

НАРЪЧНИК ЗА БЪДЕЩИ ПРЕЗЕНТАТОРИ 2

МОСТ

МЕЖДУ ОБУЧИТЕЛИ
И МЛАДИ ОРАТОРИ



Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
За читателите.....	3
Как започна всичко?.....	4
ПЪРВА ГЛАВА.....	5
Тема 1.1 Обучителни модели за младежки работници за изграждане на презентационни умения	6
Тема 1.2 Общуването и „Ученето чрез преживяване“	10
Тема 1.3 Създаване на дигитално видео съдържание	16
Тема 1.4 Критичното мислене: Вярно ли е, че... ..	22
Тема 1.5 Емпатия и ненасилствена комуникация	28
Тема 1.6 Езикът на омразата	34
Тема 1.7 Теоретични концепции на комуникативни техники и асертивност	42
Тема 1.8 Пресечна точка между обучители и млади оратори	48
ВТОРА ГЛАВА.....	51
Тема 2.1 Теоретичен модул за изкуството да презентираш пред публика.....	52
Тема 2.2 Подготовка за самопрезентиране.....	58
Тема 2.3 Красиво говорене пред публика	62
Тема 2.4 Невербална комуникация в презентирането пред публика.....	67
Тема 2.5 Визуално презентиране.....	71
Тема 2.6 Логиката и реториката.....	76
Тема 2.7 Убеждението – ключ към душата.....	81
Тема 2.8 Модул за магията на словото в презентирането пред публика	84
Тема 2.9 Въведение в артикулацията и говорните грешки при презентирането	90
Тема 2.10 Мостът между оратора и публиката	95
ЗАКЛЮЧЕНИЕ НА НАРЪЧНИКА	99

Редактори:

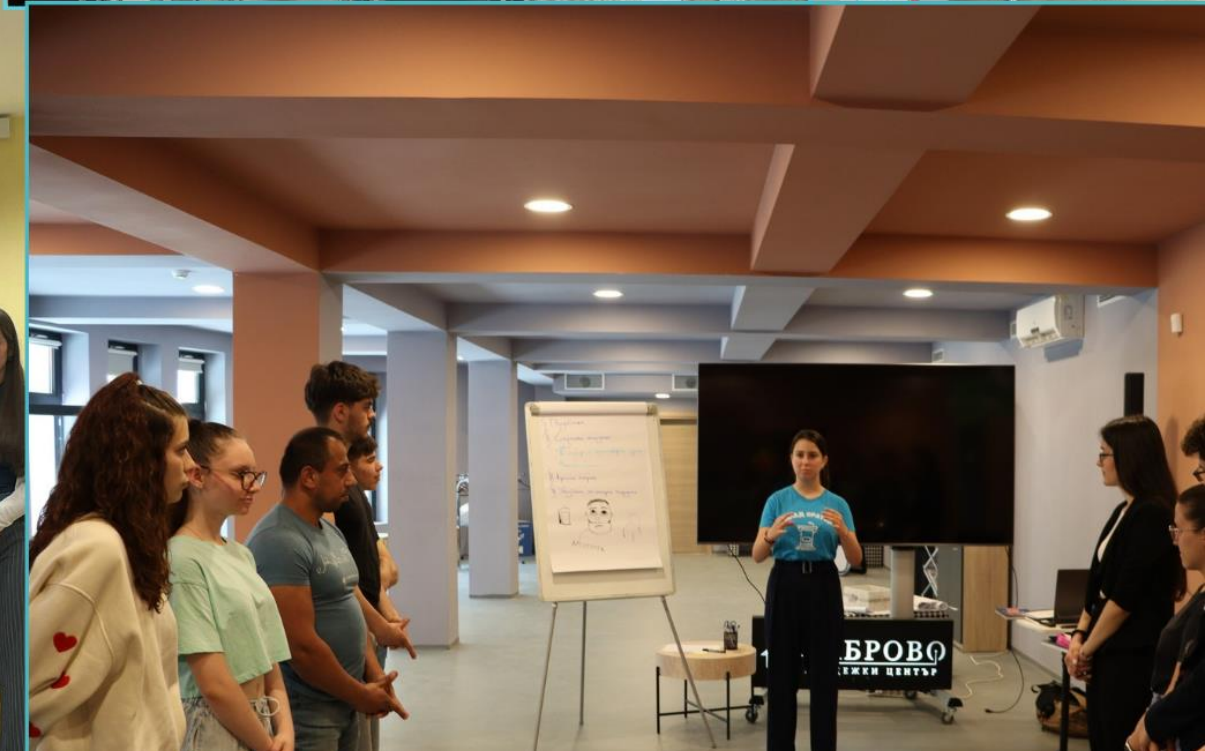
Силвия Дончева

Иван Желязков

Консултанти в неформалното образование:

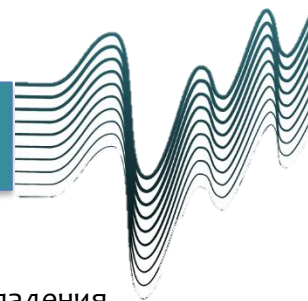
Маргарита Спасова

Наталия Живкова





За читателите



Скъпи читателю, навярно твоят ораторски път криволичи между възходи и падения, добри и лоши речи и презентации. Възможно е и все още да не е започнал, но ние ти препоръчваме да прочетеш първия ни наръчник.

Добрият оратор трябва да дава много от себе си, най-вече търпение в процеса си на развитие. Възходът в ораторството е нещо нормално, но паденията са нещо препоръчително, нужно.

Тази книга ще ти помогне да научиш тънкостите в ораторството и грешките, които най-често се допускат, ще ти помогне в практикуването на това, което вече си прочел, за да се превърнеш в истински добър оратор.

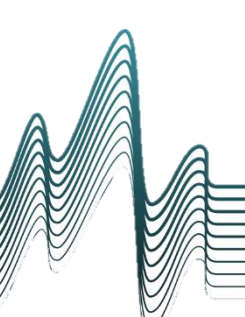
В книгата са описани множество елементи и структурни качества за един завладяващ презентатор.

Първа глава набляга върху младежките работници като оратори и психологическия елемент в една реч. Тук ще разбереш много за умението да комуникираме асертивно, без насилие и агресия, нещо, което много от нас пропускат, главно поради липса на търпение. Ще разбереш как човек се гради като успешен оратор от преживяванията и творчеството си, както и същността и значимостта на критичното мислене.

Втора глава продължава изграждения от клуб „Млад оратор“ модел - „Връстници обучават връстници“. Тук се разгръща по-дълбоко поведението и присъствието на оратора пред публика. Освен че продължаваме темите невербална комуникация и език на тялото, красиво говорене и подготовка, тук засягаме и сравнително нови теми като тази за асертивността или тази за лексиката в една реч. Освен това се включва и самопрезентирането като градивен елемент на добрия оратор.

Клуб „Млад оратор“ и авторите на тази книга имаме какво още да ти представим, на какво още да те научим. От теб се изисква мотивация, да вярваш в себе си и да действаш. Великите оратори не са станали такива, защото само са чели и са се учили, а са действали и са били гении на своето изкуство. Този наръчник не е за четене, а за развиване на твоите ораторски умения чрез действие, чрез практика, чрез самопомощ. За да разгърнеш и ти ораторския гений в себе си...





Как започна всичко?

През не толкова далечната 2023 година трима ученици от град Стара Загора започват да се срещат често в Международен младежки център - Стара Загора, за да разговарят и още нещо - да подобряват речта си. Мястото е особено значимо за тях, не заради пространството само по себе си, а определен човек - психологът и младежки работник от ММЦ, Здравко Тенев, който ги напътства в това тяхно начинание, да развиват не просто речта си, а вече изцяло ораторските си умения.

Така един ден съвсем ненадейно се заражда идеята за клуб „Млад оратор“. Мотивацията на тримата младежи започва да завладява и други техни съмишленици. Колкото и бавен да е процесът в самото начало, именно това поражда следващата идея, която превръща клуб „Млад оратор“ в това, което всички познават - работилниците. Още първата работилница събира над 30 ученици от Стара Загора и близките градове, поради което след нея се провеждат още три за следващата половин година. Десетки младежи се включват в работилниците на клуба, а постоянните членове започват да наброяват над 20 млади оратори.



Младите виждат потенциала на клуба да бъде стожер на ораторството. Затова младите оратори решават да го изведат извън Старозагорска област. Първият опит е един от най-запомнящите се - първото турне на „Млад оратор“ се провежда през месец август 2024 г. в град Перник. Модулите бяха посетени от десетки ученици от Перник и от други градове. Не след дълго (2 седмици по-късно) идва ред и на второто турне – в град Монтана.

И така клуб „Млад оратор“ успява да обиколи 6 области в България само за четири месеца, вдъхновявайки стотици младежи в страната да усъвършенстват своята реч, оставяйки трайна следа в сърцата им.

За една година „Млад оратор“ се превръща от идея в мечта, а от мечта в кауза - кауза да се борим за словото, свободната и критична мисъл сред младежите и децата на България. Бъдещето на „Млад оратор“ е светло и предопределено – клубът да се превърне в стожер на ораторите от всички крайчета на нашата страна. С края на 2024 дойде и краят на началото на едно велико приключение...

ПЪРВА ГЛАВА ОБУЧИТЕЛИ

„Голямата цел на образованието е да
превърне огледалата в прозорци.“
Сидни Харис

В първата глава от наръчника обучители и експерти в младежката работа ти предлагат подходи, свързани по различни начини с подобряването на презентационните умения.

АВТОРСКИ КОЛЕКТИВ:

Бояна Радева, Джафер Саатчъ, Здравко Тенев,
Калина Дамянова, Камен Киров, Петър Динков,
Стефан Георгиев, Цветелина Раденкова

Тема 1.1 Обучителни модели за младежки работници за изграждане на презентационни умения

Цветелина Раденкова, експерт младежка работа и заместник-председател на Младежко сдружение за мир и развитие на Балканите

Въведение в темата

Без значение дали си млад човек, който гради своя път в приятелствата, училището и кариерата си, или работиш с младежи и се стремиш да ги вдъхновяваш и подкрепяш, силните комуникационни и презентационни умения са ключови за успех.

1. Някои ключови елементи

Комуникацията не е просто размяна на думи – тя е свързване, изразяване и разбиране. Как да направиш комуникацията си по-ефективна?

✓ **Активно слушане:** Обръщай пълно внимание, поддържай зрителен контакт, кимай с разбиране и задавай въпроси, за да покажеш ангажираност. Истинското слушане създава доверие. ✓ **Яснота и простота:** Говори ясно и директно. Не използвай прекалено сложни думи, ако не са необходими. ✓ **Език на тялото и тон:** Това, което не казваш, често е по-важно от думите. Поддържай отворена стойка, контролирай тона си и избягвай жестове, които могат да изглеждат защитни или отблъскващи. ✓ **Емпатия и уважение:** Проявявай разбиране към различните гледни точки. Емпатията е ключът към успешната комуникация. ✓ **Увереност, но не арогантност:** Говори със самочувствие, но не забравяй да уважаваш мненията на другите. Важен е балансът!

2. Излъчвай увереност

Говоренето пред публика може да бъде предизвикателство, но с правилната подготовка ще се справиш успешно! Ето няколко важни насоки:

🔑 **Опознай своята аудитория** – Дали говориш пред връстници, учители, колеги или обществена група? Адаптирай стила и съдържанието си към техните очаквания. 🔑 **Изгради ясна структура** – Всяка добра презентация има три основни части: ангажиращо начало, добре развити основни точки и запомнящ се финал. 🔑 **Задръж вниманието** – Използвай истории, примери и хумор, за да направиш представянето си по-живо и интересно. 🔑 **Репетирай** – Практиката създава увереност. Запиши се, изправи се пред огледалото или представи темата пред приятели. 🔑 **Контролирай темпото** – Не говори прекалено бързо. Времето за паузи помага да подчертаеш ключовите си послания.

3. Дигитална срещу лична комуникация

В днешно време общуваме както лице в лице, така и онлайн. Всяка от тези форми изисква различен подход:

Дигитална комуникация (текстови съобщения, имейли, социални мрежи, видеоразговори)

- Внимавай с **тона си** – писмената комуникация може лесно да бъде изтълкувана погрешно.
- Използвай емотикони и GIF-ове с мярка – те могат да предадат емоция, но не винаги са подходящи.
- Помисли преди да публикуваш – каквото качиш в интернет, остава там завинаги!
- Фокусирай се по време на онлайн срещи – изключи известията и не се разсейвай.
- Осветлението и позицията на камерата са важни – никой не иска да гледа само челото ти!

Лична комуникация

- Езикът на тялото и мимиките играят ключова роля в разбирането.
- Зрителният контакт показва увереност, но не прекалявай – не е нужно да се втренчваш!
- Неформалните разговори изграждат по-добри взаимоотношения – намери общи теми.
- Остави телефона – когато си с хора, им отделяй цялото си внимание.

4. Диалог между поколенията

Различните поколения общуват по различен начин. Да разбереш тези разлики може да ти помогне да се адаптираш по-добре:

По-възрастни поколения (Baby Boomers & Gen X)

- Предпочитат директни разговори, телефонни обаждания и лични срещи.
- Ценят формалността и добре организирани разговори.
- Не винаги разбират дигиталния жаргон или съкращенията.

Милениали и Gen Z

- Удобно им е да комуникират дигитално и кратко.
- Предпочитат неформален и визуален стил (мемета, GIF-ове, кратки видеа).
- Ценят автентичността, откритостта и бързите отговори.

 **Съвет:** Ако общуваш с хора от различни поколения, адаптирай подхода си! Балансирай личния контакт с дигиталната комуникация.

5. Какво да правиш и какво да избягваш

Прави това:

- Слушай внимателно и с интерес.
- Адаптирай стила си спрямо ситуацията и аудиторията.
- Бъди наясно с културните и личните различия.
- Задавай въпроси, които насърчават диалога.
- Използвай визуални елементи (графики, видеа, жестове) за по-ефективно предаване на посланията си.

Избягвай:

- Да прекъсваш другите или да предполагаш, че знаеш какво ще кажат.
- Да използваш твърде сложен език само за да звучиш по-умно.
- Да се страхуваш от паузи – тишината може да бъде мощен инструмент.
- Да изпращаш съобщения, без да ги провериш – особено в професионален контекст!

6. Упражнения за развиване на комуникационни умения

 **„Разкажи история за 1 минута“** – Избери случаен предмет и създай интересна история за него и я адаптирай за поколението Алфа.

 **„Безсловесен разговор“** – Работете по двойки и комуникирайте само чрез мимики и жестове.

 **„Elevator Pitch“** – Опиши себе си или своя идея за 30 секунди по възможно най-впечатляващ начин.

 **„Дигитален дебат“** – Проведи дискусия само чрез чат съобщения и анализирай разликите спрямо говоренето на живо.

Практическа част на модула

Цели на практическата част

- Развитие на комуникационни умения чрез интерактивни упражнения.
- Подобряване на презентационните умения чрез практическо приложение.
- Разбиране на разликите между лична и дигитална комуникация.
- Насърчаване на активното слушане и ефективното изразяване.

Въвеждаща дейност

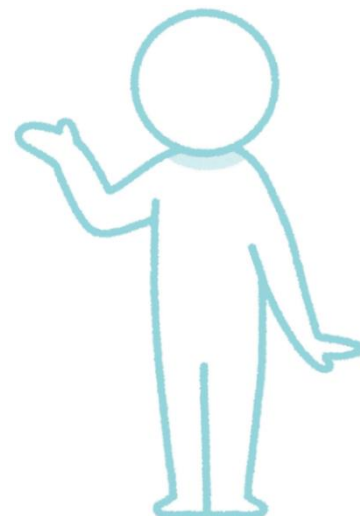
Упражнение: „Комуникационен кръг“

Цел: Разчупване на леда и създаване на комфортна среда за общуване.

Необходими материали: Листове с въпроси (по избор).

Инструкции:

1. Участниците застават в кръг.
2. Един участник започва с въпрос към друг (например: „Каква е любимата ти книга?“).
3. Отговарящият след това задава нов въпрос на друг участник.
4. Играта продължава, докато всички са участвали.



Основни дейности

Дейност 1: „Безсловесен разговор“

Цел: Разбиране на важността на невербалната комуникация.

Инструкции:

1. Участниците се разделят по двойки.
2. В рамките на две минути трябва да общуват, но без думи – само с мимики и жестове.
3. След това обсъждат какво са разбрали от комуникацията.

Дейност 2: „Импровизирана реч“

Цел: Упражняване на говорене пред публика.

Необходими материали: Малки листчета с теми (например „Моята мечтана работа“, „Любимо място за пътуване“).

Инструкции:

1. Всеки участник тегли листче с тема.
2. Има 30 секунди да се подготви.
3. Говори 1 минута по темата.
4. Останалите дават обратна връзка – какво им е харесало и какво може да се подобри.

Заклучителна дейност

Рефлексия и обратна връзка

Необходими материали: Бели листи и химикалки.

Инструкции:

1. Всеки участник записва едно нещо, което е научил, и едно, което иска да подобри.
2. Доброволци споделят мислите си в групата.
3. Групова дискусия: Какво беше най-ценното?

Тема 1.2 Общуването и „Ученето чрез преживяване“

Стефан Георгиев, социолог, социален изследовател и обучител в полето на младежката работа и младежката политика

„Общуването изгражда общности. То създава и поддържа връзки, чрез него споделяме опит, намираме взаимно разбиране и подкрепа.“

Неизвестен автор

Въведение в темата

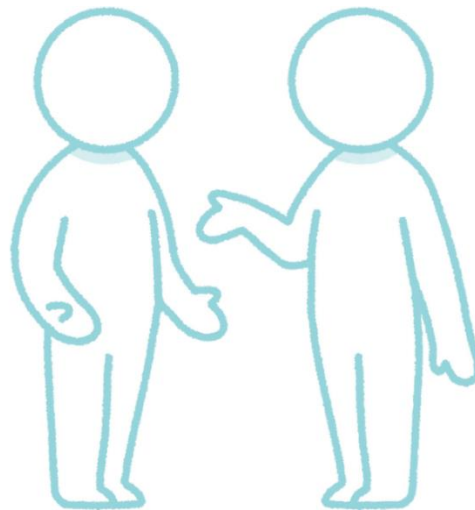
Какво е значението на общуването в нашия живот? Дори не си даваме сметка за разностранната и многопластова вселена, свързана с този процес. Ние, те, тя и то – всички общуваме непрестанно без да го осъзнаваме. Непрестанно попадаме в ситуации, в които обменяме информация по различен начин и чрез различни канали. До такава степен е станало част от нас, че не си даваме сметка. Дори вие, четящите тези редове, възприемащи думите, написани в една студена февруарска сутрин, също сте участници в настоящата форма на общуване.

Но какво по-точно е общуването? Можем ли да го определим точно? То по какъв начин е свързано с ученето? А с „ученето чрез преживяване“? Какво е „учене чрез преживяване“? Приблизителни отговори на тези въпроси ще намерите по-надолу 😊

Какво е общуване?

Общуването е процес на обмен на информация. Информацията може да съществува под формата на идеи, мисли или чувства. Нашият стремеж да предадем информацията на партньорите в общуването може да се случи през различни канали и средства. Например чрез говорене, писане, жестове и невербални знаци.

Целта на общуването, редом до обмяната на информация, най-често е да се постигне взаимно разбиране, а оттук вероятно и координация на действията между участниците в процеса. Общуването често включва елементи като говорене, слушане, изразяване на идеи, проява на емпатия, наблюдение на поведението на партньорите. В крайна сметка това е един от основните елементи на човешките взаимоотношения, предпоставка за развитие на социалните взаимодействия.



Звучи сложно, но всъщност не е. Общуването е навсякъде около нас и е част от нас – то се случва между индивиди или пък между по-големи групи от хора. Например, разговорът с вашия родител какво бихте хапвали за вечеря е вече класически процес на общуване между двама (гладни) индивида. Дискусията с приятелите ви какво да правите този уикенд - да отидете ли на излет, да спортувате или просто да разпускате също изисква процес на общуване, но разликата е, че в него вероятно участват повече от двама човека.

Докато четеш тези редове си задай въпроса: Дали има по-добро и по-лошо общуване? В какво се изразява едното и в какво – другото?

Истината е, че не можем да говорим за добро или лошо общуване, но можем да обмислим кое общуване е по-пълноценно и кое не е. Нека да разгледаме някои елементи на пълноценното общуване:

Активно слушане – техника, при която слушащият активно полага усилия да разбира говорещия. Редом до внимателното слушане на думите, то включва разпознаването на емоциите, жестовите и невербалната комуникация, които съпътстват речта. Негови аспекти са: Поддържане на зрителен контакт, демонстрация на интерес темата, Задаване на въпроси, избягване на прекъсване на говорещия.

Ефективно говорене – умението да общуваме ясно, убедително и с увереност, така че да предадем своите идеи и послания по разбираем и въздействащ начин. То може да включва яснота на думите, структура на речта, ентузиазъм и енергия, език на тялото (невербално общуване).

Обратна връзка – това е комплексен процес на търсене на яснота в общуването под формата на задаване на въпроси и проверка на казаното или разбраното. Целта е да разберем дали „сме на една и съща страница“ с говорещия.

Емпатия – едновременно нагласа и компетентност да разпознаваме и разбираме емоциите и преживяванията на другите, като се стремим да се поставим на тяхното място. Тя може да включва съпричастие, с цел създаване на по-дълбоко разбиране и свързаност с другите (повече за емпатията можеш да научиш в главата за Емпатия :).

И един последен и важен аспект на общуването.

А именно, кои са основните „канални“ през които може да протича то:

- **Вербално** – говоримо и писмено слово. Говоренето лице-в-лице, телефонни разговори, видео разговорите и писмената комуникация като имейли или писма, или текстови съобщения - всичко това са примери за вербална комуникация;

- **Невербално** – използването на жестове, мимики, език на тялото и зрителен контакт. Невербалното често съпътства вербалното общуване и може да му повлияе;

- **Визуално** – включва графики, диаграми, изображения, видеоклипове и други визуални елементи, за предаване на информация.

- **Дигитално и масова комуникация** - обхваща всички форми, които се случват чрез дигитални технологии (като електронна поща, социални мрежи, чатове, уебинари и видеоконференцииили) или масови медии (предаването на информация до голямо количество хора чрез телевизия, радио, вестници, списания и интернет новини).

Можем да изброим и други канали, но горните са основните и най-често ние ги използваме комбинирано. Време е да се обърнем към другата част от темата ни...

А какво е „учене чрез преживяване“?

Звучи сложно и някак изискващо... Сякаш горното словосъчетание допуска, че има учене без преживяване, просто учене, или само преживяване. Нека да внесем малко яснота.

Ученето чрез преживяване е концепция и теория, при която знанието се създава чрез трансформиране на опита (или преживяването). Исторически ученето чрез преживяване се корени в работата на философи и педагози като Джон Дюи и Курт Левин.

Джон Дюи е един от основоположниците на прогресивното образование и подчертава важността на опита в учебния процес. Курт Левин, един от основателите на социалната психология, допринася към тази идея с работата си в областта на практическото обучение и експерименталните методи.

Теорията е развита от американския психолог Дейвид Колб през 70-те години на XX век. Колб твърди, че опитът е от решаващо значение за изграждането на знания, тъй като ученето се случва чрез експериментиране, откриване на нови елементи на света около нас и активно участие в групови процеси.

Представи си как участници в дадено събитие (например „Млад оратор“) придобиват знания и умения чрез 1) директното си въвличане в дейността, 2) трупайки практически опит, и 3) последвалото осмисляне (или рефлексия) на преживяното. Сигурно звучи познато. А то е такова, защото всички ние сме били част от подобни процеси, макар и малцина да са имали удоволствието да са „млади оратори“. Вместо да учат само чрез теоретични лекции или четене, участниците се включват в дейности, които им позволяват да приложат знанията си в реални или симулирани ситуации. Методът насърчава развитието на критическо мислене, решаването на проблеми и креативността, защото изисква от въвлечените да експериментират с поведението си.

Теорията на Колб се състои от две части. Първата част е, че ученето следва четири фази на един цикъл, както е описано по-долу. Колб вярва, че в идеалния случай учащите преминават през етапите, за да завършат цикъла, и в резултат на това превръщат опита си в знание. Не се плаши от сложните думи, те само звучат така.

- **Конкретно преживяване:** това е фазата, в която човек преживява нещо и/или участва в дейност заедно с други учащи;

- **Рефлексивно наблюдение:** в тази фаза човек осмисля (рефлектира) върху вече преживяването, наблюдава и анализира своите действия, действията на другите и резултатите от тях;

- **Абстрактна концептуализация:** тук се формират нови идеи и концепции на базата на рефлексията. Участниците свързват своите преживявания с по-широки теоретични концепции и разбирания и извличат ново знание, нещо което да приложат в бъдеща ситуация;

- **Активно експериментиране:** в тази фаза новите знания и идеи се прилагат в нови ситуации, което включва експериментиране или приложение на наученото в практиката.

