

The background image is a photograph of a man in a suit and tie, smiling and speaking into a microphone. He is wearing a lanyard with a badge around his neck. In the background, there is an audience of people seated in a room, and a hand holding a microphone is visible in the upper right corner. The entire image has a red overlay.

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

ГОВОРИ!

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО
НА ПРАКТИКЕ.

СЛУШАЮТ ТОГО, КТО ГОВОРИТ!

Алексей Осипенко

**Говори! Ораторское
мастерство на практике.
Слушают того, кто говорит!**

«Издательские решения»

Осипенко А.

Говори! Ораторское мастерство на практике. Слушают того, кто говорит! / А. Осипенко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-511899-8

Я знаю про вас 3 вещи. Вы можете лучше говорить и влиять на других..Вы можете получать деньги за то, что говорите. Вы можете достигать больших целей..В этой книге то, что Вам поможет! Вы разовьете: 1) мышление; 2) голос; 3) стиль; 4) уверенность. Содержание этой книги целиком вы можете найти в книге «3 грани мастера» — «Глава 3. Говори», и книге «Путь бизнес-тренера» — «Глава 3. Ораторское мастерство тренера».

ISBN 978-5-00-511899-8

© Осипенко А.
© Издательские решения

Содержание

Основы успешной речевой деятельности	6
Общее понятие об успешной речевой деятельности	6
Цель речевой деятельности	7
Речь, самовыражение, удовольствие и власть	8
7 этапов становления оратора	9
УПРАЖНЕНИЕ	10
Секреты успешного взаимодействия со слушателями	11
Распространённые ошибки в речевой коммуникации	12
Ключевые компетенции успешного оратора. 4 ножки	13
Упражнение	14
Мышление	15
Подготовка выступления	15
Упражнение	16
Что говорить в основной части – 1	17
Демонстрируйте смену пунктов	19
Обзор плана	20
Что такое посылка?	21
Что говорить в основной части-2	22
Первая часть пункта – Объяснение	23
УПРАЖНЕНИЕ	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Говори!

Ораторское мастерство на практике.

Слушают того, кто говорит!

Алексей Осипенко

© Алексей Осипенко, 2020

ISBN 978-5-0051-1899-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Что теряет человек, который плохо говорит?

Что получает человек, который хорошо говорит?

Какие бывают проблемы, связанные с речью и публичными выступлениями?

Что значит профессиональный оратор?

Когда-то я учился в ПТУ и служил в стройбате. Я не хотел учиться и учить, но в 19 лет во время службы в армии я поверил в Иисуса Христа и стал читать Библию, и мой мозг проснулся, я начал активно развивать свое мышление и умение говорить. Сегодня, я выступаю публично и обучаю больше 25 лет. В числе моих слушатели были дети от 5 лет, школьники, студенты, солдаты, продавцы, менеджеры, бизнесмены, бизнес-тренеры, учителя.

Однажды я спросил себя – как можно помочь начинающему оратору быстро достигнуть хороших результатов, чему нужно его учить? В ответ на этот вопрос я создал систему развития голосового аппарата, мышления, стиля выступления и уверенности в себе – «ГОВОРИ». Сегодня вы прочитаете и сможете применить основные техники этой системы

Провожу я тренинг в одной фирме для продавцов и обнаруживаю, что один из участников шепелявит – у него плохая дикция. Я подхожу к нему ненавязчиво и говорю: «Извините, пожалуйста – вам неплохо бы поработать со своей дикцией. Её нужно подтянуть». Он смотрит на меня – извините, обалдевшими глазами и говорит: «У меня хороСая дикСия». Что я хочу сказать? Люди обычно не замечают и не осознают, что у них проблемы с речевой деятельностью. Даже если они говорят дрожащим голосом, даже если у них плохая дикция, даже если у них абсолютно путанное изложение мыслей.

Как вы думаете, если человек плохо говорит – как влияет это на способность продавать, управлять людьми, вести переговоры, проводить презентации, признаваться в любви, решать конфликты?

И как вы думаете, что нужно изменять вам, чтобы улучшить качество речевой деятельности?

.....
.....

