

Topluluk önünde konuşma sadece çok ve güzel bir şekilde konuşma yeteneği değildir. İyi bir konuşmacı, psikoloji ve oyunculuk, felsefe ve analitik konularında temel bir anlayışa sahip olmalıdır. Ana amacı sadece muhataplara belirli bilgileri iletmek değil, aynı zamanda dinleyicilerin ilgisini uyandırmak, dinleyicileri belirli eylemlerde bulunmaya teşvik etmektir.

10 Temel Retorik Kuralı

Retorikte, konuşma kalitesini etkileyen ve **hitabetin** merkezinde yatan 10 bileşen vardır.

Nesnellik

Kendi inançlarınızı değişmez bir gerçek olarak sunmamalısınız. Konuşmacının konuşması tarafsız ve bilgi doğru olmalıdır;

Özlülük

Çok sayıda ikincil bilgi içeren uzun bir monolog, diğerlerinden rahatsızlık ve olumsuz tepkilere neden olur. Konuşma metni, anlamlı ve bilgilendirici kalırken yeterince kısa ve özlü olmalıdır;

Netlik

Açıklık, karmaşık şeyleri basit kelimelerle açıklama, bilgiyi muhatap tarafından anlaşılabilir bir biçimde sunma yeteneğidir;

Görüntüler - Retorik ve Hitabet

Örnek olarak gerçek yaşam durumlarının kullanılması, karşılaştırma ve yan yana koyma, dinleyicide tanıdık şeylerle çağrışımları çağırır. Ortaya çıkan hisler ve duygular, bilginin algılanmasını kolaylaştırır ve konuşmayı daha akılda kalıcı hale getirir;



Retorik ve Hitabet

Fayda İlkesi

Söylenenlere dair ana fikir kolay kavranmalı ve çabuk ezberlenmelidir;

Voltaj

Muhatap büyülenmeli, ilgilenmeli ve entrikayı korurken ve gerginliğin derecesini artırırken, onu yavaş yavaş anlatının doruk noktasına getirmelidir;

Sürpriz

Standart olmayan bir yaklaşım ve duruma yeni bir bakış, izleyicinin konuşmacıya ve konuşmasına olan ilgisini artırır;

Doyma

Dinleyiciyi anlaşılması zor terim ve formülasyonlarla aşırı yüklememelisiniz, bunlar basit ve anlaşılır bilgilerle değiştirilmelidir;

Komik efekt

Mizah keskin köşeleri yumuşatır, izleyicinin mizacını çağrıştırır ve iyi bir şaka veya uygun tanıkla seyreltilmiş konuşmalar daha iyi hatırlanır;

Tarzı - Retorik ve Hitabet

İddialı ve yüce konuşmalar yapmamalısınız, ama aynı zamanda söylenenler kaba görünmemelidir. Hikaye anlatma stiline seçimi, içeriğine ve sunum için hedef kitleye bağlıdır.

Konuşmanızı nasıl ilginç ve etkili hale getirebilirsiniz - 7 ipucu

Mizah anlayışı, ilginç gerçekler

Kuru, tatsız ve karmaşık terimlerle dolu bir konuşmacının konuşmasını dinlemek sıkıcıdır. Halk, ironi ile seyreltilmiş basit ve ilginç bir metni kolayca algılar.

Duraklatmalar

Duraklama, topluluk önünde konuşmanın ciddi bir unsurudur. Parlak bir ifadeden sonra durun. Bu seyircinin zihninde güçlü bir tepki uyandırır, entrikalar, gerginlik, merak uyandırır. Duraklamalarda sessiz olmaya çalışın ve mırıldanmayın: "eeee" veya "bunun gibi başka ne söylenebilir ...".

Güven

Dinleyicilerin güvenini oluşturun. Bana gelişigüzel bir şekilde kaç müşteriniz olduğunu veya bir işletmeyi ne zamandır yönettiğinizi, ne tür bir deneyime sahip olduğunuzu söyleyin. Henüz yaygın bir itibar oluşturmadıysanız, izleyicinin sözleriniz hakkında şüpheleri olacaktır. Gerçek hayattan örnekler verin.

Alaka düzeyi

Güncel konular hakkında konuşmak gerekiyor. Alaka düzeyi řu anda konunun önemi ve güncelliği olarak anlaşılmaktadır. Başka bir deyişle, haberdar olun. Örnekler verirseniz, kontrol edin; güncel olmayabilir. Yeter ki alaka düzeyi **retorik** ile uyumlu ve **hitabet** açasından yeterli olsun.