Цикълът на Колб е... цикличен (хаха, точно така), което означава, че след прилагането на наученото в нови ситуации, процесът започва отново с нови конкретни преживявания.

Втората част от теорията на Колб се фокусира върху **стиловете на учене или върху мисловните и познавателни процеси** (последните са известни с още една сложна дума - „когнитивни“), които протичат, за да се придобият знания. Стилите са пряко свързани с фазите на цикъла горе. Според Колб хората могат да демонстрират своите знания или

наученото, когато са в състояние да прилагат абстрактни понятия в нови ситуации. Нека разгледаме съвсем накратко тези стилове, и отново не се плаши от сложните думи :) :

- **Дивергентен** – комбинация от конкретно преживяване (чувстване) и наблюдение и осмисляне (рефлексия). Хората, предпочитащи този стил на учене, са добри в събирането на информацията, работата с други хора в екип, мозъчните атаки, креативността, както и да използват своето въображение;

- **Асимилативен** – комбинация от наблюдение и осмислянето (рефлексията) и абстрактното концептуализиране. Този стил предполага повече логика, умение за структура и организират информацията. Хората предпочитащи този стил се интересуват от теории и знания;

- **Конвергентен** – комбинация от абстрактно концептуализиране и активното експериментиране. Стилът е предпочитан от умеещите да разрешават проблеми, което означава, че хората тук търсят прагматични решения, за сметка на социалната среда и отношения с други хора.

- **Акомодативен** – комбинация от активно експериментиране и конкретно преживяване. Стил, разчитащ на интуиция за сметка на логическо мислене. Предпочитащите този стил обичат да се предизвикват, не се плашат от трудности.

Естествено, горните четири стила не съществуват в чиста форма сред нас. Ние винаги съчетаваме повече от един стил и в зависимост от конкретния момент е възможно да клоним повече към един или друг от тях.

Ученето чрез преживяване е много популярна концепция, а Цикълът на Колб и стиловете на учене намират приложение в редица широки сфери на нашите дейности. Може би едно от най-популярните им приложения е в полето на неформалното образование, където редица колеги педагози и обучители се ползват от него непрестанно. Една от най-силните страни на тази концепция е това, че тя най-често предполага колективен (групов) социален процес, което означава, че учащите са заедно и също така учат едни от други.

Заклучение

В заключение на тази по-теоретична част, отправям една покана към четящия. Замисли се каква е връзката между общуването и ученето чрез преживяване! Струва си да подчертаем, че общуването и ученето чрез преживяване в повечето случаи вървят ръка за ръка. Те се хранят взаимно, помагат си, едното без другото би било непълно, поради което в практиката те са в пряка връзка. Как е възможно това?

Ето. Самото учене чрез преживяване в почти всички случаи изисква общуване и развитие до някаква степен на комуникативни умения. В същото време общуването съдържа преживяване, където целта е обмен на идеи и информация. Но ако се замислим още малко ще установим, че този обмен вече е преживяване, снабдяването с обратна връзка изисква известно рефлексивно наблюдение, а ефективното говорене и активно слушане идват в резултат на експериментиране и концептуализиране на нови знания и умения. И не забравяй, общуването е социален процес, който ни учи да живеем заедно с другите и да търсим начини да постигнем разбирателство, колкото и трудно да е това на моменти.

Упражнение 1 - Галерия на общуването (дейност за невербално общуване)

Цел: Преживяване и осмисляне на ролята на невербалното общуване и липсата на вербална комуникация в групова ситуация.

Време за подготовка – 5 минути

Време за изпълнение – 5 минути

Последвала дискусия – 15-30 минути

Инструкции: Участниците са разделени в малки групи от по трима. Поканени са да заемат местата си на различни маси, на които предварително са подготвени по един празен лист и маркер. Всички, по команда на водещия, хващат едновременно маркера и от този момент нататък нямат право да говорят. Водещият дава инструкцията: „от този момент нататък, без да говорите, трябва заедно да нарисувате на листа следните 5 неща: къща, куче, дърво, самолет, автомобил, камила (тук могат да се изброят различни предмети или обекти в зависимост от профила на групата), имате на разположение 2 минути!“ Участниците рисуват, а водещият следи дали някой не говори. След приключване на процеса всички групи показват „картините си“. Следва дискусия по предварително подготвени въпроси за ролята на общуването, динамиката в малката група, усещането за ограниченията при комуникацията и др.



Упражнение 2 – развален телефон

Цел: Преживяване и осмисляне на ролята на обратната връзка и активното слушане в процеса на общуване

Време за подготовка - 20 мин

Време за провеждане - 25 минути

Последвала дискусия - 30-40 минути

Инструкции: Водещият приканва няколко (5-6) доброволца да излязат от стаята. Избира си един от останалите присъстващи и без предупреждение му изчита бързо долния текст (или друг, подобен, предварително подготвен текст). Без да му даде възможност да зададе въпроси, поканва един от напусналите и след това приканва първият „слушател“ да повтори всичко, което е запомнил, на влезлия последен. Този доброволец също няма право да задава въпроси. След преразказа в стаята се кани следващият доброволец и така до последния. Накрая, последният влязъл е поканен пред всички да сподели какво е

разбрал. Докато тече процесът, всички останали в стаята си водят записки на долната бланка. Следва дискусия за това какво се е случило, как е текла комуникацията, каква е ролята на обратната връзка, активното слушане и ефективното говорене.

Предварителен (примерен материал)

Силвия Паскалева от село Донино, община Габрово, реши да стана доброволка заедно с най-добрия си приятел Велико Караколев, който е от село Крапец в община Шабла. Двамата се запознават на младежки семинар за млади оратори преди 5 месеца, който се е провел в местността Сините камъни, до Сливен. Силвия е отличничка в 8ми „б“ клас на VII СОУ „Елисавета Багряна“, а миналата година е успяла да се класира на националния шампионат за оратори, който се е провел в Шумен през ноември. Велико пък иска да бъде програмист, но все още има да учи 3 години и половина преди да кандидатства. Двамата вярват, че ораторското майсторство е възможност да развият своите умения. Затова те са решили да станат членове и доброволци на местната организация „Рицари на доброто слово“, която е учредена през 2019 година от местната активистка и младежка лидерка Първолета Желязкова.

Бланка за водене на записки:

Участник/чка	Прибавено:	Отпаднало:	Променено:

Тема 1.3 Създаване на дигитално видео съдържание

Калина Дамянова, младежки работник, маркетинг мениджър, Сдружение „Пролука“

*„Хората ще забравят какво си казал, ще забравят какво си направил,
но никога няма да забравят как си ги накарал да се почувстват.“*

Мая Анджелоу, американска поетеса и писателка

Въведение в темата

Защо искаме да създаваме съдържание? Преди да си дадем отговор на този въпрос може би е добре да разнищим какво се крие зад „да създадем“ и какво значи „съдържание“.

Създаването в контекста на комуникацията значи да оформим и да предадем послание. При личностното общуване за това трябва поне двама – този, който предава посланието, и този, който го приема. При масовата комуникация обаче този, който изпраща съобщението го предава на една маса от хора, която има няколко характеристики: тя е съвкупност от хора, които не общуват с него директно, които той не познава лично или поне не всеки от тях, които са с различни характеристики по физически, демографски, социален и психологически фактор, както са и на различни локации в една държава или в целия свят.

Относно съдържанието:

Ти седиш с този наръчник в ръка – независимо дали на хартия или на някакво устройство – и четеш. И точно в този момент милиони хора по света създават някакво дигитално съдържание. Ако затвориш очи и си представиш хилядите букви, които се нижат по клавиатурите на лаптопи и смартфони, думите, които преминават през микрофони на стойки, слушалки, брошки, репликите, които се изговарят пред камери на живо или на запис и всичко това формира една безкрайно нижеща се мрежа, в която се преплитат милиарди послания - всяка секунда, с всяко мигване, с всеки дъх... Представи ли си ги? И ти си част от тях – потребяваш и създаваш - в своята среда, със своите изразни средства, със своите собствени мисли и смисъл, които искаш да предадеш на група от хора.

А сега нека разгледаме заедно двете думи - **създаването** на **съдържание**.

За същността на това своеобразно словосъчетание има разностранни разбирания. Според някои определения това е всяко публикуване на каквото и да е в интернет пространството – текст, графика, снимка, аудио, видео, независимо дали има предварително поставена цел, избрани хора, до които да достигне и каквото и да е друга подробност. Това обаче е едно по-просто действие, което не представлява обект на нашата тема тук.

Определението, с което ще се занимаваме, е, че създаването на съдържание в своята същност е цялостен процес на умишлено изработване на даден материал, най-често дигитален, който има своето послание, поставени са му точно определени цели на въздействие и е предназначен за определена аудитория. Този процес обхваща планиране, подготовка, съставяне, редактиране, публикуване и анализ на постигнатите резултати.

По-конкретно казано: не е достатъчно да си направиш селфи видео с котката пред блока и да го публикуваш без да се замисляш какво влагаш в него или какво въздействие би имало то върху твоите последователи и/или приятели.

Възможно е това видео да се превърне в съдържание, ако например го публикуваш, за да разкажеш за това как всяка сутрин храниш тази котка или как я срещаш всяка вечер и тя ти измяква. В този случай ти заснемеш кратка история от своя живот, с която можеш да въздействаш например на някой друг, който след като го види да се припознае и също да сподели как полага грижи за двете кученца, които се навъртат около дома му. Ами ако това прерасне в кампания за бездомните животни? Да не прибързваме...

Винаги започвам текстовете си с въпрос. И този, да. Върна ли се в началото? Супер, че провери. Но - защо го правя? Ето ти още един въпрос. Ето и отговор – защото това за мен е силата на историята. Провокацията, подбуждането на комуникацията, свързването на моята история с тази на четящия.

Какво е общуването и защо го има? Защо ти четеш тази тема? Може би защото искаш да създаваш и искаш да получиш информация за това как да го правиш. Ще продължа да ти задавам въпроси, а когато си отговориш на тях, то сам ще си съставил информацията, която ти е необходима, за да създаваш. Готов ли си? Започваме с нещо лесно:

Кой говори? или Кой си ти?

За да знаеш как може да направиш свой материал съдържание със стойност, е добре да знаеш кой си - разбира се, че не говоря само за имената, годините и това къде живееш и учиш. Важно е какво умееш, какво обичаш да правиш и също – с какво не ти харесва да се занимаваш. Това е първата рамка, пред която трябва да преминеш при създаването – защото когато представяш на своята аудитория своето послание, то трябва да е искрено и преживяно от самия теб, трябва да е истинско и да не се противопоставя на разбиранията ти за света.

Какво се говори? или Какво искаш да кажеш?

Стойност и смисъл. Това са две значими думи при създаването на съдържание. Твоето послание ще бъде едно наред неизброимите материали, които постоянно се публикуват в пространството. Затова то трябва да носи нещо на



хората, към които е насочено, в най-добрия случай и на други странични потребители. Тук идва ролята на това да познаваш себе си и да знаеш силните си страни. Използвай ги, за да дадеш своя уникален принос към това, което представяш - нещо, което ще те отличи и ще придаде смисъла на публикацията.

Един от силните похвати, който може да се използва тук, е разказването на истории. Каквото и съдържание да искаш да представиш, ако по време на презентирането му (независимо дали на живо или на запис) имплементираш кратки истории с интересни, поучителни или забавни случки и най-скучната информация се превръща в преживяване. Когато хората, които те гледат и слушат, се припознаят в дадена история, тя ги вдъхнови или развълнува по какъвто и да е начин, те дават своето внимание и със сигурност ще се върнат отново при теб.

Най-малкото, което ще остане в тях, е да запомнят как си ги накарал да се чувстват. А това не е никак малко.

Защо се говори? – Какво искаш да постигнеш?

Другата важна стъпка е да дефинираш каква е целта на твоето съдържание. Каквото и да правим, всеки креативен процес е насочен към разрешаване на даден човешки проблем. И под това не визирам само ежедневните житейски казуси, които трябва да решаваме. Тук обхващаме всяка една потребност, която имаме да задоволим. Прямо различните нужди, които аудиторията има, тя търси да потреби дадено съдържание с цел:

- **информиране** - можеш да създаваш образователни видеа, в които представяш интересни факти, любопитни места и др.;
- **вдъхновение и емоционално съпреживяване** - аудиторията се свързва със съдържание, което резонира на тяхното емоционално ниво;
- **забавление** - през призмата на хумора могат да се разгледат много теми, които са трудни за обсъждане или теми табу.

На кого се говори? - На кого искаш да въздействаш?

Тук идва и следващият елемент при създаването на съдържание - аудиторията. Когато искаш да предадеш послание, трябва да знаеш към кого се обръщаш. Да говориш на всички хора по света би било неефективно. Това е така, защото ни вълнуват различни теми, имаме разнообразни интереси и решаваме коренно различни проблеми. А, както си казахме по-горе, всяко съдържание е създадено с цел да реши някакъв проблем. Когато оформяш своето послание, си представи човека, на когото искаш да го кажеш – не е задължително да е някой, който познаваш. На колко години е, какъв е социалният му статус, какво образование има, къде живее, за какво мечтае, какви приятели има, дори можеш да му дадеш име.

Как се говори? – Какви средства за комуникация искаш да използваш?

За най-ефективното предаване на твоето послание е необходимо да прецениш коя е правилната платформа, в която да го разпространиш. Дигиталното съдържание се разпространява чрез няколко основни канала. Видео може да бъде публикувано на почти всеки от тях. Изборът зависи обаче от отличителните характеристики на съответния канал и спецификите на аудиторията, която го потребява най-често.

Категория	Примери за платформи	Поддържат ли видео?	Типично съдържание	Целева аудитория
Уебсайтове, блогове и форуми	WordPress, Reddit, BG-Mamma	Частично	Статии, дискусии, коментари	Възрастни потребители, търсещи информация
Социални мрежи	Facebook, Instagram, TikTok, X	Да	Видео, снимки, постове, истории	Широка публика, предимно млади потребители
Подкаст и аудиоплатформи	Spotify, Apple Podcasts, Google Podcasts	Не (основно аудио)	Аудио записи, интервюта, дискусии	Любители на аудио съдържание, в движение
Видеоплатформи	YouTube, Vimeo, Twitch, TikTok	Да	Видеа, стрийминги, уроци, забавление	Млади до средна възраст, зрители на видео
Имейл и новинарски канал	Mailchimp, Substack, Google News, RSS Feed	Частично (линкове)	Имейли, бюлетини, новинарски статии	Потребители с абонамент, професионалисти

Освен базовото познаване на всичко, написано до момента, има някои ключови умения, които са необходими при създаването на видео съдържание, за да бъде то качествено и красиво за окото, съответно и по-ангажиращо.

Технически:

- **Камера, светлина и композиция при видеозаснемането** - не е задължително да разполагаш с професионална техника. Добре е обаче да имаш познания за основните характеристики на камерата, с която снимаш. Светлината също е от ключово значение за чисти и ясни кадри, които подлежат на по-лесна обработка впоследствие. Относно композицията - от правилното разположение на обектите в кадъра зависи къде ще попадне погледът на зрителя, има ли баланс на елементите, цветовете и ритъма на движение.

- **Обработка и монтаж на видео** - автентичността на кадрите влияе на предаването на посланието, но понякога е необходимо изрязване на ненужни моменти, подчертаване на някой детайли, добавяне на ефекти за по-силно въздействие. Това е възможно във някой от видео редакторите на компютър или дори на смартфон, а интерфейсът и функциите им стават все по-достъпни и лесни са управление.

- **Аудио и звукови ефекти** - чистият звук по време на заснемане на видео в някои случаи се оказва предизвикателство. От една страна е добре за това да се използва минимално оборудване като външен микрофон например, или от друга - може да се направи запис, който по-късно да се монтира в последствие върху видеото. Ако се заснема подкаст, добре е средата да е шумоизолирана.

- **Маркетинг, позициониране и анализ на резултатите** - след като видеото е създадено, е добре то да се разпространи в правилните канали. Един видео материал може да се обработи в няколко формата, за да отговаря на изискванията на различни платформи и така да достигне до повече хора. Важен е и анализът на резултатите и вземането му предвид при следващо публикуване.

Креативни:

- **Създаване на ангажиращи сценарии** - разписването на идеи за локациите, репликите и ключови опорни точки или въпроси понякога е достатъчно за подготовката на сценария за едно видео. Не бива обаче да го пропускаме, защото в творческия процес по измисляне и създаване, могат да се зародят страхотни идеи и те да бъдат усъвършенствани, което е трудно по време на самото заснемане.

- **Комуникативни умения: водене на дебати, интервюта** - ако избраният формат на видео съдържание е видео подкаст с гости или интервюта по определени теми, е добре това да бъде правено от човек, който знае как да води диалога, да го държи в рамките му и да успее да провокира хората срещу себе си да изразят своето мнение.

- **Презентационни умения: разказване на истории** - връщаме се на правилното предаване на ключовото послание - чрез история. Трябва лицето, което участва във видеото да има уменията да държи аудиторията. За това има различни техники с гласа, с динамиката на историята и др.

- **Дизайн и стил** - всяко съдържание трябва да е облечено в красива премяна. Добре е видеата, които се разпространяват от един създател/профил/потребител, да бъдат в един стил, за да бъде той неговата запазена марка и така аудиторията да го разпознава - това може да е визуален елемент, определена реплика и др.

Заключение

Защо искаш да създаваш съдържание?

Ако вярваш, че имаш истории, които си заслужава да бъдат чути, умения, които можеш да предадеш на други хора, вдъхновение, което може да даде искра за сбъдването на нечии планове и мечти или притежаваш качествата да мотивираш събеседника ти да разкаже, струва си да опиташ.

Разгледай различните платформи, отговори си на поставените въпроси и още нещо, което винаги е от полза - събери екип. Когато създаваме с други хора, всеки допринася със своите умения и мотивация, изразява критичното си мислене. Така ще събирате и повече идеи, повече възможности и възможности за споделяне и преживяване. Всеки се учи в процеса.

Практическа част на модула

Въвеждаща дейност

Име на упражнение 1

Цел: Влизане в роля, разказване на история, общуване и самопрезентиране

Инструкции: Участниците застават в две редици, като всеки има човек срещу себе си. Трябва да разкажат един на друг как е преминал денят им до момента от името на смартфоните им.

Основна дейност

Цел: Развиване на креативност, познаване на основните елементи, необходими при създаването на видео съдържание, вписване в определен контекст

Необходими материали: камера/телефон за всеки отбор, листчета със задължителни реплики, канали на разпространение и цели.

Инструкции: Водещият разделя участниците на отбори по 4-5 души. Всяка от групите изтегля по едно листче за 1 от 3 цели на видеото, 1 от 9 канала на разпространение и 1 от 9 задължителни реплики. Задачата на всеки отбор е да създаде свое видео, което отговаря на условията в листчетата.

След това теглят ново листче с друга цел и друг канал на разпространение. Всеки отбор създава второ видео с новите условия. За изпълнение на целите на задачата и фокус върху останалите характеристики, нека максималната продължителност на всяко от видеата да 2 минути. Нека отборът прецени колко и кои да бъдат участниците. Накрая се гледат всички видеа и се прави рефлексия, като може да се водите по въпросите по-долу.

Списък с цели:

- информирание за нов продукт на пазара;
- вдъхновение и/или мотивация;
- забавление

Списък с канали на разпространение:

- | | |
|---|--|
| • видео подкаст за книги; | • новинарски сайт; |
| • TikTok профил за здравословен начин на живот; | • личен блог за майчинство и кулинария; |
| • уебсайт за продажба на цветя; | • LinkedIn профил на HR компания; |
| • влог за пътувания в YouTube; | • Instagram профил за козметични продукти; |
| | • форум за наемане и продажба на недвижими имоти |

Списък със задължителни за сценария реплики: Един път се живее; Пази земята; Който пее, зло не мисли; За животните с любов; Бързо, сърчно, лесно; Младешта е нашето утре; Мълчанието е злато; Животът имитира изкуството; Времето е пари

Заклучителна дейност (рефлексия, обратна връзка)

Въпроси: Как разпределихте ролите си по време на процеса? Бихте ли сменили ролята си следващия път? Кои бяха аудиториите, за които трябваше да направите всяко от двете видеа? Как ще им въздействат те? За кой канал на разпространение ви беше по-лесно да създадете видео съдържанието? Защо според вас? Имаше ли нещо, което ви се стори по-трудно, отколкото сте си го представяли? А по-лесно? Бихте ли създавали видео съдържание за тези два канала на разпространение реално?

Тема 1.4 Критичното мислене: Вярно ли е, че...

Бояна Радева, старши експерт по обществени науки, гражданско образование и религия
Регионално управление на образованието - Стара Загора

*„Мисли свободно и не приемай всичко, което чуваш, за истина.
Бъди критичен и поставяй под въпрос собствените си вярвания.“*

Цел: Участниците са осъзнати за капаните при достигането до заключения и взимането на решения.

Въведение в темата

„Критичното мислене е смислено, разсъдъчно мислене, чиято цел е да решим на какво да вярваме или как да постъпваме.“

За ангажиране на участниците в обучението с темата стартираме модула с кратка дейност за заостряне на вниманието. Молим участниците да се разделят по двойки. Всеки в двойката ще има възможност да постави под въпрос наблюдателността и вниманието към детайла на партньора си. За целта единият партньор в двойката отговаря на буква „А“, а другият - на буква „Я“. Започват отговарящите на буква „Я“, които трябва да помислят за 3 неща, които биха променили във визията си, така че да „заблудят“ техния партньор и да го затруднят да открие разликите. Участниците, отговарящи на буква „А“, имат 30 секунди да огледат добре партньора си и да се опитат да запомнят възможно най-много детайли от него. Участниците, отговарящи на буква „Я“, могат да използват времето, за да решат какви промени да направят по себе си. Всеки с буква „Я“ трябва да направи точно 3 промени.

След изтичане на 30 секунди партньорите се обръщат с гръб един към друг. Букви „Я“ правят промените, букви „А“ изчакват. Времето за това е 40 секунди.

Двойките се обръщат с лице един към друг и „А“ трябва да познаят промените в „Я“. За всяка позната промяна участникът, отговарящ на буква „А“, трябва да свърже тази промяна с определено житейско събитие, например: „сложила си си червило като за първа среща“ или „запретнал си си ръкавите, като че ще започваш да копаеш на нивата“...

Активността се повтаря, като ролите в двойките се разменят.

Следващата дейност изисква същата наблюдателност и досетливост. Чрез нея ще поставим въпроса „Защо е важно да имаме развито критично мислене?“. За да се подпомогнем в извеждането на възможни отговори на този въпрос, с участниците ще бъде споделено видео, което ще изгледаме заедно:

Линк към видео: <https://www.youtube.com/watch?v=UP8NRgWtPaE>

(Ameriquest Don't Judge Too Quickly Commercials Compilation)

Водещият отново поставя въпроса: „**Защо** критичното мислене е важно?“

Участниците дават своите отговори.

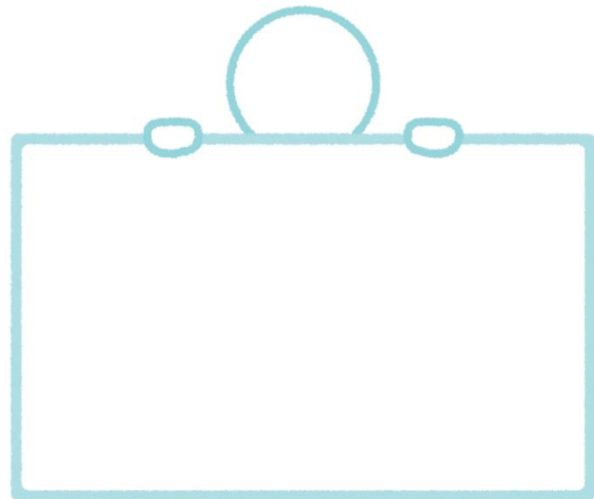
Водещият обобщава:

Със засилване на присъствието на социалните мрежи и медиите в живота ни, ставаме все по-уязвими към дезинформацията. За да могат да се ориентират в океана от информация и за да извършват качествена проверка на разпространяваните твърдения, е от изключителна важност младите хора да развиват своето критично мислене като умение. Стъпването на обективни и проверени данни ни помага във формирането на устойчиви мнения, както и в процеса на взимане на правилни и информирани решения.

На слайд се показва **Какво е** „критично мислене“?

Критичното мислене цели:

- Различаване на **фактите** от мненията и интерпретациите;
- Проверка на достоверността на фактите чрез точност на информацията, доказателства и убедителни **аргументи**;
- Установяване на наличието на достатъчно **данни**, за да бъде прието едно твърдение като вярно;
- Да развие способността да се вижда **вързката** и ролята на всеки един от елементите **в системата, в цялото**;
- Безпристрастно представяне на различните **гледни точки** и **възможни подходи**;
- Балансираност в мненията (почиващи единствено на вярна информация);
- Разпознаване на преднамерено невярно внушение, което търси подвеждане, манипулация;
- Постигане на приемане, разбиране, уважение и **решаване на проблеми**, а не създаване на конфликт и конфронтация;
- Да постави началото на по-нататъшно **развитие на мисленето и усъвършенстване на собствената позиция**.