Основы успешной речевой деятельности

Общее понятие об успешной речевой деятельности

Итак, первая тема – «основы успешной речевой коммуникации». Что такое основы? Это нечто, что закладывается сначала и на этом возводиться всё остальное – здание или картина мира – всё, что угодно. Поэтому для начала зложим основы.

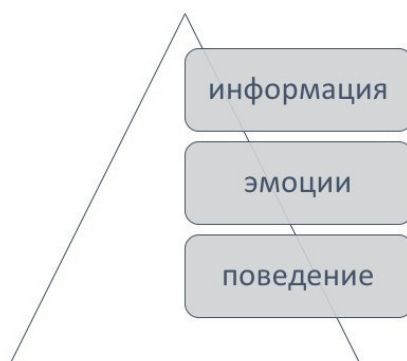
На чём же основывается успешная речевая коммуникация? Давайте рассмотрим общее понятие успешной речевой деятельности, обратимся к некоторым научным терминам. Успешная речевая деятельность – что это такое? Куда мы стремимся? Что такое деятельность, в принципе?

Деятельность – это набор действий, направленных на достижение определённой цели. Что такое успешная деятельность? Это деятельность, которая приводит меня к достижению поставленной цели.

Таким образом, что такое успешная речевая деятельность? Это деятельность, совершаемая с использованием речи, которая, в свою очередь, приводит меня к достижению моей цели.

Цель речевой деятельности

Вспомните главу о постановке целей тренинга, там мы подробно разбирали три группы целей: научить, вдохновить, или изменить поведение. В публичном выступлении, в общении, в любом речевом действии мы также можем выделить три направления: передать информацию, воздействовать на эмоции, изменить поведение нашего собеседника, либо группы слушателей.



Например, если я преподаватель античной литературы на филологическом факультете – я учу студентов всему этому пласту знаний. Какая у меня цель? За что мне, как преподавателю, платят деньги? Что я хочу от студентов? Я хочу, чтобы они научились. Чтобы их знания расширились, их картина мира изменилась, чтобы их внутренний мир обогатился. Моя цель – просто их научить.

А теперь давайте посмотрим на другого человека – представьте себе, что я юморист. Вы собрались меня послушать, а я собираюсь вас... Скажите, если я юморист – у меня есть интерес, чтобы вы запомнили мои анекдоты? Хочу ли я радикально изменить ваши жизни? Нет. Если я юморист, то моя цель – рассмешить вас. А рассмешить вас – это означает воздействовать на ваши эмоции, на ваши чувства. Если у преподавателя цель – научить, то у представителя ораторского цеха как юмориста цель – рассмешить, воздействовать на эмоции. Цели совершенно разные.

Если я провожу презентацию для ответственных людей в компании – презентацию тренинга и вот я рассказываю людям как это важно, как это хорошо, как у них всё в жизни изменится, когда они меня пригласят. Скажите мне – какова моя цель? Хочу ли я научить этих людей за время своей презентации чему-нибудь новому? Хочу ли я развеселить их? Или чего на самом деле хочу? Я надеюсь что к этому моменту читатели уже получили представление, что означает заказать тренинг компании? Это значит – изменить расписание сотрудников, подготовить класс для проведения занятий, может быть, выехать всем вместе за город, – это поделиться деньгами с тренером, в конце концов. А что это такое? Это называется поведение. Когда я провожу презентацию я не хочу научить или развеселить. Я хочу изменить поведение людей. Это третья цель.

Итак, у нас все те же три группы цели. Мы можем учить, мы можем воздействовать на разум, соответственно. Мы можем воздействовать на чувства и мы можем воздействовать на поведение. Если разум – то это знания, если чувства – то это настроение, если поведение – это воля.

Бизнес-тренер работая на общую цель тренинга использует в своей речи все три направления. Важно, чтобы вы в каждый момент **осознавали ведущее направление конкретного речевого действия**. Тогда оно будет максимально эффективным.

Речь, самовыражение, удовольствие и власть

Теперь мы поговорим о целях, но только с другой стороны. Если чувства, разум и воля – это относится к нашему слушателю, то какие цели я, как оратор, могу достигать во время своего выступления по отношению к самому себе? И, соответственно, какие цели я рекомендую поставить перед собой вам на время обучения, чтобы в конце вы могли именно этого для себя достичь?

