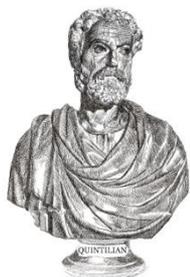


## Технологии эффективной коммуникации. Начало выступления.

CAPTATIO BENEVOLENTIAE – термин риторической теории, в переводе с латыни – снискание расположения.



Марк Фаби Квинтилиан (римский ритор, автор «Наставлений оратору» – самого полного учебника ораторского искусства, дошедшего до нас от античности) говорил, что «задача вступительной части речи будет достигнута, если мы сделаем слушателя благорасположенным, внимательным, восприимчивым».

### В ЭТОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ:

- Почему важно сразу увлечь слушателей.
- Что нужно говорить во вступлении.
- Варианты начала публичного выступления.

### МОДЕЛЬ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЧИ

**Вступление** –  
это взлет.

**Оратор** –  
пилот.



**Слушатели** –  
пассажиры.

**Выступление**  
– полет.

**вашим пассажирам требуется такой взлет,  
который сделает гладким весь полет**

то, как вы подадите вступление, будет влиять на степень доверия к вам слушателей и определит их отношение ко всей остальной вашей речи.

### ФУНКЦИИ ВСТУПЛЕНИЯ

Древнейшие учителя риторики говорили своим ученикам о трех функциях вступления. Вступление должно:

1. привлекать внимание;
2. создавать между оратором и слушателями чувство взаимного доверия и симпатии;
3. давать аудитории основания, чтобы выслушать оратора.

## КТО, ЧТО, КОГДА, ГДЕ, ПОЧЕМУ, КАК

Как правило, уже в первые минуты вашего выступления у слушателей возникает ряд вопросов. Не факт, что они появятся, но будьте готовы ответить на них.

**КТО** вы? – есть ли у вас определенный опыт или квалификация.

**ЧТО** является предметом вашего выступления?

**КОГДА** вы закончите выступать?

**ГДЕ** середина и конец данного выступления? – есть ли у него определенная структура.

**ПОЧЕМУ** вас должны слушать? – т.е., чем ваша речь полезна для аудитории.

**КАК** вы собираетесь сделать свое выступление интересным?

### ЛАЙФХАК

если:

- аудитории требуется некая информация, чтобы понять, о чем вы будете говорить, изложите ее во вступлении.
- ваша речь потеряет смысл без знания определенного термина или факта, объясните их слушателям.
- вы не хотите касаться некой темы или вопроса – особенно, если аудитория ожидает этого от вас, объясните почему.

## КАК НАЧАТЬ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Каждый опытный спикер имеет в своем арсенале личный оригинальный рецепт того, как начать выступление и что гарантирует успех вступительной части. И каждый из них, наверняка, будет прав. А то, что может объединять эти рекомендации, так это одно – начало выступления должно **соответствовать вашему собственному стилю и настроению.**

### ЛАЙФХАК

- установите теплые взаимоотношения с аудиторией.
- передайте им свой энтузиазм, заинтересованность и энергию.
- будьте естественны и не пытайтесь подражать кому-либо.

В зависимости от ситуации, можно начать так:

- если вас представляет ведущий мероприятия, то, выйдя на сцену, в первую очередь **благодарите ведущего**, затем **окиньте взглядом весь зал** и только потом **приступайте к произнесению речи**;
- если вас никто не объявляет, то, выйдя к слушателям, **окиньте взглядом весь зал** и только потом **приступайте к произнесению речи.**

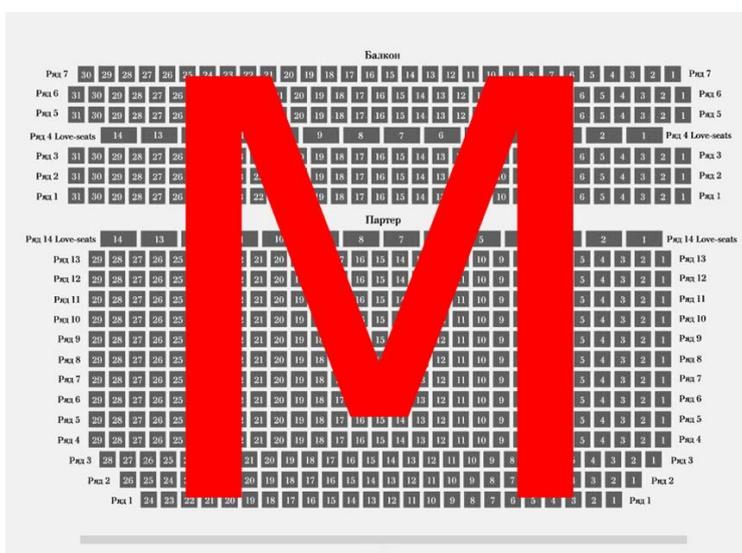
**Внимание!** И в первом и во втором случае **окиньте взглядом весь зал.**

