SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

42. Поза оратора

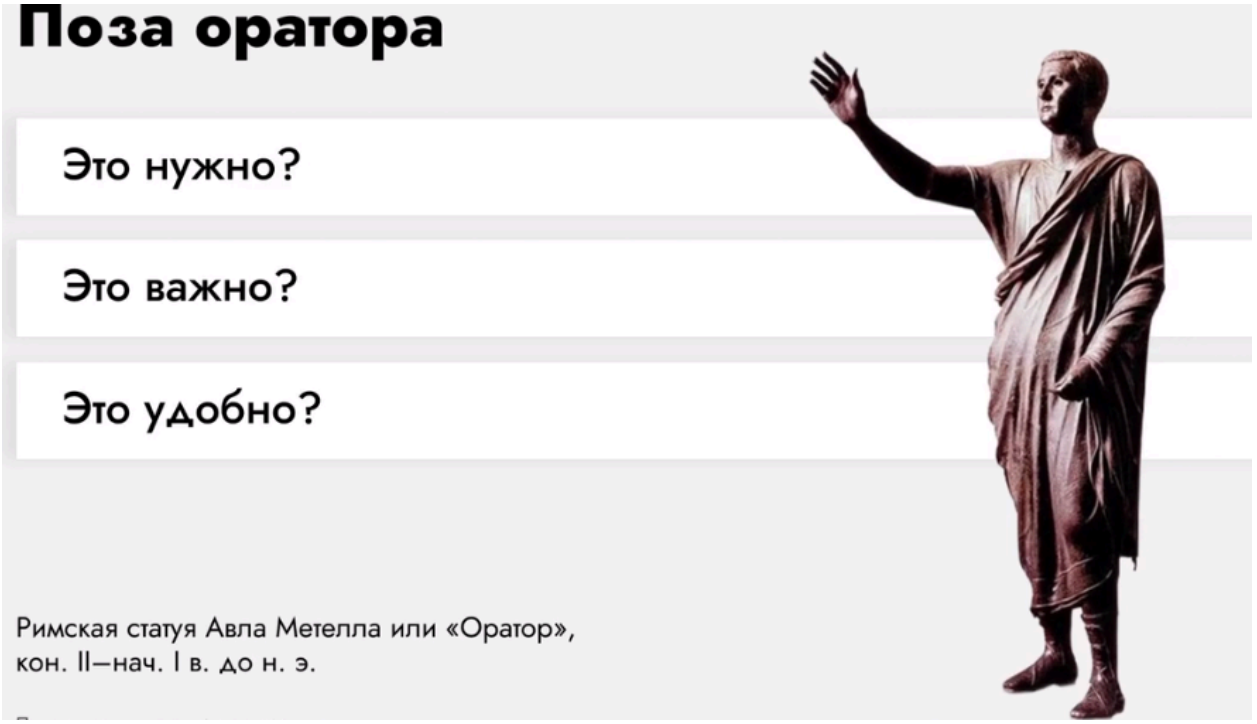
Содержание

1. Поза оратора

Сегодня мы начинаем говорить о невербалике, от том, что и как говорит наше тело, о том, что мы сообщаем своей аудитории, когда еще даже не начали говорить. Это сообщение очень красноречиво и попадает прямо в подсознание нашей публике. Сегодня обсудим позу оратора.

Поза оратора

Ничто так не вызывает противоречивых суждений при подготовке к выступлению, как обсуждение позы оратора. Нужно ли это, важно ли, удобно ли это?



