

НАРЪЧНИК ОТ МЛАДИ ОРАТОРИ ЗА БЪДЕЩИ ПРЕЗЕНТАТОРИ



Авторският колектив са младежи от Клуб „Млад оратор” към Международен младежки център-Стара Загора:

- Александър Данчев
- Иван Ангелов
- Иван Иванов
- Ивайло Иванов
- Венилина Авджиева
- Димитър Стоев
- Илина Илиева
- Никола Минчев
- Денис Йорданов

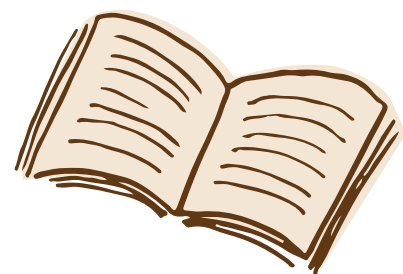
Ръководител на Клуб „Млад оратор”:

- Здравко Тенев - психолог в Международен младежки център - Стара Загора



Настоящият наръчник отразява виждането, опита и практиката на младежите от Клуб „Млад оратор” към Международен младежки център - Стара Загора.

СЪДЪРЖАНИЕ



Въведение

- I. Въведение и експертни мнения | 5
- II. История на „Млад оратор“ | 18
- III. Ораторството като изкуство | 23
- IV. Трите стълба - етос, патос и логос | 26
- V. Самооценъчен тест | 28

Модули на оратори за бъдещи презентатори

- VI. Подготовка и представяне пред публика | 31
- VII. Език на тялото | 39
- VIII. Красиво говорене | 49
- IX. Убедителни, но неверни твърдения | 58
- X. Умението да се чувстваш комфортно в некомфортна среда | 64

Полезни тактики за подготовката на вашата реч

- XI. Правилни и неправилни подходи по време на реч | 73
- XII. Примерни речи и теми за упражнение | 76
- XIII. Заключение | 79
- XIV. Послания от членовете на клуба | 81
- XV. Речник | 87

ВЪВЕДЕНИЕ

„Винаги има по три речи за всяка, която сте произнесли в действителност. Тази, която сте практикували, тази, която сте дали, и тази, която Ви се иска да сте дали.“

Дейл Карнеги

Скъпи читателю,

Този наръчник е написан със сърце и душа (и много капки пот по челото) за онези, които тепърва сега прохождат в ораторството, и за онези, които винаги ще проповядват силата на свободното слово. Ако твоят път към ораторското изкуство все още не е открит, то, с малко усилие да прочетеш това сравнително кратко четиво, ще се потопиш дълбоко в тази материя. Макар скромен, този наръчник ще ти помогне да си отговориш на множество въпроси, най-честият от които е: „Къде да си сложа ръцете?!“...

О, да! Дори най-добрите оратори в човешката история, като великия Демостен например, са изпитвали затруднения като това, а са имали и моменти, в които са чувствали езика си завързан като корабно въже. Тяхната амбиция за развиване на ораторските умения обаче води до това да ги наричаме най-великите оратори и да се учим от тях.

В наръчника е описано подробно как сме разработвали нашите модули и как сме успявали да бъдем атрактивни за младежката си аудиторията.

Тук ще откриеш пътя и истината към красноречието и умението да владееш публиката. Наръчникът включва набор от индивидуални и групови упражнения, които ще помогнат на всеки начинаещ да се превърне в успешен оратор. Не забравяй, че най-важната част от груповите упражнения е именно тази, в която ще убеждаваш със своята реч останалите - познати или непознати...

Наръчникът ще бъде полезен да се използва както от всеки млад човек, така и от група връстници, които имат нужда да подобрят своите умения в комуникацията.

Затова успех, ораторе, в твоето начинание, където това ценно четиво ще бъде твойт най-верен спътник!



Експертни мнения



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора



Доц. д-р Дончо Донеv

Преподавател в Бургаски свободен университет

Свикнали сме да мислим за комуникацията като за нещо характерно за човека. Всъщност тя е много повече от това наше схващане. Всички живи организми комуникират както помежду си, така и с останалите видове от своето обкръжение. Биологията е щедра на множество примери в тази посока. В света на животните този факт е очевиден, но той е валиден и за света на растенията. Те комуникират с насекомите и ги убеждават да кацнат на техните цветове, когато имат нужда от това. Опрашването при растенията също може да бъде видяно като форма на обмен на информация (комуникация).

Тогава възниква въпросът толкова ли сме различни от останалите живи организми. А отговорът е категорично “ДА”. В определени аспекти ние не можем да избягаме от своята биологична предопределеност (като вид). От друга страна, човекът разполага с определени ресурси, достъпни само за него. Ако всички биологични видове са усвоили определени техники за общуване, човекът развива своите комуникативни умения през целия си живот.

Важно е уточнението, че комуникацията (обменът на информация) е само един от аспектите на общуването.

Други не по-маловажни аспекти са социалната перцепция (как слушателят възприема говорителя) и интеракцията (съвместната дейност). Не на последно място, човекът притежава уникален набор от умения, които му позволяват да се самонаблюдава, да анализира поведението си и целенасочено да се опитва да го променя за по-ефективното постигане на своите цели.

Безспорна изява на тези умения е и настоящото издание. То въплъщава именно този стремеж на младия човек да се усъвършенства и развива. Можем ли да се развиваме без общуване? Нашата социална природа дава отговор на този въпрос и той е съвсем ясен – няма как да стане! Ние черпим от опита на останалите хора и споделяме своя с тях. В стремежа да постигнем своите цели, ние се намираме в ситуация на активно взаимодействие с другите и ако искаме да разберем своето място в общността и да решим как да действаме, ние имаме нужда от останалите хора. В основата на всичко това стои феноменът на общуването. Как би протекло ученето (формално или неформално) без ефективно общуване? От тази гледна точка, уменията ни за общуване могат да бъдат разглеждани като необходимо и задължително условие за нашето развитие като хора, индивиди или професионалисти.

Текстът би бил много полезен за всеки човек. Авторите са надскочили първоначалната си цел да създадат набор от упражнения и техники за говорене пред публика. Те са направили много повече – дали са възможност на читателите сами да идентифицират своите силни и слаби страни в общуването, като са им дали упражнения, с които сами да се опитат да усъвършенстват компетенциите си в тази област. Като опитни оратори, те са спестили безкрайните теоретични концеп-

ции, които биха отегчили всеки съвременен човек. Вместо това са синтезирали своя опит и са се опитали да го предоставят в телеграфен стил – много по-близък и разбираем за младия човек.

Всеки от нас, осъзнато или не, се учи да общува ежедневно. Това е непрестанен процес. Можем да повтаряме едни и същи модели и всеки път да недоумяваме защо останалите хора се държат с нас по определен начин. Също така можем да започнем да работим над собствените си умения за общуване. Изборът е на всеки един от нас.

Впечатляваща е позицията на авторите от клуб „Млад оратор“. Те поставят акцент не върху това как да предизвикат определена реакция у слушателя, която може да бъде възприета като форма на манипулация, а как те самите да направят своите послания по-убедителни за аудиторията, което е безспорно свидетелство за тяхната саморефлексия – задължително условие за усъвършенстване.

Значително са надскочени традиционните и масови схващания. Междудуличностното общуване се разглежда в неговата многоаспектност и мултиизмерност. Това позволява на читателя да открийте вратата на собствените си меки умения и да тръгне по пътя на самоанализа. Всеки, който очаква, че в текста на изданието ще открие техники за подобряване на комуникативните си умения, ще бъде приятно изненадан. Младите оратори съвсем не са се ограничили само в комуникативните компетенции. Те са успели да разгърнат и цяла палитра от упражнения за формиране и развитие на социални и емоционални компетенции. През цялото време светлините на прожекторите са върху оратора, което провокира в значителна степен и саморефлексията у читателя.



Никол Първанова - юрист, експерт в младежкия сектор

Уважаеми читатели,

Комуникацията е основополагащ елемент във всички аспекти на човешките взаимоотношения. Независимо дали става въпрос за лични, или професионални, уменията да се изразяваме ясно и убедително е от ключово значение за изграждане на доверие, разбиране и ефективно сътрудничество.

Наръчникът, който държите в ръцете си, представлява ценен ресурс за всеки, който желае да работи над себе си и да овладее изкуството на ораторството.

В качеството си на жури на последните два шампионата по презентирание - 2023 и 2024 година, организирани между множество от младежките центрове из страната, мога да потвърдя, че този наръчник съчетава в себе си не само теоретични знания, но и практически насоки и упражнения, които са от съществено значение за развитието на успешни ораторски умения. Всеки велик оратор започва от първата си реч, от първото предизвикателство да изрази мислите си ясно и въздействащо. Наръчникът е проектиран да бъде ваш верен

спътник в тази мисия, предоставяйки ви необходимите инструменти и напътствия, за да продължите напред в личностното си развитие.

Препоръчвам на всеки читател да отдели нужното внимание на всяка глава и раздел от наръчника. Възприемането и прилагането на тези техники на практика ще ти позволят да се откриеш като уверен и убедителен говорител, който оставя трайно впечатление върху всяка аудитория. Овладяването на изкуството на комуникацията изисква постоянство и ангажираност.

Не подценявай силата на думите и въздействието, което те могат да имат върху другите. Наръчникът, който държите в ръцете си, е не просто сборник с теории и упражнения, а ключ към отключването на вашия потенциал като оратор и лидер. Използвайте го с отдаденост и ще откриете нови възможности за развитие както в личен, така и в професионален план.

Заявявам препоръката си към всеки читател да отдели време и внимание на всяка глава и раздел.

С уважение и най-добри пожелания за успех,
Никол Първанова





Здравко Тенев - психолог и ръководител на клуб в
„Млад оратор“ ММЦ - Стара Загора

Комуникацията има различни измерения. Използва се, за да се обменят различни мисли, емоции, чувства и импулси. Затова е полезно да улесним комуникацията и презентирането пред аудитория. За тази цел трябва да работим с нашите впечатления и да имаме пространство, в което да ги изразим.

Използвайки стратегиите за различно общуване или учене, можем да се адаптираме в различни социални ситуации, за да общуваме или да презентираме по ефективен начин нашите убеждения и нагласи.

Препоръки за общуването:

- Да говориш не означава, че те слушат;
- Да те слушат не означава, че те разбират;
- Да те разбират не означава, че са съгласни;
- Да са съгласни не означава, че ще запомнят;
- Да го запомнят не означава, че ще го приложат;
- Може и да го приложат, но дали ще бъде постоянно?

Нашите малки стратегии за общуване ги обмисляме или реагираме автоматично, защото културата така ни е наложила. Умението да се учим да общуваме или да презентираме е, за да провокираме собствените си мисли и емоции дори и в среда, която не е най-благоприятната за нас. Постигането на увереност и сигурност се изгражда, когато учим чрез преживявания и вдъхновения от някои модели, които харесваме, за да можем да генерираме спокойствие и чувство за комфорт в средата.

Аудиторията, пред която ще представяш своите теми, невинаги ще те хареса и невинаги ще се придържа към твоите очаквания. Това не означава да се откажеш от това да се развиваш или да не работиш в презентационната и комуникационната си визия.

Младите хора от Международен младежки център, град Стара Загора са усвоили знания и умения в ораторското изкуство. Затова, с мои малки препоръки, изготвиха наръчник, с който различните поколения могат да учат и преживяват.

Този наръчник има различни приложения в презентирането и ораторството, които можете да научите от младежи, преминали през обучение чрез преживяване. В него ще видите различни упражнения и разписано съдържание, с което можете да си помогнете занапред.



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Младежите от клуб „Млад оратор“ предоставят отлична насока в презентирането. Това умение е едно от най-големите богатства в сферата на комуникативните способности.

