

СПИСАНИЕ

ОТ

**МЛАД
ОРАТОР**





СПИСАНИЕ
ГОДИШЕН БР. 3

ОТ

МЛАД
ОРАТОР



СЪДЪРЖАНИЕ:

- 1.Провокация (от стр.2 до стр.7)
- 2.Качества на оратора
(от стр.8 до стр.14)
- 3.Как да привлечем вниманието?
(от стр.15 до стр.18)
- 4.Ораторите в България и Европа
(от стр.19 до стр.25)
- 5.Как влияят думите?
(от стр.26 до стр.32)
- 6.Ораторството в медиите
(от стр.33 до стр.36)
- 7.Как да предизвикаме себе си?
(от стр.37 до стр.40)
- 8.Емоцията срещу логиката-кое
печели публиката? (от стр. 41 до стр.44)

АВТОРИ:

АЛЕЙНА АХМЕД

АННА-СОФИЯ ГЕОРГИЕВА

БОЯНА БАЛАБАНОВА

ГЕРГАНА ГЕОРГИЕВА

ИСКРЕН СТАЙКОВ

КРИСТО ХРИСТОВ

МОНИКА РУСЕВА

ХРИСТИЯН ВЕЛЧЕВ

ВЪВЕДЕНИЕ ОТ КЛУБ “МЛАД ОРАТОР”

В това издание на клуб „Млад оратор“ ще разгледаме основни аспекти на ораторството – как провокацията привлича вниманието, какви качества изграждат добрия оратор и кои са най-ефективните начини за задържане на интереса на публиката. Ще обърнем внимание и на ораторството в България и Европа, както и на влиянието на думите, речта в медиите и как да предизвикаме себе си, разкривайки как силата на изказа може да вдъхновява, убеждава и променя мнения.

ПРОВОКАЦИЯ

Джордж Оруел е писател, който използва литературата не само за да разказва истории, но и за да накара хората да се замислят. В своите произведения той поставя важни въпроси за властта, истината и влиянието на думите върху обществото.




Една от най-известните му книги е „Фермата на животните“. Макар да изглежда като проста история за животни, тя носи силно послание за това как хората могат да бъдат повлияни чрез езика.



В началото животните се обединяват около идеята за свобода и равенство, но с времето някои от тях получават повече власт и започват да променят правилата. Така книгата показва колко силно влияние имат думите.





В ораторството съществува
понятието провокация –
начин говорещият да
предизвика силна реакция и да
накара публиката да мисли по-
задълбочено. Точно такъв
ефект има и творбата на
Оруел, която кара читателя
да се запита дали властта
винаги е справедлива и дали
хората не вярват твърде
лесно на красиви обещания.

Чрез лозунги, повторения и обещания лидерите във фермата убеждават останалите, че решенията им са правилни. Това показва, че езикът може да бъде както средство за вдъхновение, така и инструмент за манипулация.

„Фермата на животните“ остава актуална и днес, защото ни напомня, че думите имат огромна сила. Те могат да вдъхновяват, но и да контролират. Затова е важно хората да мислят критично и да търсят истината зад думите.



КАЧЕСТВА НА ОРАТОРА

Ораторството е едно от най-старите и значими умения, което човек може да притежава. Още от времето на Древна Гърция и Рим умениято да се говори убедително и въздействащо е било силно оценявано. Добрият оратор не е просто човек, който говори пред публика. Той е личност, която умее да влияе и вдъхновява само със словото си.



Едно от най-важните качества, което развиваме чрез ораторското майсторство, е мисловната яснота и логичност. За да може аудиторията да проследи нашата мисъл, ние трябва да можем да я представим по структуриран и логичен начин. Една реч се възприема и запомня значително по-лесно, когато е добре подредена. Липсата на яснота може да доведе до объркване от страна на публиката и загуба на нейното внимание. Именно поради това успешната комуникация зависи много от ясното и последователно изразяване.



Друго важно качество е убедителността. Добрият оратор не само представя идеи и мнения, но и ги подкрепя с аргументи, факти и примери, които правят речта му по-достоверна и убедителна. Според специалисти в областта на реториката човекът е „аргументиращо същество“. Това означава, че по-добре обоснованите речи имат по-голямо въздействие.

Убедителността включва и способността на оратора да въздейства върху мисленето и емоциите на хората. Когато един оратор демонстрира увереност, логично и убедително изказване при представяне на спорна или трудна за възприемане идея, той има по-голям шанс да спечели доверието на публиката.