Первое, что необходимо делать, когда ты выступаешь – **получать удовольствие**. Если вы научились получать удовольствие от выступления – вы 100% будете хорошим оратором.

– Что касается меня – я могу быть в любом настроении – унылый, уставший, депрессивный, но всё это только до того момента, когда я подхожу к классу, сцене. Когда я выхожу на аудиторию – я знаю, что в этом месте я получу кайф, потому что выступать – это очень приятно. Получайте удовольствие.

Почему приятно выступать? С чем связано удовольствие в момент выступления? С таким понятием, как самовыражение. Вот посмотрите – с чем, в принципе, связано самое большое полноценное удовольствие в жизни людей? С самовыражением. Когда я что-то сделал, когда я как-то себя проявил – нарисовал картину, это дело признали. Я сыграл какую-то роль в фильме, я построил дом, в конце концов. Это всё – самовыражение. ***Самый короткий путь самовыражения – это говорить.***

Говорить красиво, говорить понятно, говорить интересно. Поэтому когда я самовыражаюсь, я и получаю удовольствие.

Есть ещё одна вещь, которая неразрывно связана с публичными выступлениями, с ситуацией, когда я говорю с людьми – это **саморазвитие**. Речь – она неотъемлема от моей личности. Если я что-то говорю, то я говорю то, что у меня внутри. Соответственно, меняя, развивая свое внутреннее содержание я изменяю свою речь. И, меняя свою речь, я определённым образом развиваю свое внутреннее содержание.

Поэтому каждый раз пусть вызов изменится – радует вас. Выходите и говорите – нервничаете, не знаете, что сказать – но это вызов. Вызов, чтобы стать лучше, чтобы чему-то научиться.

Оратор меняется в процессе своего профессионального становления. Он является основой своей речевой деятельности.

7 этапов становления оратора

Я выделил 7 этапов, проанализировав себя, проанализировав людей, которых я знал и которых я знаю. Каждый этап или каждая ступень становления оратора связана с тем, что человека больше всего волнует в момент его выступления.

Первая ступень звучит так: **я говорю**. На первом этапе человеку больше всего радостно от того, что он просто говорит. Потому что было время, когда он молчал. Было время, когда он смотрел на других ораторов и его бросало в дрожь от одной мысли, что он тоже сможет выйти и что-то говорить. И теперь он говорит. И это уже приносит ему достаточно много адреналина и эйфории. Но это только первый этап.

На **втором** этапе или на второй ступени становления человек начинает задумываться ещё вот о чём: **я долго говорю**. Уже важно, сколько времени – 15, 30 минут, час, полтора часа – время говорения начинает волновать, начинает интересовать. Ты слушаешь людей, которые говорят целый день, восторгаешься ими и думаешь: «Как это вообще возможно? Я хотя бы 20 минут уже могу говорить».

Третья ступень: **я понимаю, о чём говорю**. Рано или поздно я себя спрашиваю: «Я говорю уже полчаса. Но о чём, собственно, я говорю? Какая моя цель, в конце концов, от того, что я здесь делаю?». Итак, первая ступень – «я говорю», вторая – «я долго говорю», третья – «я понимаю, о чём я говорю».

Четвёртая ступень: **я осознаю, как я это говорю**. Уже пришло время учиться стилю преподавания. Только на четвёртой ступени человек может учиться тому, как правильно вести себя перед аудиторией, как эффектно выглядеть. Он задумывается о своих жестах, о своём голосе, задумывается о том, как он одет. Это четвёртый этап. Но все 4 этапа, друзья мои, это полное дилетантство. Если вы пока на них, то вы пока дилетанты как ораторы.

Итак, **пятый этап** или пятая ступень становления ораторского мастерства. **Слушатели меня слушают?** Представьте себе, как это может выглядеть – человек работает над собой, он говорит, он говорит долго, он о чём-то говорит, он даже начинает себя как-то правильно позиционировать и вдруг он обнаруживает, что его кто-то слушает! Появляются слушатели. Раньше их не было. Не до них было, в конце концов. Но теперь вы видите слушателей. И вы себя спрашиваете: «А интересно, эти люди меня слушают? Этим людям интересно со мной общаться?».