От наръчника може да научите:

- Как да сте уверени в себе си по време на всяко общуване - при публични речи, дебати и др.;
- Умението да отговаряте уверено на въпросите на аудиторията;
- Умението да говорите дълго и непрекъснато по всяка тема;
- Умението точно да изразявате своите мисли и да ги построявате в ясна последователност;
- Методи за привличане вниманието на слушателите;
- Методи за подобряване и развитие на паметта;
- Яркост и енергичност в изказванията;
- Интонационна изразителност;
- Умението да управлявате аудиторията;
- Умението ефективно да убеждавате и преодолявате възраженията;
- Методи за увеличаване на активния речников запас;
- Възможност за използване на различни техники на речта.

Следвайте стъпките в наръчника и ще имате възможността да допълните своя запас от умения!





Бояна Радева

Старши експерт по обществени науки, гражданско образование и религия, Регионално управление на образованието – Стара Загора

Днес обществото ни има нужда от млади хора с лидерски потенциал, които сътворяват смислени възможности и водят с примера си свои връстници. Визионери, които дават заряд на нови идеи, за да обогатяват и развиват младежката общност. Инициатори, които вярват, че случващото се зависи от тях и са готови да поемат отговорност. Упорити и решителни герои, които срещат предизвикателства и не се отказват пред тях. Конструктивни в мисленето си създатели, откриващи хоризонти, до които и други достигат. Вярващи в потенциала на останалите да успяват, подкрепящи и споделящи вдъхновители.

Примерите правят съдържанието разбираемо и спомагат за това младежите да го съотнесат към своя собствен, натрупан към този момент опит.

През увлекателни и достъпни дейности е пресъздадено как участниците се впускат в това да прилагат на практика своите компетентности в общуването, понякога дори неусетно развиващи ги.

С тези свои нагласи и поведения авторите на този наръчник за красноречието ни представят изпитаните практики в ораторското изкуство, но най-вече ни напомнят за онова, от което имат нужда младите, да израстват като способни и справящи се хора.

Към ценните насоки за развиване на комуникационните умения са предложени конкретни инструменти и практики, които биха могли да бъдат използвани в разнообразен контекст и адаптирани спрямо нуждите на конкретната група.

Всяка от тези дейности, колкото и на пръв поглед обичайна да изглежда, всъщност предполага от нея да се извлекат важни похвати за едно добро, автентично и въздействащо представяне пред публика.

В съдържателен план някои от тези съвети имат и морална стойност, като по този начин допринасят за цялостното личностно усъвършенстване на младия човек и имат потенциала да се превърнат в устойчива характеристика на неговото мислене и поведение.

Наръчникът оставя убеждението, че развиването на комуникационните умения въздейства върху индивидуалността, като едновременно с това подобрява цялостно общуването, свързването, сближаването с останалите.

Стимулира се опознаването, преоткриват се общите цели и стремежи, раждат се добрите идеи... Слага се началото на формирането на общност. Такава, която е съставена от мислеци, можещи и мотивирани младежи за пример.



История на „Млад оратор“ при ММЦ - Стара Загора

Клуб „Млад оратор“ е създаден по идея на Александър Данчев, Никола Минчев и Иван Ангелов през 2023 г. Те се вдъхновяват и в желанието си да се развиват, създават клуб, в който да споделят този техни стремеж.

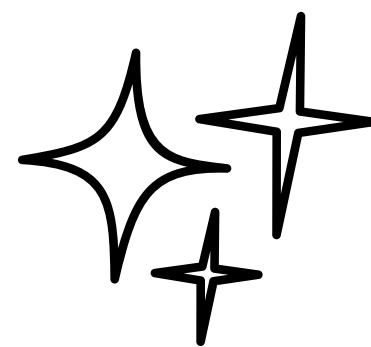
За осъществяване на тази тяхна идея да е с най-голяма помощ се оказва психологът Здравко Тенев от ММЦ - Стара Загора.

Идеята им идва съвсем ненадейно, когато водят дискусия помежду си. Решават да създадат клуба с цел да насърчат младите да излизат и да говорят пред аудитория, да надминават себе си и да разбират повече за ораторското изкуство и сценичното поведение. Въпреки всички трудности, те успяват. Най-голямото предизвикателство за тях беше набирането на хора. Работилниците бяха очевидното решение.

Тогава клуб „Млад оратор“ се превръща в тази невероятна действителност: над 50 младежи от цяла Стара Загора са се включвали в различни дейности на клуба, по-специално в така популярните работилници за усъвършенстване на ораторското изкуство, като членовете на клуба към днешна дата наброяват над 20 амбицирани млади граждани. Освен това младежи от цяла област Стара Загора са присъствали на дейности на клуба, като също такива от различни точки на страната са проявили интерес към дейността на клуба и са споделяли надеждите си нашата дейност да излезе извън ММЦ - Стара Загора и да се разпространи из цялата страна.

Една от следващите стъпки на клуб „Млад оратор“ бе да създаде именно този наръчник, който да задоволи интереса на младите към ораторското изкуство и да ги съпровожда в първите им стъпки от развитието им като оратори.

В този наръчник е съхранена работата на много от членовете на клуба: Александър Данчев, Иван Ангелов, Никола Минчев, Иван Иванов, Илина Илиева, Димитър Стоев, Ивайло Иванов, Ивайло Христов и Венилина Авджиева. Това четиво събира множество емоции и преживявания, предавайки натрупания ораторски опит на тези, чиито път едва сега започва...





Презентиране пред публика



Тук един от младежите трябваше да
представи своята тема в седнало положение,
без да се движи

Работилниците на „Млад оратор“

Първите ателиета се проведоха през месец януари 2024 г. и получиха добри отзиви. Те включваха обучителни модули, свързани с вербална, невербална и паравербална комуникация.



Оттогава всяко изминало ателие се представя все по-добре и по-добре. Всеки път клубът привлича нови членове, които имат възможността да покажат своите ораторски умения. Клуб „Млад оратор“ придоби популярност именно чрез своите ателиета.



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора



Снимки от работилниците



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Ораторството като изкуство

- Оратор и реторик

Риторика или реторика е умението или способността да се говори убедително пред публика. Понякога като синоними се използват красноречие, ораторско изкуство или ораторство. По правило човек, който преподава, изучава или изследва реториката, се нарича реторик. За да се разграничат от реториците обаче тези, които използват реториката само в изказвания (речи), се въвежда ново понятие – оратор, а неговата дейност наричаме ораторство.

- Началото са софистите

Още в Древна Елада по време на атинската демокрация, с появата на възможността хората да се изказват по битови и житейски теми, се заражда интересът към реториката и ораторското изкуство. Може би първото осмисляне върху силата на езика може да се препише на Емпедокъл, първото пособие на Коракс и ученикът му Тизий. Така към 5 век пр. Хр. странстващи учители наречени софисти започват да разпространяват реториката, като срещу преподаването на своите умения те взимат определена такса. Най-известни от софистите са Протагор, Горгий, Исократ.



Основните причини за появата на софистите са необходимостта от умението да се говори публично, появилата се потребност от по-високо общо, философско, научно и политическо образование, както и появата на съдилища, икономически разцвет и ръст на атинската култура през 5 век пр. Хр. Друга причина за появата и напредъка на ораторството по това време е културата и светогледа на древния грък – красноречието, мотивите и интерпретацията биват възприемани като по-важни, отколкото фактите и обстоятелствата. „Живата“ реч създава много повече емоция и вдъхновение у публиката от сухо представените факти и аргументи.

Ораторството като инструмент за влияние

Осъзнавайки въздействието от реториката, ораторството, речите, публичните говорители в Древна Гърция започват умело да използват изявите си, за да подтикват публиката си към действие или поне към определено мислене. Така с времето приложенията на ораторството се намират навсякъде в нашия свят. Не само в политиката, правото или религиозните съвещания, както е било по време на атинската демокрация, но и в бизнеса, образователната система, медиите и в много други области на човешкото битие ораторството заема основна роля.

А сега, драги читателю, е твой ред да избереш в каква насока ще използваш ораторските си умения и да се запознаеш отблизо с техниките, които ще те извисят далеч и нависоко, както са го постигали и древногръцките оратори.



Трите стълба - етос, патос и логос

В този текст ще научите за три метода, с които трябва да можете да боравите, за да направите вашите твърдения по-убедителни.

Ще започнем с малко информация, чрез която ще разберете какви са тези методи. Това са трите стълба, на които се гради цялата наука, наречена реторика.

Според Аристотел, етосът, патосът и логосът са трите главни метода за убеждаване. Именно тези „Три метода за убеждаване“ са модел за ефективна комуникация от страна на презентатора или писателя към аудиторията.

1. Етосът е качествата и характера на презентатора - неговата изява, харизма, облекло, убедителност и достоверност. Това всичко определя начина ,по който публиката възприема представящия. Примери за оратори, използващи етос, са Мартин Лутър Кинг, Уинстън Чърчил, както повечето политици и активисти.

2. Патосът съответства на публиката - чувствата и емоциите, с които презентаторът повлиява на публиката. Един оратор, който използва патоса, набляга на креативността и въображението. Интеракцията, въпросите, упражненията с публиката също спадат към патоса. Примери за оратори, използващи патос, са Уилям Шекспир, Ейбрахам Линкълн, както и писателите и продуцентите.

3. Логосът е научната част от презентацията. Факти, данни, аргументация, термини и логическите разсъждения са използвани, за да убедят публиката от ораторите използващи Логос. Логосът използва статистики, доказателства и свидетелства, за да установи аргументи и да изгради логика. Ако ние не използваме доказателства и аргументи, ние няма да се различаваме с грътските софисти, а това е нещо, което не желаем. Примери за оратори, използващи логос, са анализаторите, репортерите и политиците.

Етосът, патосът и логосът могат да се срещнат навсякъде, където хората презентират с цел да убеждават. И трите метода имат много важна роля в представянето на всеки оратор и точно затова е важно да се научим да ги прилагаме.



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Форма за саморефлексия



Твърдение	Да	Не
Когато презентирам, ръцете ми треперят.		
Говоря тихо, защото се притеснявам.		
Когато говоря, се движа бързо.		
Когато говоря, гласът ми често трепери.		
Имам паразитни движения.		
Понякога се налага да повишавам тон, без да се съобразявам с публиката.		
Говоря бързо.		
Упражнявам гласа си.		
Често използвам паразитни думи или изрази.		
Често, докато говоря, заемам стойка „ф“.		
Често имам предмет в ръцете си.		

Форма за саморефлексия

Твърдение	Да	Не
Налага се да говоря силно, без да има смисъл.		
Понякога говоря диалектно.		
Презентирам седнал.		
Записвал съм си гласа.		
Чета книги.		
Често използвам обидни думи.		
Използвам жаргони.		
Когато говоря, гледам хората в очите.		

Разработен от младите оратори

Идеята на саморефлексията е да разбереш на какво ниво са твоите ораторски умения и какво още може да подобриш. За да попълниш теста, постави тикче в оставеното място под колонката „да” или „не”, спрямо това, което е вярно за теб.

„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Модули на оратори за бъдещи презентатори



Модул първи

Подготовка и представяне пред публика



„Ако се провалите в подготовката, се гответе да се провалите.“

Бенджамин Франклин

Когато имаме възможност да подготвим залата, в която ще презентираме, да настроим своята техника, да заредим нашата презентация и т.н., всичко ще бъде добре и именно затова казваме, че „предварителната подготовка предотвратява провала“.

Първото впечатление е само след 7 секунди - първите 10 думи, усмивката, външният вид, езикът на тялото и зрителният контакт биват забелязани, защото публиката ни наблюдава и ние сме диригентът на нашето представяне, който трябва да управлява хората и емоциите им.