Още едно качество, което развиваме, е увереността. Без нея дори най-добрите аргументи губят своята сила. Тя не е само ключова част от убедителността, но и от нашето развитие. Увереността се изразява в спокойствие и сигурност при представяне на идеи, независимо от аудиторията или темата. Тя помага на оратора да говори ясно, да контролира изказа си и да се справя по-лесно с напрежението.





Освен вече споменатите качества добрият оратор притежава и редица други черти, които засилват въздействието му. Емпатията му помага да усети настроенята на публиката и да бъде по-адаптивен. Харизмата прави присъствието на говорещия по-привличащо и запомнящо се. Творческото мислене позволява на оратора да представи идеите си по интересен и оригинален начин, което помага при задържането на вниманието и прави речта по-въздействаща.





Не по-малко важно качество, което развиваме, е адаптивността. Добрият презентатор познава своята публика и може да прецени кой стил, тон и примери да използва, за да бъде презентацията наистина интересна и въздействаща. Това качество също така помага и речта да бъде по-лесно възприета и да остави положително впечатление. Адаптивността показва, че говорещият е съобразителен и внимателен към хората, с които общува.

Искреността е друго ключово качество на оратора. Когато човек говори пред аудитория, той е поставен в ситуация, в която думите му влияят на други хора. Това развива уменията да бъде открит и честен, защото по този начин той печели доверието на публиката и създава връзка с нея.

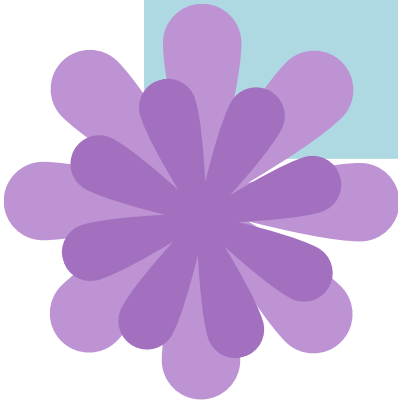
КАК ДА ПРИВЛЕЧЕМ ВНИМАНИЕТО?



Един успешен оратор знае, че е важно не само да повлияе чрез речта си, но и да успее да привлече вниманието на публиката, да използва методи, съобразени с нея. Сега ще ви издам тези методи, за да станете успешни оратори и презентатори.



Първият метод е да започнете с неочаквано действие. Понеже, когато счупите шаблона , и нарушите очакванията на публиката, тя вече не само ви чува, а ви слуша. Може да бъде нещо малко, като например да мълчите около 3 секунди преди да започнете да презентирате или целенасочено да изпуснете нещо.








Вторият метод е движението. Когато презентирате статично и не използвате ръцете си, публиката много бързо се отегчава. Именно заради това е нужно да се движите и да използвате ръцете си в презентацията, за да спечелите публиката, трябва не само да разказвате, но и да показвате.

Третият метод е да включите публиката. Интеракцията с публиката я събужда и провокира мисъл по темата. Отговорите могат да бъдат чрез дигане на ръка или подаване на предмет. По този начин хората вече не виждат презентацията от страни, а стават участници.


Четвъртият и последен метод е да разсмеете публиката. Използвайте хумор в мярка и със сигурност ще привлечете вниманието.




ОРАТОРИТЕ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПА




Почти всички оратори, родени в последните 150 години, се занимават с политика. В модерния свят това е трибуната, от която те могат да достигнат до възможно най-много слушатели. Ето няколко примера от Европа и у нас.





Стефан Стамболов (1854–1895 г.)
– един от най-дискутираните
хора в модерната българска
история. В пламенните си речи
той винаги защитава
интересите на България. Най-
известната му реч е тази,
която произнася след
Берлинския конгрес през юли
1878 година.



Александър Стамболийски (1879–1923 г.) –
без съмнение една от най-
противоречивите фигури в българската
следосвобожденска история. В
изказванията си той защитава
интересите на земеделците и заема силна
антивоенна позиция.



21

Никола Петков (1893–1947 г.) – забравен герой от българската политика, един от последните в парламента, които се борят срещу комунистическите идеи. Макар първоначално да е част от Отечествения фронт, през лятото на 1945 година той става лидер на опозицията до ареста си на 5 юни 1947 година. В късните си речи защитава демокрацията и се противопоставя на режима.

