей

Дорогие друзья!

Перед нами – глаза детей-сирот, отчаянно кричащие о помощи и зовущие папу и маму...

Справа от нас – приёмные родители, хоть и не сдающиеся, но часто унывающие и борющиеся из последних сил за счастье своих приёмных детей...

Слева от нас – выпускники детских домов и интернатов, искалеченные, израненные и больше не могущие лететь над дорогой жизни...

А в середине – БФ «ПОМОГАЕМ» и круг ее друзей, которых объединили Милосердие и Любовь.

Милосердие, принимающее боль другого человека как свою собственную и не могущее спокойно жить рядом с горем.

Любовь, преодолевающая все невзгоды и дающая надежду тем, кто ее утратил, и чьи глаза потухли.

МЫ БЛАГОДАРНЫ ВСЕМ ВАМ!

ВАМ, чьи глаза не отворачиваются от взгляда детей, находящихся в беде!

ВАМ, чьи руки и ноги быстры на добрые дела и на помощь!

ВАМ, чей ум и совесть не позволяют прожигать свою жизнь, но побуждают делиться теплом и радостью с теми, у кого их нет!

ВАМ, чье сердце, несмотря ни на что, открыто для чужой боли и радости!

Мы благодарим и молимся за всех ВАС!

*С глубоким уважением,
Председатель Наблюдательного совета
БФ «ПОМОГАЕМ»
священник Андрей Пинчук*

Это издание напечатано при финансовой поддержке Благотворительного фонда Рината Ахметова «Развитие Украины».

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

ДЛЯ ПОДРОСТКОВ

Днепропетровск
2014 г.

Содержание

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ВОЛНЕНИЯ?	3
<i>О страхе</i>	3
<i>Методы преодоления скованности</i>	5
ПАУЗА	6
ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ	6
ПРАКТИЧЕСКИЕ УПРАЖНЕНИЯ.....	7
ОРАТОР ГЛАЗАМИ ЗРИТЕЛЕЙ.....	9
<i>Как выступать полезно</i>	10
ВЫСТУПЛЕНИЕ ЭКСПРОМТОМ.....	11

Как избавиться от волнения?

Волнующийся артист на сцене
это сегодня такая редкость.

Волнение всегда говорит о
том, что человек не
бессовестно
относится к тому, что
делает.

Евгений Гришковец

Да никак! Избавляться от этого не нужно. Именно это волнение помогает активизировать мышление и заставляет организм работать артистичнее. Для многих ораторов это своеобразный допинг и источник удовольствия. Приведу изречение Д.Карнеги:

«Вы хотите избавиться от страха перед аудиторией? Давайте посмотрим, чем он вызывается.

Страх порождается невежеством и неуверенностью. Говоря другими словами, страх является следствием недостатка уверенности в себе.

А чем вызывается последний? Он представляет собой следствие вашего незнания того, что вы действительно можете сделать. А это незнание в свою очередь вызывается недостатком опыта. Когда у вас за плечами будет багаж успешного опыта, ваши страхи исчезнут; они растают, подобно туману под лучами июльского солнца. Несомненно одно: чтобы научиться плавать, надо броситься в воду.»

О страхе

«Я не трус, но я боюсь...»

Одной из главных причин страха, как такового, является отсутствие информации в подсознании. То есть, информации ровно ноль. Или почти ноль.

• Пример. Когда заходишь в тёмную комнату, и ничего не видишь, то есть имеешь ноль зрительной информации, то страшно. Ничего не видно - поэтому и страшно. А если еще и ничего не слышно - еще страшнее. Знаете ли, такая звенящая тишина. Жуть. А если это комната не ваша, или это вовсе не комната?

Это отсутствие информации заполняется чем угодно нехорошим.

• И воображение начинает дорисовывать ужасные картины из всего того, чего вы боитесь

И подсознание заполняется информацией. Но какой? Если вы боитесь монстров, то в темноте Вам покажутся страшные монстры. Если вы боитесь насилия – сзади вы почувствуете чье-то приближение. Если...

- ***Сами догадались, чем это можно продолжить.***

Но как только появляется изображение, уже не страшно. Уже видно.

- ***Но, только при условии, что это увиденное Вам известно и понятно. А если не известно, то есть опять нет информации, то страх продолжается. Или даже усиливается.***

А касательно ораторского искусства? Если вы никогда не выступали перед большой аудиторией, то у Вас об этом действии информации почти ноль. Вы не знаете, вернее ваше подсознание не ведает, что делать в такой чрезвычайной ситуации, и от этого находится в сильном напряжении, ожидая ежесекундно какой-нибудь неприятности. «Доброе» воображение выкладывает все наихудшие предположения в черно-грязных тонах. Хочется спрятаться или убежать. А вот выступать не хочется.