Шестой этап ораторского мастерства: **слушатели меня понимают**. Да, люди на меня смотрят. Да, люди кивают мне головой. Да, люди аплодируют мне, когда я закончил, потому что я научился хорошо говорить. Потому что я знаю, как держать их внимание, потому что я знаю, как раскачать их эмоции, потому что я знаю, как развеселить их, в конце концов. И они в конце аплодируют. Но вопрос задаёт себе более-менее зрелый оратор: «А они вообще что-то поняли? Они чему-то научились за это время?». И вот теперь мы переходим на седьмую ступень.

Седьмая ступень – там меня вообще это всё уже не волнует. Мы это всё уже проехали, мы это всё уже умеем делать. **Осталось выяснить только одно – жизни слушателей меняются из-за того, что я с ними разговариваю?** Что происходит, что приношу я людям, когда я говорю? Ведь ораторское мастерство – это серьёзнейший инструмент влияния на жизни людей. Я поговорил с людьми – у них были проблемы. Они меня выслушали – интересно, получили ли они ответы? Нашли ли они ключи к решению своих проблем? Знают ли они, что теперь делать и сделают ли они это? И если я на седьмой ступени – именно это меня волнует. Это моя цель. Я здесь не развлекаю людей – я не шоумен, я не артист. Я оратор. Это больше, чем ведущий телепередач. Это больше, чем ведущий юмористических передач, это больше, чем артист. Оратор – это человек, который влияет на жизни других людей.

УПРАЖНЕНИЕ

Подумайте и подчеркните – на какой ступени ораторского мастерства сейчас находитесь вы? Где вы?

1. Я говорю
2. Я долго говорю.
3. Я понимаю, о чем говорю.
4. Я осознаю, как я говорю.
5. Слушатели меня слушают.
6. Слушатели меня понимают.
7. Жизни слушателей меняются.

Секреты успешного взаимодействия со слушателями

Если на каждый секрет дать по одному слову, то это будет звучать примерно так.

Первый секрет – это **ясность**.

Постарайтесь говорить ясно, понятно, чтобы люди вас понимали, чтобы люди вас не переспрашивали.

Второй секрет – это **интерес** или заинтересованность.

Людам должно быть интересно общаться с вами. Не просто сухое изложение фактов, не просто сухие теоретические схемы – должно быть интересно.

Третий секрет успешного взаимодействия со своими слушателями – это **практичность**. Покажите людям – как это использовать в жизни.

Четвёртый секрет – это **наглядность**.

Не просто говорите – показывайте, рисуйте, делайте что-то ещё, используйте мультисенсорный стиль воздействия. Мультисенсорный – это значит, что на сразу много чувств надо воздействовать, когда мы говорим.

И **пятый секрет** успешного взаимодействия со своими слушателями — это **контактность**.

Не просто говорите, спрятавшись за столы, умные фразы, непрошибаемый вид, а контактируйте с аудиторией, постарайтесь наладить с ними контакт.

Это 5 секретов. На следующих страницах мы будем говорить о них более подробно.

Распространённые ошибки в речевой коммуникации

Теперь ваше понимание общей картины ещё более полное. Идём дальше. Что ещё необходимо знать, понимать, учитывать, закладывая фундамент успешной речевой коммуникации? Назовём это – распространённые ошибки. Дело в том, что есть некие общие проблемы, которые объединяют всех неопытных ораторов и даже опытных, время от времени.

Первая проблема, которая может возникнуть у вас или у слушателей с вами – это ваша **неподготовленность**. Люди выходят говорить, ожидая, что что-то придёт в голову в процессе говорения и не готовятся. Это очень распространённая ошибка, о которой нужно знать и которой нужно избегать. Готовьтесь к своим выступлениям.

Вторая ошибка, которая свойственна людям – это **монотонность**. Когда всё говорится на одной ноте, не выразительно, полу-убаюкивающим голосом. Может быть, очень громким голосом, но всё ещё на одной ноте – монотонно.