Подготовка на презентатора

1.1. Умения за креативност и изобретателност на презентатора:

- четивни способности;
- добро познаване на темата на презентацията;
- умения за подготовка на презентацията;
- умение да работи с различни компютърни програми за подготовка на презентациите.



1.2. Качества и умения на успешния презентатор:

- увереност;
- ясно излага темата;
- формулира логично мислите си;
- говори интересно;
- презентира емоционално, способен да „зарази“ с емоциите си публиката;
- поддържа зрителен контакт с аудиторията;
- притежава чувство за хумор;
- умее да контактува с аудиторията;
- придържа се към изисквания регламент (час на започване/приключване на презентацията).

1.3. Грешки на начинаещия презентатор:

- извинения в началото на презентацията;
- неподготвеност;
- недостатъчно добра преценка на аудиторията;
- неуместно използване на нагледни материали (снимки, изображения, музика);
- неумение за използване на техниката (мултимедия, лаптоп, колони и т.н.);
- лоша чуваемост;
- бързане;
- не се вмести във времевите рамки;
- отклонява се от обявената тема;
- липса на нова информация;
- използване на жаргон;
- самореклама;
- липса на изразителност.

Упражнения при подготовка и представяне по време на презентирание като тренингов модул

Целта на този модул е да запознаете участниците с подготовката на презентаторското поведение и правоговор.

1.1. Игра „Аз съм ти”

- Необходими материали: Няма.
- Условия: Упражнението е подходящо за първоначално запознаване между участниците на новосформирана група.
- Указания: Участниците сядат близо един до друг в кръг. Ролевата ситуация започва като един от тях се представя с име (може име и фамилия), родно място, настоящо занимание/ професия, хоби. Може да се импровизира, като се внимава с обема на представяната информация от първия участник. След като първият участник се представи, продължава стоящият от неговата дясна страна, като той трябва да повтори възможно най-точно това, което първият участник е споделил с групата за себе си. След като го възпроизведе, следва да представи същата информация за себе си. Така всеки участник представя освен себе си и стоящия от неговата лява страна. След като всички от групата се изредят, може да се направи кратка рефлексия за това какво е било усещането да се представиш за някого друг.

1.2. Упражнение за енергия

- Раздвижване „Дъжд“

В тази игра всички участници са застанали в кръг и симулират звука от буря или дъжд.

Първоначално звукът от „дъжда“ е с търкане на ръцете една в друга,

после леко тропане, после пляскане по краката и накрая комбинирано пляскане по бедрата с ръце и тропане с краката по земята. Това упражнение разчупва бариерите на участниците в групата.



- Групово упражнение

Хората се разделят на малки групи и всяка общност трябва да изработи продукт и после да го представи.

Може да се представи реклама, кауза, младежка инициатива или обществено значима тема. Групите трябва да ги презентират и по-късно обучителят прави рефлексия на останалите участници, т.е. какво да се подобри в техните презентации. Упражнението има за цел е да се научат да презентират пред публика.

- Разказване на приказки

Разделят се по двама човека и се подготвят за 10 мин, а после разказват приказки пред групата. Модераторът дава информацията чрез готови карти, които всяка група ще си прочете. След представянето на всяка група е добре да се прави

рефлексия какво да се подобри в презентирането. Целта на това упражнение е участващите да се научат да бъдат адаптивни и сподобни да презентират в различна среда.

- Ролево упражнение

Групите ще се разместват като световно кафене - седят няколко групи на няколко маси (броят на масите и хората в групите трябва да бъде еднакъв). Групите разписват своите идеи на флипчарт (бял лист) и след предварително зададено време се сменят с друга група, като следващите участници трябва да допълнят към белия лист своите идеи. Тази цикличност се извършва докато не се изредят всички участници и не се върнат до първата си маса. В тази ролева ситуация водещите имат възможност да открият силните и слабите страни на участниците. Целта на световното кафене е да се завъртят и да оценят подготовката на презентатора, какви са неговите добри и отрицателни качества.

- Правоговор и публична реч за добра артикулация на речта

Упражнението може да се изпълнява в седнало или в право положение. Следи се, когато се работи с една група мускули, останалите да са в покой. Работи се в равномерно темпо, без да се бърза, а когато е нужно, се прави кратка почивка. Повторенията са между 8 и 10 пъти.

- Започва се с веждите – активно се повдигат нагоре и след това се свиват напред.
- Продължава се с клепачите на очите – разтварят се широко и се стискат силно.
- Нос – сбръчква се нагоре и се отпуска, следва разтваряне и събиране на ноздрите.

- Устни – тук вариантите като че ли са най-много. Ето няколко от тях: Със затворена челюст и събрани като за целувка устни се описват кръгове в двете посоки. Устните се движат равномерно, а не на тласъци или малки отсечки. След това се редуват „Усмивка – Целувка“, т.е. последователно разтягане на устните като в усмивка, а след това събиране напред за целувка. Подобно е редуването „Луличка – Прозявка“: събраните устни се издават силно напред, а след това следва широко отваряне на устата надолу.

- Език

Най-простото и ефикасно упражнение е устните да се затворят и да се направи опит да се обходят с език всички местенца в устната кухина. След като е сигурно, че не е пропуснато нищо, се прехапва върха на езика. Това предизвиква слюноотделяне, което помага много, ако устата е пресъхнала.

Подобни на тези, а и още много други упражнения, могат да се намерят в почти всеки учебник по техника на говора. Единствено теоретичното познание не е достатъчно за подобряване на артикулационните умения, нужно е да се промени говорният стереотип, а това става с ежедневна и упорита работа.

След тези упражнения попитайте участниците от какво имат нужда още да се работи за тяхното ораторско ниво.

СКОРОПОГОВОРКИ - те ще Ви помогнат за
развитието на Вашите артикулативни способности

Пет петлета

Янаки Петров

Нели, пели пет петлета върху плета пет куплета.

Лиса слушала зад плета и ги няма пет петлета.

Шипки

Янаки Петров

Шепа шипки в шапка събрах, шипки с шипчета по
тях.

Бодливи шипки щипливи.

Щипливи шипки стипчиви.

Асен Босев

Таткото на Тотко пита.

Казва майката сърдита:

-Тотко топка рита,

Тотко топка рита!

Взима таткото мотика и в ръцете му я тика:

-На играта край, коп-коп-коп, копай!

Асен Босев

Бурен барабан е Боре, бързо Борето бърбори.

Боре, бре, не бърбори, бре бърборенето спри!

Асен Разцветников

Дрозд яде грозд.
Сладък ли ти е, дрозде, грозда?
- Ши-шо, мишо, ши-шо-миш, кой те учи да броиш?
- Жу-мур, жу-мур, же-му-жур, умното джудже
Дандур.

Русо прасе просо пасе.
Паси, прасе опрасено, русо просо некосено!
Русо прасе просо пасе.
Кантар катран тегли, кантар катран тегли, кантар
катран тегли.
С вила се свила не свива, с вила се свила не свива,
с вила се свила не свива.
Петър плет плете, по три пръта преплита.
Плети, Петре, плета, подпри, Петре,
плета, подплети, Петре, плета.

Бръмбар Бръмбаран
Бръмка цял ден „бръм, бръм, бръм“.

Здравка на Здравко здравец и здраве носи,
Здравка на Здравко здравец и здраве носи,
Здравка на Здравко здравец и здраве носи.

Чер човек, черноок човек, чернобрад,
черномустакат - черномустакичестичък.

Модул втори

Език на тялото

„Има два вида оратори: такива, които са нервни, и такива, които са лъжци.“

Марк Туейн

Когато говорим с някого или пред публика, когато се запознаваме с други, когато се посрещаме, първото впечатление винаги е изградено върху външния вид, маниерите, погледа, мимиките, жестовете. За да бъде един оратор успешен, трябва да разбира отлично какво показва с тялото си и да го използва по различен начин, в зависимост от това на каква тема говори, каква позиция изразява по темата или пък каква емоция иска да покаже. Тук говорим за езика на тялото.

1.1. Какво е езикът на тялото?

Езикът на тялото се изразява в жестовете, мимиките, ориентацията и позицията на тялото и главата, погледа, разстоянието между комуникиращите, облеклото и други. Въздействието на езика на тялото върху аудитория по време на разговор или реч е близо 90% към 10%. Това означава, че независимо от това какво говорим, ако боравим отлично с така наречената невербална комуникация, нашата реч ще бъде истински въздействаща. Също така, ако следим постоянно невербалното поведение на другите, ще забележим тяхното емоционално състояние, психологични състояния, отношението към нас и останалите. Т.е. невербалното поведение разкрива психологията на човека. Разбира се, винаги трябва да имаме предвид и възможността за обикновена причина за поведението

на някого, като например, ако потреперваме, докато стоим на едно място, може да сме нервни и притеснени, но може просто да ни е студено; ако говорим високо - това може да е признак на неувереност или пък враждебност, но може да е следствие и от проблеми със слуха; ако присвиваме очи, може да показваме ирония или да преценяваме събеседника, но може и да имаме проблеми със зрението и т.н. Задължително е при тълкуване на невербалното поведение да анализираме и отхвърляме различни възможности, докато остане най-вероятната. За тази цел трябва да следим не само отделни жестове, а т.нар. снопове жестове - комбинация от жестове, мимики и движения, които обикновено са доказателство при тълкуването.

1.2. Жестове

Жестовите се разделят на няколко групи: жестове емблеми, жестове илюстратори, жестове регулатори, жестове за изразяване на емоции, както и жестове адаптатори.

- Жестовите емблеми притежават т.нар. културен характер, което означава, че в различните народи/култури се тълкува по различен начин. Така например в Русия, Южна Италия, Гърция, Западна Африка и в по-голямата част от Латинска Америка вдигнатият нагоре палец има същото значение като средния пръст у нас.
- Жестовите илюстратори описват действия, които ние обясняваме. Ако говорим за топка, която ритаме, то ние с крак показваме самото действие и обрисуваме картината. Така ние илюстрираме това, за което говорим.

- Жестовите регулатори са най-често неосъзнати, довършващи нашата мисъл. Най-типичният пример за жест регулатор е стереотипът за италиански жест - той не описва казаното, но го подчертава. Друг пример е вдигнатият нагоре показалец.
- Жестовите за изразяване на емоции имат т.нар. надкултурен характер, което означава, че във всички държави по света се разбират по един и същ начин, защото те изразяват нашите емоции – треперим, когато ни е страх, или свиваме юмруци, когато се ядосаме.
- Жестовите адаптатори могат да бъдат съзнателни и несъзнателни, като те подчертават сигурността и самочувствието на говорещия. Пример за такъв жест е оправянето на прическата или на някакъв аксесоар като очила, часовник, или пък почесване по главата или носа.