- ***Знакомо?***

Что делать?

Первое. Не допускайте пессимистичных и негативных мыслей.

А именно. Перестаньте бесплодно переживать! Займитесь делом. Например, репетицией. И если, все же, просачиваются негативные мысли, не нужно их смаковать во всех спектрах вашего воображения.

Второе. Заполните воображение радостными и удачными картинками.

А именно. Представьте, ваше выступление пройдет очень успешно. Что Вам будут аплодировать! Представьте это зрительно, в ярких красках. Представьте зрительный зал, восхищенных людей, слушающих Вас, услышите их аплодисменты. Представьте себя со стороны, себя, выступающего красиво и уверенно.

- ***Только не переборщите! Иначе начнете волноваться в другую сторону.***

Далее. Страх выступления. Когда он появляется? Перед выступлением. Еще ничего не произошло, а страх появляется, потому что мы моделируем будущее. Страх – в будущем. Когда мы думаем о том, что может случиться.

- ***Перебирая при этом, конечно, самые худшие варианты.***

Страх может жить и в прошлом, когда мы вспоминаем все неудачи по поводу наших выступлений.

- ***Если, конечно, таковой опыт существует.***

Но есть ли страх в настоящем? В настоящем страха фактически нет.

Третье. Перестаньте беспокоиться о будущем, которого еще нет, и вспоминать прошлое, которого уже нет. А займитесь делом настоящим. А если

Вам и захочется подумать о том, что будет – допускайте только оптимистичные предположения.

- *Мысли об удаче – приносят удачу.*

Четвертое. Сделайте каждую деталь выступления знакомой Вам.

Ведь страх - это отсутствие информации в подсознании, отсутствие опыта.

Что конкретно сделать? Нужно познакомиться со своей речью, прорепетировать, почувствовать ее. Полезно это записать на видео и посмотреть. Можно несколько раз, пока Вы не привыкнете к своей речи. Далее. Полезно познакомиться с залом, до выступления, зайти в него, постоять, привыкнуть. Репетировать, конечно, лучше в нем, если это возможно. Нужно узнать, кто будет присутствовать. Идеальный вариант, если Вы с этими людьми познакомитесь заранее, поговорите. Но это идеальный случай. В реальности, как получится, но по максимуму ознакомьтесь с вашими слушателями заранее. Следующее, пригласите и посадите в зал максимальное количество, какое возможно, известных Вам людей. И пусть эти люди успокаивают ваше испуганное подсознание. Заранее подготовьте вопросы, которые Вам зададут, и заранее придумайте на них ответы. И, если Вы так сделаете, что каждая деталь вашего выступления будет Вам известна - подсознанию не о чем будет переживать! Все будет заранее знакомо. А значит, и волнение будет минимальным.

Все же, такое идеальное выступление возможно не всегда. Есть ситуации, когда нужно выступать экспромтом, толком не представляя своей речи, не зная своей аудитории.

- *Бывает.*

А еще бывает, что страх уже просочился в подсознание, неожиданно нагрянул. Прямо перед выступлением. Внутреннее состояние меняется, мало контролируется, появляется скованность. И полезно знать, что же в таких ситуациях делать, как себя вести.

Методы преодоления скованности

Если я когда и краснею, то
только от удовольствия.
Натали Клифорт Барни

Приведем примеры, что лучше делать для преодоления скованности и излишнего волнения.

Перехватило дыхание. Предлагаю голосовой метод. Сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг, пух...

Тяжело говорить. Хорошей разминкой перед выступлением является промычать громко и выразительно что-либо с сомкнутыми губами. При этом можно хорошо разработать голосовые связки, повышая и понижая тон звука. (Как приближающаяся и удаляющаяся электричка в метрополитене).

Комок в горле. Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Попробуйте сделать его больше и тяжелее. «Попробуйте», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.

Дрожь в коленках (и другая нервная дрожь). Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подражать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Но это все вышперечисленное, если Вы еще за кулисами. Если же Вы уже выступаете – помогают любые движения. Можно походить, взять в руки указку или наглядное пособие. Придумать повод для аплодисментов и поаплодировать вместе с залом. И т.д. Любые движения.