Третья ошибка – **торопливость**. Иногда выступающие очень торопятся – может быть, это связано с их темпераментом.

– Это одна из моих ключевых ошибок или моя ключевая проблема. Моя супруга, слушая мои выступления в том или ином месте или ситуации, говорила: «Слушай, ну не надо так торопиться». А я же не могу – мне так много надо сказать, поэтому я тороплюсь. Но не надо торопиться.

Четвёртая, очень распространённая ошибка – это **непоследовательность**. Когда человек скачет с одной мысли на другую, возвращается к той, которую начала когда-то, но не закончил, потом он переходит к третьей и таким образом слушатель прибывает в некотором полу-гипнотическом состоянии, потому что его органы слуха раздражаются, но идея никакая не прослеживается. Итак, непоследовательность.

На самом деле, то, о чём мы будем говорить дальше, направлено на то, чтобы помочь избавиться нам всем от этих ошибок. И даже от многих других, о которых я сейчас пока не говорю.

Ключевые компетенции успешного оратора. 4 ножки

Чтобы ораторское мастерство помогало вам и вообще имело силу, вам необходимо развивать четыре блока компетенций успешного оратора:

- мышление
- стиль
- голосовой аппарат
- уверенность.



К **мышлению** относится содержание, оно должно быть наполнено полезной информацией, но, кроме того, еще и структурировано. Вот при помощи мышления вы должны структурировать, информацию, подбирать иллюстрации. Нужно прокачивать свое мышление – это работа с информацией.

Стиль – это метод передачи информации. Это то, как вы себя держите перед аудиторией, как взаимодействуете с аудиторией – это весь комплекс такого общения с аудиторией. К стилю относится как вы стоите, двигаете руками, ходите по залу, задаете вопросы, смотрите на зал, как вы одеты – это всё элементы стиля. Его нужно прокачивать.

Далее – **голосовой аппарат**. У вас должен быть хорошо развит голосовой аппарат. Это: дикция, выразительность, дыхание, сила голоса. С этим тоже надо отдельно работать: скороговорки, чтение стихов, стараться говорить, чтобы было живо и интересно, менять модуляцию, громкость, скорость. Это отдельный навык, тоже все в ораторском мастерстве посмотрите.

И уверенность. Вы должны уметь включать уверенность, когда выходите на зал, даже если вы до зала и до тренинга ни в чем не уверены. Но как только вы появились перед аудиторией – вы должны включить уверенность. И это тоже некий набор техник, который надо изучать отдельно.

Люди обычно не замечают и не осознают, что у них проблемы с речевой деятельностью. Даже если они говорят дрожащим голосом, даже если у них плохая дикция, даже если у них абсолютно путанное изложение мыслей.

Упражнение

Оцените в себе от 1 до 10 каждый блок: мышление, голосовой аппарат, стиль, уверенность. 1- очень плохо, 10 прекрасно.

А теперь попросите 2—3 человек, которые слышали ваши выступления или достаточно общались с вами сделать тоже самое.

Итак, мы разобрались с основами, перейдем к последовательному описанию техник и приемов развития ключевых компетенций успешного оратора.

Мышление

Подготовка выступления Сбор материала, анализ, синтез

Главным ключом к успешной речевой коммуникации, эффективного, продуманного и последовательного выступления является тщательная подготовка. Выделю всего 3 пункта, потом постепенно мы увидим, как они раскрываются в процессе.

Первое – это сбор информации. Выбираете тему, определяетесь с целью своего выступления и начинаете собирать информацию. Собирайте много информации. Я делаю таким образом – я сначала вспоминаю, пытаюсь раскопать внутри своего опыта и знаний ту информацию, которая у меня уже есть. После этого я начинаю читать книги, спрашивать у знающих людей – собираю информацию. Собираю много информации.

Следующий после сбора информации этап – это анализ. Я начинаю эту информацию раскладывать по полочкам. Анализировать – значит разделять. Я разделяю: это относится к этому, это – к этому, это – к этому. В итоге, проанализировав всё, я получаю несколько блоков информации.