Шарл дьо Гол (1890–1970 г.) – символ на френската съпротива през Втората световна война. В речта си от 18 юни 1940 година той използва силни изрази, които пробуждат патриотизма у французите. На 25 август 1944 година произнася прочутите думи: „Париж е смутен, Париж е разбит, Париж е измъчен, но Париж е освободен!“, по случай освобождението на столицата.

Уинстън Чърчил (1874–1965 г.) – британски държавник, писател и оратор, най-известен с ролята си като лидер на Обединеното кралство по време на Втората световна война. Неговите вдъхновяващи речи и непреклонна решителност повдигат духа на нацията във времена на криза.

Още в първата си реч като министър-председател на 10 май 1940 година той изтъква идеята за война до постигане на победа.

В речта си „за Желязната завеса“ от 5 март 1946 година говори за разделението на Европа на демократически Запад и комунистически Изток.



Нелсън Мандела (1918–2013 г.) – южноафрикански борец срещу апартейда¹ и политически лидер, който става първият чернокож президент на страната. Той е символ на мир, помирение и борба за човешки права в световен мащаб. В речта си в Европейския парламент през юли 1990 година призовава за бързо прекратяване на системата на апартейд и за помирение.

Апартейд – официална държавна политика на расова сегрегация и дискриминация, провеждана в Южноафриканската република (ЮАР) между 1948–1994 година.

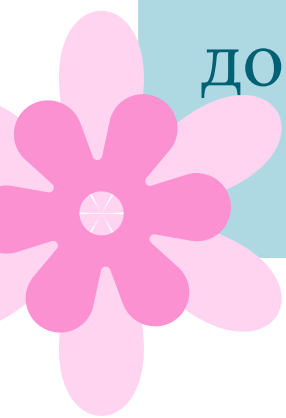
КАК ВЛИЯТ ДУМИТЕ?


Знаете, че в нашето ежедневие е изключително важно да съобразим начина, по който говорим. С помощта на силата на думите можеш да дадеш опора на човек в труден момент и да му вдъхнеш увереност, която да го тласне да преодолее сериозни предизвикателства и да надмине многократно собствените си очаквания.

С думи обаче можеш и да съкрушиш някого, особено ако се намира в труден момент. Не знаейки последиците на думите си, можете да внушите на някого, че не е способен да направи нещо и това напълно да убие искрата за изпълнение и мотивацията на отсрещния човек.

Ако действително вярваш, че някой не може или не е способен, по-добре запази това за себе си. Никои няма нужда да чува подобни думи, а и не забравяй, че дори да си убеден, е възможно да грешиш. Мнения се изразяват, когато бъдат потърсени, и то с такт, особено ако са критични. Затова подхождайте внимателно – там, където е нужно, мълчете, а когато имате повод да похвалите, не се колебайте да го направите открито.

Вътрешният ни разговор също е от голямо значение за изграждането ни като личности. Тези мисли и думи постоянно влияят на това как се виждаме и как възприемаме света. Когато използваме позитивен език, подсилваме увереността и самоуважението си, докато негативните мисли – като самокритика и песимизъм – могат да задълбочат напрежението и да доведат до по-тежки емоционални състояния.





Добрата новина е, че мозъкът ни може да се променя. Когато започнеш съзнателно да използваш по-добри и подкрепящи думи – както към себе си, така и към другите – ти буквално „тренираш“ мозъка си да мисли по различен начин. Така езикът не е просто нещо, с което говорим, а инструмент, който може да ни помогне да се развиваме и да се чувстваме по-добре.





Друго, което е
изключително важно, е
начинът, по който
говорите пред публика или
голяма група от хора.
Преценяйки какво казваш в
дадена ситуация, често
определяш как те
възприемат другите и колко
влияние имаш върху тях.

Хората, които умеят да използват думите си добре, често успяват да водят, да убеждават и да променят мнения. Една добре казана мисъл може да мотивира цяла група, докато една небрежна дума може да разруши нечие самочувствие.

Затова думите са като инструмент на власт – въпросът е как ще ги използваш. Можеш да изграждаш доверие и да вдъхновяваш, или да създаваш страх и съмнение. Изборът винаги е твой.

ОРАТОРСТВОТО В МЕДИИТЕ

Ораторството е
умението да говориш
така, че хората около теб
да те слушат. Един добър
оратор не просто говори,
а знае как да привлече
вниманието към себе си,
как да въздейства на
аудиторията с думите си
и да ги накара да се
замислят.