Водещият би могъл да помоли участниците да дадат примери за някои от посочените проявления на критичното мислене от видеото, което са изгледали.

Например:

- Факт е, че шофьорът е баща на едно от момичетата в колата; мнението е това, което полицаите си помислиха първосигнално.
- Продавачът в магазина нямаше достатъчно данни (той не знаеше, че клиентът говори с майка си по телефона) и прие за вярно, че ограбват него.
- Жената, която се прибираше вкъщи, не виждаше цялото – тя не виждаше обърнатия съд с доматен сос на котлона и поради това нямаше как да направи връзката на видяното от нея с това, което остава скрито от погледа ѝ.
- Съпругата на лежащия болен със сигурност щеше да се конфронтира с лекарите, ако не прояви критично мислене, ако не се опита да разбере какво се случва. Или мъжът, който видя жена си с възглавницата над майка му.
- Ситуацията в самолета беше неловка със сигурност, но и създаде невярно внушение и вероятно е подвела една част от пътниците, които нямат развито критично мислене и които съответно не са разпознали или не са потърсили и други възможни причини, които могат да доведат до случилото се.

Как да развиваме критично мислене?

Разбира се, има различни подходи и стратегии, с помощта на които можем да развиваме своето критично мислене. Тук предлагаме един, който се базира на ученето чрез преживяване, вярвайки, че това е един от най-въздействащите начини, чрез които човек осмисля процесите, които се случват, осъзнава своите реакции, както и причините за тях.

! Важно ! Решаването на подобрен тип казуси следва да завърши с рефлексия – с въпроси, чрез които човек свързва преживяното със своя опит и достига до изводи и обобщения относно личните си вярвания, нагласи и поведения. Рефлексията има за цел да „затвори“ именно този цикъл на учене за себе си.

Практическа част на модула

Водещият запознава участниците с това, че предстои да им представи история, в която участват 5-ма герои. Всеки получава работен лист, на който трябва да даде своята оценка на отделните персонажи от разказаната история. Оценка са от 1 до 5, като 5 поставяме на най-харесвания герой. Нямаме право да използваме два пъти една и съща оценка (ако решим да оценим персонаж „А“ с 1 точка, няма как да дадем на друг герой 1 точка, ще трябва да поставим 2, 3, 4 или 5 точки). Важно е да запомните кой какво предприема като действия в историята. За целта може да се водят записки по работния лист. След изчитането на историята ще имаме 5 минути, за да запише всеки своята оценка за персонажите.

Ето и каква е историята:

„Реката Нил е дълга река, която тече на север. В нея има много крокодили, а мостовите, по които може да бъде пресечена, са малко. САРА живее на брега на река Нил. Тя е момиче на 16 години, което е безумно влюбено в ЯН, който живее на отсрещния бряг на реката. САРА е твърдо решена да посети любимия си и поради тази причина отива при МОХАМЕД и го моли да я отведе до отсрещния бряг на реката. Въпреки че МОХАМЕД има време и лодка, той решава да не изпълни молбата на САРА да я прекара на другия бряг на реката. САРА не се отказва и отива при ДАМИР със същата молба. ДАМИР се съгласява, но казва, че може да я прекара на другия бряг на реката единствено на следващата сутрин и поставя като условие САРА да прекара нощта с него. И така се случва. САРА иска да се срещне с ЯН на всяка цена и прекарва нощта с ДАМИР, който на следващата сутрин я отвежда на другия бряг на реката.

САРА се спуска в прегръдките на любимия си и му разказва за трудностите, които е трябвало да преодолее, за да се види с него. ЯН отправя САРА. Тя крачи нещастно по брега на Нил и се опитва да спре сълзите си, когато се натъква на БАШАР. БАШАР я пита защо е нещастна и тя му разказва своята история. БАШАР отива при ЯН и го зашлевява по лицето, без да каже и дума.“

Събираме мнението на групата за персонажите чрез вдигане ръка: водещият съобщава последователно всички възможни оценки за всеки един от персонажите и записва колко човека от групата са дали съответната оценка за дадения герой от историята, а в разчертана на флипчарт таблица този брой се записва:

Оценки [7]	5	4	3	2	1
Сара					
Ян					
Мохамед					
Дамир					
Башар					

Обучителят извежда кои са по-любимите и по-нехаресваните персонажи според броя хора, които са дали крайните оценки (5 и 4) и (2 и 1).

Водещият насърчава дебат между участниците, които посочват аргументи „+“ и „против“ даден персонаж. Търси се аргументацията на групата за крайно оценените герои и се преминава към доводите за персонажите, които са получили повече или по-малко неутрални оценки.

След приключването на дискусията водещият съобщава, че към историята за Лейла и Мохамед има допълнение – информация, която при първия не е споделена.

Обучителят прочита допълнителната информация:

„САРА е шестнадесетгодишна ученичка, а ЯН е нейният учител. Той е щастливо женен. МОХАМЕД е учител в същото училище, а ЯН е негов колега. ДАМИР е дядото на ЛЕЙЛА, който не е виждал внучката си от дълго време. Двамата прекарват нощта заедно, като пият чай и си говорят. БАШАР е психопат, извършил убийство, и е истински късмет, че единствено е зашлевил ЯН по лицето.“

Обучителят дава пространство на участниците да изразят емоцията си - да се засмеят, да се разсърдят, да споделят как възприемат новата информация.

След това ги моли отново да се върнат към оценките, които са дали на персонажите. За целта участниците получават отново същия работен лист, за да оценят персонажите, съобразно новата информация.

На същия флипчарт, но с друг цвят се отбелязват по идентичен начин оценките, дадени от участниците (пише се в същото квадратче с друг цвят).

Обобщават се получените разлики.

Въпроси за рефлексия:

- Променихте ли оценките си, след като чухте допълнителната информация? Какво Ви накара да го направите?
- Бяхте ли достигнали до заключения, в които се усъмнихте, след като чухте продължението? Защо първоначалните Ви предположение не се оказаха напълно верни?
- Ако разполагате с още детайли от историята, склонни ли сте пак да промените преценката си? Защо?
- Как стигате до това да интерпретирате нещата, които чувате или виждате?
- Как приемате това, че групата не беше единомисленна в оценките си нито при първоначалния прочит на историята, нито след като чухме допълнението ѝ?
- Смятате ли, че сте били манипулирани по някакъв начин? Защо се чувствате така?
- Как бихте свързали тази дейност с това, което се случва в реалния Ви живот?

Изводи:

- Правя интерпретации тогава, когато това, което не зная, си го добавям/измислям, за да „навържа“ нещата, така че да имат смисъл за мен. Оценката е как аз се чувствам във връзка с това, което си мисля, че съм интерпретирал. Следва да си даваме сметка, да осъзнаваме, че оценките, които правим, се базират на интерпретациите, които сме направили.
- Когато вземам решение за свое поведение (действие или бездействие), съм наясно, че до мен е достигнала само част от сложния комплекс факти, които изграждат истината.

Тема 1.5 Емпатия и ненасилствена комуникация

Камен Киров, експерт изграждане на капацитет по Емпатия у педагогическите специалисти, Сдружение „Възможности без граници“

„Колкото и да сме впечатлени от идеите на ННК, единствено чрез практика и приложение можем да преобразим нашия живот.“

Маршал Розенберг

Въведение в темата

Психологът Маршал Розенберг забелязва, че във всяка култура, народност, религия, език се съдържат *фини форми на насилие*, които ни разделят. Методът „Ненасилствена комуникация“ цели общуване, което свързва.

Всички ние попиваме навиците, ценностите и разбиранията от хората, които ни заобикалят. Всяка общност има своите начини да поддържа живота – правят едни неща, а други не правят, едно е нужно, друго - не е, едно е добро, друго - лошо. Тук започват различните „оценки“, които поставяме.

Едно поведение в моята общност може да е положително, а в друга – да бъде наказвано. В някоя култура едни качества се развиват, а в друга – не са познати.

Например: важно за индианците в Амазонските гори е да се ориентират и в тъмното дали някоя сянка не е на хищник. На други континенти местните племена знаят във всеки миг къде са север-юг-изток-запад. Да познаваме ядливи и отровни растения, да различаваме стъпки на животни, плодове или други природни обекти и явления са знания, които се предават. Те са необходими, за да задоволим своите нужди.

Децата се учат на различни дейности - чистене, готвене, подреждане и други задачи. Трудолюбието и любознанието също са подкрепяни и оценявани като добродетели. Всяко поведение и успех в тези посоки се насърчава, а често и с похвали: „Браво! Добро дете!“, „Ах, колко си послушна!“, „На мама/тати умното!“ или др.

Тези реакции целят две неща: Лично - да изразят собствените чувства: *радост, гордост, удовлетворение, въздушевление* и т.н. от успеха, който детето постига. И възпитателно – да покажат, че това поведение е добро, да подкрепят детето да продължи, да създадат убеждение, че така трябва да се прави.

Щом има нещо, което „така се прави“, то има и друго нещо, което „така не трябва.“ За него има други оценки – лошо, грозно, грешно, неправилно, глупаво. Без обяснение тези „етикети“ се превръщат в предразсъдъци.

Розенберг посочва, че това са само думи – те не определят нещото, а са само наша оценка за него. Когато казваме „Ти си много красив/а!“, „О, колко си умен/на!“, „Ах, колко беше смел/а!“, ние слагаме нашата оценка върху другия човек. По същия начин налагаме оценката си, когато казваме „Това е много грозно.“, „Той/тя е много груб/а“, „Те са толкова глупави.“. И в двата случая използваме квалификации – положителни или отрицателни. И в двата случая налагаме на другите нещо, което ние мислим или чувстваме. И в двата случая тези оценки създават разделение.



Насилие е да налагаме своите оценки - както и ние не бихме приели някой да налага върху нас собствените си виждания. Такова общуване води до дистанция, вместо да ни свързва. Има обаче неща, които се виждат и в двата случая.

1. Има ФАКТИ – някакви неща са се случили, някой е направил нещо, нещо е било чуто, казано, усетено (Например: някой е получил 80 от 100 точки на важен изпит).
2. Има ЕМОЦИИ – хората реагираме емоционално. Всеки реагира спрямо собствения си опит, цели, мнения (един може да е радостен, друг - тъжен, трети - изненадан, четвърти – впечатлен).
3. Има НУЖДИ – те са нещо универсално – важат за всеки един човек по света (от Азия, Африка, Европа, Америка...). Нуждаем се от храна, топлина, сигурност, близост, развитие, принос...

Именно нуждите са коренът на нашите емоции, казва Маршал Розенберг. Ние се чувстваме радостни, понеже нашата **нужда от успех** е била задоволена. Чувстваме се тъжни, защото нашата **нужда от близост** не е била задоволена. Чувстваме се ядосани, защото нашата **нужда от сигурност** не е задоволена... Когато фактите провокират различни нужди у хората, се предизвикат и съвсем различни реакции. Нуждите са причината за емоциите, не фактите.

Когато ги посочваме ясно, ние се свързваме. Говорим и правим неща, за да бъдем свързани – със своите емоции и своите нужди. Когато ги споделяме – се свързваме с другите без насилие. За всички хора е от значение да са значими и ценни, да имат принос за другите и за себе си. Задоволяването на нуждите (собствени или чужди) води до емоциите, които наричаме „положителни“. „Отрицателните“ ни показват, че имаме нещо, което се нуждае от друга стратегия, от по-добра грижа.

Когато успяваме да открием тази връзка – между чувствата и потребностите, ние се свързваме по-добре – и със себе си, и с другите. Общуване, в което не казваме какви са хората и техните постъпки (добри, лоши, красиви, грозни), а споделяме как се чувстваме и от какво имаме нужда, са много по-ясни и ценни – дават ни конкретна информация за свързването и как да се погрижим едни за други (и за себе си).

Ако търсят свързване, ще има промени. Ако не могат, не искат, не знаят как – ние носим отговорността да се погрижим за себе си. Това носи свобода от много вменени очаквания, срам, вина, страхове, т.е. от насилието, което в нашето общество е прието за нормално и полезно. Не винаги е лесно, но също не е лесно и да се подчиняваме на разбирания, които не споделяме. Отговорността е наша.

Този език, това умение Маршал Розенберг нарича Ненасилствена комуникация (или Емпатия – **свързването на човешките чувства с човешките потребности**).

Практическа част на модула

Цели на практическата част на модула:

Неслучайно се нарича „емоционална интелигентност“. За да сме интелигентни обаче, първо ставаме грамотни. А грамотността в емпатията има своя азбука – различните емоции и нужди. Тъй като не сме свикнали да ги ползваме целенасочено и съзнателно, първата ни задача е да ги наблюдаваме, забелязваме и назоваваме.

Необходимо е да развием речников запас от думи (1), да различаваме факти от оценки (2), нужди от желания (3), молба от изискване (4).

Макар да изглеждат лесни и разбираеми, ще видите, че навиците са по-силни и дори да внимаваме, нашите навици често ни връщат в реакции и поведения, които ни дистанцират от другите или дистанцират другите от нас. **„Колкото и да сме впечатлени от идеите на ННК, единствено чрез практика и приложение можем да преобразим нашия живот.“**

За да постигаме добри резултати и да развиваме ЕИ, на първо място е необходимо да наблюдаваме себе си, да изградим у себе си навици и да успяваме да видим зад всяко поведение нуждите и емоциите (А не оценки за добро/лошо, правилно/грешно).

Въвеждаща дейност:

Дейност за запознаване:

Цел: запознаване и запомняне на имена

Необходими материали: топка или друг предмет, който може да се подхвърля

Инструкции: Всички участници се нареждат в кръг, а водещият държи „говорещия предмет“. Водещият обяснява, че с цел запознаване ще споделим по три неща за себе си: име (1), приятна случка от деня – с 1-2 изречения (факти), и емоция, която е била провокирана от това (чувство). /Пример: Казвам се Камен. Идвайки насам, слушах музика и много се разведрих/. Всеки се стреми да запомни имената и случките на останалите. Водещият пръв споделя за себе си, след което подхвърля произволно топката на друг човек. Следващият споделя за себе си и подава нататък. Продължава се, докато всеки сподели. Когато топката се върне при водещия, той/тя подава отново към човека, на когото е подал преди, като казва нейното/неговото име, случката и емоцията /Пример: Това е Ема. Днес е закувала плодове и се чувства жизнена/. При затруднения да си спомним, молим за помощ останалите участници или този, на когото ще подадем отново топката.

Дейност за сближаване:

Цел: сплотяване на групата, раздвижване

Необходими материали: списък с примерни ситуации / изречения

Инструкции: Участниците са събрани на едно място (в средата на залата). Треньорът обяснява, че сега ще прочита едно по едно изречения / описания на различни ситуации. Участниците следва да се преместят в единия край (дясно), ако са съгласни с прочетеното; в другия край (ляво), ако не са съгласни; или да останат в средата, ако не могат да преценят.

Обичам ягоди.

Не обичам да ходя на море.

Обичам да спортувам.

Не обичам да играя на игри.

Харесва ми да чета книги.

Харесва ми да правя оригами.

Не ми харесва да си подреждам стаята.

Не ми харесва да пия кафе.

Интересно ми е да решавам задачи.

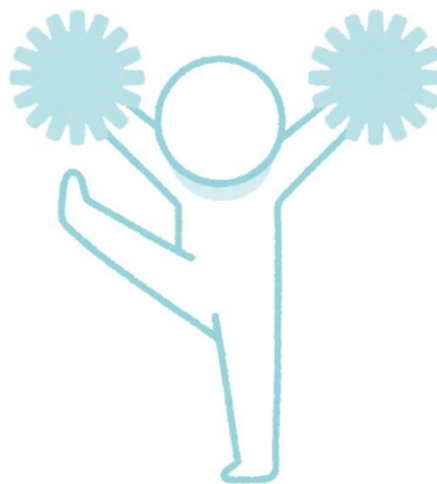
Интересно ми е поправам разни неща.

Притеснявам се да пея пред непознати хора.

Забавлявам се, когато танцувам.

Дразня се, когато някой хвърля боклуци по земята.

Любопитно ми е да готвя и да изпробвам нови рецепти.



Въпроси за рефлексия (може да се отговори с вдигане на ръка и кратък коментар):

- 1) Беше ли Ви трудно да решите къде да застанете?
- 2) Имаше ли хора, които често бяха с Вас?
- 3) Имаше ли хора, които винаги бяха при с Вас?
- 4) А такива, които никога не бяха при Вас?
- 5) На какво се дължат разликите?
- 6) Бихте ли упрекнали някого, че се затруднява със задачи или се притеснява да пее?
- 7) Какво можем да правим, когато имаме различни нужди/интереси?

Основна дейност

Дейност 1

Цел на упражнение 1: развиване на речников запас от думи за чувства/емоции

Необходими материали: бели (или цветни) листи А4, химикали/ моливи/ маркери за писане

Инструкции: Участниците се разпределят в отбори по трима. Всеки отбор изброява писмено в две колони думи за назоваване на емоции – едната колона е с „положителните“, а в другата са „отрицателните“. Време за работа: 5 мин. Връщайки се в голямата група един отбор започва, като чете дума от едната колона, а членовете на отбора казват в какви ситуации се чувстват по този начин.

Следващият отбор посочва дума от другата колона и отново споделят кога се чувстват така. Когато има повтарящи се думи при различните отбори, те се прескачат и се чете/коментира следващата. Прямо броя на участниците се преценява колко да продължи дейността.

В края се обръща внимание на това, че всички хора преживяваме чувства и емоции (и положителни, и отрицателни), без значение от нашите пол, възраст, произход, пари, вярвания, държава.

Дейност 2

Цел на упражнение 2: развиване на речников запас от думи за нужди/потребности

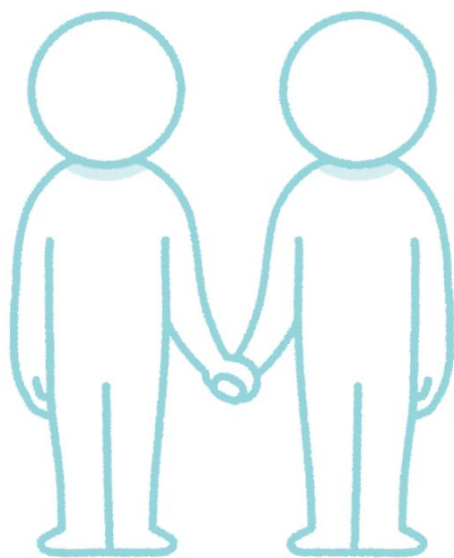
Необходими материали: Флипчарт листи, бяла дъска, маркери, флумастери, химикали

Инструкции: Дейността започва с дискусия с цялата група и въпроса „От какво имат нужда хората?“ Един по един участниците изброяват, а водещият изписва думите, така че да се виждат от всички. Проверява се за допълнения, след което се посочва, че нужди имат всички хора (мъже, жени, малки, големи, бедни, богати... по целия свят). Участниците се разпределят в отбори от по четирима души, като всеки отбор получава няколко думи за

нужди (разпределят се, така че броят думи да е еднакъв при всички – примерно 4). На флипчарт лист се правят 4 колони (или колкото са думите), а под всяка дума участниците изписват различни начини за задоволяването ѝ /Например: под „Храна“ може да се напишат: пица, вафла, леща, боб, пържола, хляб, банан, домати и др. под „Развлечение“ може да се напишат: книги, игри, разходка, спорт, разговор с приятел и др./.

Спрямо броя думи във всеки отбор се дава време за работа – поне 5 минути за всяка нужда. Ако някой е готов твърде бързо, се поощрява да помисли и допише още варианти (може да не са лично негови/нейни, но да се отнасят до тази нужда). След изтичане на времето се продължава отново в голямата група – всеки отбор споделя какви стратегии за задоволяване на нуждите е измислил. Участниците от другите отбори могат да дадат предложения за допълване на списъка. Добре е отборите да се редуват – да споделят една по една нуждите, за да не стоят твърде дълго само като слушатели.

Обръщаме внимание на това, че всяко поведение цели да задоволи нужда. Има различни поведения за задоволяване на една и съща нужда. Всеки човек прави най-доброто, което знае и може към момента, за да задоволи своите нужди. Зад всяко действие можем да открием чувства и потребности. Можем да не сме съгласни с поведението. Нуждите и емоциите обаче ги имаме и ние. Когато чуем и разберем кой от какво има нужда, без осъждане и критика, можем да предложим спокойно и по-добра стратегия.



Заклучителна дейност (рефлексия, обратна връзка)

Необходими материали: списъци с думи за чувства, списъци с думи за потребности

Инструкции/Въпроси: Приключваме с въпроса „Как се чувствам в края на деня?“ Всеки е поканен да сподели с групата, като използва стъпките от модела на Маршал Розенберг – факти (1), чувства (2), нужди (3). /Пример: „Когато направихме играта с потребностите, се изненадах, защото разбрах какво всъщност искаше Х, когато направи и каза У“/.

Тема 1.6 Езикът на омразата

Джафер Саатчъ, експерт и обучител на Съвета на Европа по правата на човека, и Координатор „Обучение по правата на човека“ към „Амнести Интернешънъл“

„Езикът на омразата е престъпление, а не мнение.“

Въведение в темата

„(...) терминът „език на омразата“ трябва да обхваща всички форми на изразяване, които пропагандират, подтикват, развиват или оправдават расовата омраза, ксенофобията, антисемитизма или други форми на омраза, базирани на нетолерантността, включително нетолерантността под формата на агресивен национализъм и егоцентризъм, на дискриминация и враждебност по отношение на малцинствата, имигрантите и техните потомства.“

СЪВЕТ НА ЕВРОПА
КОМИТЕТ НА МИНИСТРИТЕ
ПРЕПОРЪКА NoR (97) 20 ОТНОСНО „ЕЗИКА НА ОМРАЗАТА“

Език на омразата

Напоследък много често чуваме израза „език на омразата“ или „реч на омразата“. Колкото по-често го чуваме обаче толкова повече виждаме и вникваме в различното значение, което се придава на този израз. Езикът на омраза е нещо повече от подигравка, лош коментар или обида. Той се определя като съвкупност изрази, които подтикват към дискриминация на хора или групи въз основа на характеристики като етническа принадлежност, произход, културни особености, националност, религия, пол, сексуална ориентация или увреждане. Макар терминът на предполага използването на изрази и вербални средства, с напредването на технологиите и комуникационните канали, можем да кажем, че той има и невербални форми – изображения, видеа и всякакви комуникационни изрази както онлайн, така и офлайн, за което се съгласяват структурите на Съвета на Европа и се потвърждава в решенията на Европейския съд по правата на човека.

„Езикът на омразата не е свобода на изразяване. Не бива да се защитава като такава.“

Въпреки гореспоменатите дефиниции и детайлизиране на езика на омразата, все още няма универсално прието определение за езика на омразата. Различните организации и институции работят с инструменти, определящи различните аспекти на езика на омразата, в зависимост от своя фокус и експертиза. Ако трябва да се обобщи, най-често стигаме до следните 3 аспекта в езика на омразата:

1. **Целева група или личност** - езикът на омразата има за цел да унижава, потиска, дискриминира, дискредитира, маргинализира или създава нетърпимост към конкретни групи или личности. Това е остро проявление на ксенофобия, хомофобия, антисемитизъм, ислямофобия, антициганизъм и т.н. Групите или личностите, които стават обект на езика на омразата, предимно, са хора от конкретни малцинствени групи.
2. **Публичност** - публичността играе силна роля, когато се изказва негативна позиция и нетърпимост към конкретни лица или групи. Има значение до колко хора достига посланието и как се влияе на мнението и нагласите масите. Колкото по-голяма е аудиторията, толкова по-силно е влиянието и очакваната подкрепа за изказалия се.
3. **Призив за действие** - много силен и ярък елемент на езика на омразата е т. нар призив или подтик за действие. При използването му, много често лицата или групите, които са атакувани, са посочени като причина за даден проблем или несгода, въпреки, че те самите са най-големите потърпевши и много често са в непривилегирована позиция. Призивът за действие не винаги е директен, но много често се подразбира от контекста на изказа.

Най-тежкото проявление на езика на омразата е дискриминация на лица или групи, нарушаване на техните права на човека и незачитане на тяхното достойнство. Ако трябва да го онагледим, често пъти, обектът на езика на омразата бива заплашван, нарушават се правото на личен живот и на други близки хора. Създават се нехуманни проявления на вербална агресия и тормоз, който е много вероятно да прерасне и във физическа разправа или атака.

Език на омразата онлайн и в социалните мрежи

Кибертормозът или виртуалният/онлайн тормоз са познати на много млади хора. Всеки е уязвим в онлайн среда. В много от случаите, езикът на омразата намира своето място като киберомраза именно в различните комуникационни канали или социални мрежи. Определението на Съвета на Европа за език на омразата обхваща „всички форми на изразяване“, тоест не само словесни изказвания, но и изображения, видеа или всякакви

форми на онлайн активност. Следователно, киберомразата също се счита за език на омразата.