Aksanlar

Önemli kısımları vurgulayın. Hızlıca söylenen duygusal ifadeler insanları sıkıyor.

Bir düşüncüyü hız, ses gücü, jestle vurgulayın. Vurgulamanın önemli olduğu ifadeyi açıkça vurgulayın: camı kırın, masaya çarpın. Konuşmaları metaforlar, hikayeler ve ifadelerle dolu. Sadelikleri ve parlaklıkları nedeniyle halk arasında rezonansa girerler.

Hikayeler

Hikayeler şeklinde anlatın: Bir şeyi nasıl başardınız, belirli durumlarda ne kadar ilginç ve eğlenceli anlar vardı. Dinleyiciler sizin yerinizde kendilerini denerler, hikayenizi yaşamaya başlarlar. 2017'de Otlı'den bir iř adamının konferansına katıldım. Bana hangi zorlukları aşması gerektiğini, başlangıçta siyahi bir iř olarak nasıl geçimini sağladığını anlattı. Bu arada, yüksek eğitimi yok. Her şeyi irade ve karizma ile başardı. Gibi

"Önce" ve "sonra" alımı

Bir ürünün reklamını yaparken, dinleyicinin hayatının ürünü kullanmaktan nasıl değişmesi gerektiğini örneklerle sunun. Zayıflama ürünü satmak mı istiyorsunuz? Kilo verdikten "önce" ve sonra "sonra" resimleri gösterin, örneğin Christina Aguilera veya Polina Gagarina.

Sunumunuzun sonunda özetleyin ve harekete geçirici mesaj verin. Parlak, çok edici, orijinal!

Topluluk önünde konuşmaktan nasıl korkmamalı

Potansiyel başarısızlık korkusu ve sahne korkusu tamamen doğaldır ve birçok insanda ortaktır. Konuşma korkusunun arkasında gerçekten ne olduğunu anlamamız bizim için önemlidir, böylece ona etkili bir şekilde karşı koyabiliriz.

Sahne korkusu ya da olası başarısızlık korkusu, geniş bir izleyici kitlesi önünde performans sergilemek üzere olan kişiye saran sürekli bir endişe durumudur.

Aşağıdaki ipuçlarımı dinleyin:

Konunuzu bilin

Performans korkusunu hiçbir şey hazırlıklı olmak kadar bastırmaz. Konuşmanızın konusunu ve metnini bilin. Ve en önemlisi, izleyicilerinizi tanıyın. Neyle ve kiminle konuştuğunuzu biliyorsanız, paniğe kapılmanıza gerek yok.

Konuyu bilmek, sunumunuzda daha doğal ve ikna edici olmanızı sağlayacaktır. Ve aniden herhangi bir teknik arıza meydana gelirse, sizi hiç utandırmayacaktır: sonuçta, bilginizden% 100 eminsiniz!

Sakin ol

Sahne korkusunun "sadece kafada" olduğu gerçeğine rağmen, korkunun kendine özgü fizyolojik tezahürleri vardır. Dinleyicileriniz bunu fark edebilir. Başa çıkmanın en iyi yöntemi, olumsuz beklentileri olumlu olanlarla değiştirmektir. Söylediklerinizi unutursanız ne olacağı konusunda endişelenmek yerine, bir seyirci önünde iyi performans gösterirseniz ne olacağını düşünün. Basit görünse de, olumlu onaylamalar, topluluk önünde konuşmadan önce stresi azaltmaya gerçekten yardımcı olabilir.

Olası en kötü senaryoyu hayal edin

Olumlu düşünceler size yardımcı olmuyorsa, en kötü durum senaryosunu düşünün. Bir kez hayal ettiğinizde, bu senaryonun o kadar da korkutucu olmadığını anlayacaksınız. Bu rahatlamana yardımcı olacak.

Sonuçları hayal edin

İstedığınız gibi adlandırın: yansıtma, hayal gücü, meditasyon. Ona hangi adı verdiğiniz önemli değil - sadece yapın. İdeal performansınızı şevk, mizah, güven ve profesyonellikle parladığınız bir seyirci önünde hayal edin. Başarı hakkında ne kadar çok düşünürseniz, başarıma olasılığınız o kadar artar.

Dünya senin etrafında dönmüyor

Herkesin sizinle alay etmeyi, eleştirmeyi veya kınamayı beklediğini hissedebilirsiniz. Ancak durum bu değil. Tüm hatalarınız için tüm dünyanın sizi suçlayacağı hissinden kurtulun.