## **ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ = ДИАЛОГ С АУДИТОРИЕЙ**

Посмотрите в глаза каждому! сидящему в зале, это не займет много времени, но **поможет установить отношения** с аудиторией. И только после этого произносите первое предложение.

### **ЛАЙФХАК**

проведите взглядом по залу, «рисую» глазами букву «М», и у каждого сидящего в зале создается впечатление, что вы смотрите именно на него!



## **ПЕРВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ – САМОЕ ВАЖНОЕ**

**Если вы начинаете свое выступление словами:**

Дорогие друзья...  
и т.п.



это выглядит как копирование того, что мы часто слышим и видим с экрана телевизора.

**Если вы говорите:**

Для меня огромная честь выступать перед вами...



поясните почему, иначе ваши слова будут звучать как шаблонное вступление.

## Если Вы начинаете свое выступление стандартными фразами:

Доброе утро...		есть вероятность, что вы потеряете тех
Как у вас настроение?..	→	слушателей, которые ожидали
Я очень рад предоставленной		услышать от вас нечто более
мне возможности...		увлекательное.

Но какой бы подход вы ни выбрали, **ПОМНИТЕ**, что своим **первым предложением** вы должны склонить всех сидящих в зале, **сосредоточить свое внимание на вас**.

## ПРАВИЛО ШОУ-БИЗНЕСА

### сильное начало, сильный финал и слабая середина

Ваше вступление как раз и должно являться таким сильным и эффектным началом. Заключение же должно стать не менее сильным финалом. Именно эти две части вашего выступления имеют **наибольшее влияние** на то, как запомнится ваша речь.

## В НАЧАЛЕ

**должно быть** отражено все то, что вы знаете об аудитории, о проблемах с которыми приходится сталкиваться вашим слушателям, и о том, что им говорили предыдущие ораторы (либо на этом мероприятии, либо в ходе последнего собрания);

**уместно** краткое описание вашего выступления (перечисление вопросов, которые вы собираетесь рассмотреть и т.п.);

**стоит подробнее** остановиться на событии, к которому проявляют интерес ваши слушатели;

**можно обсудить** с аудиторией какую-нибудь интересную статью, вызвавшую общий интерес.

Если Вы проводите тренинг (семинар, практическое занятие), то **нужно** рассказать о правилах и условиях (когда задавать вопросы, когда будут перерывы, что можно, а что не желательно делать во время тренинга и т.п.).

## ЛАЙФХАК

- не признавайтесь в том, что вы не готовы.
- старайтесь не говорить о том, что вы выступали с подобной речью уже миллион раз перед другими людьми.
- избегайте признаний в том, что речь вам написал другой человек.
- не извиняйтесь сразу, как откроете рот.
- не используйте «черный» юмор.

## «МОСТИК»

Продумайте логическую связь («мостик») между темой вашего выступления и каким-либо интересным событием. И тогда вам **будет легко** подобрать **эффектные и эффективные** вводные предложения.

### Варианты начала публичного выступления:

- цитаты известных людей.
- риторические вопросы.
- разного рода истории.
- поразительные данные статистики.
- впечатляющие факты.
- памятные события разных лет.
- события, произошедшие в этот день.
- провоцирование аудитории.
- демонстрация знаний о публике.
- демонстрация общих интересов с аудиторией.
- подчеркивание важности момента.
- упоминание обстоятельств выступления.
- связь вашего выступления с предыдущими.

Вариантов построения вводной части выступления множество. Вы можете использовать предложенные, а также попробовать создать собственное, уникальное выступление, которое вызывает **искренний интерес слушателей**.

Главное помнить, что готовить и делать свое выступление **НУЖНО** для слушателей, а не для себя!



Дмитрий Сенников

преподаватель кафедры  
андрагогики ИПКиП БГПУ

© Д. Сенников