Покраснение или побеление кожи лица. Сделайте этот «минус» собственным «плюсом». Ведь публике обычно кажется, что это признак искренности оратора.

Чтобы не бояться, что всё забудете. Освойте метод пауз и пользуйтесь план-конспектом.

Тем, кто говорит много и путанно. Освойте речь с паузами! и метод «коротких предложений».

Если **сложно смотреть в зал.** В таком случае выберете среди присутствующих симпатичное лицо, и обращайтесь к нему. Позже, оправившись от страха, найдите еще пару таких людей. Обращаясь к ним, и переводя взгляд с одного на другого, Вы создадите впечатление, что обращаетесь к каждому в зале.

В любом случае **лучшие друзья для преодоления скованности – знания и опыт.** Вооружитесь знаниями и приобретайте опыт выступлений. И с каждым применением опыта, дискомфорт будет заменяться удовольствием от хорошо выполненной работы.

Пауза

Кто молчать не умеет – тот и
говорить не способен
(Нар. мудрость)

Для чего она нужна, пауза?

Это очень важный элемент речи. Используется:

- ✓ *для привлечения внимания и поддержания дисциплины;*
- ✓ *для подчеркивания важности фразы или высказывания;*
- ✓ *как время слушателям для обдумывания и усвоения трудного материала;*

- ✓ *между частями доклада;*
- ✓ *после произнесения речи.*

1. Для привлечения внимания. Пауза делается в начале речи для того, чтобы удостовериться, что контакт с аудиторией осуществлён. Периодически, в течении доклада, можно делать короткие паузы, чтобы убедиться в том, что Вас слушают.

2. Для подчеркивания важности информации. Пауза делается обычно после важных или значительных фраз. И в этот момент у слушателей в голове звучат последние слова оратора. Можно делать паузу перед важной информацией, акцентируя на этом внимание. Например: «Сейчас я скажу основную причину низкого урожая зерновых». После этого делается пауза. И даже те, кто не слушал – обратят внимание на следующее высказывание.

3. Пауза – время отдохнуть и подумать как оратору, так и слушателю. Постоянное произнесение речи и постоянное слушание – тяжелая работа, и нужно выделять короткие промежутки времени для отдыха или переваривания уже услышанного. Если Вы об этом не позаботитесь – слушатели устанут и перестанут Вас понимать. Информацию, сложную для восприятия, лучше перемежать паузами после каждого слова.

4. Между частями доклада.

5. После окончания речи не стоит сразу покидать трибуну или садиться на место. Если слушатель благодарен за Вашу работу, и Вы добились поддержки и внимания, то нормальной реакцией на это будут аплодисменты. И будет неблагодарно с Вашей стороны не принять их. К тому же хорошо будет, если за эти аплодисменты Вы слушателя поблагодарите. Поэтому не забывайте между окончанием речи и Вашим уходом сделать паузу. Даже если не будет аплодисментов, Вы увидите и почувствуете реакцию аудитории на Вашу речь.

Пауза не есть прекращение речи или просто молчание. Это элемент речи, это прекращение разговора с удержанием внимания. Или даже с усилением внимания.

Пауза может гармонично вплестаться в Вашу речь. И это достигается интонированием голоса при входе в паузу и интонированием при выходе из паузы. Так же изменяется темпоритм голоса при входе в паузу. Но можно сделать контраст между паузой и речью что сразу же привлечет внимание.

Практическое упражнение

Пауза после каждого слова

Важный навык – умение выдержать паузу в любом месте предложения. В любом, после любого слова. А для этого мы выполним упражнение, в котором будем произносить речь с паузой.....после.....КАЖДОГО.....слова. Пауза должна быть большой, 2-3 секунды.

Это очень важное упражнение для отработки паузы.

Упражнение отработано, если:

- ***Во время пауз приходит много мыслей. Так много, что они выстраиваются в очередь. Я выбираю лишь лучшие из них.***
- ***Эмоции и интонации стали сильнее, нежели в речи без пауз. Во время паузы выбираю не только слова, но и интонацию произношения.***
- ***Удивительно! Могу теперь говорить на любую тему! Паузы помогают придумать что угодно.***
- ***Хорошо вижу людей, которым говорю речь.***
- ***Отсутствуют «мусорные» слова и звуки***

Зрительный контакт

В нашей культуре не принято смотреть, заглядывать кому-то в глаза. Не принято, не культурно, не прилично.