Sunumunuza, izleyicilere ve onlara ne vermek istediğinize odaklanın. Bunu yaparak, içinizde zaten biriken gerilimi azaltacaksınız.

Bir şeyler ters gittiğinde

Er ya da geç bir şeyler ters gidecek. Mikrofon veya projektör çalışmayabilir. Raporunuzun konusuna ve içeriğine sahipseniz, sizi pek rahatsız etmeyecektir. Mikrofon çalışmıyor mu? Boşver, sesini yükselt ve konuşmaya devam et. Teknik personel muhtemelen zaten soruna bir çözüm bulmak için çalışıyor. Ve evet, endişelenmelerine izin ver, sen rahat ol

Sakin ol ve kendinin önüne geçme

Konuşmanızı mümkün olan en kısa sürede bitirmek için acele etmeyin. Performansınıza sakın ve yavaş başlayın. Bu, en uygun konuşma hızını seçmenize, dinleyicilere alışmanıza ve izleyicinin size alışmasına izin verecektir.

İlk beş dakikaya konsantre olun

Tüm konuşmanızın sadece beş dakika sürdüğünü hayal edin. Bu, performansı daha az stresli hale getirir. Sunumunuzun ilk beş dakikasını "tamamlamaya" odaklanın - bu, sizi sakinleştirmek ve sürece dahil olmak için yeterli olacaktır.

Heyecanınız için asla özür dileme

Konuşmanızın çoğunda sakın görünecek ve heyecanınıza ihanet etmeyeceksiniz. Öyleyse neden izleyiciye bundan bahsediyorsun? Dizleriniz titriyor gibi görünmesine izin verin - seyircilerden kimse bunu fark etmeyecek, inan bana. Bu yüzden sadece bahsetmeyin, yoksa izleyicileriniz kendilerini gerecek, onlara söylediklerinizi dinlemeyi bırakacak ve konuşma tarzınızı değerlendirmeye başlayacaktır.

Hataların hakkında konuşma

Performansınızı hazırladınız ve provasını yaptınız, harika hissediyorsunuz. Ancak, zaten sahnede olduğunuz için, birden kafanızın karıştığını veya önemli bir şey söylemeyi unuttuğunuzu fark edersiniz. Böyle zamanlarda, bu hatayı bilen tek kişinin siz olduğunuzu unutmayın. Dinleyicileriniz hiçbir şeyden şüphelenmiyor. Bu yüzden mutlu bir cehalet içinde kalsalar bile, onları bilgilendirmeye değmez. Hatalarınızı kabul ederseniz, bazı dinleyiciler kasıtlı olarak başka kusurları aramaya başlayacaktır. Seyircinin dikkatini sunumunuzun ana amacından başka yöne çevireceksiniz.

Erken gel

Geç kalmak sadece heyecanınızı artıracaktır. Önceden konuştuğunuz yere gelin, alışın. Hatta daha rahat hissetmek için sahneye çıkabilir veya koridorda dolaşabilirsiniz.

Isınmak

Gergin olduğunuzda vücudunuzdaki kaslar sertleşir. Gösterinizden on beş dakika önce biraz ısınma yapın. Bu, kas gerginliğini giderecek ve vücudunuzu rahatlatacaktır.

Nefes almak

Heyecana her zaman hızlı nefes alma eşlik eder, bu da oksijen eksikliğine ve rahatlama kaybına neden olur. Sahneye çıkmadan bir dakika önce kendinizi sakinleştirmek için birkaç derin nefes alın.

Her şeyi iki kez kontrol edin

Raporunuzda bir dizüstü bilgisayar veya herhangi bir not kullanmanız gerekiyor mu? Her şeyin çalışıp çalışmadığını kontrol edin. Mikrofon başında durduğunuzda, unutulmuş kağıtların ve notların peşinden koşmak için çok geç olacaktır. Ve bu, güveninizi büyük ölçüde

azaltacaktır. Konuşmanızın metnini o kadar iyi bilin ki, mücbir sebepler durumunda bile tereddüt etmeden konuşmaya devam edebilirsiniz.

Ana tavsiye

Performans korkunuzun üstesinden gelmeye çalışmayın. Onunla çalışın! Kendinizi hazırlamalı ve konuşmanızın ilk birkaç dakikasında son derece heyecanlanacağınızı kabul etmelisiniz. Kaygınızı ne kadar bastırmaya çalışırsanız, o kadar güçlenir. Bu yüzden sunumunuza odaklanın ve heyecan yavaş yavaş azalacaktır.