

Ораторское мастерство и эффективные КОММУНИКАЦИИ

Спикер

Михайлова Елена Александровна

Коммуникация – передача сообщения, сознательное, построенное, адресное и целесообразное влияние на взгляды и ценности собеседника, построенное преимущественно на рациональной основе.

Понятия «коммуникация» и «общение» часто употребляют как синонимы, но это не вполне справедливо, между ними есть существенная разница. Бытовое – чаще общение, профессиональное – чаще коммуникация.

Общение – лёгкое, не глубокое взаимодействие между людьми и в большей степени обмен эмоционально значимыми сообщениями и чувствами, в том числе важными и глубокими.

Коммуникация – взаимодействие собеседников, каждый из которых имеет задачу (цель) влияния на другого и знает, что у его партнёра по коммуникации такая же задача.

Коммуникатор – человек со склонностью (задачей) влиять на окружающих (партнёра) адресно и целесообразно, подбирая действия, слова, интонации и формулировки, чтобы получить нужную реакцию или ответ.

ЦЕЛИ КОММУНИКАЦИИ

- Информировать
- Получать информацию
- Создавать информацию
- Убеждать
- Достигать соглашения
- Налаживать взаимоотношения

СТРУКТУРА КОММУНИКАЦИИ

- Отправитель
- Получатель
- Сообщение
- Канал /средство передачи информации/
- Эффект
- Обратная связь
- Барьеры коммуникации
- Контекст

СПЕЦИФИКА УБЕЖДАЮЩЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Умение установить **КОНТАКТ** с аудиторией,
завладеть **ВНИМАНИЕМ** и
передать свою **МЫСЛЬ**

КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ

Вербальный

- Темп речи
- Паузы
- Краткость и чёткость формулировок
- Слова-сигналы уверенности
- Громкость голоса *
- Тембр голоса*

НЕВЕРБАЛЬНЫЙ

- Мимика /выражение лица/
- Жесты
- Поза, наклон и ориентация тела
- Дистанция
- Прикосновения
- Взгляд и визуальное внимание

РИТОРИЧЕСКИЙ ОБРАЗ

Коммуникативный – умение установить контакт с аудиторией

Психологический – умение вызвать доверие и продемонстрировать значимые для этого качества личности

Содержательный – богатые и интересные мысли. Система аргументов. Примеры.

РЕЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ –

комплекс речевых действий для достижения коммуникативной цели

Стратегии

- Самопрезентация
- Формирование эмоционального настроения адресата /создание общего поля с аудиторией/
- аргументивная

РЕЧЕВАЯ ТАКТИКА –

конкретные речевые действия для достижения коммуникативной цели

Тактика ОТОЖДЕСТВЛЕНИЯ

- впечатление общности взглядов, интересов, устремлений
- слова «МЫ», « я такой же как и вы», «для нас, для всех»

ВНУТРЕННЯЯ КОММУНИКАЦИЯ

- Внимательность
- Эмоциональное состояние
- Целеполагание
- Образ себя

НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

- Умение слушать
- Гибкость и способность искать компромиссы
- Эмпатия
- Контроль над эмоциональным напряжением, способность разрядить напряжение

ПРИЁМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

- Создание приятной, спокойной обстановки
- Не перебивать, дать полностью высказаться собеседнику
- Повторение фраз партнёра
- Собственное предложение, альтернативное решение
- Подведение итогов
- Благодарность

МЕТОД ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ

- невербальные сигналы
- внешний вид
- эмоциональное состояние партнёра

ПОДСТРОЙКА

- настройка на собеседника
- настройка на общение
- согласование поз
- дозирование визуального контакта
- моделирование голоса и интонации
- использование лексики партнёра

Как работать над повышением своей риторической грамотности?

Только практика!

- собственное выступление
- анализ выступления другого человека