- ***Это считается входом в личную зону человека.***

Многие стыдятся заглядывать в глаза другим людям, и сами отводят глаза, когда в них кто-то смотрит. А вот оратору смотреть зрителям в глаза необходимо! Зрительный контакт является важным элементом удачного публичного выступления!

- ***Оратору контакт глаз необходим и для уверенности в себе при выступлениях. Для собственного спокойствия очень полезно видеть реакцию слушателей на свою речь.***

Установить зрительный контакт со слушателями важно еще до начала выступления. Вы вышли к аудитории спокойно, уверенно – уже произвели благоприятное впечатление. Его следует закрепить. Не стоит сразу говорить. Пауза. Необходимо увидеть, готовы ли окружающие вас слушать, наладив контакт глаз.

- ***Иначе, у аудитории сложится впечатление, что вы говорите сами для себя и постепенно внимание к вам ослабнет***

Взгляд оратора, в сочетании с речью и жестами, производит на аудиторию сильное воздействие, усиливается значение отдельных слов и речи в целом.

Зрительный контакт - очень важный навык в нашей с Вами, деятельности. Только по тому, как выступающий смотрит на аудиторию, можно определить,

оратор ли это вообще. Без зрительного контакта оратор не может влиять на зрителей, не может добиваться своих целей при выступлениях.

- ***Спокойный взгляд на публику - показатель уверенности в себе человека, показатель психологической зрелости и профессиональной компетенции.***

Чтобы наработать навык спокойного взгляда - нужны выступления. Во время выступлений контролируйте себя, не избегайте взгляда с аудиторией, заставляйте себя смотреть только на людей, и так до полного закрепления навыка.

Оттенение

Чтобы донести до слушателя ***каждое слово***, надо говорить это ***каждое слово*** отдельно от ***других слов***.

Отделять нужно каждое слово и от предыдущего слова и от последующего слова.

Это можно сделать с помощью изменения:

- ***интонации,***
- ***громкости,***
- ***скорости,***
- ***эмоции,***
- ***четкости произношения слов.***

Можно вставлять ***паузы***, что усилит эффект ***оттенения***. Но паузы и так отделяют слова, поэтому важно научиться оттенять слова даже ***без применения пауз***.

- ***Под термином «оттенение» подразумевается небольшое изменение какого-то параметра речи. Небольшое, но достаточное изменение, чтобы слово воспринялось чуть иначе, чем другие слова. Например, чуть громче, чем предыдущее, или тише.***

Практические упражнения

Публичное чтение

- ***Соединяем пользу говорить с паузами и полезность зрительного контакта. Работа в парах.***

•

На всякого сильного довольно слабости

(1) **Французский** бактериолог _ Луи Пастер _ исследовал в своей лаборатории _ культуру вируса оспы.

Неожиданно _ к нему **явился незнакомец** _ и представился секундантом одного вельможи, _ **которому показалось**, _ будто ученый **оскорбил его**. Вельможа **требовал дуэли**. Пастер **спокойно выслушал** посланца и сказал: _

(2) — **Раз меня** вызывают на дуэль, _ я имею право **выбрать оружие**. Вот две **колбы**: в одной – **вирус оспы**, в другой – **чистая вода**. Если человек, _ приславший Вас, _ **согласится** выпить **одну из них** _ на выбор, _ я **выпью** другую.

Дуэль не состоялась.

Одуванчики

(1) Один человек _ **очень** гордился своей **прекрасной** _ зеленой лужайкой. Однажды он увидел, _ **что** среди травы _ **зацвели** одуванчики.

(2) Человек **не сеял** _ эти одуванчики, _ и, **поэтому**, _ воспринял их _ **как бурьян**. Он тут же вырвал их руками. **Спустя время** _ одуванчики **снова** появились. Они **маскировались** _ под **обычной** травой. **И** _ как человек только **ни пытался** _ избавиться от них, _ одуванчики **продолжали** появляться на лужайке _ и **бурно** расти.

(1) **Наконец** _ он написал _ в департамент сельского хозяйства. Подробно перечислил _ **все** использованные методы, _ предпринятые для **борьбы** с одуванчиками. А письмо закончил **вопросом**: «Я испробовал **все** методы. Посоветуйте, **что** делать?»

(2) **Вскоре** _ он получил ответ:

«**Предлагаем** _ вам _ **полюбить** их».

