Лекция 2. Начало выступления.

1. **Зайти в аудиторию, пройти к своему месту**. Выходить к месту выступления следует уверенной походкой.

2. **Выдержать начальную паузу**. Пауза позволяет собрать взгляды слушателей и служит своего рода приглашением к разговору.

3. **Первая фраза. Первая фраза всегда содержит приветствие**. Первые фразы должны быть предельно просты и доступны.

4. **Зачин. Цель зачина - установление эмоционального контакта со слушателями**.

Вступление всегда обращается к чувствам аудитории, а не к разуму (Гандапас). Зачином может служить обращение к непосредственным интересам слушателей, оригинальная цитата, впечатляющая цифра и т.д.

Ошибка начала выступления: оратор начинает свою речь с извинения, обещая долго не задерживать внимание аудитории. В этом случае эмоциональный контакт не устанавливается.

Установление контакта с аудиторией. Контакт - это общность психического состояния оратора и аудитории, это взаимопонимание между выступающим и слушателями.

Главное условие установления контакта - желание общаться со слушателями и уверенность в том, что это получится.

Существует несколько видов контакта:

- **Личностный контакт.** Основное условие здесь - доброжелательное, уважительное отношение к слушателям, вызывающее, как правило, ответные чувства. В случае, если общение с аудиторией происходит в неудачное время (напр., в конце рабочего дня) или после из ряда вон выходящего события, которое расстроило или возбудило людей, может возникнуть *барьер отрицательных эмоций.* Такие особенности необходимо узнать и учесть заранее.
- **Эмоциональный контакт** - оратор и слушатели время выступления должны испытывать сходные чувства. Способ установления эмоционального контакта - обращение к чувствам, владеющими слушателями в начале выступления. Например, посвятить несколько слов происшедшему событию, которое владеет чувствами слушателей, или поднять настроение, рассказав забавную историю. Переходить к теме выступления следует после того, как настроение слушателей позволит им воспринимать информацию и их внимание будет обращено к вам.
- **Познавательный контакт** - интеллектуальное сопереживание (совместная мыслительная деятельность оратора и аудитории). Интеллектуальное взаимодействие может возникнуть только при

познавательном контакте. Важнейшее условие возникновения познавательного контакта - интерес к теме выступления. Интерес неизменно вызывает внимание и тем самым - контакт с оратором. Если изначально интерес отсутствует, его необходимо пробудить во вступительной части выступления.

Признаки, по которым можно судить об установлении контакта: *выражение лиц слушателей, позы, реплики, вопросы.*

Приемы:

1. "когда я шел (ехал) к вам сюда..."; сам факт приближенности по времени вызывает интерес, заставляет прислушаться.

2. "что я сейчас чувствую". Сказать о своих чувствах, чтобы вызвать чувства аудитории. Это самый сложный и самый сильный прием.

5. Рассказать "карту маршрута" - что будет происходить во время вашего выступления.

Захват аудитории

6. **Свой-чужой**. Информация, предложенная "своим" - принимается, информация, предложенная "чужим" оратором - отвергается. Здесь работает атавизм: **чужой - опасен**, от него надо защищаться.

Если аудитория видит в ораторе чужого, начинает работать инстинкт самосохранения и все, что сказано, будет воспринято в штыки. Как этот барьер снять?

Как показать аудитории, что вы - свой? Свой - это тот, с кем вас что-либо объединяет. Когда нам нужна помощь, мы ищем не лучшего специалиста, а «своего» ("у тебя есть свой стоматолог?").

Кто не вызывает у нас напряжения?

1. Тот, кто внешне похож на нас (выглядит как мы) - 60%

2.Тот, кто говорит на понятном нам языке - 30 %

3. Тот, кто говорит понятные нам вещи (Спросим у капитана на корабле - где туалет?...) - 10%.

Приемы:

1. Обращение: Товарищи! коллеги, земляки, братья и сестры, дорогие друзья и пр. Сравнить: Ув. слушатели, аудитория, собравшиеся и т.д. **Важно не переиграть**! Иначе возникнет обратный эффект.

2. Комплимент (но не лесть!).

Правила:

- комплимент должен быть кратким;
- не должен быть двусмысленным. Любая двусмысленность скорее воспримется как отрицательный момент;

- должен быть искренним! Нужно испытывать к аудитории те чувства, о которых вы говорите, думать о ней то, что говорите.

Как сконструировать комплимент: тот факт, который действительно характеризует аудиторию, нужно СЛЕГКА преувеличить.

Как этого достичь:
1. используйте превосходные степени: очень, прекрасно, потрясающе и др.
2. используйте сравнение (вы красивы как..., вы сегодня представительны как на заседании правительства);
3. говорить обычными словами и с помощью интонации создать комплимент.
4. если аудитория очень серьезная, то можно сделать комплимент не им, а вещам, к которым они имеют отношение: их работе, залу, в котором они сидят, их городу и пр.

7. Вы-подход. Направить вектор внимания на интересы аудитории. "Им будет интересно, важно, нужно и др."