Третий шаг – синтез. В соответствии со своей целью я выбираю нужные кучки и синтезирую их непосредственно в само послание, в сам текст выступления, который я буду говорить.

Главная мысль – основа речи. Тема+рема

Как сформулировать главную мысль своего послания? Это достаточно сухой и непростой раздел практики развития ораторского мастерства – приготовьтесь, включите голову, настройтесь думать очень усиленно.

Главная мысль – это основная идея речи, выраженная в форме сложного предложения, которая отражает вашу цель, объясняет её, иллюстрирует, доказывает во время всего выступления.

Главная мысль – это предложение. Главная мысль состоит из темы и ремы, но обычно не одной ремы, а нескольких рем.

Итак, **тема** – это часть главной мысли, которая отвечает на вопрос «**О ком или о чём пойдёт речь?**».

А **ремы** отвечают на вопрос – «**Что об этом (о теме) вы говорите?**».

Пример – сейчас я проговорю главную мысль. «Я – Алексей Осипенко, мне 44 года, я женат, у меня трое детей, люблю учить». Это **главная мысль** для выступления обо мне.

Тема этой фразы – «**Я – Алексей Осипенко**». О ком? О чём? Речь идёт обо мне.

И **четыре ремы** – возраст, семейное положение, дети и мои личностные и профессиональные интересы.

Если меня неожиданно попросят рассказать о том, кто я такой, например, на телевидении или в компании друзей я, конечно, могу начать путано, вспоминать какие-то отрывочные факты из своей жизни.

Но если я изначально формулирую главную мысль – «**Я – Алексей Осипенко...**», то я запросто могу рассказывать сколько угодно времени о себе и при этом не путаться. У меня будет сохраняться предельная ясность мысли.

Упражнение

Давайте попробуем сделать следующее: возьмём тему **«Сила духа»**.

Пожалуйста, составьте главную мысль с этой темой «Силы духа» с использованием четырёх рем. Скажите что-то про силу духа и всё это оформите в одно предложение.

Что говорить в основной части – 1

Пункты

Когда главная мысль сформулирована, мы в общем знаем, что мы собираемся сказать – о чём и что мы будем говорить. Теперь переходим к тому, что называется пункты.

На секунду остановлюсь. Обычно, когда рассказывают каким образом, нужно строить выступления, говорят о трёх частях.

- 1) Это вступление,
- 2) основная часть
- 3) и заключение.

Я думаю, что ничего нового для вас я не сказал. Очевидно – сначала начинаем, говорим то, что хотим и заканчиваем. Но очень редко можно услышать – что же говорить в основной части. Как начинать – есть много фишек и рецептов, как заканчивать – также, а что говорить в основной части?

Иногда в основной части нужно говорить часа два. Может быть, два дня. Да даже если 15 минут – что говорить в основной части?

Прежде всего у нас с вами теперь есть **главная мысль**. Она подобна бельевой веревке, которую оратор натягивает у себя в голове, а во время выступления вешает на нее вещи. Вещи – это пункты.

Прямо сейчас на полях или на отдельном листке нарисуйте бельевую веревку с вещами.

В основной части, прежде всего, есть – **пункты**. Пункт первый, пункт второй, пункт третий, пункт четвёртый и так сколько угодно пунктов. Очень много не надо. Может быть, 7 пунктов – некоторые советуют. Но больше семи вообще не надо.

Таким образом, ваша мысль должна быть чётко фрагментирована, дифференцирована, разделена на отдельные пункты. И, когда вы излагаете, старайтесь излагать последовательно. Сначала расскажите всё про первый пункт и потом скажите:

– **«Итак, переходим ко второму пункту».**

Расскажите всё про второй пункт и:

– **«Теперь переходим к третьему пункту».**

Расскажите всё про третий пункт.

Двигайтесь последовательно. Не путано, а последовательно.

Откуда берутся пункты? Если у нас уже есть главная мысль, то пункты сами по себе – это наши ремы. Ремы главной мысли. Они превращаются в пункты.



Рема №1 в пункт №1, рема №2 в пункт №2, рема №N в пункт №N. В данном случае это очень просто. Даже по звучанию они могут быть похожи. Единственное, что когда речь идёт о пунктах – есть некоторые правила, которые помогают оптимально использовать эти пункты.