Практическое упражнение

- **Читать с заданной эмоцией. На выделенных словах сделать акцент. Обязательно выдержать паузу в месте «_» нижнего дефиса. Знак «+» обозначает слияние нескольких слов в одно. Обязательно эту эмоцию оглашать в слух.**

Жемчужная женщина

(1) *(медленно, размеренно)* **Марк Антоний** _ прибыл в Египет.

(быстро, энергично) В его честь _ **Клеопатра** устроила _ **пир**.

(медленно восторженно) Римлянин был _ **изумлен+роскошью** _ **устроенного+пиршества**.

(энергично) И, _ чтобы польстить царице, _ он _ в восторге _ произнес хвалебную речь, _ закончив словами:

(протяжно, восторженно)- **Никогда** _ **ничему** _ **подобному**, _ уже _ **не** **бывать!**

(2) *(негативно, с возражением)* Но _ царица **не приняла** его комплимент. Она **возразила**:

- *(с вызовом)* - Я _ **не согласна** _ с тобой!

- *(вопросительно)*- **Неужели** _ никогда _ и **ничему+подобному**_ уже _ **не бывать?**

(весело) И тут же **с азартом** добавила:

- *(с азартом, распахнутые глаза)* - Я готова **поспорить** с тобой, мой друг, что **завтра** _ я дам пир **роскошнее** этого. *(высокомерно гордо)* И он будет стоять, как минимум, **миллион сестерций!** *(лукаво)* **Хочешь** _ поспорить со мной?

(1) (вопросительно) **Как** _ можно было _ **отказаться** от такого спора?

(повествовательно) На следующий день пир был, **действительно**, роскошнее предыдущего. *(быстро восторженно)* От **изысканной еды** не было места на столах. Играли **лучшие** музыканты и танцевали **лучшие** танцовщицы. *(протяжно-восторженно)* **Сияние+тысяч+свечей озаряло+величественный+зал.**

*(восхищенно)*_ Римлянин _ **восхитился** и **в этот раз.**

(лукаво хитро) **Но**, _ из-за спора с царицей, **решил+сделат+ вид**, что **не увидел** ничего нового.

(2) - (с азартом, энергично) - **Клянусь Бахусом**, здесь нет и запаха миллиона сестерций! - воскликнул он.

- *(безэмоционально)* - **Хорошо**, - спокойно согласилась Клеопатра. – *(возбужденно, улыбаясь)* Но ведь _ это еще _ **только начало.** **Я одна** выпью на миллион сестерций!

(повествовательно) Она вытащила из левого уха серьгу – **огромную жемчужину, воистину восьмое чудо света.** И обратилась к судье пари консулу Планку:

(вопросительно) **Сколько** стоит эта жемчужина?

- *(растерянно)* - Сомневаюсь, что **кто-то** сможет **ответить** _ на этот вопрос. Ей _ **нет цены!** Она _ **бесценна!**

(1) (таинственно) **Клеопатра** накалила жемчужину на огне свечи, **а потом** кинула драгоценность в золотой кубок с кислым вином. Жемчужина **вмиг** рассыпалась. Ее осколки начали таять, растворяясь **в кислоте винного уксуса.**

(грустно) Уже **поняв**, к чему всё идет, Марк Антоний _ **ждал развязки.**

(весело) Когда жемчужина полностью растворилась, Клеопатра **предложила** разделить с ней **напиток:**

(2) - (призывно) - Это **самое+дорогое+вино** из всех, что ты пробовал. **Выпьешь** со мной?

(отрешенно) Антоний _ **отказался.**

(воодушевленно) А **Клеопатра** плеснула в кубок **еще вина** и **медленно** его выпила.

(удивленно) После этого царица потянулась за серьгой из **правого уха**, очевидно для **того**, чтобы сделать **еще один** напиток. (победоносно) **Но** тут вмешался **Планк, объявив**, что Клеопатра **и без того уже** _ выиграла пари.
(жизнелюбивая) Марк Антоний _ согласился.

Громче-тише

Практическое упражнение

Чем больше шрифт – тем громче читать:
Читать тихим голосом
Читать средним голосом, как обычно
голос громче среднего
читать громко
читать очень громко
максимально громко
Солнце и ветер.

(1) Солнце _ и Ветер _ поспорили, _ **КТО** _ **ИЗ НИХ** _ сильнее.

И Ветер _ сказал: _ «**Я докажу**, _ что сильнее.

(2) Видишь, _ там старик _ в плаще? _ **Спорим**, _ что смогу _ **заставить его** _ снять плащ _ **быстрее**, _ чем ты!».