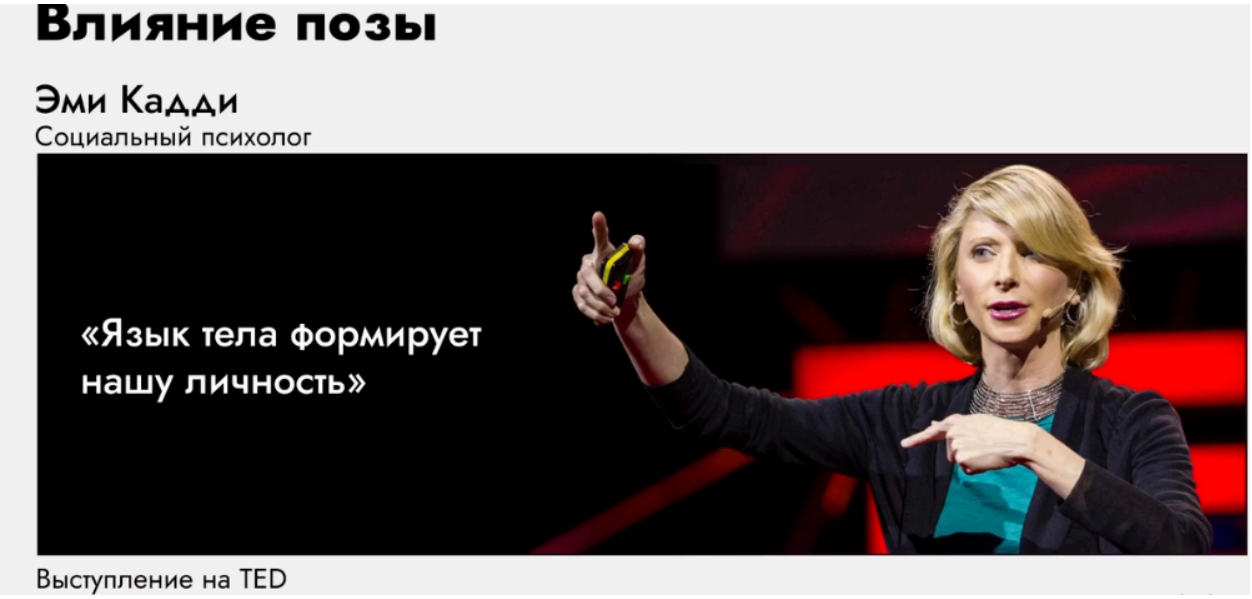
Именно такие вопросы можно услышать от начинающих ораторов.

Почему? Потому что поза оратора максимально открытая.

Как же влияет поза и почему она важна?

Есть социальный психолог Эми Кадди, которая специально изучает язык тела и влияние позы.

Очень рекомендую найти и посмотреть ее выступление на TED:



Конечно, язык тела очень влияет. Влияет на то, как другие люди нас воспринимают. Как они относятся к тому, что мы говорим.

Но все же как же влияют позы на нас самих?

И оказывается, что в определенной позе мы начинаем вести себя соответствующим образом.

Например, если мы хотим чувствовать себя более уверенно, то открытая поза, где мы можем занять более открытое пространство – это дает чувство уверенности и человек в такой позе действительно начинает чувствовать себя уверенно и вести себя по другому.

Но как же сделать так, чтобы поза выглядела натуральной? Для этого есть наш урок. Мы разберем эту позу.

Будем разбирать позу оратора по составляющей.

