

ПРАКТИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА В НИУ МЭИ

В главном корпусе НИУ МЭИ 14 декабря 2015 года в аудитории Д-419 в 17:30 был проведен очередной тренинг по ораторскому мастерству уже известным для студентов МЭИ тренером – Романом Поздеевым. В связи с предсессионным настроением, студентов собралось немного, поэтому было предложено провести интенсивное практическое занятие.

Совместным решением присутствующих были выбраны следующие темы:

- Работа с голосом.
- Умение отвечать на вопросы.
- Умение убеждать

Перед разбором указанных тем был рассмотрен очень важный вопрос о целеполагании. Оказывается, очень важный момент в жизни каждого успешного человека – это умение ставить цели и достигать их. Об этом очень подробно говорится в книге Рами Блекта «Десять шагов на пути к счастью»: *«В нашем обществе, согласно статистике, чуть меньше трех процентов людей достигают во много раз больше, чем все остальные вместе взятые. И одно из основных качеств, которое отличает их от общей массы людей, – это наличие ясных целей и умение жить, планируя. Наглядно это показал научный эксперимент, начатый в 1953 году в Гарвардском университете. Ко всем выпускникам обратились с вопросом о том, есть ли у них цель в жизни и присуще ли им стремление к этой цели. И оказалось, что меньше трех процентов, студентов ставят перед собой конкретные цели и имеют хоть какое-то представление о том, чего они хотят от жизни. В течение следующих 25 лет, наблюдая за их успехами, было обнаружено, что эти выпускники достигли значительно больше, чем все остальные во всех сферах жизни.»*

На основании вышесказанного была поставлена цель данного тренинга: «Стать специалистом ораторского мастерства и получать удовлетворение от выступлений перед аудиторией».

Работа с голосом.



Для постановки голоса перед выступлением были рекомендованы и выполнены следующие упражнения:

1. **Дыхание животом.** Оказывается, что при выступлении надо дышать не грудью, а животом, при этом не надо стесняться его увеличения ☺. Дополнительно к этому

полезно и упражнение по задуванию свечей. Для этого надо набрать воздух в живот и задуть сначала одну свечу, затем после каждого вдоха задуваешь две, три, четыре и пять свечей поочередно, при этом делаешь небольшую паузу перед каждой свечкой. Также будет хорошо потренироваться дышать животом можно при произношении гласных звуков «А-О-У-Э-И-Ы» с последующим чередованием с согласными, например с Р: «РА-РО-РУ-РЭ-РИ- РЫ» и т.д.

2. **Упражнение для лица.** Перед выступлением необходимо потренировать мышцы лица. Для начала можно просто покривляться. После этого сделать губы «бантиком» и улыбнуться (5–7 повторений), далее поделать «губами бантиком» повороты в стороны, поворачивать по часовой стрелке и обратно. Чтобы размять язык необходимо, языком упереться им в щеки, сделать «лодочку», вытянуть его как можно дальше, сделать язык «лопатой» и вытащить его наружу нижней поверхностью цепляясь кончиком за верхние зубы. Продолжительность такой разминки должна составлять 3-5 минут.
3. **Чтение скороговорок.** При этом упражнении необходимо себе помогать руками, положение ладоней должно быть не ниже пояса и не выше шеи и ни в коем случае не забывать про дыхание животом, а слова произносить на выдохе. Неплохой скороговоркой для проделывания данного упражнения может быть:

*Сшит колпак, да не по-колпаковски,
Вылит колокол, да не по-колоколовски.
Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать.
Надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать*

Умение отвечать на вопросы:



На выступлениях мы часто встречаемся с вопросами. Нередко бывает, что вопросы задают не совсем конструктивные и каверзные. Предлагается использовать следующий шаблон ответа на вопрос:

- 1) Выслушать вопрос полностью и сделать небольшую паузу;
- 2) Поблагодарить за вопрос и сделать паузу;
- 3) Подумать перед ответом на заданный вопрос, при этом лучше концентрировать свой взгляд на одной точке;
- 4) Постараться ответить на вопрос максимально коротко и понятно;

5) Задать вопрос: «Я ответил на Ваш вопрос?».

Как правило, тот, кто задает каверзные и не конструктивные вопросы просто хотят внимания, а вышеописанный шаблон ответа позволяет уделить достаточно внимание тому, кто задает вопрос.

Также нужно уяснить, что не стоит бояться вопросов перед выступлением, так как страх за будущее забирает энергию из настоящего. В Мире нет людей, которые знают ответы на все вопросы. Если ответа на заданный вопрос нет, то нужно искренне сказать об этом, а при необходимости рассмотреть суть задаваемого вопроса в дальнейшем изучении или исследовании.

Помните, что искренняя благодарность за вопрос с улыбкой на лице может стать лучшим ответом.

Умение убеждать.