(1) **Солнце** спряталось за тучу, _ а Ветер _ начал дуть _ **все сильнее и сильнее**, _ пока не превратился _ **почти в ураган**.

(2) Но _ **чем сильнее** _ он дул, _ тем крепче _ закутывался старик _ **в свой плащ**.

Наконец _ **Ветер** _ стих _ **и** _ прекратился.

(1) **И** тогда _ **Солнце** _ выглянуло _ из-за тучи _ **и** _ ласково _ улыбнулось _ путнику.

Путник _ повеселел _ **И** _ снял _ плащ.

(2) А _ **СОЛНЦЕ** _ сказало _ Ветру, _ что ласка _ и дружелюбие
ВСЕГДА _ сильнее _ ярости _ и силы.

Оратор глазами зрителей

- *Прочитайте притчу «Сказка о храме с тысячью зеркал» из предыдущих упражнений.*

Оратор - это тот человек, на которого смотрят. Смотрят на его лицо, движущиеся губы, бегающие глаза, красивые или отсутствующие жесты. Смотрят. И не важно, как далеко, на каком расстоянии находятся зрители. Взгляды присутствуют, они воздействуют на оратора.

Представьте, что Вы сейчас стоите перед аудиторией в 40 человек и Вам надо начать свое выступление на важную тему...

- *Или Вы находитесь на совещании, и Вам надо предоставить отчет, который Вы вчера всю ночь готовили. На Вас смотрит руководитель отдела, его заместитель...*

Представили? Как Вы себя чувствуете под этими взглядами? Какие Ваши ощущения?

- *Вам приятно.*
- *Комфортно.*
- *Вы спокойны.*
- *Немного не по себе.*
- *Ощущение дискомфорта.*

Полезно под этими взглядами чувствовать себя комфортно. Уютно, приятно и комфортно.

- ***Почему ораторы не всегда чувствуют себя спокойно?***

Большинство беспокойств и волнений начинающих ораторов связано с необходимостью находится под взглядами других людей. Почему-то, люди испытывают смену внутреннего ощущения, как только оказываются в поле зрения других людей. Даже когда речь хорошо подготовлена и отрепетирована дома, человеку свойственна смена внутреннего состояния, как только они оказываются в поле зрения других людей. Могут появиться тревога и неуверенность.

- ***Часто задают вопрос, а как с этим бороться?***

Во-первых, не надо бороться. Как не надо бороться ни с чем, что есть в нашем организме, будь то эмоции или состояния.

- *С собой бороться вредно, хотя и можно.*

Во-вторых, помните, что оратор - это не только ярко и выразительно произнесенная речь. Оратор - это образ. И старая добрая поговорка: "По одежке встречают, а провожают по уму", здесь тоже работает. Встречают "по одежке".

Поэтому, чтобы избежать лишних волнений по поводу своего внешнего вида, продумайте образ заранее (в соответствии с аудиторией). Подойдите к зеркалу и внимательно себя рассмотрите. Когда Вы будете знать, что во внешнем виде изъянов нет, тогда находиться под пристальным влиянием аудитории, будет спокойнее.

В-третьих, нужно развивать недостающий навык, навык нахождения под взглядами людей. Это навык такой. Умение быть под взглядами людей, пусть даже и пристальными взглядами.

Как выступать полезно

- *Главный и единственный совет по поводу походки, энергетики и эмоциональности: «Будьте естественны!».*

1. Будьте естественны.
2. Не будьте неестественны.

То есть, если Вы выйдете естественной походкой - это будет смотреться хорошо, во всяком случае, не плохо. Но, если выйдете неестественной походкой, пусть даже и красивой - это будет смотреться нехорошо, к вам не возникнут доверие и симпатия. Поэтому, если Вы никогда не ходили энергично - и не надо тужиться, а если вы не умели раньше дефилировать - и не пытайтесь. Тренироваться надо дома, а не на сцене. Когда уже нужно выступать - выбирайте из того, что уже умеете. И не просто умеете, а делаете это не задумываясь, на автопилоте.

- *Уж лучше выйти сутулясь, но естественно, нежели, вспомнив про осанку, выпятив грудь вперед, изобразить из себя гуся или индюка.*

Естественность никто и не заметит, а вот неестественность заметят, но не пользу оратору.

Далее. Внутренне и внешнее состояние. Они должны конгруэнтны.

- *То есть, соответствовать друг другу.*

Если вы собраны и серьезны - не надо изображать радость встречи со зрителями. Если же вам весело - не надо изображать серьезность.