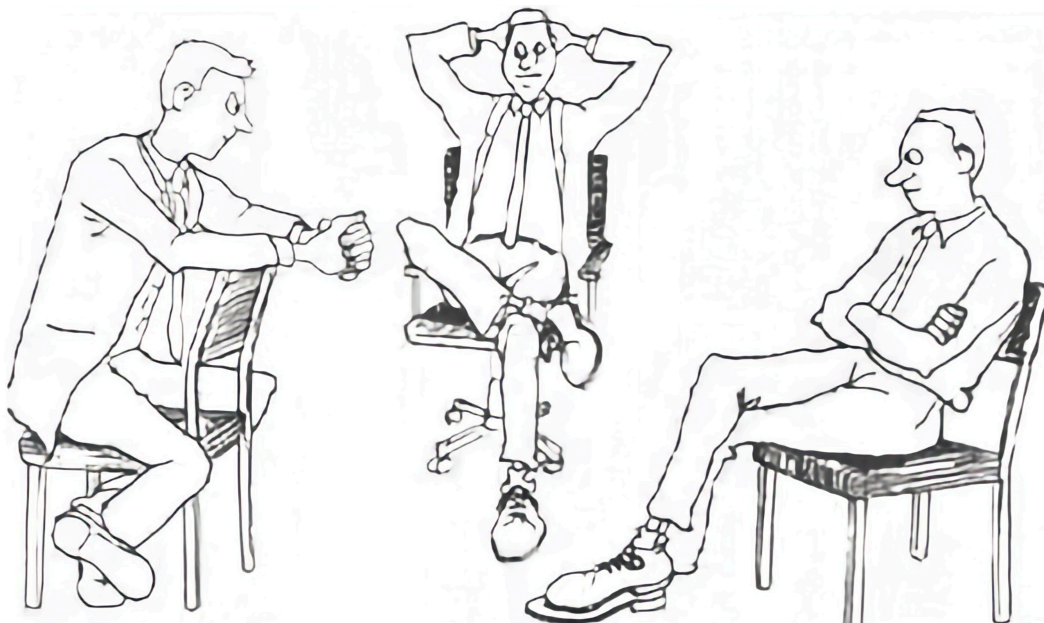
1.3. Ориентация и позиция на тялото и главата

Може би най-важната част от езика на тялото са именно ориентацията и позицията на тялото и главата. Те показват отношението, емоциите, социалното положение, предразсъдъците на един човек, при наличие на такива.

Ориентацията се определя от ъгъла на раменете, главата, таза и краката. Тези ъгли определят зрителното ни поле и съответно контакта ни с другите около нас. Така например няма как да водиш разговор (обикновено) с някого, когато сте гръб в гръб, тъй като зрителният контакт липсва. Освен това друг важен елемент е наклонът на тялото и главата - наведени напред, назад, настрани.

В зависимост от социалното положение човек регулира мускулния си тонус - винаги по-нисшият в разговора е по-напрегнат, неговото тяло изглежда по-тежко и стегнато, докато доминиращият изглежда не отпуснат, но спокоен и лек. В зависимост от разстоянието, на което стоят комуникиращите, се определя типът комуникация - интимна, лична, социална и публична.

Интимната е с най-близките ни хора, най-често съпруг/съпруга, гадже и прочее. Личната дистанция е тази, която държим със семейството и приятелите (около 75 сантиметра).



Социална дистанция държим с нови хора, колеги и далечни познати. Публична дистанция държим в училище (с учителите) или публични места, или институции, където средно разстоянието ни с другите е около 3-4 метра.

На снимката виждаме трима души, които привидно по лицата им са негативно настроени по темата, която дискутират, или пък един към друг. Мъжът вляво е свил и кръстосал краката си отзад, което отваря горната част на тялото му, но заради кръстосването на краката показва нежелание за възприемане на информация от другите. Наведен е напред, с издадени назад рамена, което показва склонност за вербално агресивно отношение, тъй като гърдите му не са издадени напред, а са свити, което показва, че не е готов за физическа саморазправа.



Ъгълът и посоката на раменете и краката му ограничава зрителното поле само до мъжа вдясно.

Мъжът вдясно е кръстосал краката и ръцете си, което показва нежелание за всякакъв контакт с отсрещния. Освен това се е облегнал назад, което увеличава дистанцията с мъжа вляво - така продължава да ограничава контакта си с него. Той също е свил раменете си, което е инстинктивен опит да се защити. Защиатавайки се по всевъзможни начини от мъжа вляво, мъжът вдясно показва доминирането на мъжа вляво над него.

За разлика от мъжете вляво и вдясно обаче, мъжът по средата изглежда привидно спокоен. Това показва и мускулният му тонус, за разлика от другите мъжът по средата изглежда спокоен. Той е облегнат назад, протегнал е ръце зад тила си - доминираща отворена позиция, с която няма какво да крие. Кръстосаните крака тук не са знак за нежелание за разговор - както при погледа, така и при позицията на тялото имаме социален елемент, отразяващ доминантната фигура в разговора. За разлика от другите мъжът по средата е изправил брадичката си, което отново показва доминацията му.

Можеш да се опиташ да анализираш и оценяш по подобен начин истинска ситуация от твоето ежедневие. Това ще ти помогне по-бързо да усвоиш езика на тялото и да го използваш за собствени цели.

1.4. Харизма

Когато чуете фразата „харизматичен човек“, какво си представяте?

- лъчезарен, хубав, комуникативен, умен и т.н.

Харизмата представлява специално качество на водач, който привлича масите и въздейства на хората. Всъщност тя е съвкупност от много фактори, като поддържан външен вид и много добри ораторски умения. Ние подсъзнателно се доверяваме на такива хора, подражаваме им, защото са с отлични лидерски умения, могат да се презентират и изглеждат подобаващо.

Харизмата не може да бъде насилена, защото се усеща. Тя трябва да е натурално развита. Затова е важно да четем и да се образоваме, да се поддържаме, било то чрез спорт или здравословно хранене, да се обличаме адекватно, да упражняваме своите ораторски умения.

Това качество е важно. Работодателите са по-склонни да вземат човек, който е комуникативен и лъчезарен, отколкото неутрален човек, с който трудно ще се работи. Често срещани професии, където харизмата е много важна, са политиците, лекарите, адвокатите.

Когато излезе пред вас добре облечен, вежлив и усмихнат човек, с добър тон, вие автоматично приемате, че този човек е надежден, само по първо впечатление, и е въпрос на време дали той ще оправдае тези ваши очаквания, или ще ги затвърди. Именно заради това харизмата в презентирането е важна, защото истинската топла усмивка и доброто, уважително поведение печели хората, а ние като оратори се целим към това.

Групови упражнения за невербална комуникация

Целта на тази тема е да запознаем участниците с въздействието на езика на тялото и сценичното поведение.

1.1. Упражнение „Представяне без думи”

- Необходими материали: Флипчарт, листове, маркери.
- Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи. Не е подходяща, ако в групата има участници със зрителни увреждания.
- Указания: Ораторът разделя на случаен принцип участниците по двойки. Всеки трябва да се представи пред своя партньор без да говори – само със знаци. За целта разполагат с 6 мин. за невербално представяне (т.е. по 2-3 мин. на човек). След изтичане на времето участниците в двойките споделят (вербално) накратко своите предположения относно това, какво е искал да им каже другият и се доизясняват.
- Цел: Запознаване, опознаване, демонстриране на ефективното общуване между хората.



1.2. Социална ролева ситуация „Говори и слушай”

- Необходими материали: Листчета хартия, химикали, кутия.
- Условия: Ролевата ситуация е подходяща за групи в състав над 12 души.
- Указания: Презентаторът раздава на всички участници по едно листче, на което всеки от тях да напише тема за разговор, която му е интересна и на която може да говори дълго. Листчетата се пускат в кутията. След това участниците се разделят по групи на случаен принцип, като всяка група се състои от по трима участници. Презентаторът минава през всяка група – един участник от група тегли листче с тема. Той трябва да говори в рамките на 3 минути пред останалите двама в групата по изтеглената тема, независимо каква е тя. Другите двама участници са пасивни слушатели - нямат право да коментират, докато първият говори (в рамките на 3 мин.). След като изтече времето, презентаторът събира изтеглените листчета и отново минава през групите, за да може следващият участник да си изтегли листче, по което да говори. По този начин се изреждат всички в малките групи, след което водещият дава инструкцията двама души от група да я напуснат и всеки един да се включи в нова група. Играта продължава докато се направят 2-3 кръга със смяна на групите.



1.3. Групово упражнения за работа „Истории“

- Необходими материали: Няма.
- Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи.
- Указания: Разказване на история между двама души, като единият говори, а другият само слуша и се държи по определен начин (за тези, които не се сещат какво да разкажат, може да се дават опорни точки за измисляне на история). Упражнението е за активно слушане и представяне на информацията.

1.4. Упражнение „Импулс - земя“

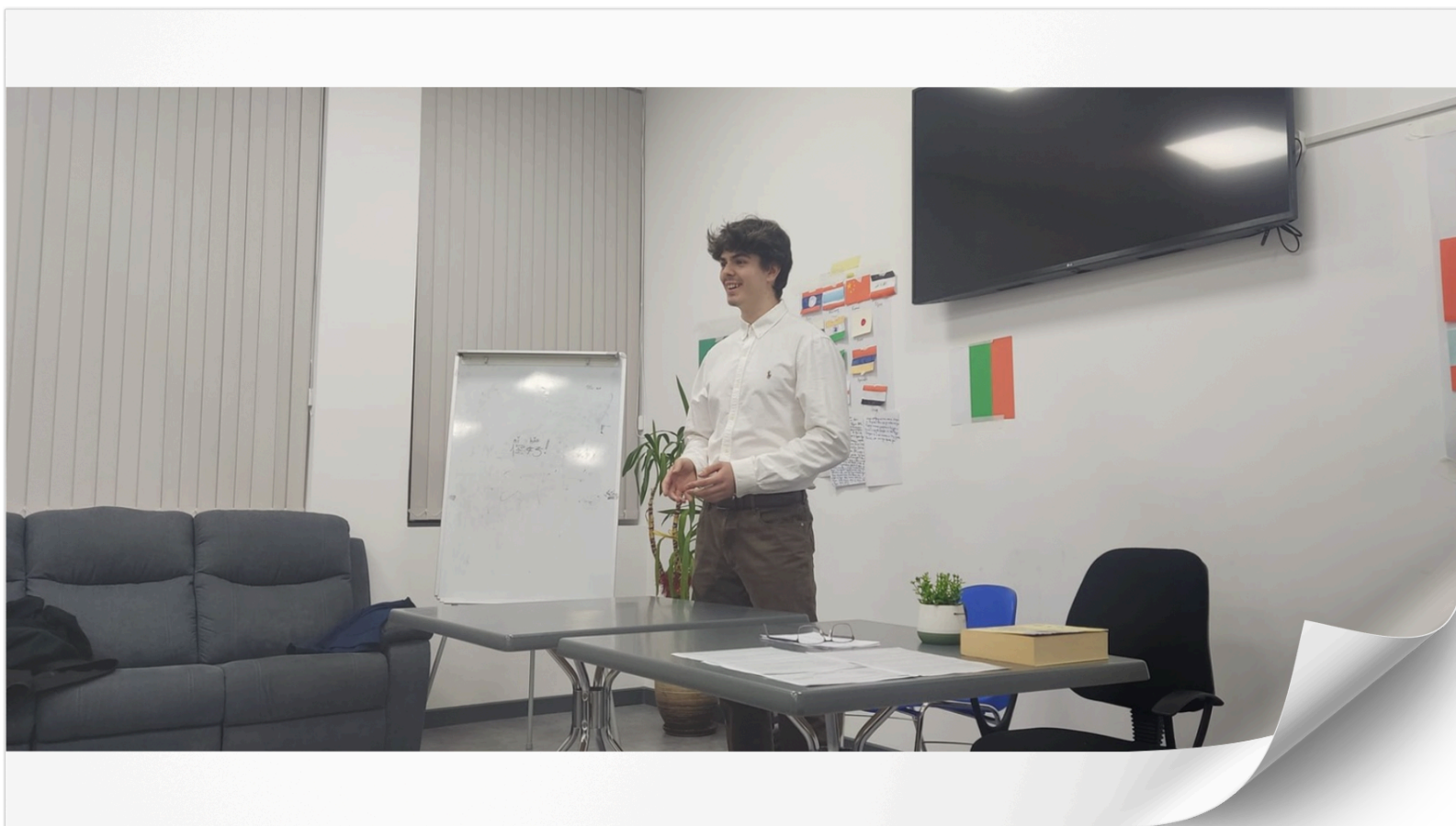
- Необходими материали: Няма.
- Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи. Необходимо е широко пространство, подходящо за сядане на земята.
- Указания: Участниците се нареждат в кръг, като сядат на земята върху петите си. Полагат дланите си върху земята, като кръстосват ръце със съседите си от двете страни. Импулсът се подава като веднъж се тупва с ръка по земята. Той се предава по кръга – ръка след ръка (а не човек след човек, т.е. има кръстосване на ръцете. Това ще повиши концентрацията на участниците върху процеса.). При две тупвания импулсът променя посоката си. Играта продължава по преценка на треньора.
- Цел: Ободряване на групата, повишаване на концентрацията.