В днешно време то не се среща само на сцена или пред публика. То е разпространено навсякъде в медиите. Всеки водещ, журналист и участник в дадено предаване е до някаква степен оратор.

За да звучат убедително, интересно и дори забавно, те често използват ораторски умения. Добрият оратор знае как да говори по различни теми според това кой го слуша и гледа.

В медиите ораторството се променя според средата. Например в телевизията всичко трябва да бъде представено по-накратко, по-ясно и по-въздействащо, защото зрителите лесно могат да сменят канала, ако се отегчат.



То се използва и в рекламите или в промотирането на предавания. Често се повтарят изрази като „най-новото“, „само тук“ и други от този тип. Това е така, защото ораторите в медиите смятат, че ако нещо бъде повтаряно отново и отново, аудиторията го запомня и започва да му вярва. Понякога обаче ораторството в медиите може да бъде и подвеждащо. Един добър говорител може да представи нещо обикновено като супер интересно и необичайно. Така една реклама може да представи лош и нискокачествен продукт по добър и убедителен начин. Това е пример за това какво силно влияние има ораторството.

КАК ДА ПРЕДИЗВИКАМЕ СЕБЕ СИ?

Презентирането е важно умение в училище, университета и работата. Много хора се притесняват, когато трябва да говорят пред други. В книгата Talk Like TED авторът Кармайн Гало обяснява как успешните говорители правят своите презентации интересни и запомнящи се.



Първо, важно е да излезем от зоната си на комфорт. Това означава да се упражняваме да говорим пред хора, дори когато се чувстваме несигурни. Колкото повече практикуваме, толкова по-уверени ставаме.

Второ, добрата презентация трябва да разказва история. Хората запомнят истории по-лесно от суха информация. Когато добавим примери, лични преживявания или интересни факти, публиката слуша с по-голям интерес.




Трето, трябва да вярваме в това, което казваме. Ако говорим с ентузиазъм и увереност, аудиторията също ще се вдъхнови.

В заключение, за да се подобрим в презентирането, трябва да се предизвикваме постоянно – да практикуваме, да се учим от грешките си и да се опитваме да правим всяка следваща презентация по-добра.



ЕМОЦИЯТА СРЕЩУ ЛОГИКАТА – КОЕ ПЕЧЕЛИ ПУБЛИКАТА?

Още в античността, назовавания като „Баща на науката“ философ и енциклопедичен учен Аристотел дефинира като основни елементи на реториката нейните три основни стълба – етос, патос и логос, като средства за убеждаване на аудиторията. Етосът е изграждане у публиката на доверие към оратора чрез авторитет, Патосът е въздействието на говорещия над слушателите чрез емоциите и чувствата, а Логосът е убеждаването чрез похватите на логика, чрез факти и разумни аргументи. Чрез тези похвати един истински оратор не просто говори, а влияе, вдъхновява и остава трайна следа в съзнанието на публиката само **СЪС СЛОВОТО СИ.**



За една успешна комуникация с аудиторията или слушателя ни ние трябва да балансираме между емоциите и логиката. Емоцията е насочена към психиката на човека, благодарение на което аудиторията реагира първосигнално. Чрез емоционалните похвати ораторът се свързва с публиката, преодолява защитните бариери на слушателите и ги подтиква да дадат сами отговор на въпроса - „Защо трябва да ме е грижа?“

Благотворителните кампании например, почти винаги използват тъжни истории и образи, които предизвикват съчувствие и карат хората да даряват. Това предизвиква бързи, но обикновено еднократни действия. Също така много политици въздействат на хората в речите си чрез насаждане на страх или вдъхване на надежда, за да имат по-бърз, мобилизиращ ефект върху хората. Силните чувства (страх, гняв, радост, надежда) са тези, които карат хората да се докоснат до предоставената им информация, да се мобилизират и да вземат бързи решения.



Ако емоцията е онзи начален стимул на една първична, субективна реакция, която привлича вниманието, интереса ни, то логиката е котвата, която ни задържа и придава тежест на казаното, като обосновава една трайна реалния и последващо поведение. Емоциите са важни за връзката ни с публиката, но не са достатъчни, като са една първа стъпка към изграждането на доверие. Аудиторията ни се нуждае от факти, доказателства и последователност, за да оправдае рационално своя последващ нашата убедителност избор. Без логическа основа, която да обоснове определени изводи, решения, последващо поведение, емоционалното ни послание може да бъде възприето като един опит за манипулация. Както вече казахме, логиката е тази, която печели доверието и устойчивостта на възприятието. В научните среди решенията се базират на доказателства, изследвания и данни, а не на чувства.