Как тренер, исходя из большого многолетнего опыта, обращаю Ваше внимание на улыбку.

- *Очень часто улыбка не является соответствующей состоянию оратора.*

Есть миф, что, улыбаясь, мы лучше выглядим в глазах публики.

Чаще наоборот! **Перестаньте специально улыбаться!!!** Лучше совсем не улыбаться, чем делать это *специально*: для людей, для публики, для создания образа «успешного оратора», чтобы понравиться.

- ***Но, если Вы специально хотите показать себя неуверенным в себе «прощачком» - тогда другое дело, улыбайтесь, можно еще и поклоняться несколько раз.***

Будьте в естественном состоянии. Можно выступать и «не улыбаясь» - и это будет достойно и красиво.

Можно выступать **с улыбкой**. Можно. Но в том случае, если вы улыбаетесь не специально. Если улыбаться вам хочется, просто хочется, такое вот естественное Ваше состояние. Вот в этом случае - **улыбайтесь!!!**

Следующий миф. **Прямая спинка, осанка...** Да, это выглядит хорошо! И даже очень хорошо! Но для тех людей, для которых эта осанка - естественное состояние. А если стоять, выпрямившись, получается лишь секунд 20-30, а потом надо напрягаться, то лучше сделать что-то среднее между "отлично" и "нормально".

- ***Повторю еще раз: тренироваться надо дома, или в тренажерном зале, или на спортплощадке. А при выступлении тренироваться поздно.***

Теперь полезный совет: смотрите не внутрь себя, а вовне, на публику. Перестаньте думать об уверенности, о стройности, о походке. Займитесь делом: посмотрите в зал, увидите людей, почувствуйте вашу аудиторию, и просто идите на сцену. Если есть возможность, идя смотреть на людей - смотрите на них.

Как только Вы вышли - сделайте паузу. Обязательно! Большую паузу. Оглядитесь, наладьте «зрительный контакт», почувствуйте, нет, не себя, а аудиторию. И только после этого можно начинать речь.

Выступление экспромтом

Подведем итоги большой теме, которой мы обучались - выступлению экспромтом.

Как Вы уже убедились, выступать экспромтом **не сложно**. Важным является - **думать** во время выступления.

- ***Так же? Экспромт - это речь без подготовки, а значит, надо на ходу создавать речь в своей голове и сразу же ее озвучивать. Думать, сочинять, вспоминать, комбинировать старые идеи и новые мысли.***

Чтобы хорошо думать - полезно убрать из головы все лишнее.

- ***Все лишние мысли о том, как мы выглядим, что о нас подумают, всякие переживания, страхи, причины и оправдания.***

Именно поэтому, чтобы не бояться - нужно научить себя смотреть в зал автоматически, с первой секунды выступления, смотреть, чтобы контролировать аудиторию лично. **Визуальный контакт** - первое важное условие выступления экспромтом.

- ***А чтобы не думать: «Нужен зрительный контакт!.. нужен зрительный контакт!.. нужен зрительный контакт...», полезно его наладить сразу же, наладить и не терять. И больше об этом думать не надо.***

Когда Вы будете смотреть на публику, то будете легко видеть и даже чувствовать настроение и состояние людей вашей аудитории. Вы увидите, что все идет хорошо, Вас признают и принимают, можно спокойно, именно спокойно, выступать.

Следующее главное условие выступления экспромтом - это **паузы**. Паузы, как Вы уже заметили, помогает лучше думать, подбирать более удачные слова, вспоминать, сочинять, генерировать, и комбинировать всё это в красивую речь. Речь обязательно должна начинаться паузой и паузой закончиться.

Еще важно - это **неторопливая речь**. То есть, наряду с паузами, и слова должны выговариваться слегка протяжно. Это обеспечит Вас достаточным временем для придумывания хорошей речи.

- ***При экспромте полезно говорить не более 60 слов в минуту.***

Паузы не будут выглядеть большими, если Вы будете использовать жесты.

Жесты, как Вы помните, помогают привлекать и удерживать внимание аудитории. Есть у жестов еще одна функция - жесты помогают заполнять паузу в речи. В тот момент, когда мы молчим – жесты дают понять, что речь еще не окончена.

Конечно же, пауза длится не долго, несколько секунд. Но все же это опасный промежуток времени, когда оратора могут перебить, краткий миг времени, когда может потеряться внимание к речи. А включенные жесты помогают незаметно заполнить паузу, создать иллюзию непрекращающейся речи.