1.5. Упражнението „Асоциации с карти Диксит“

- Необходими материали: карти „Диксит“.
- Условия: Ролевата ситуация е подходяща за големи и малки групи.
- Указания: Участниците се разделят на отбори по двама. Всеки отбор си тегли по една карта „Диксит“ като трябва единият съотборник да обясни какво е изобразено на картата (не трябва да се казва какво точно има на нея, а трябва да се представи чрез някаква асоциация), а другият трябва невербално, тоест чрез жестове, да показва всичко, което му се обяснява.

След края на упражненията можете да направите рефлексия с въпроси: „Как се чувствахте по време на упражненията?“, „Хареса ли ви модула“ и т.н.



Модул трети

Красиво говорене

„Вашата задача номер едно като оратор е да пренесете в съзнанието на слушателите си един необикновен дар - странен и красив предмет, който наричаме идея“

Крис Андерсон

Всеки ден общуваме със семейството си, приятели, колеги и дори непознати, но успяваме ли да осъзнаем ползотворността от този разговор?! Смисълът, който съм придал на своите думи, дали съм бил достоверен, когато съм обменял информация, дали не съм звучал прекалено лекомислено за някоя сериозна тема, или прекалено сериозно, когато става дума за някоя шега? В този модул ще разберем смисъла на красивото говорене.

- Какво е то?
- Къде служи?
- Как да използваме красноречието по-ефективно в нашия живот?

Но преди да започнем с каквато и да е теория, е нужно да се раздвижим малко и да се събудим:

Когато говорим за красиво говорене, не става дума за това да се изказват сложни думи, а да се прилага словото и да се облича в емоция чрез гласа на оратора.

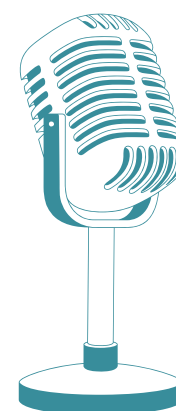
1. Видове комуникация:

- Паравербална - начинът, по който изказваме съдържанието на речта чрез гласа (тембърът, височината, темпото, силата и интонацията). Така определяме начина, по който влияем на нашите събеседници.
- Вербална - получаване на някаква словесна информация. Това е процес, състоящ се от няколко етапа: мислене, изричане, обличане с чувство (глас и жестове), получаване, разтълкуване на изказаното от събеседника.

След даването на тези дефиниции е хубаво да дадем и някакъв пример, за по-добро разбиране от страна на публиката. Давам ви следната ситуация: Представете си сутрин, когато някой ви поздравява с „Добро утро!“, с много раздразнен глас. В този случай вие не сте предразположени да му отвърнете позитивно.

2. Елементи на паравербалната комуникация

- Бързина на речта – винаги трябва да се стремим да използваме неутрална скорост на речта. Начинът, по който влияе бързото темпо в речите или диалозите, допринася за изказване чрез притеснена и колеблива реч. Бавната реч придава маловажен смисъл.
- Височината на гласа – отпуснете си гласовите струни! Когато говорите, определете височината на вашите гласни октави и честотата на вашите тонове



- Паузи – паузите са много съществена част в нашата реч, защото предоставят време на говорителя да си отдъхне. Те могат да служат като инструмент за допълнителен акцент върху казаното и да провокират анализ над смисловите причинно-следствени връзки в изказа.
- Тембър - тембърът е специфика на всеки глас, която е уникална за всеки човек. Тя представлява допълващ нюанс на основната тоналност на гласа, като се причинява от т.нар. субхармоници (по-ниски от основния тон) и обертонове (повисоки от основния тон).
- Гласова тоналност.
- Мъжки гласове - басът е най-ниският мъжки глас; баритонът е среден по височина мъжки глас, чийто диапазон лежи между този на баса и на тенора; тенорът е най-високият мъжки глас.
- Женски гласове - алтът е най-ниският женски глас; мецосопранът е среден по височина женски глас; сопранът е най-високият женски и човешки глас.

Ние всички разполагаме със собствена и уникална гласова тоналност, в която презентираме или упражняваме своя глас.

3. Елементи на вербалната комуникация

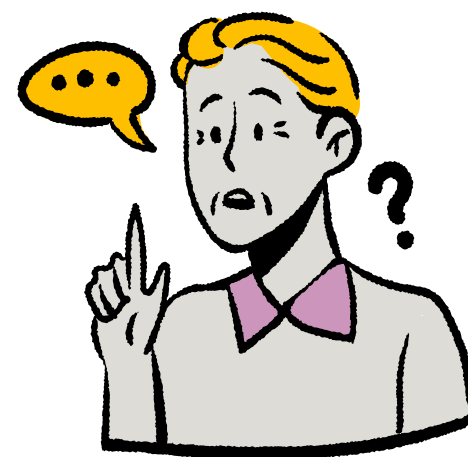
- Съдържателност - едно изречение, за да бъде съдържателно, трябва да бъде смислено. Това е броят на изразените мисли в нашето изказване и логическите връзки между тях. Ако по-горното не е изпълнено, в такива случаи казваме: „Много говори, но нищо не казва”.

- Метод „Четири цвята на гласа“ на Импарато

Чрез този автор ние ви представяме различни техники за възпроизвеждане на нашия глас, в които има различни нюанси, описани в примерите по-долу. Чиро Импарато казва:

„Гласът е физическият звук, който издаваме чрез вибрация на гласните струни, разположени в ларинкса. Той е нашият естествен спътник от самото ни раждане, че и преди него. Плодът се влияе от онова, което чува в майчината утроба, и в комбинация с други елементи той влияе върху бъдещия характер на бебето.”

Методът „Четири цвята на гласа“ се основава на тезата, че гласът притежава огромна сила на въздействие върху околните на рационално и емоционално ниво. Той достига до подсъзнанието на събеседника директно, без да преминава през каквито и да е филтри.



ПРИМЕРЕН КАЗУС ОТ КРАСИВО ГОВОРЕНЕ

Отиваме до магазина и сме четирима души - две момчета и две момичета. На единия от щандовете едното от момчетата приканва другите да си вземат сладолед, защото той много го обича. „Хей, умирам за тази марка сладолед. Хайде да си вземем по един!“ Едно от момичетата е с диабет тип 2, тя откровено отговаря със собствена позиция „Не мога да ям такива неща. Защо не пробваме нещо различно?“. В тази ситуация второто момче подхожда демократично „Защо не вземем една диня? Тя ще ни се отрази много добре“. Второто момиче заявява открито, стремейки се да доведе казуса до консенсус. „Приятели, вижте - ягодите са на промоция и вървят със сметана. Нека си вземем от тях.“

След прочитането на този текст, бихте ли могли да кажете коя реплика на героите към кой цвят се отнася?

ЧЕРВЕН ГЛАС
СТРАСТ

ЖЪЛТ ГЛАС
ПРИЯТЕЛСТВО

ЗЕЛЕН ГЛАС
ИСКРЕННОСТ

СИН ГЛАС
АВТОРИТЕТ

ПОЛЕЗНИ ПРАКТИКИ ОТ КРАСИВО ГОВОРЕНЕ

Упражнение с речник – упражнението се изпълнява по следния начин: взимаш тълковен речник, ти или някой твой приятел прелиства бързо страниците на речника и на случаен принцип се спира и избира случайна дума от речника, след което имаш 30 секунди да говориш нещо смислено по въпросната дума. Това упражнение е много добро, защото развива въображението, мисленето под напрежение и импровизацията.

Активно слушане - преди да говорим трябва да разберем какво ни е казано и да го осмислим. Обработката на информацията е нужна, за да можем да реагираме подобаващо на външната провокация или да възпроизведем процеса на мисъл-емоция-реакция.

Четене на книги - четенето на книги е много хубаво хоби, не само защото развива въображението и речника. По този начин ставаш по-обогатена личност, защото си развиваш общата култура и ще си запознат с повече теми.

Представяне на цялата картина - на колко от вас ви се е случвало да разкажете забавна за вас история, но на събеседника ви да не му е била толкова смешна? Много често се случва, когато разказваме нещо да пропускаме детайли, като си мислим, че са маловажни за историята, защото ние я знаем цялата и когато се пропускат някакви части, остават „празнини“. Проблемът не е в това, че ще си останат празнини, а че слушателят ни ще си ги запълни със ситуации или неща, близки до него, което може да създаде грешно впечатление.

Групови упражнения за красиво говорене

Целите на този модул са запознаване с параверблната и вербалната комуникации, както и практически упражнения за презентиране и самопрезентиране на участниците.

- 1.1. Запознанство: Модераторът казва на участниците да се разхождат навсякъде в стаята. При команда „СТОП” от презентирация, всички спират да се разхождат и се групират по двойки с най-близкостоящия до тях и им се дава време да огледат и да опознаят партньора си. Отново при команда на презентатора, двойките се обръщат с гръб един към друг и им се задават въпроси от типа на: „Как се казва човекът зад теб?”, „На колко години е?”, „Какво обича да прави в свободното си време?”, „С какъв цвят на очите е?” и т.н. Упражнението се повтаря няколко пъти, за да се опознаят хората в стаята.
- 1.2. Всички да кажат, че Шрек 5 ще излиза тази година: ядосано, изненадано, въодушевено, тъжно - Излизат няколко участника доброволци, които ще демонстрират на нашата публика ефекта на гласа, който той придава върху думите. Чрез изказването, че Шрек 5 ще излезе тази година, ще се покажат различните изказвания и различния смисъл, който се придава.

1.3. Озвучаване на откъс от филм - Водещият подбира някаква сцена от филм или сериал, пуска на своята аудитория този откъс от филма без звук и им дава време да го изгледат. След като е изгледана сцената, участниците ще озвучават героите от филма. Нека въображението се развихри и нека видим какви интересни диалози или монологизи ще се появят като финален продукт.

1.4. Продай ми идеята - Преди започването на модула презентаторите подбират няколко предмета, като знаят числеността на своята публика, за да разпределят хората в няколко групи. След разпределянето на хората по различни групи, вече е време да им се дадат предметите, които ще презентират и ще се пробват да ни убедят в качеството на „продукта“ и защо трябва да си го купим от тях.

1.5. Режиcьори и актьори - При това упражнение разделяме хората в екипи по равен брой участници, при възможност. Участниците работят заедно, за да предоставят една комедия или трагедия на остатъка от групата. Препоръчително време 20-30 минути.

След преминаването през целия модул е добре да се допитаме до нашата аудитория как се е почувствала, кое ѝ е харесало, кое не...



ВИДОВЕ КОМУНИКАЦИЯ

7%
Вербална

37%
Паравербална

55%
Невербална



Модул четвърти

Убедителни, но неверни

ТВЪРДЕНИЯ

„На лъжата краката са къси.“

Българска народна мъдрост

Погрешно е популярното схващане, че ораторите са манипулатори и лъжци. Между реториката и демагогията няма знак за равенство, а точно обратното. Ключово е като презентатори да разберем разликата между ораторство и софизъм.

Софистите си служат с манипулативни твърдения и им залагат подла, красива опаковка. Те използват уменията си в красноречието, за да измамат някого или някои хора.