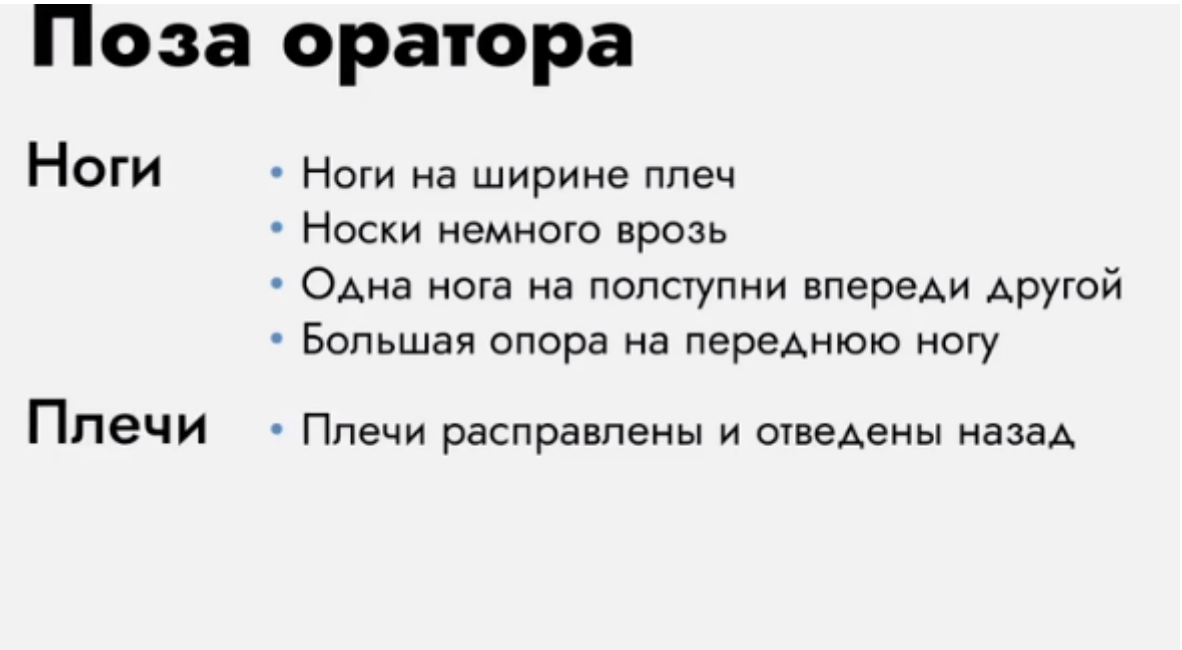
Первое – ноги:

SF EDUCATION



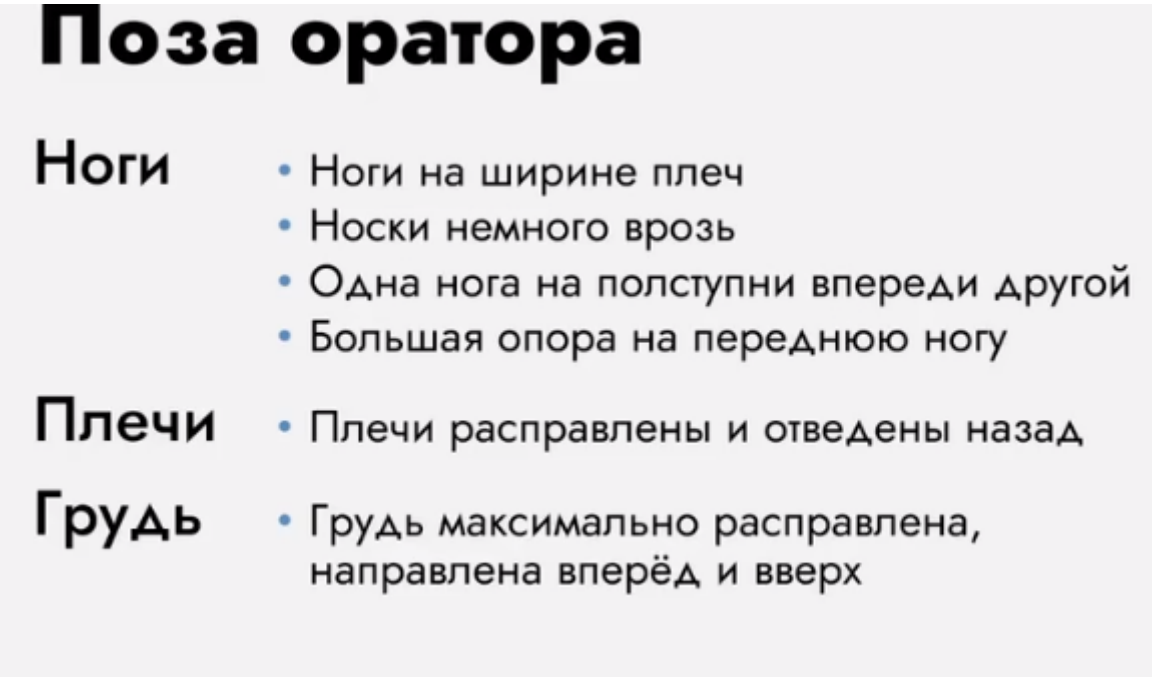
Ноги ставим на ширине плеч. Почему? Потому что это достаточно устойчивая позиция. Если мы поставим ноги очень узко, то мы можем потерять равновесие.
Носки немного врозь. Почему? Опять-таки это очень устойчивая позиция. А еще, когда носки немного врозь показывает об открытости к аудитории. Мы направлены на нее и не замкнуты.
Одна нога на полступни впереди другой. Почему? Здесь есть очень важный момент. Психологическое влияние и на свое самочувствие, и на ощущение аудитории. Когда вы на одну ногу на полступни выставляете вперед, то вы невольно поддаетесь корпусу чуть-чуть вперед. Это добавляет динамики вашей позе.
Большая опора на переднюю ногу – это про это же. Она для того, чтобы задать динамику вашей позе.
Это все про ноги. Идем дальше.
Плечи:

SF EDUCATION



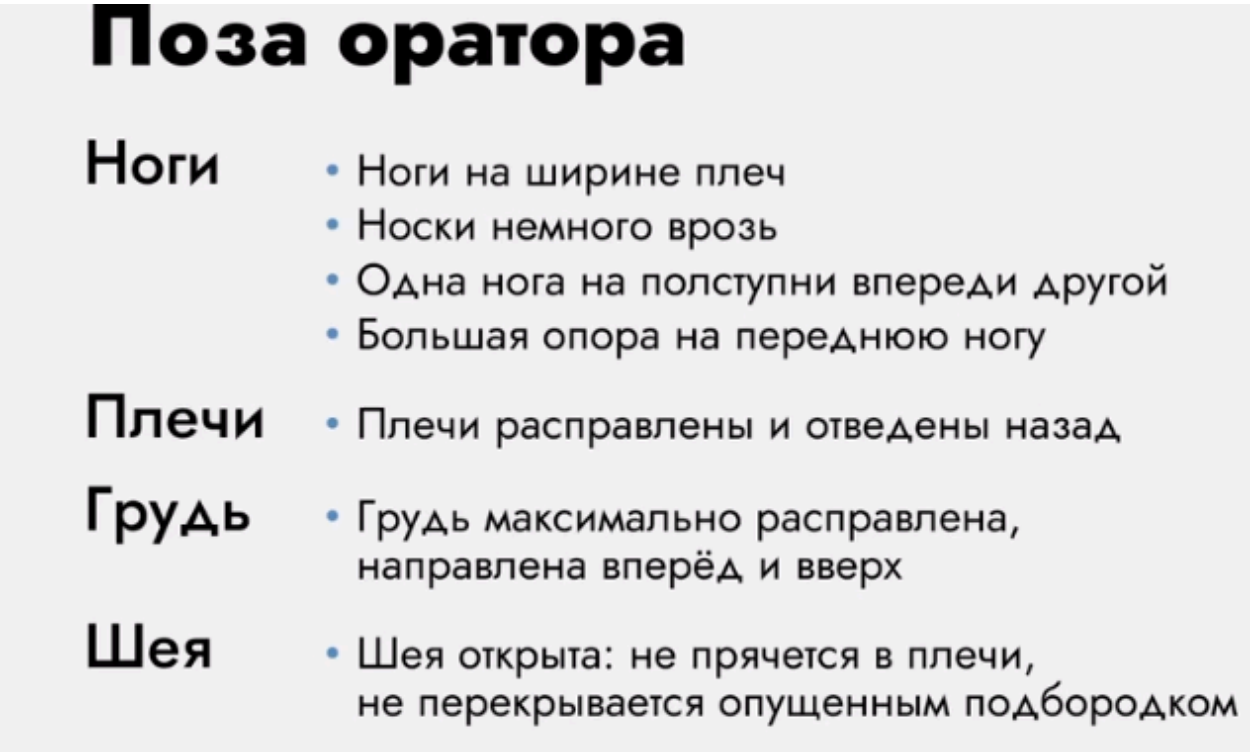
Когда мы чувствуем напряжение, скованность, нам неловко, у нас чисто на подсознательном уровне идет напряжение на плечи. Поэтому здесь очень важно следить за тем, как себя ведут ваши плечи. Плечи должны быть расправлены и отведены назад.