Интернет пространството дава свободата на всеки да се изказва. Това, за съжаление, важи и с пълна сила за разпространението на омраза чрез същите канали. Много хора не си дават сметка, че при негативното си изказване затвърждават негативни нагласи. Нагласите захранват настроенятия спрямо конкретни лица и групи и много често се проявяват и реалния живот като физически действия или атаки. Поради това, Съветът на Европа инициира и младежката кампания „Движение език без омраза“ – <https://www.coe.int/en/web/no-hate-campaign/home> , което прерасна в международна мрежа „Език без омраза“ - <https://nohatespeech.network/>.

Важно е да знаем, че социалните мрежи и други подобни платформи не винаги успяват да ограничават езика на омразата. Макар и алгоритмите да се развиват и стават все по-прецизни, различните платформи имат различни политики на работа по конкретната тематика. Това, което трябва да запомните е, че:

- Социалните мрежи приемат само индивидуализирани послания за език на омразата. Ако „не понасям чалгата“ е мнение, „всички чалгари трябва да се разкарат от моя град“, се приема за език на омразата.
- Само докладваните постове се преглеждат. Така, че докладвайте!
- Масовото докладване не винаги означава сваляне на съдържание, ако то не е против стандартите на дадена платформа.
- Ако не е крайно неприемлива дадена страница или група, социалните мрежи мрежи биха свалили само конкретно съдържание.
- При докладване на конкретен тип съдържание, алгоритмите ограничават тяхната поява и сродни такива по вашите стени.

Пример:

Езикът на омразата може да се инициира и нормализира много бързо. Наслоените стереотипи и предразсъдъци са основен източник за това. При подобни прояви, изказът и реакцията на дадени групи водят към легитимиране на нехуманни и изключително опасни идеи. По-долу е поместен пример от социална мрежа, където новина за пожар се коментира от потребители. Прегледайте примера и отговорете на въпросите за рефлексия:





1. Кои са хората, които са атакувани? Попадат ли в някаква непривилегирована ситуация?
2. Какви са елементите на речта, които коментиралите са използвали?
3. Защо тези коментари са опасни?
4. Биха ли били различни коментарите ако кварталът, споменат в заглавието е различен?
5. Как смятате, че е правилно да се реагира при подобен изказ?

Наратив (разказ). Контранаратив и алтернативен наратив

Наративът или още разказът играе ключова роля в развитието на човечеството. Това е нещото, което ни различава от другите живи същества. Ние сме способни да създадем разказ, с който да обясним как се чувстваме, какво се е случило и даже да предадем истории, които сме измислили – приказките, например.

Много често сме склонни и да вярваме в тези разкази, защото идват от човек, в който имаме доверие. Помислете си за Дядо Коледа, например.

Като говорим за наративите, трябва да знаем, че те не са просто истории, а колективно споделени възприятия за реалността, които влияят върху начина, по който хората мислят и действат. Те могат да формират обществени нагласи и да оправдават дискриминационни политики срещу мигранти и бежанци, други непривилегировани групи, малцинства дори когато аргументите в тях са многократно опровергани. Въпреки доказателства, че мигрантите не „крадат“ работни места, този мит продължава да захранва ксенофобската реторика и обществените страхове. Оспорването на омразните

наративи е предизвикателство, но е необходимо, защото думите влияят върху действията и формират бъдещето на обществото.

Контранаративите се използват за оспорване на екстремистки възгледи, като въздействат както върху симпатизантите, така и върху вече радикализираните лица, с цел да променят техните убеждения и поведение. Алтернативните наративи популяризират позитивни и приобщаващи идеи, насочени към цялото общество, включително и към тези, които разпространяват език на омразата.



Вместо директен отговор на потиснически наративи, по-ефективната стратегия е създаването на нови, предизвикателни и конструктивни разкази, които предлагат различна перспектива върху реалността. Контранаративите стават все по-разпространени в борбата срещу екстремизма, като се използват в различни научни и социални области – психология, социология, образование, политика и медии. От 90-те години насам социални работници, журналисти и активисти прилагат тези техники за справяне с потиснически разкази, като създават нови наративи за расови отношения, колониализъм, полови роли, екология и мир.

Пример:

На изказване „Жена не може да бъде съдия във футболен мач. Тази трябва да си знае мястото. В кухнята!“, алтернатива може да бъде „Да, мястото на жената е и в кухнята, и на терена, и в парламента, както на всеки един друг човек.“

Най-лесен и силен инструмент за създаване на контранаратив или алтернативен наратив е използването на т.нар. подход, основан на правата на човека. Всеки, човек е свободен, има своето достойнство и трябва да се третира като равен на останалите. Всякакво посегателство върху правата на човека е неприемливо, неоправдано и нехуманно.

Практическа част на модула

Тази част от модула има за цел да разясни какво е езикът на омразата онлайн чрез дискутиране на примери. Участниците, се очаква да проявят критическо мислене и чувствителност по зададените казуси и да изкажат своето мнение и да предложат алтернативен наратив или реакция.

Въвеждаща дейност

Разбиране на езика на омразата (дейността е взимствана от наръчника на Съвета на Европа „BOOKMARKS - Наръчник за борба с езика на омразата онлайн чрез образование по правата на човека“)

Цел:

- Да се изяснят различните форми на език на омразата онлайн и неговите последствия за жертвите и обществото.
- Да се изследват възможните начини за реагиране на езика на омразата в онлайн среда.

Необходими материали: копие на примерите, химикали и маркери, флипчарт хартия

Инструкции:

1. Водещият пита участниците какво разбират под „език на омразата онлайн“. Задава също въпросите дали някой някога е виждал език на омразата в интернет, насочен или срещу конкретен човек, или срещу представители на определени групи (например гейове, чернокожи, мюсюлмани, евреи, жени и др.). Какво чувстват участниците, когато попаднат на такова съдържание? Как според тях се чувстват жертвите?
Водещият обяснява, че терминът „език на омразата“ обхваща широк спектър от съдържание:
 - Първо, той включва не само „реч“ в традиционния смисъл, но и други форми на комуникация, като видеа, изображения, музика и др.
 - Второ, този термин се използва както за много обидно и дори заплашително поведение, така и за коментари, които са „просто“ оскърбителни.
2. Водещият обяснява на участниците, че ще анализират реални примери за език на омразата онлайн, като се фокусират върху въздействието му както върху жертвите, така и върху обществото.
3. Водещият разделя участниците на групи от по 4-5 човека и дава на всяка група по един пример за език на омразата онлайн от предоставените казуси. Добре е да се използват примерите по-долу или съберете ваши такива.
4. Водещият кани за дискусия участниците да обсъдят своя казус и да отговорят на въпросите. Обяснява им, че разполагат с 15 минути за задачата

Дискусия

Водещият заедно с участниците разглежда всеки от примерите, като той кани групите да споделят своите отговори. Отговорите се записват на флипчарт. Ако различни групи дават сходни отговори, е добре водещият да подчертава първото споменаване или да отбелязва с число, за да посочи, че повече от една група е стигнала до същото заключение.

След като всички групи представят резултатите си, групата преглежда флипчарт листа и водещият, използвайки следните въпроси, води дискусия, за да обсъди дейността с цялата група:

- Какво мислите за тази дейност? Какви бяха вашите чувства относно примера, който анализирахте?
- Кои бяха най-често споменаваните „последствия“ от езика на омразата според групите?
- Имаше ли нещо общо между групите, които бяха мишена на езика на омразата в примерите?
- Имаха ли последствията нещо общо, независимо от целевата група на езика на омразата?
- Какви могат да бъдат последствията, ако това поведение се разпространи онлайн и никой не предприеме мерки за справяне с проблема?
- Какви инструменти или методи можете да предложите за справяне с езика на омразата онлайн?
- Какво можем да направим, ако попаднем на подобни примери в интернет?

Примери за език на омразата

ПРИМЕР 1:	ПРИМЕР 2:
Млад мъж публикува голямо знаме на националистическа партия в своя профил в социалните мрежи и споделя коментари като „Ислямът вн от моята страна – защитете нашия народ“. Той качва снимки със символ на полумесец и звезда, поставени в забранителен знак. Разпространява тази информация чрез социалните мрежи и личния си уебсайт. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората,	А. публикува материал, в който не само отрича Холокоста, но и прави обидни и расистки изказвания по отношение на еврейския народ. А. споделя публикацията в личната си страница и в няколко антисемитски групи. Освен това включва съдържанието в онлайн уикита, представяйки го като „научна информация“ за Холокоста. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората, които се идентифицират с общностите,

които се идентифицират с общностите, засегнати от него, и за обществото като цяло?	засегнати от него, и за обществото като цяло?
ПРИМЕР 3: Статия на водещ журналист в близък до управляващата партия вестник нарича ромите „животни“ и призовава за тяхното унищожение с всякакви средства. Във форума, свързан с онлайн версията на вестника, се появяват множество коментари, подкрепящи думите на журналиста. Вестникът не дава обяснение или извинение за тези изказвания. В интернет се появяват и други статии с подобна позиция и тон, а нарастващ брой хора започват да коментират във форума. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората, които се идентифицират с общностите, засегнати от него, и за обществото като цяло?	ПРИМЕР 4: Онлайн кампания обвинява имигрантите и бежанците за икономическата криза в страната. В социалните мрежи започват да циркулират публикации с агресивни изображения на бежанци, снимки, представящи ги в унижителни ситуации, и коментари, че „крадат“ работните места на местното население. Разпространява се голямо количество дезинформация, включително фалшиви статистики, които ги представят като насилствени и проблемни. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората, които се идентифицират с общностите, засегнати от него, и за обществото като цяло?
ПРИМЕР 5: В различни новинарски сайтове се публикуват обидни коментари, в които се твърди, че чужденците нямат право да бъдат в страната. Някои от коментарите призовават към насилие срещу цветнокожи чужденци. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората, които се идентифицират с общностите, засегнати от него, и за обществото като цяло?	ПРИМЕР 6: В интернет се появяват видеа, които твърдят, че ЛГБТ хората са „извратени“ и „болни“ и трябва да бъдат изолирани от обществото, защото застрашават традициите и бъдещето на нацията. Видеата се позовават на „научни изследвания“, но често използват погрешно цитирани или селективно подбрани данни. Някои от видеата показват снимки на ЛГБТ семейства с техните деца. • Кои са жертвите на езика на омразата в този пример? Какви последици има езикът на омразата върху тях? • Какви последствия може да има този пример на език на омразата за хората, които се идентифицират с общностите, засегнати от него, и за обществото като цяло?

Тема 1.7 Теоретични концепции на комуникативни техники и асертивност

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

„Аз не мога да те науча, аз мога само да ти помогна да изучиш себе си.“
Брус Лий

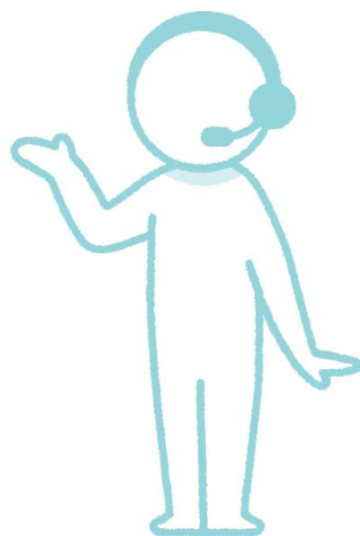
Въведение в темата

Здравей, читателю! Искам да ти представя нещо практично в сферата на общуването. Казано накратко, не хвърлям думата напразно, защото съм с идеята тя да има смисъл и цена в публичното пространство. По този начин вярвам, че всичко казано ще има истинско отражение върху твоите чувства, емоции и убеждения. В Международен младежки център - Стара Загора се опитваме да провокираме мислите, нагласите и ценностите на младите хора. Описвайки процеса на себеизграждане, обръщаме внимание на качества като асертивност и комуникативност.

Опитът ни в центъра потвърждава ползите от включването на юношите в различни тренинги за комуникация, емоционална интелигентност и решаване на конфликти. Обръщаме се и към теб, защото сме започнали да оформяме пъзел от способности в младите, които ще подпомогнат разширяването и на твоите компетентности в обществото. Ти също си част от младежката общност и като член ще трябва да се адаптираш в различни ситуации, за които ще имаш възможност да се подготвиш именно чрез това четиво.

Съществуват становища за „общуването“, описвайки го като изкуство, други го оприличават на наука.

И в двата случая представлява процес, обвързващ словото и тялото по уникален начин. В много професии използваме помежду си езика като средство, за да разберем другата личност – какво иска да ни каже – или да възприемем посланието, което отправя чрез поведението си. Точно като актьори, които играят определена сцена със слово и тяло, те ни включват в ситуацията посредством емоции, свързвайки ни със сцената или ситуацията. Попадайки при тези условия, ние също заемаме роля, чрез която си взаимодействаме с оглед разрешаване на даден проблем или конфликт.



Комуникацията дава възможност да се предава информация между отделни хора или групи от хора. Представлява умението да се представи информация – от една страна – и да се разбере предоставена информация – от друга страна. Да изграждаме умения за комуникация и асертивност означава да се адаптираме в различни ситуации, предоставящи ни възможност да преживяваме и да се учим. Умението за успешно общуване допринася за версатилността (способността да разпознават идентичността на ситуацията) на индивидите и тяхното адаптирано поведение с цел постигане на конкретни цели чрез анализ на получените послания в обменния процес. Приемането и предаването на данни посредством активно изразяване на собствената позиция при спазване на правилата за ефективна комуникация са ключът за ефективно изграждане на взаимоотношения.

Какво е асертивност?

Асертивността е важна способност, която ни помага да изразим своите думи, нужди и граници по уважителен и уверен начин. Подпомага ефективното общуване с другите и ни предразполага към по-ясно отстояване на гледната ни точка, без да нарушаваме правата и границите на другите.

Асертивността ни помага да изразим своите емоции, мисли и желания, без да се чувстваме виновни или да пренебрегваме нуждите си. Тя ни помага да установим ясна комуникация и да постигнем взаимно разбирателство с другите хора.

КЛЮЧОВИ КОМУНИКАТИВНИ УМЕНИЯ



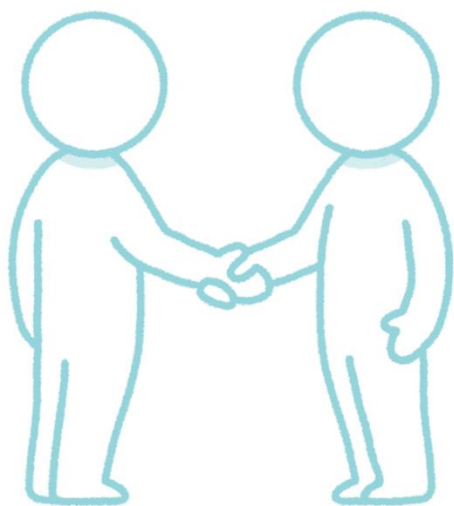
Защо да развиваме комуникационни умения?

Комуникационните умения са неизменна част от житейската среда – децата и младежите се учат да четат и да се изразяват, да представят материал пред класа, да казват стихчета наизуст, да подготвят презентации и да пишат аргументативни текстове (предимно есета).

Възрастните и юношите общуват през цялото време, младежите общуват интензивно със свои приятели както на живо, така и онлайн. Защо тогава да планираме и да развиваме комуникационни умения на младите хора целенасочено?

Асертивната комуникация е стил на общуване, при който се отстояват собствените права и мнения на индивида, като същевременно се уважава чуждата гледна точка. Всички сме били там – в ситуация, когато при вас идва заявка, от която не сте много развълнувани. Отстъпвате или оставяте недоволството да се натрупва? Или може би реагирате ядрено с пламенно отхвърляне? Има по-добър начин, който може да подхрани средата за взаимоотношения и да посрещне истинските нужди на всички в този контекст.

Асертивността е дипломатичен подход. Той признава и двете гледни точки в спора за намиране на компромисното решение за всяка страна от спора. Когато са настоятелни, и двете страни се стремят да бъдат чути. По този начин сътрудничеството триумфира над конфликта. Прекомерното задължаване или атакуване не води до никъде бързо. Трябва да се намери тази приемствена среда от всички страни. Дипломатията свършва работата както трябва – и отношенията остават непокътнати.



В заключението искам да ти кажа, че комуникацията е скъпоценна по отношение на взаимното разбиране и приемане. При условия за кохерентен разговор се създават предпоставки за благоприятен процес на приемане и предаване на данни, които канализирано биват допълнени с оглед достигането на всеобщ консенсус. Важното е да знаем, че чувството за доверие и сигурност един към друг са двата най-влиятелни компонента на конструктивните взаимоотношения. Нашата асертивност и увереност са ключовете в този списък характеристики на успешния човек.

Асертивност – това е комплекс от навици, състоящи се в уменията на човек да оценява своите интереси и тези на партньора, избирайки най-ефективния стил на поведение, предразполагащ разрешаването на всеки конфликт или възникнала дискусия.

Контролираш ли емоциите си? Как да свалиш вътрешните бариери и да станеш господар на своето поведение? Как да придобиеш вътрешна сила, увереност във формалното и неформалното общуване и да постигнеш всеобщо разбиране без стрес?

В комуникативните взаимодействия различните стилове на поведение влияят пряко върху качеството на отношенията и ефективността на общуването. Разпознаването на тези модели е ключово за развитието на асертивни умения и постигане на балансирана, уважителна комуникация. Ето три от типовете поведение и техните характеристики:

Характеристики на АГРЕСИВНО ПОВЕДЕНИЕ:

- Натрапчиво, доминиращо и често обидно поведение;
- Пренебрегване или нарушаване на правата и границите на другите;
- Контрол чрез страх, заплахи или натиск;
- Може временно да постигне резултат, но често води до конфликти и влошени отношения.

Характеристики на ПАСИВНО-АГРЕСИВНО ПОВЕДЕНИЕ:

- Скрито изразяване на гняв или недоволство;
- Липса на директна конфронтация;
- Често се използват сарказъм, ирония, пасивни коментари;
- Показване на съгласие отвън, но саботаж или съпротива отвътре.

ХАРАКТЕРИСТИКИ НА РОЛЕВИЯ МОДЕЛ „ЖЕРТВА“:

- Чувство за **безпомощност и липса на контрол**;
- Склонност да **поема вината**, дори когато не е виновен;
- Очакване **другите да се намесят или защитят**;
- Изразена **емоционалност**, но потиснато действие;
- Възприема се като **жертва на обстоятелствата или на другите**.

Практическа част на модула

Обучителният тренинг има за цел да провокира младежите да мислят в различни ситуации във връзка с техните ежедневни реакции. Обучението ще даде насоки какви са асертивните, агресивните и пасивните поведенчески модели. В развитието на модула ще преживяваме различни моменти за да можем да осмислим и осъзнаем проблемите, свързани с комуникативността, сътрудничеството и отношението към себе си и околните.

Упражнение за запознаване:

Всички участници са в кръг и водещият обяснява инструкциите, като се разделят по двойки и се изслушват помежду си. Представя се единият участник, после другият.

Целта на упражнението е да се учим на активно слушане и презентиране.

Упражнение за разчупване на ледовете:

Водещият дава инструкции на участниците да се изправят и да се подредят по азбучен ред в една редица. Треньорът проверява дали е спазен редът. След това участниците се

провокират да се подредят по рождена дата. Треньорът проверява. /Първото упражнение е вербално, но във втората му част комуникацията е невербална – без да се говори в групата/.

Целта на упражнението е общуване и сътрудничество.

Упражнение за отстояване на позиция:

Избери една ситуация, в която ще проверим твоето поведение спрямо стила, който би заел по отношение заемане на собствена позиция. Как ще защитиш позицията си. Има ли смисъл да отстояваш позицията си без да обидиш някого?

Симулация:

Отивате да пазарувате в магазин. След като сте си взели вашите покупки, на касата ви чакат две дълги опашки от близо 50 човека. Понеже веригата е голяма, а персоналът е малко, на касите има само двама касиери. Има две опашки – на едната опашка са само възрастни хора, а на другата опашка са родители с деца. Имате предвид, че вие сте чакали дълго, и точно на вашата опашка се прережда човек и ви изпреварва.

Рефлексия

Как би постъпил в тази ситуация?

Би изчакал да минат всички

Пререждаш всички

Чакаш търпеливо

Инструкции за упражнението: Участниците трябва да са 4 човека, на които се прочита казусът. След това има подредени столове с различни поведенчески модели за тяхната реакция. Всеки от участниците трябва да защити тезата си – защо е седнал на този стол. Треньорът фасилитира процеса между голямата група и ролевите модели.

Целта на упражнението е дискусия с всички участници с въпроси към голямата група.

След всяка група е добре да се направи рефлексия на ролевите модели.

Треньорът показва тези модели след упражнението!

Рефлексия на цялата група от ситуациите

Как се чувствахте докато участвахте в дискусията?

Имало ли е случаи, когато сте попадали в такива ситуации?

Как е добре да реагираме в тези ситуации?

Упражнение „Импулс – земя“

Цел: Ободряване на групата, повишаване на концентрацията.

Условия: Играта е подходяща за големи и малки групи. Необходимо е широко пространство, подходящо за сядане на земята.

Инструкции: 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.

Екипно упражнение за комуникация „Слепци“

Цел: Развива комуникативни умения.

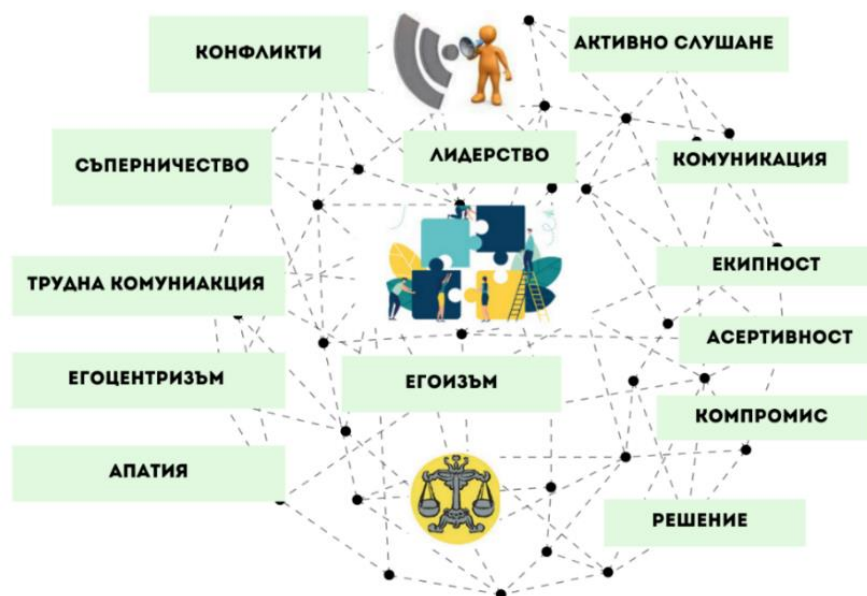
Необходимо оборудване: ленти за превързване за очите, въже

Инструкции: Играчите слагат превръзки и застават в кръг. Краищата на въжето са вързани заедно и то е поставено пред участниците също под формата на кръг – така че всеки от играчите да може да се наведе и да го напипа. Треньорът казва на играчите да вдигнат въжето и да оформят геометрична форма с него: квадрат, триъгълник, правоъгълник и др. Играчите могат да говорят, но не могат да свалят превръзките. Ако имаш много участници, те могат да бъдат разделени на отбори, като може да бъде дадено въже на всеки отбор. Екипът, който най-бързо изгради желаната фигура, печели.

Целта на упражнението е да има комуникация и екипност между партньорите.

Рефлексия на участниците

Водещият показва тази мрежа от екипност и комуникативност.



Рефлексия за цялостния модул

Всички участници са в кръг и се поставя топка в центъра на залата. Всеки участник има възможност да вземе топката и да разкаже неговото преживяване в модула.

Водещият е добре да има подготвени въпроси:

- | | |
|---|---|
| 1 Как се чувстваш след модула? | 3 Какво научи от обучението? |
| 2 Кое качество ще си вземеш от един участник? | 4 Има ли нужда от повече такива модули? |

Тема 1.8 Пресечна точка между обучители и млади оратори

Петър Динков, клуб „Млад оратор“

„Мъдрецът говори, когато има да каже нещо, а глупакът – за да каже нещо.“

Въведение в темата

Още от далечно време – с поставяне основите на тази наука – Аристотел систематизира древногръцката реторика. С това важно събитие през V век пр. н. е се започва разпространението на мъдростта относно съставянето на публични речи, изказвания и писането на първите учебни книги. Именно софистите са първите учители в тази сфера, като най-напред те създават рамката на едно добре подредено изказване, съдържащо увод, изложение, разработка и заключение. През вековете науката за говоренето преминава през невероятни разгръщащи етапи и до XX век, когато се обособява стилистиката и нейните разновидности спрямо изказването – атически, азиатски и родейски стил.

До днес словото се предава чрез канализирано обучение, което подпомага всяко следващо поколение да се изразява, самопрезентира и самоанализира все по-добре. Мъдростта, достигната по пътя на самоусъвършенстването, е резултат от реализиране на връзка между идеите в главата на човека, речта, с която разполага, както и набора от думи, предназначени, за да предаде посланието, което иска да предаде.