При рассмотрении данной темы была исключена тема манипуляции людьми, так как манипуляция не способствует сближению и дружественности. По данной теме было предложено рассмотреть схемы взаимодействия людей:

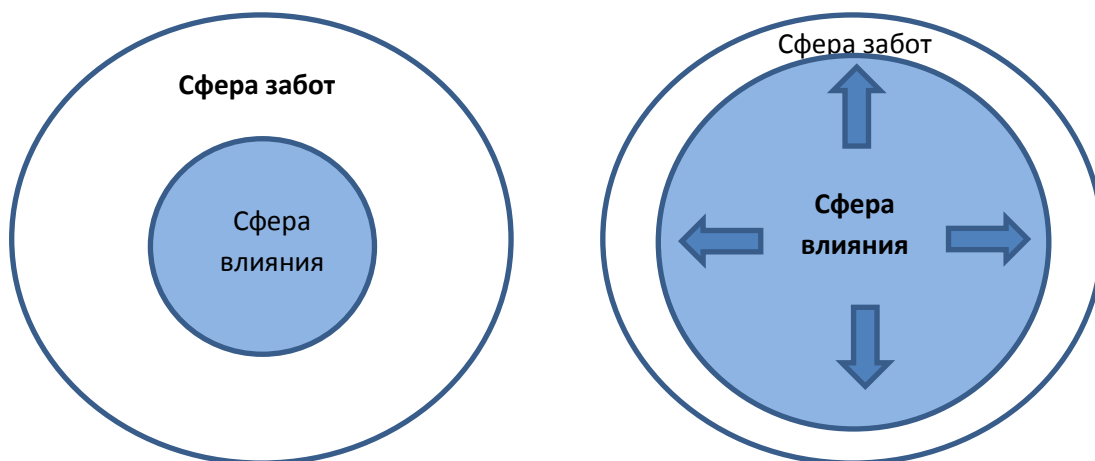
1. Я «О'к» – ТЫ «О'к» (Я ВЫИГРЫВАЮ И ТЫ ВЫИГРЫВАЕШЬ ИЛИ МЫ НЕ ВСТУПАЕМ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ)
2. Я «О'к» – ТЫ НЕ «О'к» (Я ВЫИГРЫВАЮ – ТЫ ПРОИГРЫВАЕШЬ)
3. Я НЕ «О'к» – ТЫ «О'к» (Я ПРОИГРЫВАЮ – ТЫ ВЫИГРЫВАЕШЬ)

Понятно, что умение убедить собеседника, возможно только при использовании первой схемы, при этом необходимо быть искренне любящим. Вторая схема характеризует роль агрессора, а третья роль жертвы.

Использование первой схемы может помочь очень удачно устроиться на работу. При этом необходимо помнить, что получение заработной платы не первостепенная цель. Первостепенная цель – это стать высококлассным специалистом или мастером своего дела, а высококлассные специалисты, как правило, хорошо оплачиваются. Поэтому при устройстве на работу следует, чтобы выигрывал и работодатель и устраивающийся на работу.

Подробно о данных схемах можно прочитать в книге Рами Блекта «Самоучитель настоящей психологии».

Также, чтобы убедить человека, желательно чтобы тема убеждения находилась в сфере влияния, а не в сфере забот. О данных сферах хорошо сказано в книге Бхакти Вигьяна Госвами «Секрет устойчивости в мире перемен»: *«У каждого человека есть сфера влияния и сфера забот. На что-то мы можем повлиять, но, как правило, сфера нашего влияния меньше сферы забот. Есть вещи, не зависящие от нас: плохая погода, маленькая пенсия, дурной начальник... К сожалению, всегда есть вещи на которые мы не можем поменять. О них не надо беспокоиться. При кажущейся простоте, это самая сложная вещь на свете, потому что нам хочется о ней беспокоиться. Зачем о них беспокоиться? Единственный результат – беспокойство. Однако если человек сознательно переносит свою энергию из сферы забот в сферу влияния, то происходит удивительная вещь: сфера влияния начинает расти. Его способность повлиять на ситуацию становится все больше и больше. Человек начинает понимать: «Да я могу!»*



Есть очень хорошее высказывание «Хочешь изменить этот мир – измени себя» - это как раз про сферу влияния.

Таким образом, в процессе проведения тренинга слушатели получили не только практические навыки по «Ораторскому мастерству», но и психологические навыки, которые позволят стать счастливее, успешнее и позитивнее.



После окончания тренинга Роману было преподнесено Благодарственное письмо за подписью ректора НИУ «МЭИ» за проведение цикла лекций об ораторском мастерстве и культуре общения. Весь цикл лекций и тренингов был проведен при поддержке Управления социальной и воспитательной работы, Совета старост, Профкома студентов и Радио МЭИ. Особую благодарность при проведении тренингов на 22-й Школе Совета старост хочется выразить первому проректору НИУ МЭИ – Степановой Татьяне Александровне.

Очень надеемся, что в следующем году проведение тренингов по ораторскому мастерству продолжится. А студенты НИУ МЭИ будут становиться не только высококвалифицированными энергетиками, но и мастерами ораторского искусства.

Статью подготовил: старший преподаватель кафедры энергетики высокотемпературной технологии, Петин Сергей Николаевич.