Реториците, от друга страна, се фокусират върху правилни умозакljučения. Техните твърдения са дълбоко вкоренени в истината и са устойчиви на дълбок анализ. Те използват уменията си в красноречието, за да стигнат възможно по-близо до недостижимата човешка истина.

Как да разграничаваме истината от лъжата?

Умението ни за критично мислене е наш най-добър приятел. Важно е винаги да водим вътрешен дебат и да разбираме всичките поставени гледни точки. С изключителните възможности на новото време ние можем да подложим всяко едно твърдение на задълбочен анализ, като използваме безкрайната библиотека на Интернет.

„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

„Човекът не може да пази тайни. Ако устните му са заключени, всяка част от тялото му трепери. Предателството блика от всяка негова пора.”

Зигмунд Фройд

Лъжите могат да бъдат забелязани по два основни начина: вербално и невербално.

Вербалният начин включва: несъответствие с фактите и съмнителна последователност. Несъответствието с фактите е в цялостта си, логично и първото нещо, за което се сещаме при мисълта за лъжа. След като аналитично сме разгърнали твърдението на говорителя, можем да проверим за възможни грешки и лъжи. Последователността е съществено да бъде следена, тъй като на пръв поглед фактите може да не са грешни, но ходът на действията може да издаде лъжеца.

Невербалният начин включва невербалната и паравербалната комуникация. Човекът, често лъжейки, поставя себе си под съмнение и се издава с жестове, мимики и прочее.

Упражнения за убедителни, но неверни твърдения и речи

Целата на този модул е да провокираме участниците да мислят критично и проверяват информацията

1.1. Упражнение „Жест и име“

- Необходими материали: Няма.
- Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи.

- Указания: Участниците се нареждат прави в кръг. Треньорът приканва един от тях да каже името си и да покаже един жест. След това продължава участникът вдясно от първия, като всеки следващ трябва да повтори имената и жестовете на участниците преди него. По този начин последният трябва да изброи имената и да покаже жестовете на всички участници от групата. При по-големи групи останалите участници могат да подсказват при наличие на затруднения.
- Цел: Запознаване на участниците

1.2. Упражнение „Две истини, една лъжа“

- Условия: Треньорът приканва всеки участник да измисли за себе си 3 неща – 2 истини и 1 лъжа.
- Указания: Всеки участник споделя трите твърдения пред останалите, а те трябва да познаят кое от тях не е истина. Играта приключва, когато се изредят всички.
- Цел: Опознаване на участниците, разчупване на ледовете.

1.3. Упражнение „Открий разликите в мен“

- Необходими материали: Няма.
- Условия: За целта на играта е необходимо свободно пространство. Подходяща е както за малки групи, така и за големи. Групата трябва да бъде с четен брой участници.



- Указания: Треньорът разделя на случаен принцип групата на две равни части, които трябва да оформят два кръга – един външен и един вътрешен. Участниците в тях трябва да бъдат с лица едни към други. Треньорът дава 1 минута, всеки внимателно да огледа човека пред себе си и да запомни как точно изглежда. След това всички се обръщат с гръб едни към други и имат задачата да променят 3 неща във визията си, които са видими (например: да махнат часовника си и да го сложат на другата си ръка, да навият ръкавите си и др.) отново за 1 минута. Треньорът подава сигнал кога участниците могат отново да се обърнат с лице едни към други, за да открият разликите във визията на човека срещу тях.

- Цел: Разчупване на атмосферата, мотив за участниците да се вгледат едни в други, концентриция.

1.4. Упражнение „Познай ме”

- Необходими материали: Флипчарт, маркери, листи, химикали.
- Условия: Играта е подходяща за групи от минимум 5 участници.
- Указания: Участниците се разделят на две групи, които ще са Оратори и Софисти като аудиторията трябва сама да разпознае групите, според тяхното представяне. Водещите ще имат за задача да изберат твърдение, което да представят пред цялата група и на произволен принцип да съставят двете страни.

Задачата на ораторите ще бъде те да представят зададената от водещите тема, като подкрепят тезата с достоверни аргументи, докато тази на софистите ще бъде да представят същата тема, но с неистинни твърдения. След като информацията е предоставена на публиката, тя ще има за задача да познае кой е отборът на ораторите и кой - на софистите.

- Цел: Да развие критичното мислене у участниците и да развие уменията им за представяне на информация пред публика и убеждаването им в нейната истинност.

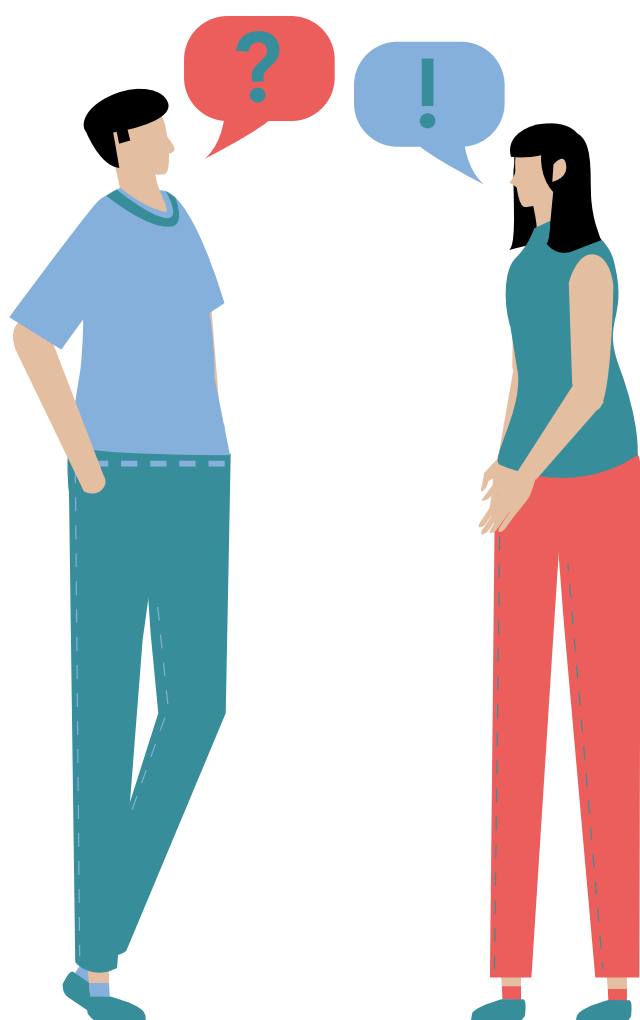
1.5. Упражнение „Покажи ми”

- Необходими материали: Няма.
- Условие: Участниците трябва да изразят посредством жестове дадена информация, които им ги казва водещия на упражнението.
- Указания: Като например: „Отвори прозореца в тази стая!”, „Влез и седни!”, „Трябва да се сбогуваме” и така нататък. Кое то го казва произволно, каквото прецени водещия и участниците трябва да го изобразят.
- Цел: участниците да тестват собствените способности да се предаде правилно дадена информация на адресата, без да се използва вербалната комуникация, само с помощта на жестове и движения



1.6. Упражнение „Да поговорим”

- Необходими материали: Няма.
- Условие: Групата се разделя по тройки на случаен принцип.
- Указание: Двама от участниците сядат един срещу друг, гледайки се очи в очи, а третият партньор застава с гръб зад тях. Участниците трябва да проведат кратък разговор на свободна тема, поставена от водещия (пазар, време, почивка и т.н.). При сигнал на водещия партньорите в играта си разменят местата. След края на играта участниците споделят как са се чувствали в различните позиции по време на разговора.
- Цел: участниците да вникнат и разберат важността на процеса на междуличностната комуникация и общуването „лице в лице”.



Модул пети



Умението да се чувстваш комфортно в некомфортна среда

„Винаги прави това, което се страхуваш да направиш”.

Ралф Уолдо Емерсън

Когато излизаш да говориш за пръв път, когато не си презентирал от много време или пък просто не се чувстваш достатъчно подготвен... Всичко това са причини за изпитването на дискомфорт по време на изказване.

1.1. Разбиране на причините за дискомфорт

- Социални фактори - непознати хора, липса на доверие и общи теми за разговор, нови ситуации, липсата на контрол и непредвидимостта създават стрес.
- Физически фактори - неудобни места, лоша осветеност, температура, неудобни мебели.
- Шум - прекомерен шум може да предизвика раздразнение и стрес.
- Емоционални фактори - страх от провал или осъждане, премисляне и притеснение.
- Влияние на личностните характеристики:

Интроверти - предпочитат среди с малки социални кръгове.

Екстроверти - чувстват се комфортно в социални среди и търсят взаимодействие.

- Ниво на самочувствие и самоувереност

Лесно справяне с нови ситуации и социални взаимодействия: Когато можеш да се справяш с предизвикателства и когато умът ти е остър като бръснач, умението да презентираш ще ти се струва 100 пъти по-лесно.

Трудности при общуване и изразяване на мнение: Когато се притесняваш от заобикалящите те и си неуверен в своите знания и компетенции, няма да можеш да се справяш добре на сцената.

- Преживявания, които са довели до дискомфорт в миналото: Помисли за неприятна своя история, която е довела до съмнения в твоите умения като презентатор, и после как си се справил с тези ситуации и какви са били резултатите.

1.2. Психологически техники за справяне със стреса

- Квадратно дишане - Упражнението е просто, приятно и е с доказан ефект. Преди да излезеш пред публика, застани в изправена позиция и вдишай в продължение на 5 секунди, след това си задръж въздуха за 5 секунди, издишай в рамките на 5 секунди и задръж отново 5 секунди. Повтори упражнението 4-5 пъти и ще усетиш как напрежението си отива.
- Двойно вдишване - Непосредствено преди изпълнението е полезно да се направи упражнението. Вдишай, като лактите и раменете са назад. След това още веднъж рязко вдишай въздух. Въздухът трябва да бъде толкова, че да почувстваш натиск в корема. Задръж дишането две-три секунди и направи рязко издишване. Повтори това упражнение няколко пъти подред. Можеш да го наречеш „Двойно вдишване“.

- „Чадър“ - При публичното изказване пред всякаква аудитория, си представи, че срещу всички присъстващи си отворил чадър, който те скрива от тях. Твоята цел е уверено, твърдо и стабилно да държиш дръжката на „чадъра“ през цялото време.



- Прогресивна мускулна релаксация - Отпуска се тялото, отпускат се мускулите, диша се и се издиша, като водещият на мускулната релаксация ни насочва как да останем сами в нашето пространство. Тази техника има облекчаващ ефект и оказва положително влияние върху тревожността и стреса. Води до успокоение, релаксация, усещане за лекота и подобрява контрола върху тялото. (Това упражнение НЕ СЕ изпълнява сам, препоръчително е в група или с водещ, има налично съдържание в Интернет или може да намериш и експерти в тази област).

1.3. Как да превъзмогнем страха пред публика

„Да имаш кураж не значи да не се страхуваш - това значи да те е страх и въпреки това да имаш воля да продължиш” - **Марк Твен**

Страхът е нещо напълно нормално – всеки се страхува от нещо. Но когато тревогите се оказват пречка по пътя към постигане на целите ти, трябва да се справиш с тях. Ето как можеш да го постигнеш:

- **РАЗБИРАНЕ** - Опитай се да разбереш от какво точно те е страх и защо. Има ли реална опасност? Какво точно те кара да се чувстваш некомфортно? Разбирането на страховете ти ще ти помогне да намериш начин да се справиш с тях.
- **ДИШАНЕ** - Когато се чувстваш пренатоварен, опитай това просто упражнение за дишане: задръж въздух и преброй до 10, след това бавно издишай. Вдишай дълбоко през носа, задръж за три секунди и издишай през устата. Докато правиш това, представи си нещо релаксиращо.
- **СПОДЕЛЯНЕ** - Споделянето на страховете ти с някого може да ти се струва плашещо, но ще ти помогне. Довери се на близък приятел или на член от семейството. Понякога дори само изказването на глас може да облекчи притесненията ти.
- **ЗАПИСВАНЕ** - Ако ти е трудно да говориш за страховете си, опитай да ги напишеш. Записките ще ти помогнат да разбереш причините за тревогите си и да ги осмислиш по-добре.