И всичко това се канализира чрез езика на тялото, излъчването и жестикулирането на дадената личност. Най-важното е да разберем, че всички ние имаме потенциал да сме както ученици, така и учители във всяка житейска сфера. Истината е, че сме и двете роли постоянно. Основополагащо е да се отдадем на най-доброто ни представяне и в двете позиции.

Добре дошъл сред нас в развитието на твоите презентационни умения и този себеизграждащ те процес. Ние, обучителите, се опитаме като мъдреците да въведем всеки нов начинаещ в теми, които ще покажат нашата обща нужда от израстване и себеактуализация в широкия спектър на реториката. Ние, учениците, ще вървим по стъпките на мъдреците, които разпространяват смисленото слово по уникален и автентичен начин. В този наръчник ще осъществим точка на пресичане между погледа и приноса на учителите и учениците в безспирен взаимозависим процес на всеобщо развитие. Ако говорим с подходите на неформалното образование можем да минаваме в

различни роли помежду си с оглед най-доброто усвояване на безкрайното познание в сферата на презентирането. Тук имаме силата да се учим и преживяваме в нашето развитие без да се ограничаваме в рамките на формалния стил. Обучителната функция може да развие нашите способности и адаптационни процеси в това да затвърдим наученото и да го предадем по подобаващ и достоен начин.

Наръчникът дава възможност за всички специалисти, които работят в неформалното образование, да го използват. Ти имаш късмета да държиш една текстова комбинация, създадена от обучители до младежи в различни амплуа, чрез които всеки допринася уникално. В първата глава, която е творение на обучителите, се разглеждат по-компетентно различни теми, които ще ни дадат опит, предразполагайки читателя да повиши своите умения за общуване и изграждане на толерантна среда.

Втората глава ни дава знак, че не само обучителите, но и младежите от клуб „Млад оратор“ са мотивирани да предложат различни разписани модули за изграждането на добри ораторски умения. Искаме да покажем начина, чрез който обучители и младежи могат да изработват нещо заедно и концептуално в развитието на всяка една личност, а именно синтезирането на даден материал в областта. Изграждането на собствените ти умения за по-широк спектър от качества в самопрезентирането е нашата основна цел. Младежът, който пише модулите, също преминава в различни роли спрямо обучението и изкачва стълбицата на авторитетната йерархия в неформалното образование. Промяната на ценностите в развитието на обучителите или младежа е добре да формира някакви добри качества, чрез които всеки от двете страни ще допринесе за актуализирането на своята идентичност. Чрез това целим да стимулираме отворения начин на мислене, конструктивната критика и проактивната нагласа на всеки, който е обвързан в непрекъснатия комуникационен процес.

Помисли какво е истински важно за теб. Чрез този наръчник целим да те провокираме към позитивна самокритичност. Задай си въпроса „Какво е наистина важно за мен в живота?“ Помисли за моменти, в които си бил/а истински щастлив/а, изпитвал/а си най-голяма гордост от себе си или чувство на завършеност и удовлетворение.

Какво правеше тогава? Имало ли е и други хора в подобни моменти? Кои са те?

Какви други фактори са допринесли за щастието ти, за гордостта ти, за удовлетворението? Как това е дало смисъл в живота ти? Въпроси, на които не можеш веднага да отговориш, защото са в посока на развитие или си отговорил и вече си тръгнал по пътя на своята житейска мисия.





ВТОРА ГЛАВА

ВРЪСТНИЦИ ОБУЧАВАТ ВРЪСТНИЦИ

„Преподаването е тази професия,
която създава всички останали професии.“
Неизвестен

За да преподава човек, той трябва да говори с факти и лични примери, а какъв по-добър начин от това да преподаваш на твоите връстници? Във втората глава от този наръчник ние – младежите, ще те научим на някои от основните неща, които трябва да знаеш за презентирането. - Денис Йорданов, клуб „Млад оратор“

АВТОРСКИ КОЛЕКТИВ:

Александър Данчев, Анастасия Атанасова, Денис Йорданов,
Димитър Стоев, Елена Стайкова, Ива Дечева, Ивайло Иванов,
Иван Ангелов, Илина Илиева, Калоян Коцев, Михаела Величкова,
Преслава Калчева, Яна Нейкова, Яна Петкова

Тема 2.1 Теоретичен модул за изкуството да презентираш пред публика

Иван Ангелов и Илина Илиева, клуб „Млад оратор“

„Когато говорите публично, посланието Ви - независимо колко е важно - няма да бъде ефективно или запомнящо се, ако нямате ясна структура.“

Патриша Фрип

Въведение в темата

Ежедневно биваме обсипани от всякаква информация и започваме да изпадаме в „състояния на главоблъсканица“, чудейки се кое е вярно, кое да последваме. Същата ситуация е и в презентирането, но за радост ти е попаднала тази книга в ръка, която ще ти бъде като наратив в изкуството на реториката.

Какво е презентация?

Всеки един от нас е презентирал поне веднъж в живота си, дали в училище, в университета, на някаква бизнес среща или дори – да представим пред родителите си увлекателната идея да отидем на купон.

Презентирането най-просто казано е представяне на идея или мисъл по интересен за публиката начин. Като се целим да бъдем разбрани от най-много хора, да задържим тяхното внимание и да им „продадем“ нашата идея.

Тези хора, които ще убеждаваме може да са наши бъдещи колеги, „шефове“, конкуренти, партньори, приятели или просто хора, които ще си изградят добро мнение за нас, затова и ние трябва да се представим подobaващо.

Защо ни е да можем да презентираме?

Умението да презентираме успешно е много подценявано, но това е много важно и не бива да забравяме, че излизайки пред група хора, ние не представяме само идея или продукт, ние представяме себе си. Всеки трябва да се замисли над това и да не спира да развива своите презентационни умения. Те са изкуство, което ни е необходимо навсякъде. Представяйки продукта и себе си успешно, ще завладеем нашата аудитория. Такива примери имаме навсякъде около нас по билбордовете, по телевизията, и в нашия телефон. Това са именно известните личности, на които ние подражаваме и имаме доверие.

Нека вземем за пример Арнолд Шварценегер, който освен да оставя следи в филмовата индустрия и на бодибилдинг сцената, успява да се изкачи и до губернаторската позиция в щата Калифорния, именно чрез своите умения да презентира себе си и своите възгледи по начин, по който да се хареса на хората.

Нека погледнем и към друг успешен човек, който има великолепни ораторски умения. Този човек е именно Стийв Джобс, бившият главен изпълнителен директор на Apple. Има видеа с негови представяния, които са събирали десетки хиляди харесвания. Именно той е човекът, който е представял първия смартфон на компанията и неслучайно той е и лицето, с което се асоциира бранда Apple.

Как да структурираме нашата реч?

Структурирането е един от най-важните моменти при презентирането. Това е планът на действие, спрямо който ние ще работим. Това е моделът, който ще следваме през всички моменти на нашата презентация и ще знаем кое след кое следва.

Първото нещо, което трябва да направим, като изобщо обмисляме какво да напишем за нашата реч, е да си отговорим на три въпроса:

- Каква е целта на моето представяне?
- За кого го правя?
- Какви резултати искам да постигна?

С отговарянето на тези въпроси ние изчистваме представата си за нашата презентация и елиминираме част от проблемите, които могат да настъпят. Без ясна цел ние нямаме ясна посока.

Второто нещо, което е необходимо, е да разпишем нашите три важни момента в презентацията: въведение, изложение и финал.

Въведението е моментът, в който трябва да спечелим нашата публика, моментът, в който ще направим добро впечатление и ще изградим доверие, и времето, в което ще представим нас, нашите основни идеи и мотиви. В тази част е хубаво да кажем какво следва да се чуе в нашето представяне и какви са нашите основни концепции.

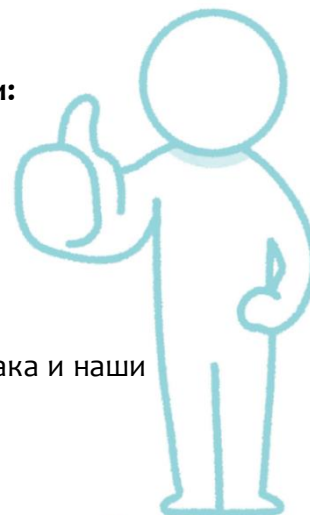
Изложението е най-трудната част, защото е лесно да получим внимание, но е трудно да го задържим. В тази част ние разгръщаме нашите идеи и представяме цялата пълнота на нашата аргументация, в резултат, на която излизаме да споделим тези наши виждания с аудиторията.

В края трябва да е включено какво е било изречено през времетраенето на нашето излизане на сцената под формата на малки акценти. Важно е да споменем главната идея и в зависимост от презентацията ѝ, да кажем дейности, които трябва да бъдат предприети. След това идва ред и на отговарянето на въпроси, обратна връзка – ако има такава – и на благодарностите за вниманието, и сбогуването ни с присъстващите в залата.

Важно нещо, което не трябва да забравим е да има гладко преливане /връзка/ между отделните части. Ако има някакви двусмислици, липса на логика или последователност между различните части на нашата презентация, на публиката ще ѝ стане скучно и ще загуби интерес към нас и нашето презентиране

Съвети при съставяне на опорни точки или бележки:

- Ясно дефинирана цел
- Основна идея на презентация
- Грабващо заглавие
- По-подробно развитие на тези
- Използване на данни от проучвания, както чужди, така и наши
- Използване на различни въпроси като опорни



Примерна тема: „Психично здраве“. Започваме да задаваме въпроси, които да използваме като наши точки. Какво е психично здраве? Какво е добро/лошо психично здраве? Как влияе? От какво зависи? Защо се случва /фактори за поява/? Откога е проблем? Как можем да го подобрим?

Как да подобрим нашите презентационни умения?

Няма как да се изброят всички важни съвети за успешна презентация, но сега ще обърнем внимание на част от основните, без които не може един презентатор.

Подготовка

Това е един от най-добрите съвети, които бихме могли да ти дадем. Никога не бива да се подценява подготовката.

Когато кажем „подготовка“ имаме предвид съвкупност от много неща – отлични познания по темата, множество репетиции, оглеждане на залата преди презентиране и подготвяне на всички необходими материали. Без значение колко пъти сме презентирали, елементът „подготовка“ е съществен, защото както се казва: „Предварителната подготовка предотвратява провала“. Това е така, защото знаейки, че сме репетирали всичко, сме спокойни и дори да се случи нещо, което не е по план, ще успеем да реагираме и ще се справим.

Бъдете спокойни

Голяма част от постигането на спокойствие, зависи от нашата подготовка. Ако сме репетирали всичко и сме уверени в информацията, подготвили сме всичко необходимо по време на презентацията, ние ще бъдем спокойни. Няма как, заставайки пред публика, да не се притесним поне малко, но точно това леко притеснение е нещото, което ни мотивира и кара да дадем най-доброто от себе си.

Спечелете вниманието на публиката с използване на разбираем и достъпен език

За един презентатор няма смисъл да се прави на по-умен от присъстващите в залата. Напълно нормално е като представя дадена тема да е подготвен, но това не е основание да използва сложни думи и изрази, които публиката има шанс да не знае. Той трябва да предостави по възможно най-достъпния начин темата, така че да впечатли, а не да отегчи аудиторията.

Използването на множество примери ще улесни процеса на възприятие. Представи си, че когато презентираш пълниш една чаша с вода, ако сипваш и сипваш повече, тя ще прелее, метафорично казано, например ако запълниш цялата си презентация само с текст. Но ако сложиш упражнения или начин, по който ще включиш публиката, ти моментално изливаш част от чашата. Затова съществена черта на добрия презентатор е да наблюдава публиката и ако забележи, че се уморява да направи нещо, с което да грабне пак нейното внимание.

Използвай правилото на 3-те

Има много примери, с които се показва, че когато се презентира нещо пред група хора, най-лесно се възприема информация, когато тя е структурирана в три точки, защото изглежда много по-естествено. Такъв пример дава и Стийв Джобс, който обяснява, че точно заради това Iphone-a (айфонът) е съставен от 3 неща – touchscreen (тъчскрийн) на iPod (айпод), телефон и интернет комуникатор.

В заключение – презентирането е неразделна част от нашето ежедневие, без значение дали е по отношение на продукт или на нас самите, ние трябва да го владеем.

Практическа част на модула

Целта на този модул е да ни помогне да осъзнаем колко са важни презентационните умения, как да ги подобрим и да направим най-доброто представяне на нас самите или на някой продукт.

Не забравяй, че колкото и книги да прочетем, ако не излизаме да говорим пред публика, било то дори под вид на група приятели, няма как да се подобрим. Няма как да развием своите презентационни умения само като четем теория, затова сега ще ти предложим, различни упражнения, които могат да помогнат.

Упражнение за запознаване „Игра с топка“

Цел: Запознанство и засилване на динамиката

Необходими материали: малка топка

Условия: Играта е подходяща за малки и големи групи

Инструкции: Всички участници се събират в кръг. Водещият хвърля на случаен принцип топката към някой от групата. След улавяне на топката, участникът трябва да представи себе си (име и фамилия) и да каже една отличителна черта за себе си (например: целеустремен, мързелив, забавен).

Упражнение „Реклама“

Цел: Справяне с проблемите за говорене пред група хора и подобряване работата в екип

Необходими материали: плакати, цветни маркери или дигитални устройства (например компютър)

Условия: Играта е подходяща за групи от 10 до 30 души

Инструкции: Водещият разделя участниците на отбори по равен брой. Задава им тема, за която трябва да направят реклама за 30 мин. Отборът трябва да направи реклама на продукт или услуга, било то материална или нематериална. След разделянето на групите, всички участници заедно трябва да измислят дигитална реклама на някоя компютърна програма или да нарисуват на плакатите нещо отличаващо продукта/ услугата. Когато изтече времето, всеки един отбор трябва да представи своята идея в рамките на 5 мин, като е желателно всеки да участва в презентирането.

Примерни сфери за мислене на идеи:

Услуга/ Продукт в сферата на икономиката

Услуга/ Продукт в сферата на екологията

Услуга/ Продукт в сферата на транспорта

Примерни теми:

Реклама за туристически услуги

Реклама за канцеларски материали

Реклама за проследяващо устройство

Водещият може да не задава конкретна тема, а само сфера, в която да мислят отборите. Така ще остави свободен избор на участниците и те ще бъдат по-креативни.

Упражнение „Обява за мен“

Цел: Запознаване на участниците, умението да се запомня много информация за кратко време и усвояване на изкуството да представиш себе си в рамките на няколко изречения

Необходими материали: Листи А4 и маркери/химикали

Условия: Играта е подходяща за групи от 10 до 30 души

Инструкции: Водещият казва на участниците, че трябва да представят себе си. Всеки има 2-3 мин. да напише на листа как се казва, каква храна обича, кой му е любимият филм и кой спорт харесва. След като всички са готови, обявите се закачат на столовете и всеки обикаля и чете за другите по нещо. Водещият дава 2-3 мин, след това на случаен принцип пита някой и той трябва да каже име и неща, които е запомнил за отсрещния човек, след това участникът, който са описали, трябва да стане и да се представи сам като добави малко повече информация за себе си. Това упражнение, освен че подобрява нашите презентационни умения, е подходящо и за запознаване на групата.

Упражнение „Обясни предмета“

Необходими материали: Всякакви предмети (настолни игри, химикал, бутилка вода, парфюм, телефон и други)

Условия: Играта е подходяща за групи от 10 до 30 души

Инструкции: Водещият прибира всички подготвени предмети в голяма чанта/ непрозрачен плик. След това изкарва участниците един по един пред останалите. Всеки си вади предмет без да гледа и има 1-2 мин да говори за него, без да се подготвя. В първия

момент може да изглежда лесно, но когато излезеш пред 20 човека има опасност да забравиш дори какъв е този предмет и за какво се ползва.

Затова се прави това на пръв поглед лесно упражнение – именно за да подобрим уменията да реагираме бързо под напрежение.

Например: Паднало ни се е да обясняваме за молив и започваме с: „ всеки знае какво представлява и го използва непрекъснато. Има най-различни видове моливи, но точно този, който е в моите ръце е специален. Аз мога да го използвам за“ и т.н.

Тук имаме пълната свобода да опишем, каквото се сетим за продукта, няма ограничения, единственото затруднение, което може да срещнем е притеснението. Някой път то може да бъде причинено от невъзможността да се сетим за думите, които бихме желали да употребим, тогава трябва да поработим върху обогатяването на нашия речник, а това става с четене на книги.

Цел: Това упражнение цели адаптивност със справяне на затруднението при излизане пред група хора без предварителна подготовка.



Рефлексия за цялостния модул:

Въпроси към публиката: Хареса ли ви модулът? Какво не ви хареса? Какво бихте променили? Какви чувства изпитахте? Какво ще запомните от този модул?

Тема 2.2 Подготовка за самопрезентиране

Автор: Димитър Стоев, клуб „Млад оратор“

„Да, този свят е сцена, където всички хора са актьори.“

Уилям Шекспир

Въведение в темата

В обществото, в което живеем, ние избираме нашите ценности и изработваме външни представи за хората, които са близо около нас. Правим различни избори в общуването или се опитваме да впечатлим публика или приятели. Самоусъвършенстването на себе си в общуването и самопрезентирането е начин да се опиташ да бъдеш себе си.

Презентация или самопрезентация са двете страни на монетата номинал-герб не можеш да ги отделиш. Ако ги разделиш – не можеш да ги използваш, затова ако не се използват стават като амулет.

Какво представлява самопрезентацията?

Самопрезентацията е съзнателен или несъзнателен контрол върху впечатлението, което индивидът създава чрез социалните си взаимодействия или в различни ситуации.

Подготовката на твоята самопрезентация е преди да влезеш в залата или преди интервю за работа, като е добре да си се подготвил предварително, защото проблемите ще дойдат, ако не е добра подготовката.



Самоподготовка в самопрезентирането пред публика

В самопрезентирането има 4 неща, които ще ти бъдат най-важни и това са точно:

Подготовка, Структура, Репетиция и Рефлексия

Подготовка за самопрезентацията в различни житейски ситуации:

Определи целта си (добро впечатление, работа или проект) и аудиторията (колеги, работодатели или клиенти). Адаптирай се спрямо интересите им и се подготви за всякакви въпроси относно темата на презентирате. Избери формата на презентацията (флипчарт, презентация или себе си) и условията, като най-важните са организация, време и формалност на събитието.

Структура на самопрезентирането в ораторството

Винаги, когато представяш трябва в началото да се представиш самият ти – кой си, къде учиш/работиш или какво е специалното за теб. Трябва винаги да се държиш подобаващо към милата ни публика. Желателно е да следиш времето, с което разполагаш за своята презентация и да се организираш (и разпределиш по роли, ако си в екип) по нужния начин спрямо него. В края абсолютно никога не пропускай да благодариш на публиката за времето, уважението и търпението, което са проявили към теб.

Репетиция на самопрезентирането в ораторството

Репетирането предотвратява провала. Нужно е да репетираш своите умения в ораторството по необходимия и правилния начин и спрямо своята предстояща презентация за определената аудитория. Зад всеки успешен презентатор се крие доста подготовка.

Рефлексия на самопрезентирането в ораторството

След представянето, ако можеш, винаги си прави рефлексия. От нея ние научаваме, всичко за презентирането ни, какво е било добре или зле, как можем да се подобрим в бъдеще. Разпитай хората, какво им е харесало и какво - не.

Практическа част на модула

Този модул има за цел да усъвършенства твоите комуникативни и самопрезентационни умения. В тази посока имаме различни ситуации, които ни предоставят възможността да общуваме или самопрезентираме пред различни публики или работни места, а това ни дава шанс да управляваме впечатлението, за да сме устойчиви пред различни ситуации.

Упражнение за запознаване „Автобиография“

Цел: Опознаване

Необходими материали: Листове хартия, химикали

Условия: Упражнението е подходящо за големи и малки групи

Инструкции: Водещият поставя следния казус пред участниците: „Вие сте подписали договор с голяма издателска къща и трябва да напишете своята автобиография. Заглавието на Вашата книга е името на любимата Ви песен, а под него запишете името си. На втората страница запишете съдържанието: името на родното Ви място; името на любимия Ви филм; най-вълнуващото приключение в живота Ви. На последната страница нарисуйте какво смятате да правите, когато се пенсионира. За целта разполагате с 10 мин. След изтичане на времето, всеки участник представя книгата си пред останалите. В края на играта може да направите библиотека на групата като поставите книгите на видно в залата място до края на обучението.

Деятелност за разчупване на ледовете „Аз и единствено аз“

Цел: Опознаване, разчупване на леда.

Инструкции: Участниците седат в кръг. Упражнението започва, като един от тях каже нещо за себе си, което да го отличи от останалите; започва с „Аз и единство аз...“. (Например: „Аз и единствено аз мога да плета.“). Ако от присъстващите има друг участник, за когото важи същото твърдение, той трябва да седне в скута на първия. Така, когато се спомене твърдение, вярно за много хора става редица от седящи един в друг участници. Участникът се справя със задачата, когато твърдението важи само и единствено за него. Преминува се към следващ участник, докато се изредят всички в кръга.

Упражнение за самопрезентиране

Водещият организира малки групи за различни самопрезентации, участниците ще влизат в различни роли и ситуации. Групите могат да бъдат до 6 човека и всяка група ще има задача да представи своята ситуация.

Ситуация 1

Случва се пътно произшествие, две коли са се блъснали на кръстовищен светофар. Кола №1 е била спряла на светофара и шофьорът е чакал да светне зелено. Кола №2 забелязва малко преди да спре, че спирачките не работят и се пробва да забави преди да се блъсне в колите, които минават напречно на неговата на кръстовището. Шофьорът на кола №2 разбира, че не може да забави колата си по друг начин освен да блъсне с малка скорост кола №1. Шофьорът на кола №1 не е щастлив за това, защото задната част на бронята на колата му е одрана. Има очевидци в близост до случилото се произшествие, които могат да разкажат тяхната гледна точка и да решат дали взетото решение от шофьор №2 е било правилно.

Ситуация 2

По време на Ваше представяне на нов продукт от Вашата компания, разбирате на място от продуцента Ви, че има проблеми със звука в залата. В дадени моменти звукът от микрофонът Ви работи, а в други - не. Вашата презентация пред тази публика от 150-200 човека е много важна и тя ще реши дали вашият продукт ще стане нова сензация. Продуцентът Ви Ви казва, че можете да използвате прожектор, на който да илюстрирате с рисуване Вашата визия за този продукт. Работейки в екип на сцената трябва да представите 1 продукт, избран от някой от публиката. А след това журналистите от публиката трябва да напишат ревьюта, които да представят пред всички.



Ситуация 3

Имате да представяте дълга презентация пред своите колеги от университета, но в последния момент се оказва, че лаптопът не работи. Имате 5 минути да измислите някаква алтернатива преди да дойде времето за започване, докато вашият най-добър приятел прибягва до общезнатието си, за да вземе своя личен лаптоп. През това време Вие трябва да импровизирате, използвайки налични материали като флипчарт и листов хартия. Вашият приятел ще дойде 10 минути след началото и ще Ви обслужи с лаптопа си, но ако Вашето първо впечатление пред публиката не е било добро, тогава те ще са отегчени и най-малкото – ще получите лоша обратна връзка.

Ситуация 4

Докато работите в магазин забелязвате, че група от младежи се пробват да скрият от колегата Ви, работещ на касата, някои артикули като вода, яйца, брашно и консерви. Вашият колега ги забелязва и извиква охраната и полицията за да ги арестуват, но децата идват при Вас и Ви обясняват, че тази храна им е спешна и нямат какво да ядат от дни. Ваш ред е да решите какво да обясните на полицаите и охраната, които искат да ги заведат в затвора. Охраната и полицаите се обосновават, защо младежите трябва да бъдат вкарани в затвора, а младежите се пробват да се защитят. Всеки заема своята роля и Вие избирате на коя страна сте. Пробвайте да стигнете до консенсус.

Обратна връзка на самопрезентаторите:

Как оценявате вашите способности?

Какво научихте от Вашите връстници?

Какво качество трябва да имате за самопрезентиране ?

Упражнение „Заклучение“

Цел: Затваряне и оценка на груповата работа.

Необходими материали: Листове хартия, флипчарт, химикали, маркери.

Условия: Подходящо както за малки групи, така и за по-големи.

Инструкции: Водещият предварително записва на флипчарта следните изречения:

Аз научих...

Аз се чудя...

Аз разбрах...

Аз почувствах...

Аз преоткрих...

Аз съм предизвикан от...

Аз бях изненадан...

Аз пресметнах...

Аз съм наясно с..

Упражнението започва с раздаването на листовки и химикали на участниците, които трябва да довършат самостоятелно изреченията за 5 минути. След това всеки участник представя, в зависимост от времето, няколко или всичките си изречения пред останалите. Ако времето е малко или групата е прекалено голяма, участниците могат да споделят изреченията си помежду си.