1) Пункты должны быть сбалансированы. Когда вы спланировали свои шаги выступления позаботьтесь о том, что первый пункт – допустим, 10 минут, то пусть второй пункт будет тоже примерно 10 минут и третий пункт тоже будет 10 минут. Если у вас первый пункт – 2 минуты, второй – 25, а третий – 8, возможно, вам стоит даже как-то перекроить свою общую логику мысли, чтобы был баланс.

2) Пункты по своему звучанию должны придерживаться параллельной структуры. Это значит, что если первый пункт звучит так:

1. Успех в бизнесе,

то второй пункт по структуре должен звучать так:

2. Успех в семейной жизни,

3. Успех в личной жизни.

Тогда логика для слушателя и для вас самих очевиднее.

Демонстрируйте смену пунктов

Когда вы излагаете пункты, чтобы слушателям было проще вас понимать, сделайте следующее: всем своим телом показывайте переходы от пункта к пункту.

– Обычно во время публичных выступлений я всю площадь зала, которая отведена мне, как выступающему, делю на количество пунктов, которые я говорю. Подхожу в одно место, становлюсь там и говорю: «Первый пункт – такой-то». Перемещаюсь и говорю: «Второй пункт – такой-то». Перемещаюсь ещё: «Третий пункт такой-то». Ещё: «Четвёртый пункт – такой-то». Позволяю слушателям понять логику моей мысли, понять, каким образом я буду развивать свою мысль.

Обобщим вышесказанное. *Пункты нам нужны, чтобы самому лучше понимать и структурировать своё послание и чтобы слушателям понимать то, о чём мы говорим.*

Обзор плана

Название.

Вступление. (Крючок)

Посылка.

Вопросительное предложение

Связка

1.Пункт

а) Объяснение. Что это значит? **(Крючок)**

б) Аргументация. Почему это правильно?

в) Иллюстрация. На что это похоже?

г) Применение. Что с этим делать?

Связка.

2.Пункт.

1) Подпункт

а) Объяснение **(Крючок)**

б) Аргументация

в) Иллюстрация

г) Применение.

Связка.

2) Подпункт.

Связка.

Заключение. (Крючок)

А. Б. В.

Что такое посылка?

Это филигранный элемент. Тему можно переформулировать в слоган, который будет звучать на протяжении всего выступления и именно этот слоган вы будете объяснять и обосновывать своим выступлением.

Например, ваша тема: важность духовного фундамента – звучит скучно, вы переформулируете – Духовный фундамент – ключ к твоему счастью, и начинаете это объяснять. Почему духовный фундамент – ключ к счастью? Сейчас мы рассмотрим 4 причины...

Что говорить в основной части-2

Объяснение, аргументация, иллюстрация, применение

А теперь мы углубляемся ещё дальше. Конечно, мы можем назвать пункты – первый, второй, третий, четвёртый – да хоть 25-ый. Самое сложное, что **говорить внутри пункта?**

Некоторых людей я слушаю с замиранием сердца. Они говорят по полчаса, а я ничего не понимаю и ощущение, что человек тоже ничего не понимает, но он старательно говорит. И, на заре своего обучения ораторскому мастерству, я пытался разобраться – что же говорить там, внутри, что должно входить в пункт?

Сегодня я это точно знаю.

Если посмотреть на выступление чуть-чуть сверху, то мы имеем

1) вступление.

2) Пункт первый – внутри пункта есть объяснение, иллюстрация, аргументация и применения.

3) Есть пункт второй, который по логике построен совершенно точно так же. В принципе, пунктов сколько угодно, и в конце мы делаем заключение.

Что такое объяснение, иллюстрация, аргументация применение?

Объяснение – это та часть ваших слов, которая отвечает на вопрос: «Что это значит?».

Аргументация – это та часть ваших слов, которая отвечает на вопрос: «Почему это правильно?».

Иллюстрация – это та часть ваших слов, которая отвечает на вопрос: «На что это похоже?».

И применение – та часть ваших слов, которая отвечает на вопрос: «Что с этим делать?»