- **ПОЗИТИВИЗЪМ** - Не е лесно, но опитай да откриеш нещо положително в страха си. Страхуваш се да говориш пред публика? Благодарни си за възможността да презентираш. Тревожиш се от летенето? Помисли си колко си щастлив, че можеш да пътуваш. Благодарността ще ти помогне да видиш ситуацията в нова светлина.
- **ИЗУЧАВАНЕ** - Когато не разбираш нещо, то изглежда по-страшно. Проучи фобиите си – чети книги, гледай научно-популярни филми или предавания. Знанието винаги носи успокоение.
- **ПРОМЯНА НА НАЧИНА НА ЖИВОТ** - Опитай да се откажеш от кофеина и алкохола, включи повече физическа активност и здравословно хранене в ежедневието си. Това ще доведе до физическа промяна, която може значително да намали стреса ти.
- **ПОМОЩ ОТ СПЕЦИАЛИСТ** - Ако страховете ти започват да те изтощават, е време да потърсиш помощ. Обърни се към квалифициран терапевт, който ще ти помогне да превъзмогнеш тревогите си – понякога всеки има нужда от професионална подкрепа, за да се справи.



Групови упражнения за умението да се чувстваш комфортно

Целата на този модул е да се адаптираш в публичното говорене при проблемни ситуации.

1.1. Упражнение за опознаване

- Необходими материали: Няма.
- Условия: Играта е подходяща за групи в състав от 10 до 50 души.
- Указания: В рамките на няколко минути участниците трябва да помислят за прилагателно, което да започва с първата буква от тяхното име. (Например: Елегантната Ели, Недосетливата Нина и т.н.). Използвайте име и фамилия, ако има участници с еднакви имена. Всеки от участниците се представя пред останалите, започвайки с прилагателното, което го/я описва. Играта приключва след като всички се представят. Може да се използват самозалепващи се листчета.
- Цел: Опознаване на участниците помежду им, разчупване на ледовете.

1.2. Игра „Пътят на топката“

- Необходими материали: Топка.
- Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи.

- Указания: Участниците се нареждат прави в кръг и всеки от тях трябва да хвърли топката на друг играч, който до момента не я е получавал, като преди това му каже името. Целта е топката да мине през всички участници, като всеки запомни от кого е получил топката и на кого я е подал.
- След като това се изпълни се задава условие, че топката трябва да мине по същия път за възможно най-кратко време.
- Цел: Запомняне на имена, енерджайзер; може да се използва за групова стратегия, ако в последната част условието се зададе така, че да не е задължително играчите да си останат на същите места.

1.3. Игра „Перфектният кръг”

- Необходими материали: Листове хартия, маркери.
- Условия: Играта е подходяща за малки и големи групи.
- Указания: Преди започването на играта треньорът подготвя ленти от хартия с нарисувани различни фигури (например триъгълник, правоъгълник, квадрат, ромб, трапец – фигури, които се повтарят, както и няколко уникални фигури - като цвете, звезда и др. без повторение). Лентите се поставят на главата на участника, така че останалите да виждат неговия символ, но той своя не. На всеки участник се поставя лента на главата. Задачата за групата е да направи перфектния кръг. Какво ще разберат под това условие, зависи от самите тях.
- Цел: Групово вземане на решения, комуникация, лидерство.

1.4. „Мост” – игра за комуникация по групи

- Необходими материали: Листове хартия, маркери.
- Условия: Играта е подходяща за малки и големи групи.
- Указания: Участниците са разделени на два отбора, всеки от

тях в различно помещение. Всеки отбор има за задача да построи половин мост, така че когато двете половини се съберат, да се образува стабилен мост. Единствената връзка между двата отбора са двама представители, които имат малко време, за да обменят информация (Игри). Включването на тази игра в тренинга има за цел да накара участниците практически да разберат колко е голямо значението на правилната комуникация за постигане на екипните цели и влияние върху другите.

1.5. Игра „Конфликти”

- Необходими материали: Няма.
- Условия: Играта представлява упражнение за конфликти и е подходяща за големи и малки групи.
- Указания: Участниците се нареждат в две успоредни редици едни срещу други така, че всеки да опира дланите си в участника срещу него. Треньорът нарича едната редица първа, а другата – втора. При даден от него сигнал участниците от първата редица трябва да бутат само с ръце участниците от втора редица, които пък могат да правят каквото искат в отговор. След около 30 секунди двете редици си сменят ролята – играчите от втората редица бутат с ръце играчите от първата, а те могат да правят каквото искат в отговор (треньорът трябва да подsigури правилата така, че да не се появи агресивно поведение между участниците). След около 30 секунди участниците сядат в кръг за кратка рефлексия. Треньорът задава въпроси на участниците за това какво са изпитвали по време на играта. Дали на бутането са отговорили с бутане, или са се оставили да ги бутат? Както и какво е общото между играта и реакциите им при конфликт в реалния живот?
- Цел: Упражнение за конфликти.

Полезни тактики за подготовката на вашата реч



Правилни и неправилни подходи по време на реч

Тук ще поставим особен акцент върху това какво трябва и какво не трябва да правим пред публика. Препоръчително е да си ги припомняш всеки път, преди да излезеш пред публика.

1.1. Никога не се обръщай с гръб към публиката!

Вече знаеш какво представлява зрителното поле и какво въздействие има то по време на реч. Обръщането с гръб към публиката затваря каквато и да е комуникация с нея. Следователно, публиката спира да бъде заинтересована към оратора. Дори когато представяш презентация и изпитваш нуждата да се обърнеш, за да погледнеш в листа или екрана, никога не се обръщай с гръб, а най-простичко отстъпи в страни и леко се завърти както на картинката долу. Така тялото ти ще продължава да бъде отворено към поне по-голямата част от публиката.



1.2. Дръж се с уважение!

Като оратори, та дори и просто като будни личности, ние заемаме някаква конкретна позиция по въпросите, които разнищваме. Целта на оратора е да представи тази позиция пред публиката си. Когато обаче публиката е провокативна и задава трудни въпроси, много оратори бъркат, започвайки директно да оспорват, критикуват или пък оценят казаното. Ораторът винаги трябва да се държи с уважение към публиката си и да не дава оценки или квалификации на изказаните твърдения.

Най-добрият начин да отговориш на подобни изказвания е с фразата: “Благодаря за въпроса!” / “Благодаря, че споделихте!”. Тези привидно малки обръщения вършат особено много работа - успяват най-вече да успокоят публиката, че не се задава ожесточен спор, какъвто може да бъде провокиран дори от изречението: „Това е много добър въпрос.” Тези, които са на твое мнение, дали считат въпросът за много добър или за обикновен въпрос, или пък смятат, че не е по темата. Това отново са оценки на въпроса, които най-често са неискрени. Затова простичко благодари за въпроса.

- 3. „ППП” - подготовка предотвратява провала.

Да, но не можем да запомним всичко, нали?!

Това обаче не означава да четем от записките си или директно от презентацията (освен, ако не цитираме нещо). Когато изнасяме реч, трябва да сме добре подготвени, с много информация по темата. Записките, които използваме, ни служат, за да се ориентираме в разбърканите си мисли.

Но най-добрите оратори не се ориентират по парчета хартия с пет опорни точки на тях, а предварително оглеждат помещението, където ще говорят, набелязват различни предме-

ти и елементи, с които по време на речта без да отклоняват погледа и вниманието си, както и това на публиката, разбира се, успяват да не се изгубят в речта си.

- 4. Внимавай с очния контакт!

Случвало ли ви се е някой път да ви изпитат по история и като се пробвате да се сетите за някаква конкретна дата, личност или нещо по-специфично, да се загледате в тавана, в пода или някъде другаде, но не и в очите на госпожата ви? Е, този навик трябва да изчезне, ако имаш желание да се превърнеш в един добър оратор. Защо? Може би се питаш? Причините са няколко: Когато избягваш очен контакт или очите ти шарят на много места, но не и към аудиторията си или към човека срещу теб, открито показваш, че ти си неуверен в себе си и в своите способности. Това не трябва да се случва, защото веднага ще загубиш хората, пред които презентираш. Човек иска да слуша уверени хора, които знаят какво говорят, които умеят да ги докоснат емоционално, а не неуверени такива.

Друга причина поради която трябва да се научиш да гледаш своята публика е, че ако ти не гледаш хората, пред които представяш, ти няма как да разбереш техните реакции и как им въздействаш, а оратор е именно онзи, който умее да владее публиката и да въздейства.

Съвсем нормално е да се притесняваш, когато излезеш пред хора, но преди да излезеш и да се пробваш да завладяваш техните емоции, първо трябва да овладееш своите. Човек е склонен да прави по-малко грешки, когато някой го наблюдава, именно заради това, когато ни гледат много хора, ни е страх да не се провалим.

Примерни речи и теми за упражнение

Вече усвоил основите на ораторското изкуство, сега е важно да практикуваш наученото. Най-добрите оратори в началото са започнали своята кариера, практикувайки вече изготвени речи, усвоявайки съдържанието и стила им. В тази глава сме събрали няколко примерни речи и теми.

Всички теми на речи са измислени от младежите!

- „Успехът е съвкупност от грешки”

Тази тема съдържа в себе си две противоположности - успех, но чрез грешки. При формулирането на тема за реч трябва да можеш да включиш подобно противопоставяне. Така от само себе си се появяват въпроси като как и защо. Ето един начин, по който да развиеш речта си:

„Ако гледаме на грешката като провал, а на успеха като на чист път, то ние ще сбъркаме. Пътят към успеха е постлан от много грешки. Учим ли се от тях, ние ще успеем, повтаряме ли ги, избягваме ли ги, ние ще се провалим. Илюзията на успеха е в това да гледаш нагоре, докато слизаш надолу”.

Опитай се да разгледаш темата философски и абстрактно.

- „Трябва ли да продължава дискриминацията на престъпниците след излежаването на тяхната присъда?”

За разлика от предната тема, тази не е така абстрактна. Тук трябва да вложиш повече в подготовката на факти и примерни случаи на дискриминация. Основните точки са: Има ли дискриминация на престъпниците след излежаването на своята присъда?; Законово или морално трябва да разглеждаме въпроса?; Има ли морал в закона?; Дискриминацията метод за реабилитация ли е? и т.н.

Речта си можеш да развиеш така:

„Често след изтърпяването на своята присъда, престъпниците продължават да бъдат сочени за техните деяния. Така например повечето от излекувалите се наркозависими или алкохолици продължават да не получават възможност да се реализират в някаква професионална посока или пък биват доживотно сегрегирани и социално ограничавани. Подобни неща се случват поради съмнение, че същите лица биха повторили действията си, или, защото обществото не счита присъдата за морално издържана или пък достатъчна. Търсейки морал в закона обаче, хората постъпват неморално, дискриминирайки онези, изтърпели присъдата си”.

Тук защитихме престъпниците, използвайки въпросите, които си поставихме по назад. Предизвикай се да защитиш ответната страна по въпроса, която дискриминира престъпниците! Може да ти е полезно да разгледаш въпроса - „Моралът закон ли е”?