В крайна сметка кое е това, което печели публиката? Отговорът не е толкова елементарен. Защото емоцията и логиката не са в противоборство, а в състояние на взаимовръзка, в едно своеобразно партньорство. Емоцията отваря вратата на стаята, образно казано, но логиката е тази, която кара публиката да остане при нас. В краткосрочен план и когато целта е бърза реакция или масова популярност, емоцията често доминира. Но в дългосрочен план, когато става дума за изграждане на доверие, авторитет и устойчиво влияние, печели балансът между двете. Например в TED лекциите често започват с лична емоционална история, като след това преминават към задълбочено изследване на казуса, чрез представяне на данни, факти, и анализа им. Добрият оратор умее да съчетава логиката и емоцията за да спечели публиката.

В заключение, ораторството не е просто умение, а средство за въздействие и свързване с хората. Чрез осъзнатото използване на думи, увереното присъствие и умението да провокираме мисъл, всеки от нас може да развие своя глас и да го използва смислено. Истинската сила на речта се крие не само в това да бъдем чути, а в това да бъдем разбрани и да вдъхновяваме промяна.

ИЗТОЧНИЦИ:

<https://chitanka.info/text/291-1984>

tretavazrast.com

Talk like Ted;

Наръчник от млади оратори за бъдещи презентатори;

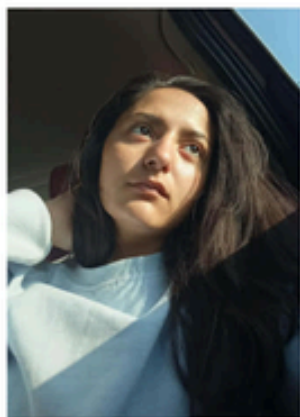
Дан Ариели-Predictably irrational

bulgarianhistory.org

Hera.bgterapia.bg

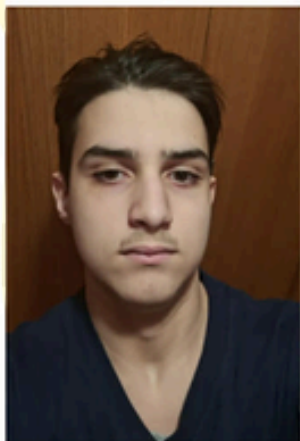
misliasi.comobekti.bg

rhetoric.bg



Гергана Емилова
Георгиева

„Мечтите се
сбъдват с много
труд и подкрепа”



Искрен
Станиславов
Стайков

„Знанието е пътя
до успеха”



Кристо Тонев
Христов

„Който се страхува
да провокира, се
страхува да
мисли.“



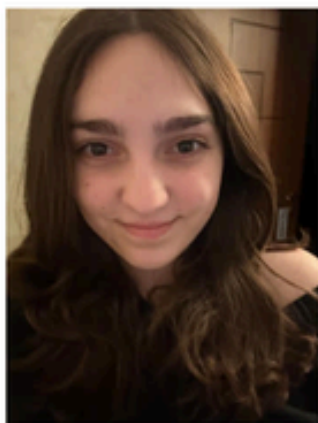
Алейна Рамадан
Ахмед

„Очите не могат
да забравят това,
което сърцето е
видяло“



Бояна Иванова
Балабанова

„Ако не съм аз
кой съм аз“



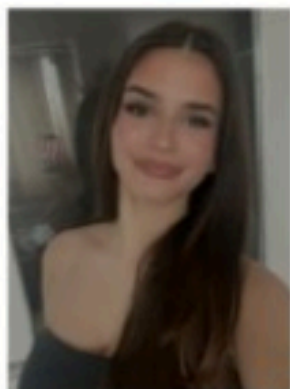
Моника
Димитрова
Русева

„Най-добрите
хора се появяват
неочаквано“



Християн
Валериев Велчев

„Големите идеи
започват с куража
да ги споделим“



Анна - София
Стефанова
Георгиева

„Пътят е по-важен
от целта.“



@mlad_orator



Млад оратор



mladorator.com



mlad.orator

За контакт:

**Здравко Тенев–ръководител на
неформална група “Млад Оратор”**

0885 96 0613

СПИСАНИЕ

ОТ

МЛАД ОРАТОР