Тема 2.3 Красиво говорене пред публика

Автори: Преслава Калчева и Димитър Стоев, клуб „Млад оратор“

„Всяка комуникация е успешна само когато достигне сърцето на другия човек.“

Дейл Карнеги

Въведение в темата

Теоретични концепции в красноречието

Ако четеш този наръчник, то най-вероятно и ти си бил като нас. Имаш интерес към ораторското изкуство, вълнуваш се от начина, по който речта въздейства върху хората около теб, искаш и ти да овладееш красноречието, но не си сигурен точно как да стане това. Е, нека тогава заедно с теб да разгледаме тънкостите на красивото говорене, а след това ще ти споделим за един метод, с който да подобриш речите си и да развиеш презентаторските си умения.

Няма как да разглеждаме спецификата на красивото говорене, без да знаем каква е неговата същност. За красивото говорене не е дотам съществено съдържанието на информацията, която предаваме, а начина, по който го правим. Красноречието се състои в това да прилагаме словото и да го обличаме в емоция през своя глас. За да се случи това трябва да познаваме и да си служим с видовете комуникация.

Според проучвания на Албърт Мехрабиян, Паравербалната комуникация заема 38%, невербалната – 55% и вербалната 7% от всекидневната ни комуникация с всеки, който ни заобикаля.

Ще говорим за паравербалната и вербалната понеже те са основните елементи на красивото говорене.

Паравербална комуникация

Това е начинът, по който изказваме съдържанието на нашата реч, служейки си с тембъра и с височината на гласа, с темпото на говоренето и с интонацията.

А какво всъщност означават тези понятия и думи?

Елементи на паравербалната комуникация

Гласова яснота и артикулация - яснотата на изговорените думи е важна за това съобщението да бъде правилно разбрано. Добрата артикулация помага за избягване на неразбираността и за предаване на идеите по-ефективно.

Интонация - предаване на фокус върху дадена част от изречението, като дума или словосъчетание посредством промяна на звученето на гласа или „натъртване“.

Паузи - това е една от най-съществените части на речта. Те биват и инструмент за допълнителни акценти върху дадена информация. С тяхната употреба ние оставяме време на слушателя да чуе и разбере, казаното от нас. При правилно използване те могат да провокират анализ или чувства. Важно е да си служим правилно с тях, за да не накъсваме речта и правилното дишане.

Елементи на гласовата тоналност

Всеки разполага със собствена уникална гласова тоналност, която е съвкупност от основните характеристики, за които по-надолу ще стане ясно. Въпреки че всеки от нас я използва ежедневно, замисляме ли се всъщност какво е тя, каква е нейната роля и най-вече, що е то в ораторското изкуство?

Глас и тембър – Тембърът е уникалното качество на звука, което ни позволява да различаваме гласове и инструменти, дори когато те издават един и същи тон. Той се формира от комбинацията на основния тон и обертоновете. Докато гласът е звукът, произвеждан от гласните струни и модифициран от резонаторите в тялото (гърло, устна и носна кухина). Тембърът на един човек може да е мек и топъл, докато на друг – дрезгав и плътен. В музиката, пианото и цигулката звучат различно, дори ако изпълняват един и същ тон. Същото е и при гласа на човека само дето всеки разполага с различно тяло, като гласът включва елементи, като височина, сила, темпо, интонация и тембър. При мъжете най-ниският е басът, среден е баритонът и най-високият е тенорът. При жените най-ниският е алтът, след това е мецосопранът и най-високият женски и човешки глас е сопранът.



Не бива да правим гласа си монотонен, понеже може да загубим интереса на слушателите.

Височина – Отпуснете си гласовите струни. Когато говорите, определете височината на вашите гласни октави и честотата на вашите тонове. Специфичната окраска на гласа. Тембърът на всеки човек е неповторим и може да служи за негов отличителен белег. Той зависи от пола, здравословното състояние, възрастта на говорещия, етапа на развитие на тялото му и други специфики.

Ритъм - Варирай ритъма си, за да задържиш вниманието на слушателя, и синхронизирай темпото си с емоцията и съдържанието, което предаваш. Като при сложни теми и идеи за разбиране, говори бавно и отчетливо, а при динамични или емоционални моменти, по-забързано.

Сила - Силата на гласа е инструмент за влияние – използвай я, за да поддържаш интереса и да насочваш вниманието на слушателя. Като едни добри оратори ние трябва да адаптираме и регулираме силата на гласа си спрямо ситуацията и темата на презентиране.

Темпо – Скоростта, с която изговаряме отделните думи фрази и изречения. Добре е речта винаги да бъде умерена и с неутрална скорост. Бързият изговор ни кара да изглеждаме притеснени и несигурни, а бавната реч придаване маловажност на информацията. За това е идейно да се придържаме към златната среда.

Комуникационен модел в общуването

Това е получаване на определена словесна информация.

- 1 Източник (Минал опит и ценности/ мнения/ отношения/ вярвания/ факти), ->
 - 2 Съобщение (Вербално, невербално и аудиовизуално), ->
 - 3 Код (Сугестивно значение (внушение), синтаксис (свързана реч), ниво абстракция и логика/ дебат) ->
 - 4 Получател (Ценности/ мнения/ отношения/ вярвания/ факти и минал опит) ->
- Обратна връзка 1>2>3>4>1;

По-опростено – Мислене, изричане, обличане с чувство (глас и жестове), получаване, разтълкуване на изказаното от събеседника ни.

В заключение – красноречието е изкуство, което изисква умело използване на гласа, тембъра, интонацията и ритъма, за да се предаде емоция и смисъл. Чрез овладяване на паравербалната комуникация и адаптиране към аудиторията, можем да постигнем ефективно и въздействащо говорене, което оставя трайно впечатление.

Въведение

Практическата част на модула ви помага да приложите принципите на красивото говорене чрез упражнения за овладяване на гласа, динамиката и връзката с аудиторията.

Упражнение: „Разкажи за себе си с емоция“

Цел: Да се научите да създавате емоционален контакт с аудиторията и да правите личното представяне по-интересно и вдъхновяващо

Необходими материали: Няма, само въображение и желание за участие.

Условия: Подходящо за групово изпълнение.

Инструкции: Всеки участник представя себе си с няколко изречения, като използва неутрален тон (име, интереси, любимо занимание). След това всеки повтаря същото представяне, добавяйки емоция: радост, гордост или външение. Групата обсъжда кой е предал емоцията най-успешно и какво е направило представянето въздействащо.

Упражнение „Пауза за ефект“

Цел: Развитие на уменията за използване на паузите като инструмент за въздействие.

Необходими материали: Кратък текст (може да бъде вдъхновяваща реч или поетичен откъс).

Условия: Подходящо за 1 до 10 души.

Инструкции: Участниците четат текста на глас, акцентирайки на ключовите думи и поставяйки паузи за емоционално въздействие. След това останалите обсъждат как паузите са променили възприятието за текста.

Упражнение: „Език на емоциите“

Цел: Тренировка за предаване на емоции чрез красиво говорене

Необходими материали: Карти с различни емоции (напр. радост, тъга, изненада, гняв).

Условия: Подходящо за 5 до 15 души.

Инструкции: Всеки участник тегли карта с емоция. Трябва да изнесе кратка импровизирана реч (1-2 минути), използвайки красиви изрази, за да предаде избраната емоция. Групата отгатва коя емоция е представена и дава обратна връзка.

Упражнение „Разкажи с 5 думи“

Цел: Умение за кратко, но въздействащо изразяване

Необходими материали: Листове хартия или бяла дъска.

Условия: Подходящо за 3 до 15 души.

Инструкции: Участниците избират тема (напр. любов, пътуване, приключение). Те трябва да създадат изразителен и красив текст, използвайки максимум 5 думи. Групата обсъжда най-успешните опити.

Упражнение „Говорещи картини“

Цел: Тренировка на въображението и умението да създаваш визуални образи с думи

Необходими материали: Картини на пейзажи, сцени от живота или абстрактни изображения.

Условия: Подходящо за 5 до 15 души.

Инструкции: Всеки участник избира картина и трябва да я опише така, че слушателите да могат да си я представят, без да я виждат. След описанията групата се опитва да отгатне кой каква картина е описал и обсъжда чие описание е било най-красноречиво.

Упражнение „Езиково вдъхновение от природата“

Цел: Усъвършенстване на умението да откриваш красота в детайлите и да я изразяваш чрез реч

Необходими материали: Снимки или видеа на природни явления (напр. водопад, изгрев, буря).

Условия: Подходящо за 5 до 15 души.

Указания: Участниците гледат изображение или видео и трябва да го опишат по начин, който подчертава неговата красота и величие. Обсъдете коя интерпретация е била най-вдъхновяваща.

Рефлексия

Правете обратна връзка след всякакъв вид упражнение, структурирайте си я с въпроси и отговори. Бъдете възможно най-малко пристрастни и егоцентрични спрямо обратната връзка, която ще получите, като съответно се консултирайте с хора и професионалисти в тази сфера. Практикувайте я често.

Тема 2.4 Невербална комуникация в презентирането пред публика

Димитър Стоев и Ивайло Иванов, клуб „Млад оратор“

„Когато се страхувате, не забравяйте, че преувеличавате предстоящата опасност.“

Робърт Грийн

Въведение в темата

Невербалната комуникация е много тясно свързана с човешкото поведение и презентирането пред публика или други места, където ще представиш себе си. Езикът на тялото е ключът за добрия синхрон на тялото ти и вербалното ти изразяване.

Има твърдения, които се отнасят, за това, че 80 до 90 процента от комуникацията е невербална. Тази статистическа констатация се отнася само за случаите, когато нечий вербални и невербални жестове са несъответстващи. Трудно е да се разчита на един-единствен жест или движение, за да се определи състоянието на ума или емоцията на човек. Това са различни виждания между експертите, но нашата цел е да ти покажем как да презентираш добре и да стоиш уверено при презентиране.

В различните проучвания от Мехрабиан и Ферис всъщност се състои от формула – предшественик на формулата 55 НВ/38 ПВ/7 В: 60/40. Създадената от тях формула 60/40 представлява сравнението на важността между лицеви (60%) и гласови (40%) компоненти по отношение на отношението на човек. В тази посока можем да забележим колко е важно невербалното поведение и това да се съчетава останалите компоненти в комуникацията. Проблемът с това, както и с общото изследване на невербалната комуникация е, че е неточно да се твърди, че една формула е абсолютна и тя да се прилага за всяка ситуация.

Невербални знаци за напрежение при презентиране пред публика

На всеки от нас му се е случвало, както и в началото на нашия ораторски път, да допускаме всякакви грешки, включително и при невербалната ни комуникация, но важното в ситуацията е да осъзнаем тези грешки и да ги използваме, за да надграждаме нашите умения. Хубаво е да не се стресираме от тези грешки, а да вървим напред в нашето развитие.

Сега ще наблегнем на грешки и решения на често срещаните ни проблеми. Основни и чести грешки на невербалната комуникация по време на представяне на речи и примери за такива са:

Постоянно ходене или клатене напред-назад; Човъркане на принадлежности, като аксесоари и други; Да отбягваш поглед към публиката или да не заставаш към нея; Да се

потиш обилно; Да жестикулираш прекомерно и необосновано; Необичайно треперене по време на представяне и много други фактори;

Тези неща, освен че разконцентрират публиката от темата, те доста лесно ще предизвикат раздразнение не само у публика, но и у теб. Ще ти попречат, за това и ще докажат факта за липса на подготовка или наличие на доста стрес, страх или напрежение по време на презентиране. За да избегнеш тези доста често срещани проблеми в ораторството, на първо време трябва да осъзнаеш, че допускаш да се случат и да се абстрахираш от тях. Няма нищо лошо, когато нещо такова се случи, да кажеш едно „Извинете за нервничането ми“ или нещо сходно.

Един от най-лесните начини да избегнем провала е да *репетираме* с професионалист или някой човек, който е наясно с ораторските техники. Репетицията предотвратява провала. Друг начин е да се усмихваме, усмивката е просто незаменима за един добър оратор. Бъди наясно с езика на тялото си, защото то говори много. Поддържай зрителен контакт. Така показваш внимание, интерес и уважение. Уважавай границите на личното пространство. Стоенето много близо до някого или твърде далеч може да повлияе на комфорта на събеседника. Избягвай неподходящите невербални знаци и бъди наясно с културата на аудиторията си. Можеш чрез някой неподходящ жест, поглед или вид невербална комуникация, да им кажеш нещо, което изобщо не си имал предвид, бъди наясно и с културния и надкултурен характер, които разбра в миналия наръчник. Покажи увереността си – добрата стойка, здравото ръкостискане и директния очен контакт придават увереност и професионализъм. Употребявай и следи за последователността на вербалните и на невербалните знаци. Смесените сигнали могат да и ще доведат до хаос и неразбиране.

Заклучение

В края на краищата, можем да презентираме, както ни е угодно, няма нужда да спазваме стриктни и точни разпоредби за перфектно представяне. Стига да изпълним, крайната ни цел и да не допускаме фрапантни грешки, при нашето сценично и невербално поведение по време на презентирането всичко ще бъде наред. Все пак тези грешки се забравят, за доста кратко време. Отделно всичко е индивидуално при всеки човек, няма нищо за невербалната комуникация, което да важи за всеки един от нас, има доста фактори, от които зависят много неща за нея.



Практическа част на модула

Модулът за невербално поведение има за цел, да изпълни задачата да овладяване на стреса и да вдъхновява публиката с езика на тялото, жестовете и гласа. Езикът на тялото ни показва нашето отношение към себе си и на околните кои сме ние .

Упражнение „Аз съм ти“

Цел: Запознаване на участниците помежду им, съпреживяване на емоцията от това да се представиш от чуждо име

Условия: Играта е подходяща за първоначално запознаване между участниците на новосформирана група.

Инструкции: Участниците сядат близо един до друг в кръг. Играта започва, когато 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.

Упражнение „Ролеви Игри“

Цел: Този практически подход позволява на участниците да идентифицират подходящия език на тялото за различни социални взаимодействия

Необходими материали: Осигурете работни листове с фрази и жестове

Условия: Няма такива.

Инструкции: Насърчете младежите да практикуват реплики в сценарии за ролеви игри и ги да изиграят ситуации, използвайки положителни и отрицателни невербални знаци, за да подчертаят добрите и лошите маниери.

Упражнение „Музикални столове 2“

Цел: Повдигане на енергията, раздвижване, сближаване

Необходими материали: Столове, музика

Условия: Играта е подходяща за групи над 6 души. Играта е изключително забавна, когато се пускат различни стилове музика (например: музиката е рап – участниците трябва да танцуват рап, музиката е реге, участниците - танцуват реге и т.н.). Не е подходяща, ако в групата има участници с двигателни затруднения.



Инструкции: Столовете се нареждат в кръг с облегалките навътре (участниците да могат да седат на тях от външната страна на кръга), като са с един по-малко от участниците в играта. При пускане на музика от треньора, групата започва да танцува в стила на музиката в кръг около столовете. Когато треньорът спре музиката, всеки участник трябва да седне на стол. Този, който остане прав, изгаря от играта. Изважда се още един стол и това се повтаря, докато не останат само един стол и двама участници, които се състезават да седнат на него, по описания вече начин. Победител е последният останал.

Упражнение „Дуел диалози“

Цел: Развива нашето правилно изразяване чрез невербалната комуникация и импровизиране

Условия: Упражнението е подходящо, за група от 2 - 20 души

Указания: Изберете прост диалог между двама герои на любимата ви история и го представете пред огледало (или още по-добре, заснемете себе си с телефон или друго устройство с камера). Опитайте с различни погледи и вижте как съобщението се променя в зависимост от мястото, към което насочвате погледа си и изражението на лицето.

Упражнение „Сцениране с аудитория“

Цел: Развива уменията да контролираме нашето невербално поведение по време на презентирание, както и други важни умения за презентирание

Указания: Езикът на тялото обикновено е комбинация от позата и израженията на лицето. По такъв начин, последната стъпка е да се избере добре позната история и опит да се придаде живот на всеки един от героите, както чрез езика на тялото, така и чрез изражението на лицето.

Условия: Опитайте се да намерите аудитория и да видите как ще реагират. Ако можете да запишете себе си и да видите какъв е крайният резултат, това е още по-добре. За да направите експеримента по-интересен, запишете първо себе си така, както обикновено разказвате приказката, след това направете упражненията, след това сравнете как тези нови допълнения към сюжета са го променили.

Рефлексия

Правете рефлексия за цялото ви невербално поведение и представяне докато презентирате, това трябва да е, като закон за всеки, който иска да се развива, да прави качествена обратна връзка с хората, които ни слушат и обучават.

Тема 2.5 Визуално презентиране

Михаела Величкова и Ива Дечева, клуб „Млад оратор“

„Светът без цвят и креативност е скучен, а без светлина е направо страшен.“

Въведение в темата

Човек поне веднъж в живота си подготвя презентация. Знаете, че трябва да изберете подходящ шрифт, допълващи се цветове, как да са поставени снимките. А замисляли ли сте се, че в ежедневието си накъдето и да погледнете възприемаме информация. Виждайки някой плакат, красива картина, забавна снимка или поучително видео, вие общувате визуално.

Какво е визуално презентиране

Визуалното презентиране е смесена от думи и образи информация, което я прави интересна и по-лесна за възприемане. Към него се включват снимки, видеоклипове, диаграми, инфографики и всякакви графични средства, чрез които можем да предадем посланието си по ясен и кратък начин. Елементите на този вид комуникация са **Създател** и **Потребител**. В наши дни все повече експерти осъзнават, че информацията чрез визуализиране се предава по по-въздействащ начин.



С навлизането на технологиите в бита ни се увеличава нуждата добре да я овладеем и използваме, защото постоянно виждаме графични елементи. В съвременния свят с отварянето на границите и опознаването на различните култури различните знаци и символи улесняват нашето общуване. Можем да се ориентираме на обществени пространства без проблем благодарение на табелите, които ни упътват към летища, музеи, хотели и много други.

Как да презентираме

- **Как можем да подготвим визуална презентация**

Както електронно така и на хартия, физически, можете да подготвите визуални материали за темата, по която ще говорите. Може да се изобразят елементи от подготвената информация на дъска, флипчарт или дори на какъвто и да е картон. Зависи от предмета на разговор може да се направи демонстрация, примерно някоя химична

реакция. При използването на техника може да се включи видео, ако имате снимки ще е по-добре да ги включите в електронна презентация вместо всяка една да отпечатате. Трябва да съобразите как ще е по-добре да изготвите своята презентация според темата и публиката.

- **Цветове**

Всеки цвят ни влияе различно и ни стимулира да изпитваме дадено чувство или емоция.

Можем да съобразим облеклото, презентацията и част от залата с темата, която обясняваме. Не трябва да има много различни и наситени цветове, защото така се натоварва окото и както ще пречи на публиката така и на вас.

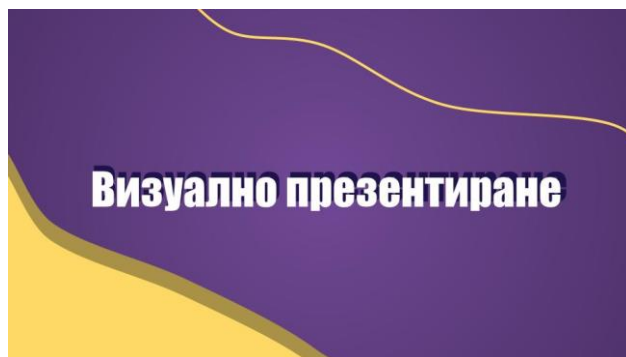
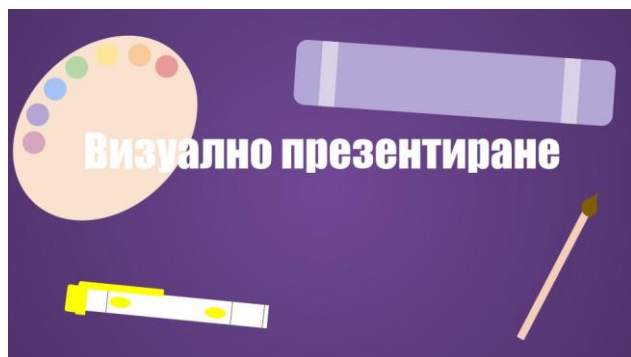
Червено Вълнение Сила Любов Енергия	Оранжево Увереност Успех Смелост Общителност	Жълто Креативност Щастие Топлота Жизненост	Зелено Природа Здраве Свежест Качество	Синьо Доверие Спокойствие Вярност Способност
Розово Състрадание Искреност Изтънченост Нежност	Лилаво Царственост Стойност Духовност Амбиция	Кафяво Надежден Здрав Солиден Обикновен	Черно Официален Драматичен Изискан Сигурен	Бяло Чист Прост Невинен Честен

- **В простото е красотата**

Когато подготвяме презентация, освен че трябва да подберем цветовете си, е важно да внимаваме с елементите, които използваме.

- **Не трябва на един слайд да има много текст**

Публиката ви желае да слуша вас, а не да четат цял слайд ситен текст. Може с ключови думи или едно изречение да си отбележите, за да си припомните какво ще говорите.



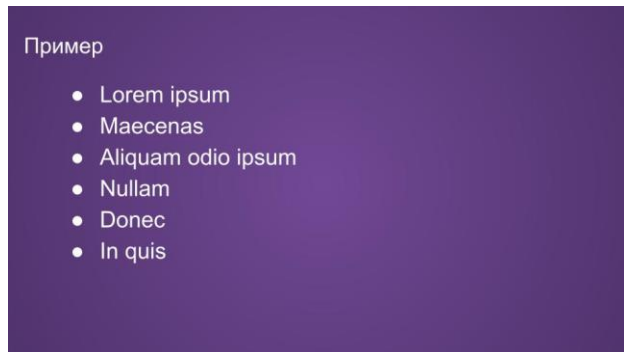
- **По-малко елементи**

Може би желаете да разкрасите своята презентация и да я направите по-интересна, но трябва да внимавате елементите, които добавяте да не са в повече. Трябва да са малко и добре подредени, за да не разсейват публиката.



- **Добре подбрани и подредени снимки**

Много хора правят грешката да слагат снимки с недобро качество на своите слайдове и нищо да не се вижда. Или при подредбата снимките да не са разпределени добре и така някои от изображенията се скриват и не са ясни.



Как визуалното презентирание ни помага да сме по-добри оратори

По време на нашето презентирание ние даваме много информация. Чрез изображения и видеоклипове публиката по-лесно разбира темата и я преживява по-реално, отколкото само текстовото съдържание. Ако добре усвоите обясненото в точките по-горе, ще може да задържате вниманието върху себе си и да спечелите интереса на вашите слушатели.

Не забравяйте, че Вие сте творецът, който изработва презентация си! Трябва да спечелите вниманието на публиката си с овладяването на уменията за използване на визуалните елементи. Бъдете майстори на визуалното презентирание!

Практическа част на модула

Практическите упражнения ще помогнат за развиване на уменията да приемаш и предаваш визуално съдържание по възможно най-добрия и най-забавен начин.

Упражнение за запознаване

Цел: запознаване и „разчупване на ледовете“ между участниците

Инструкции: Всички участници се представят като всеки се изправя и казва: Аз съм (име) и съм..... много (дума, която го/я описва), казвайки това трябва да направи поза или движение. Следващият трябва да запомни името и движението или позата на човека преди него и да ги повтори, след което казва своето име, дума, която го описва и прави движение. Така се изреждат всички участници.

Упражнение за „разчупване на ледовете“ „Слепият фотограф“

Цел: „разчупване на ледовете“ и създаване на динамика в групата

Необходими материали: Превръзка за очи и телефон с включена камера

Инструкции: Всички участници се нареждат изправени в затворен кръг и избират човек, който да бъде „Слепият фотограф“. Той влиза в средата на кръга, дава му се телефон с включена камера и му се завързват очите. Изпълняващият ролята трябва да заснеме колкото може повече от участниците, които са около него (препоръчително е да използва бутонът за намаляване на звука, за да не изключи телефона или да не излезе случайно от приложението на камерата). Те естествено имат право да се движат и да избягат от камерата. После се разглеждат снимките и присъстващият на най-много снимки е следващият „Сляп фотограф“.

Практическо упражнение „Дръжте крадеца“

Цел: Изследване на комуникацията

Необходими материали: Четири или повече предварително нарисувани портрети на крадци, с изявени черти на лицето (всеки крадец трябва да е различен).

Инструкции: Участниците се разделят на няколко отбора по двама или трима човека. Като всеки отбор си избира един от тях, който да бъде „жертвата“. Избраният участник ще може да види „крадеца“ за 1 минута и трябва да се опита за запомни най-много черти и детайли от лицето изобразено на портрета.

След това трябва да обясни на отбора си, как изглежда „крадеца“ само чрез мимики и жестове, без да говори. Отборът също така трябва да избере кой ще бъде „полицейският художник“. Неговата роля е да се опита да нарисова „крадеца“, така че да се доближава най-много до оригинала. Може да получава информация само от „жертвата“ която не може да говори. Ако отборът е от трима, то тогава трябва да се вкара още една роля – „детективът“. Той действа като филтър на „жертвата“, като предава информацията,

която получава на „полицейския художник“, за да не се налага той да гледа жертвата, а само да получава готова информация, която да нарисува.