- ***В это время хорошо использовать плавные и медленные жесты.***

Следующим полезным условием выступления экспромтом являются Ваши **движения** по залу. Передвижения являются лучшим способом снять излишнее волнение, унять возможную дрожь. Перемещающийся оратор лучше сканирует публику, потому что видит аудиторию с разных точек зала. Такого оратора не только внимательно слушают, но и внимательно рассматривают, конечно же, неосознанно.

Передвигаясь, мы тоже привлекаем и удерживаем внимание публики, и в этот момент жесты можно уменьшить или выключить совсем. Передвижения, так же как и жесты, хорошо заполняют паузы, делают незаметными даже очень большие паузы.

И еще важным фактором успешного выступления экспромтом является **состояние естественности**, непринужденности, отсутствие масок.

• Любое «притворство», пусть даже полезное, в лучшем случае, заберет часть мозговой деятельности, в худшем - заблокирует вообще сознательно-подсознательный интерфейс.

Полезно быть **честным и открытым** - люди это почувствуют, доверие между вами увеличится, а это благоприятная почва для любого выступления. Но не надо ни в чем извиняться, оправдываться, вот этого делать не рекомендую ни при «экспромте» ни при другой любой речи. Так же не надо предупреждать людей, что сейчас будет экспромт, что Вы не готовились, что сейчас что-то сочините. Этого тоже не стоит делать. Извиняющийся оратор дает понять публике, что выступление плохое, не достойное.

• Представьте, что повар Вам говорит, что, мол, извините, лук подгорел, картошка подгнила, бульон по очень уважительной причине пересолен, что он не виноват, что извините, и теперь всё это Вам скормит. И что Вам обязательно это запихают в рот, а если откажетесь - то на голову. Какое Ваше отношение к такой кухне? Так же с речью: «Извините, я не подготовился, я не виноват, но слушать Вам придется...»

Итак, перечислены основные условия создания речи экспромтом. Но главным фактором создания экспромта все же являются **опыт и квалификация!!!** Квалификация у Вас появляется по мере обучения на этом курсе, а вот опыт - приобретать Вам!

Подведем итоги и подытожим, что помогает выступать экспромтом:

1. Визуальный контакт с аудиторией.
2. Паузы.
3. Медленный темпоритм речи.
4. Жесты.
5. Передвижения.
6. Состояние естественности.
7. Опыт и квалификация.

Эти семь пунктов не догма, это лишь **сопутствующие условия** успешной речи экспромтом. Вам останется делать главную работу - **думать и говорить**. Эти техники не заменят Вас, как оратора, как мыслителя, как образованного человека, но эти техники помогут проявить себя в полной мере.

Выступать экспромтом не сложно, особенно, если тема легкая. Если тема сложная, новая, требует не только изобретательности, но и специальных знаний, то лучше не полагаться на экспромт, а полагаться на грамотную подготовку.

Благотворительный фонд «ПОМОГАЕМ»

Днепропетровская областная благотворительная организация «Сиение радуги» была создана в 2009 году и объединила две группы неравнодушных людей: волонтеров, которые работали в детских больницах и отделениях, помогая тяжелобольным детям, и приемных родителей, принявших в свои семьи детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки.

Именно это и обусловило основные направления работы организации и категории тех, кому мы помогаем: тяжелобольные дети и дети-сироты.

Мы радуемся тому, что уже не один тяжелобольной ребенок, благодаря нашим усилиям, смог пройти лечение и получить шанс на выздоровление. Радует нас и то, что дети, долгое время находившиеся в учреждениях государственной опеки, с нашей помощью находят любящих родителей. Наша организация предлагает руку помощи тем, кто свое детство провел в интернатах и, выйдя за их стены, не знает, как жить во взрослом мире.

Наша команда гордится тем, что с каждым годом к нам присоединяется все больше волонтеров, ведь это говорит о том, что есть много неравнодушных людей, готовых прийти на помощь тем, кто в этом нуждается.

В феврале 2014 года был проведен ребрендинг нашей организации, и теперь мы называемся Благотворительный фонд «ПОМОГАЕМ».

Мы доступны, мобильны и молоды душой.
Присоединяйтесь к нам!

С уважением, команда БФ «ПОМОГАЕМ»

Ответственный за издание: Макарусь Н.В.

Ответственный за текст: Желудкова Ю.А.

Дизайн: Грязев И.

Верстка: Макарусь Н.В.