- „Технологиите са вредни”

Като оратор често ще ти се налага да захващаш теми, свързани с технологиите и развитието, както и такива, които от пръв поглед се считат за несъществени. Тази тема комбинира и двете. Ключовото тук е да представиш какво са технологиите, в какъв контекст използваме този термин, както и защо са вредни,

някои технологии са вредни или изцяло развиването им е вредно, също за кого или какво са вредни. Ако идеята ти е да говориш само за един вид технология, като например социалните мрежи, обяснявайки влиянието им върху човека, то това е грешен подход. В речта си по тази тема трябва да включиш технологиите като схващане, идея, явление... Какво ги прави вредни и за кого/ какво? Макар да имат множество ползи, технологиите вредят като намалят работливостта и старанието на хората. Освен това пречат на естественото еволюиране на животните. Пример за това са зоопарковете, където животните губят своите инстинкти, или пък предаванията по телевизията за дивата природа, където в хабитата на животните се намесват хората и устройствата ни - автомобили, камери, както и други устройства. В тази връзка дори отглеждането на домашен любимец пречи на естественото еволюиране на видовете кучета или котки, тъй като те свикват с комфортната среда, която човекът им предоставя. Това са примерни тези, които можеш да представиш в своята реч. Този подход гарантира генералното обсъждане на технологиите като явление, а не по типа на технологията.

За повече информация по темата можеш да проучиш експеримента "Вселена 25".

Обобщение:

- Мисли философски и абстрактно, за да намериш различни пътища за своята реч.
- Набележи си ключовите думи в темата и задавай конкретни въпроси по всяка от тях: кой, какво, как, защо, кога, къде...
- Подготви се с факти и примери по съответната тема.
- Избягвай да обобщаваш на база специфични случаи или примери. Вместо това опиши темата, като представяш елементите от нея като явления, схващания, идеи...

Заклучение

През това наше малко приключение научихме много заедно. Вече знаете какво е ораторството и знаете разликата между трите метода за убеждаване. Научихте и за правилната подготовка преди презентирание и изнасяне на реч, за жестовете от модула „Език на тялото“, за различните видове комуникация. Разбрахте кои са софистите, много техники за справяне със страха (като техниката „чадър“), както и различни техники за упражнение.

Клуб „Млад оратор“ учи нас, учениците и младежите, на това как трябва да се представяме на сцена и пред публика вече 2 години. Продължаваме да водим много различни обучения за младежи от цялата страна и да ги запознаваме с изкуството, наречено реторика.

Надяваме се да сме ви били полезни за вашето развитие като бъдещи презентатори. Благодарим, че използвахте „Наръчник от млади оратори за бъдещи презентатори“!



Послания от младите оратори





„Прави всичко с усмивка.”
Иван Ангелов



„Самоконтролът е способността да
отложиш удовлетворението в
името на по-голяма цел.”
Димитър Стоев



„Нашите борби определят
нашите успехи.”
Иван Иванов



„Дерзайте и направете света
около вас по-добро място.”
Илина Димитрова

“Млад оратор” към ММЦ - Стара Загора



„В живота няма случайности – всичко се случва с причина. Всяка среща и събитие ни предлагат урок или послание, което ни помага да разберем себе си и хората около нас по-добре. Бъди готов да се учиш от тези уроци и да виждаш възможностите като шанс за развитие, защото те не са случайни.“

Венилина Георгиева



„Проклятие е да живееш в интересни времена - от нас и нашето слово зависи да ги нормализираме!“

Никола Минчев



„Не ти трябва талант, за да си добър оратор. Ако четеш, репетираш и изглаждаш недостатъците си повече от хората с „талант“, ще ги задминеш неусетно.“

Ивайло Иванов

„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора



„Животът е като монета. Може да правиш каквото искаш с него, но можеш да го изхарчиш само веднъж.“
Ива Дечева



„В опасното се крие интересното.“
Сашо Данчев



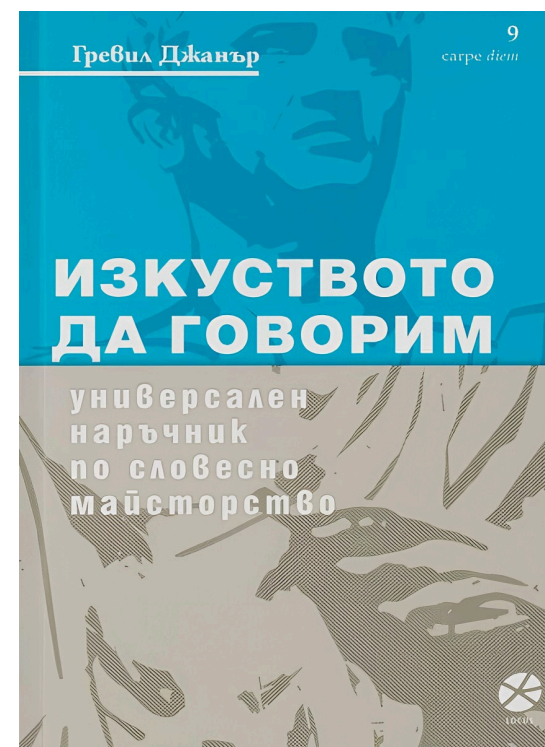
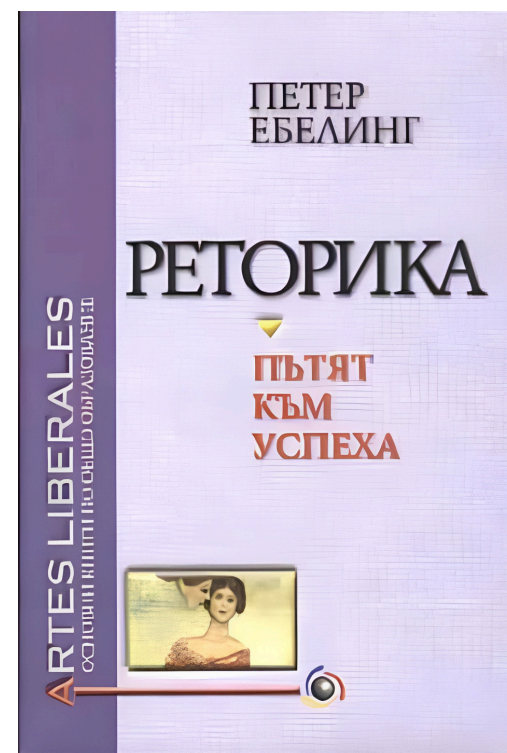
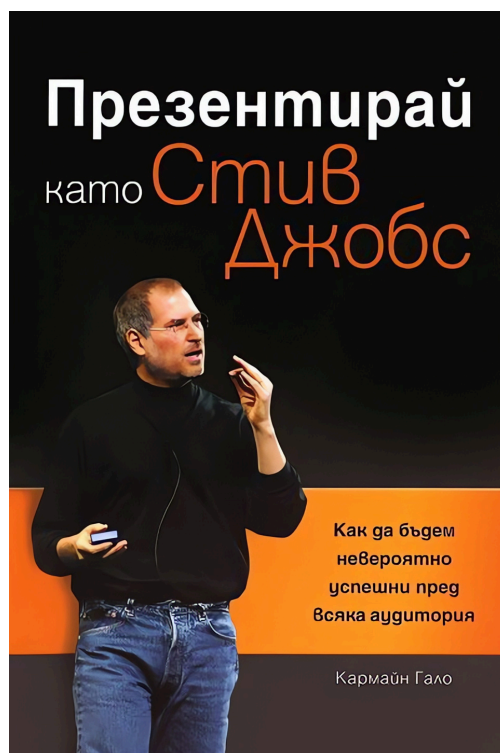
„Ако смъртта е, Аз не съм.
Ако Аз съм, смъртта не е.
Защо да се страхувам от нещо, което е когато аз не съм.“
Ивайло Христов



„Бъди благодарен, радвай се и оцени пътят към успехът, не само самият успех! А в този случай - реториката е пътя към успехът.“
Денис Йорданов

„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Полезни книги



„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

Полезни видеа за презентиране



Как да презентираш
като професионалист



Златният кръг



Как да започнеш и как да завършиш
презентацията си



Как да презентираме



Презентация на Стив Джобс



Вдъхновяваща реч на Арнолд
Шварценегер - За успеха 2018 г.

„Млад оратор“ към ММЦ - Стара Загора

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

<https://orator.bg/>

„Излъжи ме ако можеш” от Пол Екман
Издател „Жануа”; 2011 г.

“Реторика - пътят към успеха” от Петер Ебелинг
Издател „Планета”; 2012 г.

“Езикът на тялото. Скрытият смисъл на думите” от Алън
Гарнър
Издател “Сиела”; 2000 г.

“Умението да говорим” от д-р. Рихард Вилхелм, Херман
дьо Бетс, Райко Даскалов
Издател “Асеновци”; 2006 г.

“Основи на реториката” от професор д-р Донка
Александрова.

Издател - Софийски университет „Св. Климент
Охридски”; 2023 г.

Сборник с интерактивни игри

Сборник с интерактивни ролеви упражнения от НМФ

Речник

Артикулация (на латински: *articulatio* – разчленено) може да се отнася за:

Артикулация в езикознанието — учленяване на говорните звукове и дейността на говорните органи при произнасяне на звук

Артикулация в музиката — начин на изпълнение на тоновете

Атитюдът - умствено и нервно състояние на готовност, организирана с помощта на опита, което оказва директивно (насочващо) или динамично влияние върху реакциите на индивида към всички обекти и ситуации с които е свързан.

Визуална комуникация - общуване чрез изображения. Тя е един от трите основни типа комуникация, заедно с вербалната комуникация (говорене) и невербалната комуникация (тон, език на тялото и др.)

Емпатия - произхожда от старогръцката ἐμπάθεια и най-общо означава съчувствие, способност на една личност да разбира, възприема, съпреживява чувствата, емоциите, мислите на другите

Енерджайзър - много кратки динамични упражнения с бърза и лесна инструкция. Използват се, за да се увеличи нивото на енергия на групата, да се създаде атомосфера и да се фокусира вниманието.

Конформизъм - промяна на поведението, чрез която индивидът отговаря на натиска на групата, опитвайки се да е в съгласие с

нея, като приема предложени или наложени норми. Тази промяна минава през отрицание на някои предишни позиции и води до самоодобрение чрез приемането на новите.

Комуникативна компетност - съвкупност от знания, умения и навици, необходими за общуването между хората.

Убеждението - процес на воденето на хора към приемането на идея, нагласа или действие чрез рационални и символични значения. То е стратегия за решаване на проблеми, основаваща се по-скоро на „молби“, отколкото на принуда.

Ценност (или стойност) - термин, широко използван във философската и социологическата литература за обозначаване на човешкото, социално и културно значение на определени явления от действителността. Всички индивиди или култури, които не се намират в социална изолация и са с адекватни езикови умения имат определени подлежащи и определящи в същото време ценности, които имат значение за цялостната ценностна система.

Реторика (или риторика, красноречие, витийство, ораторско изкуство, ораторство) - умението да се говори добре. В тесен смисъл може да означава науката, която изучава умението да се говори убедително пред публика.

Самопрезентация - съзнателен или несъзнателен контрол върху впечатлението, което индивида създава в социалните си взаимодействия или ситуации.

Толерантността е термин, който означава търпимост и зачитане на различията, били те социални, културни, сексуални или

религиозни. Според някои философски речници тя може да се прояви като акт на снизходителност, като акт на търпимост или като акт на подкрепа и разбиране.

Холистичен (гръцки - *holos* значи цял, цялостен, интегрален) - цялостен. Според холистичния подход човекът се разглежда в неговата цялост.



Дневник на моите комуникационни умения

[illegible]

НАРЪЧНИК ОТ МЛАДИ ОРАТОРИ ЗА БЪДЕЩИ ПРЕЗЕНТАТОРИ



*“Ораторът, който разбира душата на своята аудитория, има способността да ги води към прозрение и промяна, но за да го направи, той трябва първо да е преживял това прозрение в себе си.” - **Ейбрахам Линкълн***