Важно е да се спомене, че „полицейският художник“ и „детективът“ могат да говорят на „жертвата“, но тя може да отговаря само невербално. След като всички отбори са готови с портретите, художниците излизат отпред и им се дава оригинала на техния „крадец“, показват се двете рисунки една до друга, за да се провери коя има най-много прилики с оригинала.

Упражнение „Анализиране на реклама или сцена от филм“

Цел: Изследване на различен вид комуникация

Необходими материали: Лаптоп (с прожектор и тонколона по желание)

Инструкции: Участниците трябва да гледат реклама или сцена от филм. След което трябва да изразят какво най-много им е направило впечатление чрез визуална комуникация като: цветове, предмети, обстановка и др.



Упражнение „Разкажи ми комикс“

Цел: развиване на креативността и разчитането на различни визуални елементи

Необходими материали: Листове хартия, маркери и химикалки

Инструкции: Участниците биват разделени на двойки, избират кой от тях ще рисува и кой ще разказва. Дават им се лист, който се разделя на четири сцени и трябва за 5 минути да се нарисува комикс, в който не трябва да има текст. Рисуващият комикс няма право да го разказва на другарчето си, а разказвачът може само да го гледа как рисува без да задава въпроси за действието, развиващо се в комикса. Когато приключат петте минути, разказвачите излизат отпред и обясняват какво разбират и каква според тях е историята в комикса.

Тема 2.6 Логиката и реториката

Александър Данчев, клуб „Млад оратор“

„Аз, което мисля, е предметът на вътрешното сетиво.“

Кант, Критика на чистия разум

Въведение в темата

Ти вече си отличен говорител, който умее да омайва публиката с ораторските си умения. Време е да разгледаме нещо, което не е част нито от вербалната, нито от невербалната комуникация – логиката.

Какво е логика?

Логиката е науката за правилните умозаклучения. В основата на нашите изказвания стои логическият им смисъл и ние всъщност знаем много повече отколкото осъзнаваме. Ако знаем, че всички хора са смъртни и че Сократ е човек, значи ние автоматично знаем, че Сократ е смъртен. Това заключение може да бъде логически изведено, но често ние правим подобни изчисления автоматично без да обмисляме техния процес особено много.

Защо това е важно?

Изнасяйки свои речи или общувайки с околните, ние правим хиляди логически умозаклучения ежедневно. От ключово значение е за разширеното ни развитие като оратори да осъзнаваме този процес и да знаем как да го използваме в наша полза.

Нека разгледаме основните понятия, след което ще преминем към по-задълбочен анализ.

Индукция

Индукцията е метод на разсъждение, при който изхождаме от конкретни наблюдения, за да достигнем до общо заключение. Представете си, че забелязвате как слънцето изгрява всяка сутрин. След множество подобни наблюдения, вие стигате до извода, че „Слънцето винаги изгрява сутрин“. Това е индукция – обобщаване на базата на повтарящи се случаи. Без нея не бихме могли да правим прогнози или да извличаме общи закономерности от конкретни събития. В изкуството на ораторството, индукцията ни позволява да създаваме убедителни аргументи, основани на реални примери и факти. Индукцията може да доведе и до много мащабни логически грешки и следва да се бори внимателно при използването на такива аргументи. Би било абсолютно грешно и невежо да изведем заключения за всички учители по химия на база на какъв е нашият преподавател по химия.

Дедукция

Дедукцията е логически процес, при който започваме с общо твърдение или правило и стигаме до конкретно заключение. Примерът със Сократ, който разгледахме в дефиницията на понятието логика е най-известният пример за дедукция. Това е силата на дедукцията – да изведем специфично заключение от общи принципи. Тя ни позволява да правим точни и обосновани изводи, което е от критично значение в ораторството. Когато изграждаме аргументи, дедукцията ни помага да водим аудиторията си от универсални истини към конкретни приложения и заключения. Дедуктивните аргументи могат да бъдат разгледани като по-силни, тъй като от общия случай произлиза частният.

Структура на аргумент

След като разгледахме двата основни вида аргументи, е добре да си зададем въпроса – каква е структурата на аргумента. Един аргумент започва с твърдение, което е основното изречение или изказване, което изразява конкретна идея, мнение или факт;



продължава с обяснение и смислово подсилване на тезата, което уточнява смисъла и представя доказателствена част, която често бива последвана от примери, които да подсилят убедителността му като е добре да се подбират спрямо аудиторията. В ролята на завършек на мисълта влиза заключението.

Всичко това можем да изразим последователно:

Твърдение

Обяснение

Пример

Заключение

Нека се опитаме да систематизираме този процес и да си улесним мисленето. Ще имаме буква, която да означава твърдението, нека използваме А и Б. Нека А бъде „Излизам“. Можем да формулираме „Не А“ като „Не излизам“. Ще въведем символите, които се използват във формалната логика, които са $\neg$ (НЕ), $\wedge$ (И), $\vee$ (ИЛИ). Получаваме „Не излизам“ като $\neg A$.

Чрез трите основни съюза могат да бъдат съставени всички други, които са по-сложни. Дефиницията им е следната: $\neg A$ е вярно, когато А не е вярно, $A \wedge B$ е вярно само когато А и Б са верни и в нито един друг случай, а $A \vee B$ е вярно, когато или А, или Б, или и А и Б са верни и нито един друг случай.

От тук можем да изведем една доста често срещана логическа заблуда (Лъжедилемата), в която „или“ играе главна роля. Нека вземем пример, за нея: „Или

подкрепяш всяка политика на партия А, или значи, че подкрепяш всяка политика на партия Б.“ Това е пример за черно-бяло мислене, което изключва всичко по средата. То предполага, че „или“ е изключващо, но изключващото или (също известно като XOR), което се означава със символ $\oplus$, според формалната логика е различен съюз с различно значение. $A \oplus B$ е вярно само когато А е вярно, а В е грешно или А е грешно, а В е вярно и в нито един друг случай.

Подобни заблуди съществуват в нашето ежедневие и е наша работа като оратори да ги избягваме и да се стремим към истината. Попитайте се, къде във вашето ежедневие съществуват подобни случаи и размишлявайте върху тях.²

Практическа част на модула

За да разбереш логиката в реториката е добре да започнеш да практикуваш, както в математиката и граматиката, логическите задачи, които ще стимулират мисленето.

Упражнение „Аз и единствено аз“

Цел: Опознаване, разчупване на леда

Инструкции: Участниците сядат в кръг. Играта започва като един от тях каже нещо за себе си, което да го отличи от останалите; започва с „Аз и единствено аз...“. (Например: „Аз и единствено аз мога да плета.“). Ако от присъстващите има друг участник, за когото важи същото твърдение, той трябва да седне в скута на първия. Така, когато се спомене твърдение, вярно за много хора става редица от седящи един в друг участници. Участникът се справя със задачата, когато твърдението важи само и единствено за него. Премахва се към следващ участник, докато се изредят всички от кръга.

Упражнение „Две истини, една лъжа“

Цел: Опознаване на участниците помежду им, „разчупване на ледовете“

Условия: Играта е подходяща за групи в състав от 10 до 30 души.

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

Практическо упражнение 1: Разпознаване на логически грешки

Цел: Да се научат участниците да разпознават често срещани логически грешки.

² Източник „Delftse Foundations of Computation“

Условия: Работа по двойки, 20 минути

Инструкции: Всяка двойка получава набор от 10 изказвания, съдържащи различни логически грешки

Участниците трябва да:

- Идентифицират логическата грешка
- Обяснят защо е грешка
- Предложат коригирана версия на аргумента

Двойките представят своите открития пред групата

Примерни изказвания:

- „Щом всички мои приятели използват това приложение, значи то е най-доброто.“
- „Ако не подкрепяш моето предложение, значи си против прогреса.“

Практическо упражнение 2: Дебат с размяна на позиции

Цел: Развиване на емпатия и разбиране на различни гледни точки

Условия: Работа в групи по четирима, 45 минути

Инструкции: Групата получава противоречива тема

Участниците първо защитават една позиция (10 минути)

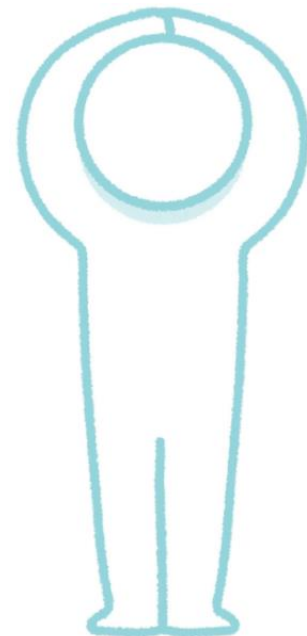
След това разменят позициите и защитават противоположната гледна точка (10 минути)

Накрая обсъждат:

Какво са научили от противоположната гледна точка

Кои аргументи са били най-убедителни

Как се е променило разбирането им по темата



Практическо упражнение 3: Анализ на медийно съдържание

Цел: Развиване на критично мислене при работа с информация

Условия: Групова работа, 40 минути

Инструкции: Групите получават различни медийни материали по една и съща тема

Анализират:

Използвани реторически похвати

Подбор на факти и данни
Емоционални апели
Потенциална пристрастност
Създават презентация с открития и препоръки

Практическо упражнение 1: Решаване на казуси

Цел: Прилагане на логическо мислене в реални ситуации

Условия: Работа в малки групи, 35 минути

Инструкции: Всяка група получава сложен казус от реалния живот. Следват структуриран подход за решаване:

Идентифициране на ключови факти
Излагане на различни решения
Анализ на последствията
Избор на най-добро решение с аргументация

Упражнение „Жива скала“

Цел: Оценка в края на обучението/ оценка на един обучителен ден

Необходими материали: Листове хартия, маркери, хартиено тиксо.

Условия: Подходяща е както за малки групи, така и за по-големи.

Инструкции: Треньорът предварително записва на листове А4 темите, които иска да бъдат оценени и ги залепя с хартиено тиксо на някоя от стените в стаята. Под всяка тема поставя скала от 0 до 100%, на която всеки участник да посочи с някакъв знак до колко е разбрал темата/ доколко му е била полезна. С 0% се означава – „не съм го разбрал/ не ми е била полезна изобщо“, а 100% - „разбрах всичко/ много ми е полезна“. Треньорът отделя време за целта (например: 5 -10 мин.). От подредената оценка се изчислява средната оценка в проценти и се постига споразумение с участниците какво число да се запише на флипчарта.³

³ Сборник с интерактивни игри – съставен специално за нуждите на звеното от треньори на Национален младежки форум.

Тема 2.7 Убеждението – ключ към душата

Калоян Коцев, вицесветовен шампион по ученически дебати

„Как ще живеем, ако не гоним измамата?“

Елин Пелин

Въведение в темата

Всеки, който питам дали според него това да убеждаваш е сложно, ми казва, че според него – е. Изкуството да убедиш някого в дадена теза според мен обаче не е „голяма философия“. Всичко се крие в това да избереш доказуема теза и да я аргументираш. Но не, както според теб тя звучи най-правдоподобно. Трикът е в майсторството на усета за това как да я обясниш така, че човекът срещу теб да почувства думите ти и да се припознае в тях. Така се убеждава човекът скептик, който вероятно е на противоположното мнение.

Всичко се крие в човешката психология. Човекът си е патил твърде много от непознатото през милионите години на еволюция и е напълно нормално да е скептичен към повечето неща, които чува. Едновременно подсилва тези инстинкти своеобразното „окопаване“ на мненията, породено от т. нар. интернет балони, които, за да те задържат за по-дълго онлайн, те засипват само с подобни на твоето мнение публикации, което кара човек да се чувства като част от група и да не трябва да убеждава „друговерците“, следователно му е комфортно, което биологично той иска. Следователно да убедиш някого с чиста логика не е напълно ефективен метод. Хората просто вярват в нещо и си държат на него. Имайки това предвид, не е случайно, че съществува народната мъдрост: „има 1000 различни начина да кажеш нещо“. Ключът е в презентацията.

Но как да се науча на убеждение?

Слава Богу, хората са се посветили на психологията от много отдавна и вече има доста сигурни методи, които са доказали своята ефективност, и сега ще споделя няколко от тях.

Използване на правилната терминологична лексика

Хората, както вече споменах, са доста скептични. Но са и любопитни и искат да черпят знания от достоверни източници. За да може да са склонни да отворят съзнанието си за твоята идея, то ти трябва да се превърнеш в достоверен източник. Как става това? Ами доста просто – подготвяш се за темата, която искаш да обсъждате, и не се впускаш в „дървено-философски“ спорове, в които просто имаш повърхностно мнение, базирано на много лимитирана информация. Това изглежда като това да четеш по темата и да

знаеш правилната терминология за сферата, която ще обсъждате, като например, ако говорите за икономически проблеми и това как Европейската централна банка ще вдига лихвените проценти, и дали това е добре или зле, то тогава се запознай с ключовите понятия, научи какво означават, и ги използвай, както аз току що използвах фразата „лихвен процент“. Защо правим това? Това показва на събеседника, че ние сме запознати със сферата и може да ни се има доверие, че разбираме. Щом това се случи, то шансът той да се вслуша в логическите ни обяснения е много по-голям. Имай предвид обаче, че е хубаво да обясняваш какво означават тези неща. Ако не го правиш, тогава има голям шанс слушащите, които незадължително разбират толкова, да се ядосат и да резюмират, че си някакъв „елитист“, който е загубил досег с нормалните общочовешки проблеми, и следователно не си достоверен. Внимавай!

Реторика

Езикът е най-голямото оръжие на човека. Той може да убеди хората в идея, която те да следват и да изпълнят. И за да станеш добър в това да убеждаваш, трябва да се научиш да го ползваш. Как изглежда? Като да си играеш с бързината на говора си. Например, да забързваш в не толкова важните части на аргументацията си, и да забавяш когато трябва да споменеш някои важни анализи. Така не си скучен за слушане, следователно има по-голям шанс да се чуе и осмисли какво си казал. Плюс това, по-бавният тон ще помогне на слушателя да запамети ключовото. Като играта с интонацията – по същия начин – трябва да се говори по-тихо в не толкова важните моменти и да се повиши тон във важните. Но е важно и да не викаш постоянно – така ефектът се губи, тъй като събеседникът просто ще си помисли, че си някакъв креслив многознайко. Важен е и езикът на тялото – жестикулирането, инвестирането не само на мозъка, но и на цялото тяло в това, което казваш, показва колко присърце ти е темата и поставя очевидното – „той не е случайно толкова вярващ в това“ в мозъка на слушателя.

Проучи събеседниците си

Сун Дзъ в своята книга „Изкуството на войната“ казва: „Ако познаваш врага и познаваш себе си, не трябва да се страхуваш дори от хиляди битки.“ Същото важи и за убеждението. Ако си сигурен в уменията си и познаваш какво и как искат да чуят твоите събеседници, то шансът ти да убедиш голяма част от публиката е голям.



Как изглежда това? Трябва да имаш добро въведение и заключение. Такива, които са таргетирани към слушателя – поставят своята теза в светлина, която е близка до него и която може да почувства, а не само да разбере. Да се играе с емоциите на хората е най-силното оръжие, което ги прави податливи на убеждение и чупи бариерата на скептичността. Добре е да вмъкваш илюстрации и примери, които публиката ще хареса, разбере и почувства покрай своята аргументация. Примерите я контекстуализират и я поставят в позиция, близка до сърцето и душата – там е ключът към един човек.

Практическа част на модула

Упражнение „Четене“

Цел: Да се запознаем с много сфери, така че да звучим компетентно, когато говорим

Необходими материали: Интернет, тетрадка

Инструкции: Намираш информация. Взимаш си някаква тема и просто четеш, за да си обогатиш речника с такива думички и компетенция. Гледаш други анализатори в Ютюб и следиш за думички и компетенция. Какво ги правиш тези неща? Записвай си ги в тетрадка и ги учи (както генералните концепции, така и лексиката). След това, използвай ги, когато доказваш аргументите си.

Упражнение „Трениране на убеждение“

Цел: Да репетираме реторика

Необходими материали: Разписан аргумент, телефон за да се запишеш

Инструкции: Направи реч и се опитай да използваш техниките, които споделих по-горе (не забравяй да я запишеш!). Напиши си главни ключови анализи и причинно-следствени връзки от аргумента, а не цялата реч, за да не четеш – запечатването убива желанието на слушателите да те слушат) Изслушай записа и виж къде изглеждаш убедително. Там, където не се харесваш, го направи отново (ефективно е, защото в нашата глава звучи по един начин, а от трето лице по друг). Накрая, като финализираш речта си, я сподели с приятел и виж той какво има да каже. Хората често се вглъбяват в своята работа и не виждат цялостната картина, така че второ мнение винаги е добре дошло!

Тема 2.8 Модул за магията на словото в презентирането пред публика

Яна Петкова и Димитър Стоев, клуб „Млад оратор“

*„Когато говориш пред публика, твоята задача е не да се докажеш,
а да предадеш посланието.“*

Дейл Карнеги

Въведение в темата

Всеки от нас е попадал на човек или група, които впечатляват със своето въздействащо и богато слово. Това е уникален начин да изразим своите мисли, да измерим богатството на речника си и да провокираме размисъл у хората около нас. Ораторството е изкуство, което намира широко приложение в образованието, бизнеса, медиите и много други ключови обществени сфери. То включва ефективното използване на езика, за да можем да влияем на аудиторията си, да я информираме, убедим или вдъхновим.

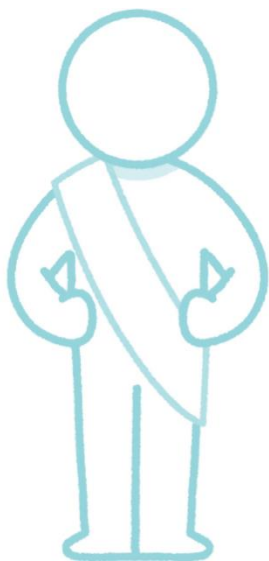
Какво е лингвистиката в ораторството?

Лингвистиката е основен елемент в нашето ораторско развитие и личностно усъвършенстване. Тя е ключ към разбирането на себе си, на различните култури и общности, които формират света, и на начина, по който комуникираме и създаваме връзки. Езикът е не само инструмент за комуникация, но и огледало на мисленето, емоциите и идентичността ни. Лингвистиката изследва езика като система и модел, и за нас е важно да се фокусираме върху нейните аспекти, които се отнасят към ораторското изкуство и презентирането.

Елементите на лингвистиката в ораторството

Сега ще включим най-основните и екзистенциално нужни дисциплини от лингвистиката в ораторското изкуство. Те са следните; Фонетика, фонология, синтаксис, семантика, прагматика, морфология, лексикология и лексикография.





Основни лингвистични дисциплини в ораторското изкуство:

Фонетика

- **Дефиниция:** Изучава произношението на звуците.
- **Пример:** В „топка“ звукът [т] е твърд, в „течност“ [тj] е омекотен.
- **Как да го използваме:** Произнасяй звуците правилно, за да избегнеш неестествено звучене.
- **От какво да се пазим:** Не нарушавай правилното произношение, защото може да объркаш смисъла.

Фонология

- **Дефиниция:** Изучава как звуците създават значения.
- **Пример:** Разликата между [п] и [б] в „пие“ и „бие“.
- **Как да го използваме:** Внимавай за точността на фонемите, за да не промениш смисъла.
- **От какво да се пазим:** Неправилната употреба на фонemi може да доведе до неразбирателство.

Синтаксис

- **Дефиниция:** Изучава подреждането на думите в изречения.
- **Пример:** „Момчето чете книга“ е правилно подредено.
- **Как да го използваме:** Спазвай правилата за подредба на думите.
- **От какво да се пазим:** Нарушаването на синтаксиса може да направи речта неясна.

Семантика

- **Дефиниция:** Изучава значението на думите и изразите.
- **Пример:** „Звезда“ може да означава небесно тяло или известна личност.
- **Как да го използваме:** Изясни контекста на думата, за да избегнете неясноти.

- **От какво да се пазим:** Внимавай с многозначни думи, които могат да объркат аудиторията.

Прагматика

- **Дефиниция:** Изучава как контекстът променя значението.
- **Пример:** „Можеш ли да затвориш прозореца?“ може да бъде въпрос или молба в зависимост от контекста.
- **Как да го използваме:** Разберете контекста, за да избегнете недоразумения.
- **От какво да се пазим:** Избягвайте двусмислени изрази, които могат да объркат аудиторията.

Морфология

- **Дефиниция:** Изучава структурата на думите и тяхното образуване.
- **Пример:** „Пиша“ означава общо действие, а „написвам“ завършено действие.
- **Как да го използваме:** Използвай правилни форми на думите, за да предадеш точния смисъл.
- **От какво да се пазим:** Неправилна употреба на морфеми може да доведе до неразбираемост.

Лексикология и Лексикография

- **Дефиниция:** Лексикологията изучава употребата на думите, а лексикографията създава речници.
- **Пример:** Добре подбраната лексика може да направи речта въздействаща, докато жаргонът може да я направи несериозна.
- **Как да го използваме:** Избирай точни и въздействащи думи за своята аудитория.
- **От какво да се пазим:** Избягвай излишни повторения и жаргон, които могат да намалят ефекта.

За какво са ни?

Стилистика на оратора

Подборът на правилни думи и лексикални категории прави изказването ясно и ефективно. Изборът на подходящи глаголи, прилагателни и фигури на речта (метафори, сравнения и др.) усилва емоционалното въздействие. Важно е ораторът да адаптира речта си към аудиторията, да използва ритъм и повторения, за да създаде уникално изразяване.

Как да развием стил и лексика?

1. **Четене:** Четенето е важен начин за развитие на дар слово. Качественото съдържание – независимо дали класическо или съвременно – помага за обогатяване на речта.
2. **Копиране:** Учи се от известни оратори, като наблюдаваш как те манипулират думите и задържат вниманието на аудиторията.
3. **Разучаване онлайн:** Използвай съвременни технологии за достъп до наръчници, статии и видеа, които да развият уменията ти за ораторство.

В заключение, бих желал да кажа, че е добре всеки от нас, да практикува ораторството по един или друг начин - да чете, да се информира или да си поддържа хигиената на речниковия запас по някакъв начин, защото освен че ще ни трябва в презентирането пред публика, то ще ни бъде един голям дар в живота, както в професионалното така и в личностното развитие.

Практическа част на модула

Целта на нашия модул е да обогати сладкодумието на оратора обаче, драги ми читателю, както например в шофирането, освен да знаеш правилника за движение по пътищата и начините на шофиране, е нужно да практикуваш. Сиреч, както навсякъде другаде е необходима теория, така и практиката не бива да се пренебрегва. Това важи и за изкуството на ораторството – за да станем страхотни оратори, е важно не само да изучаваме теорията, но и да упражняваме уменията си. Практикуването на различни упражнения ще ти помогне да усъвършенстваш способността си да впечатляваш и да влияеш със своето велико слово.

Упражнение „Бързи срещи“

Цел: Играта, освен за опознаване, може да се използва и за въвеждане в тема

Условия: Играта е подходяща за групи в състав от 10 до 30 души.

Инструкции: Участниците се подреждат в две успоредни редици с равен брой хора в тях. Треньорът задава тема, която те обсъждат за 3 мин. След изтичането им, участниците се изместват с едно място наляво (първият в колоната става последен) и се задава нова тема. Треньорът подготвя брой теми, равен на половината от броя на участниците в групата (за да може всеки от едната колона да се срещне с всеки от втората).

Примерни теми за опознаване:

Кой е човекът, който те вдъхновява?

Какво е най-интересното нещо, което си правил скоро?

Кой ти е любимият игрален/анимационен филм? и др.

Упражнение „Импровизация думи“

Цел: Играта въвежда участниците в нови теми и непознати думи, като развива лексикалния им запас и основно – импровизацията

Необходими материали: Телефон/Книга/Речник

Условия: Играта е подходяща за групи в състав от 2 до 30 души

Инструкции: Участниците си седят по местата, като се избира един доброволец, който излиза отпред и носи речник с него. Отваря го, спира се на случайна дума и започва да говори за дадената дума - мисли, истории или каквото се досети, свързано с нея.

Упражнение „Правилна артикулация“

Цел: Подобряване на правоговора и упражняване на правилното произнасяне на трудни думи

Необходими материали: Карти с трудни за произнасяне думи (напр. „трансформационен“, „емпатия“).

Условия: Подходяща за 2 до 10 души

Инструкции: Участниците теглят карта и прочитат думата на глас. След това се опитват да я използват в изречение, без да сгрешат произношението. Ако сгрешат, останалите имат право да ги поправят.

Упражнение „Думи в ограничено време“

Цел: Развиване на речниковото богатство и бързина в мисленето

Необходими материали: Таймер или часовник

Условия: Подходяща за 2 до 20 души

Инструкции: Участниците се разделят на отбори. Един човек от отбора избира категория (напр. „животни“, „предмети в кухнята“) и в рамките на 30 секунди трябва да изброи колкото може повече думи от тази категория.

Упражнение „Синоними и антоними“

Необходими материали: Листове хартия или бяла дъска (по желание).

Условия: Подходяща за 3 до 15 души.