Давайте теперь по порядку.

Первая часть пункта – Объяснение

Дело в том, что **все люди живут в разных мирах**. Даже если мы сидим рядом за одним столом – посмотрите на того человека, который, возможно, сидит рядом с вами – осознайте, что он живёт в другом мире. Вы живёте в одном мире, а он живёт в другом мире. Этот мир ограничен нашим понятийным аппаратом. То, о чём я думаю, то, как я воспринимаю окружающие объекты действительности, то, какими смыслами я наделяю термины, определяет тот мир, в котором я живу.

И когда я, оратор, начинаю общаться с людьми, то я живу в своём мире, транслирую людям информацию из своего мира, а слушатели воспринимают её внутри своего мира. И что получается? Возможно, мы так никогда и не встретимся. Возможно, всё, что я говорил, пройдёт мимо.

Поэтому объяснение необходимо для того, чтобы познакомить людей с терминами и объектами моего мира, в котором я живу. Договориться о том, как мы будем использовать те или иные понятия. Дать людям понимание того, откуда берутся те или иные мысли в моих фразах, в моей речи.

Какие можно использовать инструменты для объяснения? Какие есть законы объяснения?

От известного к неизвестному.

Поймите следующую вещь: человек воспринимает только то, о чём он уже немного знает. Только то, что увязывается с чем-то в его сознании, находит какие-то ассоциативные связи или прямую смысловую связи.

Поэтому когда вы пытаетесь чему-то научить, очевидно новой информации для людей – постарайтесь **учить от известного к неизвестному**. Сначала найдите то... Или догадайтесь о том, что человек об этом уже знает. А только потом к тому, что он знает, добавляете новую информацию.

В этом комплексе то, что вы говорите, будет усваиваться намного более эффективно. Это базовый подход к объяснению и обучению вообще.

Используйте определения.

Большая проблема в том, что есть многозначные слова, во-первых. Есть термины, с которыми одни знакомы, а другие не знакомы.

Мы читаем книги умнейших людей – ясно, что это очень умные люди, академики. Такие книги написали! А, ты студент ты читаешь эти книги и понимаешь, что академик пишет академику на языке, который сам придумал. А мне это нужно изучать. Не нужно быть такими академиками, когда вы говорите. **Говорите понятно.**

Бизнес тренеры тоже грешат профессиональными терминами. Лиды, конверсия, ЛПР, корпоративная этика, СМАРТ и много выдуманных ими самими слов и аббревиатур.

Много раз клиенты, оставляя мне отзыв, говорили спасибо, за то что я понятно объясняю и не использую заумных слов.

Если вы используете профессиональные термины, то сразу их объясняйте. Есть такая проблема, что люди прячутся за профессионализмами, чтобы скрыть свою некомпетентность. Не надо этого делать – лучше подготовиться посерьёзнее и говорить понятно.

Если вы хотите использовать какое-то слово, которое, очевидно, другими будет воспринято неоднозначно – дайте к нему **рабочее определение**. Договоритесь с людьми как вы будете это слово понимать.

К примеру, слово **любовь**. Это же вообще можно с ума сойти, с любовью! Мы любим маму, кто-то любит мороженое, кто-то любит собаку, кто-то любит себя, кто-то любит Бога, кто-то любит футбол. Так много различных явлений описано одним словом – **«любовь»**.

Для греков попроще – у них чуть ли не 5 слов позволяют разные оттенки слова «любовь» объяснить.

Так вот, я хочу для своей аудитории использовать слово «любовь». Для того, чтобы мы друг друга понимали, нужно ввести **рабочее определение**. Прямо по буквам, по словам сказать – что лично вы имеете ввиду под этим словом.

– Итак, друзья, сегодняшняя тема – это тема как любить своих близких. Под словом «любовь» я понимаю желать и достигать самого лучшего для объекта своего внимания. В рамках такого определения я буду использовать слово «любовь». *Желать и достигать самого лучшего для объекта своего внимания.* Ни больше, ни меньше – рабочее определение.

УПРАЖНЕНИЕ

Дайте определение словам **«ответственность, лидерство, уверенность»**.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.