Указания: Един участник казва дума, например „смел“, а следващият трябва да измисли синоним („храбър“) или антоним („страхлив“). Играта продължава в кръг, като всеки участник добавя синоним или антоним към последната дума.

Цел: Развиване на способността за бързо намиране на синоними и антоними, както и обогатяване на речника.

Упражнение „Думите направени от буквата“

Цел: Увеличаване на скоростта на мислене и упражняване на паметта за познати думи

Необходими материали: Таймер и листове за писане

Условия: Подходяща за 2 до 15 души

Инструкции: Избира се буква от азбуката, след което участниците имат 1 минута да напишат или изброят възможно най-много думи, започващи с тази буква.

Упражнение „Познаване на значението“

Цел: Разширяване на знанията за нови и по-рядко срещани думи

Необходими материали: Карти с по-рядко срещани или сложни думи

Условия: Подходяща за 3 до 15 души

Инструкции: Един участник тегли карта и прочита дума, след което останалите участници трябва да познаят значението ѝ. След като всички предложат отговор, истинското значение се обяснява.

Рефлексия

Както във всяка друга сфера, така и тук е важно да получаваме и предоставяме обективна обратна връзка с помощта на експерти или други хора, които могат да допринесат за развитието ни. Рефлексията включва активно слушане и предоставяне на градивна критика, което ни помага да разберем нашите силни страни и областите, които пречат на развитието ни в презентирането и увереното представяне.

Тема 2.9 Въведение в артикулацията и говорните грешки при презентирането

Елена Стайкова и Ивайло Иванов, клуб „Млад оратор“

„Тъй като сте живи, всичко е възможно.“

Тик Нат Хан

Въведение в темата

Най-вероятно всички сме попадали в ситуация, където сме се опитвали да кажем нещо забавно на наш приятел, но той не ни разбира, защото сме объркали или смесили думите, когато ги произнасяме. Колкото и да е важно да имаме красиви и влиятелни идеи, ние трябва да можем да ги изказваме точно и ясно.

Същност

Артикулацията представлява начинът, по който се произнасят звуците в речта - т.е. звукопроизношението. Тя е в основата на вербалната комуникация, защото тя ни служи за вербализиране на нашите мисли. Това разбира се включва движението на органите на говора (език, устни, небце, гласни струни), за да се създадат различните звукови комбинации. При произнасяне на различните звукове ние напълно несъзнателно движим в синхрон нашите говорни органи, за да произнесем дадения звук.

Например, за да произнесем звука „М“ ние си затваряме устните. Всичко това се случва напълно подсъзнателно, за това е важно ние да можем да откриваме и коригираме артикулативните си проблеми.

Артикулацията е в основата на нашата реч и цялостна способност за общуване - ако ние не можем да произнасяме достатъчно отчетливо и разбираемо думите си, то тогава колкото и смисъл да има в тях, никой няма да ни разбере.

Видове говорни грешки

Нарушеното произнасяне на звукове може да засяга един звук, група звукове или различни групи звукове, като най-познато на всеки човек е неправилното произнасяне на звук „Р“. Това е така, тъй като звук „Р“ е най-трудният за образуване и усвояване звук – изисква доста подвижност от страна на езика и се появява най-късно при децата. Но не си мислете, че говорните нарушения се изчерпват само с неправилното произнасяне на „Р“, с, з, ш, ж, ч, дж, ц, дз. За да сме добри оратори ние трябва да задълбаем още повече, за да знаем какви проблеми можем да имаме и как да ги избегнем.

Та, съществува така нареченият лингвистично-поведенчески модел спрямо това в кой аспект на говора е проблемът. Този модел разделя говорните проблеми на 2 категории:

1. Частични говорни нарушения: Те, от друга страна, могат да бъдат гласови нарушения и говорни, но ние ще разглеждаме само говорните за да не навлизаме в медицинските проблеми.
 - Дисфонията представлява частична загуба на способността за нормално говорене, причинена от проблеми с гласовия апарат. Проявява се чрез промяна в гласа, като дрезгавост, слабост на гласа, затруднение в модулацията, умора при говорене. Често може да бъде причинено от умора поради непрестанно говорене или заболяване.
 - Афония, от друга страна, е пълната загуба на гласа. Човек, който страда от афония, не може да издава звуци, което прави говоренето невъзможно.
 - Ринофония е нарушение на гласа, при което се чува ненормално носно звучене. Това се случва, когато въздухът, който преминава през носната кухина, не се регулира правилно по време на говорене, което води до „носова“ звучност на гласа.



2. Цялостни говорни нарушения

Прозодия е общ термин, който се отнася до прозодичните елементи на говоренето, като интонация, ритъм, акцент и паузи. Проблеми с тези елементи от говора често водят и до проблеми с артикулирането.

- Брадилалия е състояние, при което човек говори прекалено бавно. Говорът може да бъде изключително забавен, с прекъсвания, което прави говорещия трудно възприеман. Един човек, който е свикнал да говори твърде бавно, може несъзнателно да изпълва паузите между думите си с ‘ъ’.
- Тахилалия, бивайки противоположното на брадилалия, е състояние, при което човек говори прекалено бързо. Този тип говор може да бъде трудно разбираем, като човек изпуска думи или срички поради бързото темпо.
- Запъването е епизодични прозодични смущения, които могат да преминат в заекване. Обикновено това е причинено от артикулативна грешка.
- Заекване представлява пълно нарушение на речевата плавност.

Правоговор

Правоговорът е важен дял от езикознанието, който се занимава с правилното произношение на думите и звуковите съчетания в даден език. Той включва правилата за артикулация, ударение, интонация и ритъм на речта, така че говорът да съответства на нормите, утвърдени в литературния език. Той се състои от:

- Произношението на звуковете – „и“ и „й“
- Ударенията – кои срички трябва да бъдат ударени
- Интонация

Основният начин за развиване на правоговора е четенето на книги на глас и ученето. Ако имаме богат речник, няма да имаме затруднения с произношението на думи и ще можем много бързо да се сетим за синоним, с който да заместим сложната за произнасяне дума.

Добре развитият правоговор е много важен в зависимост от средата, в която се намираме. Например в по-формална обстановка трябва да сме сигурни, че нашата реч ще е напълно разбираема за другите и ще избягваме диалектното говорене.

Техники за добра артикулация и за подобрене на произношението

- Дишане с диафрагмата
- Ясно произношение на гласни и съгласни (ларинкс) - с това може да експериментирате по доста лесен начин. Сложете си пръстите на ларинкса и произнасяйте гласни и съгласни.
- Правилна стойка и позиция на врата - говорът е различен, когато човек е седнал, прав или легнал. Важно е да имаме добра стойка с изправен врат и в трите положения, за да намалим шансовете за загуба на синхрона на говорните органи.
- Добре развит речник - когато нещо ни е трудно за произношение е хубаво да знаем синоними, с които да го заместим. Четенето на глас също помага много, защото за разлика от четенето на ум, тогава ние четем по-бавно и влагаме смисъл във всяка една прочетена дума.
- Упражнения за правилно произношение, както и загрявки преди говорене.
- Разговор с логопед - при лоши проблеми с артикулирането на звукове е най-добре да се посети специалист.

В заключение – дори и никога да не си обръщал внимание на произношението на звукове, умението да боравиш с тях е много важно. За да си добър оратор ти трябва да си всестранно развит и мисълта ти да е в синхрон с речта.

Практическа част на модула

Практическият модул на тема артикулация има за цел да покаже на тези, които желаят да подобрят произношението си и да поправят определени нарушения в речта си, лесни упражнения, които могат да се практикуват самостоятелно и в група. Тези упражнения не само ще ти предадат ценни знания, а и от време навреме ще те разсмиват. Ще откриеш затруднения при произношението на сложни думи или ще се натъкнеш на говорни грешки, които никога не си подозирал, че би допуснал.

Упражнение за запознаване

Цел: опознаване и „разчувване на леда“

Инструкции: Всеки от участниците трябва да запише на лист името си, да го сгъне и да го остави на определено от водещия място. Листите се разбъркват и всеки от участниците трябва да си изтегли листче. Когато в ръцете на всеки от участниците има лист, играта започва. Целта на тази практика е всеки от участниците да опише човекът, чието име е на листчето спрямо своето първо впечатление за него. След това, описаният разкрива колко от предположенията за него са били верни и следва неговия ред. Играта продължава, докато всички участници не бъдат описани и описващи.

Упражнение за разгриване на резонансите в гърдите, гръкляна и главата

Цел: загриване на резонансите в гърдите, гръкляна и главата

Условия: Това упражнение може да бъде практикувано, както самостоятелно, така и групово. То по-скоро служи за загривка на гласа, например преди реч. За да е достатъчно ефективно това упражнение е препоръчително да се извършва в изправена позиция, тъй като това би позволило вибриращият тон на гласа да излезе по-лесно и по-ясно.

Инструкции: Застанал в изправена позиция, събери пръстите си и започни да потупваш върху зоната над горната устна, докато изговаряш звука „В“ продължително. След това повтори същото, само че този път потупвай брадичката, докато изговаряш звука „З“. И за завършек на тази поредица от странни упражнения, потупвай зоната над гърдите, докато изговаряш звука „Ж“. Ако искаш да се посмеете, препоръчвам ти да правите упражнението групово.



Упражнение за събуждане на гръдния кош

Цел: да се събуди гръдният кош, за да се улесни произнасянето на по-силни звуци.

Условия: Както разбра вече от наименованието на упражнението, то е за събуждане на гръдния кош, което би направило произнасянето на по-силни звукове по-лесно. Това упражнение също е препоръчително да се практикува в изправена позиция.

Инструкции: Условието на тази практика е да изговориш фразата „Хей биволарю, като толкоз време биволаруваш, не набиволарува ли се?“ силно, спазвайки препинателните знаци и стремейки се да имаш правилна интонация. Ако искаш да направиш упражнението по-предизвикателно и да изпробваш физическите си възможности, може да застанеш в позиция за планк и да изговориш същата фраза, отново силно използвайки останалите си сили.

Време е и за третото упражнение, което ще те обогати не само по отношение на уменията ти да говориш правилно, а и в литературен план. Всички знаем, че е от изключителна важност да четем книги, защото те обогатяват знанията ни по различни теми и също така развиват речника ни. А някога подозирал ли си, че книгите също са добро средство за подобрене на артикулацията, когато ги четеш на глас? Именно и в това се състои упражнението, което предлагаме.

Упражнение за артикулация

Цел: подобряване на артикулацията

Условия: Както споменах не един път, тези упражнения могат да се практикуват самостоятелно и групово. При това упражнение груповата практика би била най-полезна, тъй като всеки от участниците след изслушване на останалите, би могъл да им даде съвети за подобрене в определена област или дори да им направи комплимент. Ако държите да получите обратна връзка от някого за вашето произношение може да се съветвате с близък роднина, приятел или професионалист.

Инструкции: Вземи една книга и започни да четеш на глас. Обаче, както при втората практика, идеята е да четеш с добро темпо (нито твърде бавно, нито твърде бързо), да спазваш препинателните знаци, интонацията да е правилна, да контролираш силата на гласа си и най-важното, да произнасяш думите ясно, тоест да артикулираш правилно.

Рефлексия: Рефлексията е всъщност по-сложното описание на обратна връзка. След провеждане на групови упражнения е добра идея да се направи точно това, за да може водещият да придобие представа за преживяването на участниците. Те могат да изкажат мислите, чувствата си и като цяло впечатленията си за проведеното се занятие.

Това е само една малка част от безбройните упражнения за артикулация, които можеш да правиш. Ако практикуването на този тип упражнение ти допада, можеш да потърсиш още в интернет, в книги, а ако смяташ, че имаш по-сериозен проблем, можеш да се посъветваш и с логопед.

Тема 2.10 Мостът между оратора и публиката

Денис Йорданов, Анастасия Атанасова и Яна Нейкова, клуб „Млад оратор“

„Няма значение колко бавно вървиш, стига да не спираш.“

Конфуций

Въведение в темата

Всеки път, когато излизаме на сцена и да представяме пред публика, не трябва да забравяме, че всеки един от тази аудитория е човек, чието внимание трябва да задържим и към който трябва да се обръщаме с уважение. Връзката между презентатора и хората в публиката е много важна, защото един оратор не може без публика, както и оценката на тази публика: тяхното внимание, разбиране и уважение.

Опознаване и очен контакт

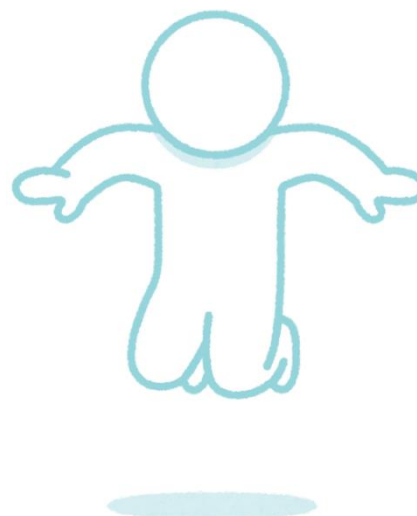
Защо е важно ораторът да се опознае с неговата публика? Първо, за да разбере каква част от своята презентация може да сподели с нея и ако има нужда да адаптира речта си. Второ, за да спечели още в началото нейната симпатия и уважение. Самият оратор също трябва да покаже своето уважение например чрез очен контакт. Той помага за изграждането на емоционална връзка между аудиторията и оратора. Гледайки публиката, той показва, че е част от нея, а не над нея.

Също така получава невербална обратна връзка чрез нейните експресии и следи нивото на заинтересованост и одобрение у нея. Когато говорителят поглежда всеки един член на публиката, той създава усещането, че говори именно и само на този един човек, вместо на цяла голяма група хора. Това помага за запазването на вниманието върху оратора.

Привличане и задържане на вниманието

- Интеракция -

Шегите допринасят за разчупване на атмосферата и до известна степен помагат за задържане на интереса на публиката. Те трябва обаче да са съобразени според аудиторията и контекста на презентацията, също така да се ползват умерено, в противен случай биха размили фокуса от главната тема. Включването на публиката чрез въпроси, упражнения, игри, диалози гарантира ангажираността на публиката към предмета на презентацията.



- Визуализация -

Например вниманието на младежта се грабва по-лесно чрез различни упражнения за раздвижване и мислене, а на по-възрастните с въпроси тип куизове. Визуализацията може да се осъществи чрез различни фотоси, диаграми, предмети дори експерименти, ако например презентирате в областта на химията и физиката.

Зрителната памет на голяма част от хората е доста по-добра от слуховата, съответно имаш по-голям шанс аудиторията да запомни това, което им предаваш като използваш нагледни начини да обясниш по-сложните теми. Също така чрез фотосите може много по-дълбоко да въздействаш на публиката си, ако те са подрани правилно и според темата.

Разбираем език, тон, темпо и времетраене

- Разбираем език -

Може презентацията ти да е прекрасна и безупречна, но ако са използвани твърде много термини, монотонен говор и е твърде дълга, има голям шанс публиката да се отегчи и да не запомни нищо от своята блестяща презентация. За да избегнеш подобен ефект, трябва на първо място да използваш език според възрастта, расата, образованието, интересите на своята публика.

Например избягвай прекалената употреба на сложни термини, или поне обясни отделно всеки един; абревиатури и разбира се паразитни думи като „ами“ „ъм“ „нали“ „буквално“ „такова“ и т. н. Гласът ти има уникалната способност силно да въздейства подсъзнателно на хората. Чрез него презентацията ти може да пожъне наистина голям успех.

- Сила на гласа -

Нека първо разгледаме силата на гласа. Силата на гласа, който използваме основно се определя от разстоянието, от което искаме да ни чуят. Ако залата, в която говорим е по-голяма, редно е да говорим с по-голяма сила на гласа. Също така силата на гласа въплъщава и емоция.

Например, когато искаме да привлечем вниманието на другите към това, което казваме, следва да говорим с по-силен глас, въпреки че гласът съхранява мощта си и при ниски тонове. Най-важното в случая е да умеем да степенуваме силата на гласа, в зависимост от това, което искаме да изразим. Вариацията в интонацията ти също допринася за задържането на вниманието на аудиторията.

- Тон на гласа -

Тонът на гласа е височината или честотата на гласа. Той подчертава смисъла на думите ни, особено ако е в съчетание с различни интонации. Например, ниският тон в съчетание с бавния темп на говорене успокоява и отпуска събеседника.

- Темпо на гласа -

Тук не става дума за паузи между срички и думи, а за забавяне и ускоряване на изговарянето на срички и думи. Бързото темпо на говорене създава впечатление за напрежение и несигурност, но може и да излъчва вълнение и ангажираност към определен въпрос.

Паузата, като част от ритъма на гласа, е един от най-живите елементи на речта. Когато правим пауза, имаме възможност да наблюдаваме реакциите на събеседника, както и да установим емпатичен контакт с него и връзка помежду ни.

Другият важен елемент за нашата презентация е именно времетраенето ѝ. Трябва по такъв начин да подготвиш речта си, че за отреденото ти време да въздействаш и да предадеш на публиката най-основното нещо, което искаш да кажеш. Ако ти е осигурено малко време, не е желателно да сбиваш много по обем информация, понеже така е много вероятно публиката да не запомни нищо. Продължителността трябва да е съобразена отново с вида на публиката, за да се предотврати отегчение, умора и раздразнителност на публиката.

Първо и второ впечатление

Народът е казал „По дрехите посрещат, по ума изпращат“. Първото и второто впечатление за един оратор са много важни. Първото впечатление представлява начинът, по който даден човек ще се представи пред аудитория в първите си 5-10 секунди след първия им обменен поглед. Това първо впечатление се изгражда много бързо от хората, когато ни видят. Така те могат да анализират начина, по който ние изглеждаме, дрехите ни и дори говора ни, за да си изградят бързо мнение за нас.

То не винаги бива вярно. За да затвърдим или опровергаем за грешен този първи образ, се използва второто впечатление. Второто впечатление е съвкупността от всички наши следващи действия в диапазон 10-15 минути, след изграждане на първото впечатление. То е не по-малко важно, защото чрез него човек си гради дори по-силно мнение за нас.

Затова, ако имаме дълга реч, която трае около час или дори повече, е по-добре да сгрешим след изграждането на добро първо и второ впечатление, отколкото да сгрешим в началото на нашата реч, а после да сме безупречни.

Харизма

Харизмата е съвкупността от всички тези фактори. За да може човек да бъде наречен харизматичен, той трябва да е изградил много здрава връзка с неговата публика. Някои хора са родени с чар, което ги кара да изглеждат много симпатични или харизматични, но това, че някой е роден с харизма не означава, че не може тя да се подобри или дори изгради от нулата.

За да може човек да придобие харизма, той трябва да положи много труд в това да се подобри във всеки негов аспект. Той трябва да знае кога е уместно да се или да не се направи нещо. Трябва да знае как да грабне и да задържи вниманието на публиката. Не е малко работата на тези които биха желали да изградят или подобрят своя чар и харизма, но важно е, че ако положиш достатъчно труд, ще видиш прекрасни резултати, които ще си заслужават отделеното време.

Етос, Патос и Логос

Както вече знаеш от първия ни наръчник „Наръчник от млади оратори за бъдещи презентатори“ да си служим с тези три важни стълба е много важно.

Етосът е качествата и характера на презентатора - неговата изява, харизма, облекло, убедителност и достоверност.

Патосът са чувствата и емоциите, с които презентаторът повлиява на публиката.

Логосът е научната част от презентацията. Факти, данни, аргументация, термини и логическите разсъждения, които са използвани, за да докажат на публиката истинни ситуации. Всеки един то тези три метода е важен за изграждане на тази връзка, защото те са основата на доверието между презентатора и публиката.

Заклучение

Всеки може да бъде добър оратор, но за да стане такъв, той трябва да се отнася подobaващо и със своята публика. Използвайки различни методи за разчупване на обстановката или за обясняване на даден предмет по по-интересен начин, помагат за укрепване на този важен мост между оратора и публиката.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ НА НАРЪЧНИКА

*„Сега това не е края. Дори не е началото на края.
Но може би това е края на началото.“*

Уинстън Чърчил

Както Чърчил е казал - „това е само края на началото“, което се отнася и за тази книга и ораторството. Може тя да свършва, но знанията, получени от нея, чак сега ще намерят мястото си в твоя живот. Чрез този наръчник, написан от нас – група младежи, които се учим да презентираме, и специалисти, ние се надяваме да сме ти дали една добра основа за това как да презентираш.

В „Наръчник за бъдещи презентатори 2: Мост между обучители и млади оратори“ ти научи много нови неща за различните компоненти на презентирането. Ако искаш да натрупаш още знания, можеш да прочетеш нашето първо издание „Наръчник от млади оратори за бъдещи презентатори“.

Благодарим ти за това, че прочете този наръчник!

Успех!



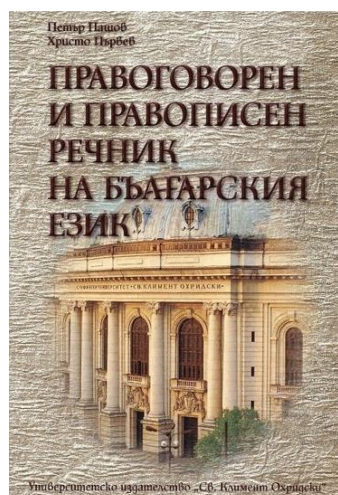
Други полезни четива, които създателите на този наръчник препоръчват по темата:



„Наръчник от млади оратори за бъдещи презентатори“

Автори: младежи от клуб „Млад оратор“

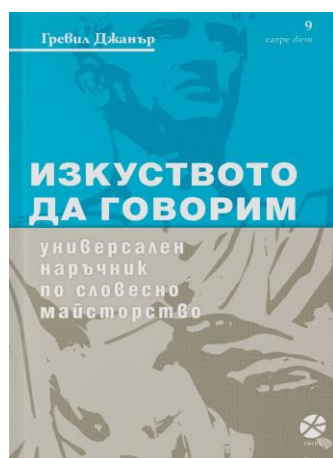
Година на издаване: 2024



„Правоговорен и правописен речник на българския език“

Автор: Христо Първев, Петър Пашов

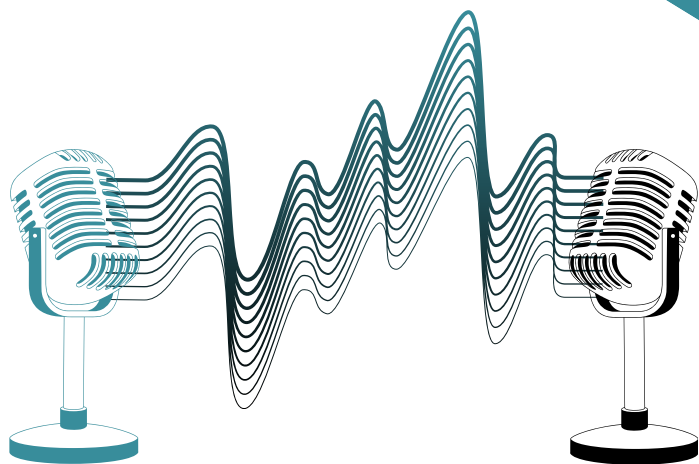
Година на издаване: 2009



„Изкуството да говорим“, Универсален наръчник по словесно майсторство

Автор: Гревил Джанър

Година на издаване: 2019



ТАЗИ КНИГА ЩЕ ТИ ПОМОГНЕ ДА НАУЧИШ ТЪНКОСТИТЕ В ОРАТОРСТВОТО И ГРЕШКИТЕ, КОИТО НАЙ-ЧЕСТО СЕ ДОПУСКАТ И ЩЕ ТИ ПОМОГНЕ В ПРАКТИКУВАНЕТО НА ТОВА, КОЕТО ВЕЧЕ СИ ПРОЧЕЛ, ЗА ДА СЕ ПРЕВЪРНЕШ В ИСТИНСКИ ДОБЪР ОРАТОР.

ПЪРВА ГЛАВА НАБЛЯГА ВЪРХУ МЛАДЕЖКИТЕ РАБОТНИЦИ КАТО ОРАТОРИ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЯ ЕЛЕМЕНТ В ЕДНА РЕЧ. ТУК ЩЕ РАЗБЕРЕШ МНОГО ЗА УМЕНИЕТО ДА КОМУНИКИРАМЕ АСЕРТИВНО, БЕЗ НАСИЛИЕ И АГРЕСИЯ – НЕЩО, КОЕТО МНОГО ОТ НАС ПРОПУСКАТ, ГЛАВНО ПОРАДИ ЛИПСА НА ТЪРПЕНИЕ.

ВТОРА ГЛАВА ПРОДЪЛЖАВА ИЗГРАДЕНИЯ ОТ КЛУБ „МЛАД ОРАТОР“ МОДЕЛ – „ВРЪСТНИЦИ ОБУЧАВАТ ВРЪСТНИЦИ“. ТУК СЕ РАЗГРЪЩА ПО-ДЪЛБОКО ПОВЕДЕНИЕТО И ПРИСЪСТВИЕТО НА ОРАТОРА ПРЕД ПУБЛИКА.