Следующее грудь максимально расправлена, направлена вверх и вперед.

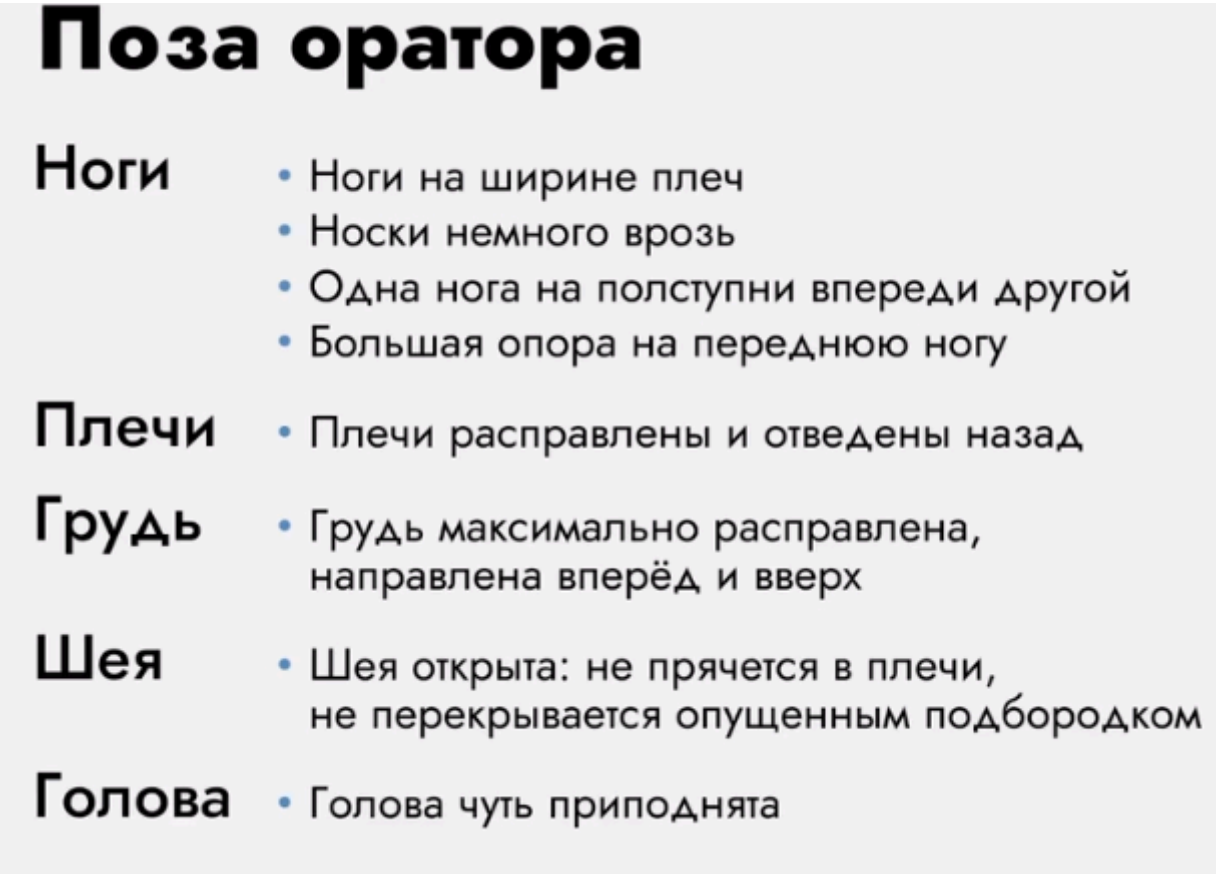


Шея открыта: не прячется в плечи и не перекрывается опущенным подбородком

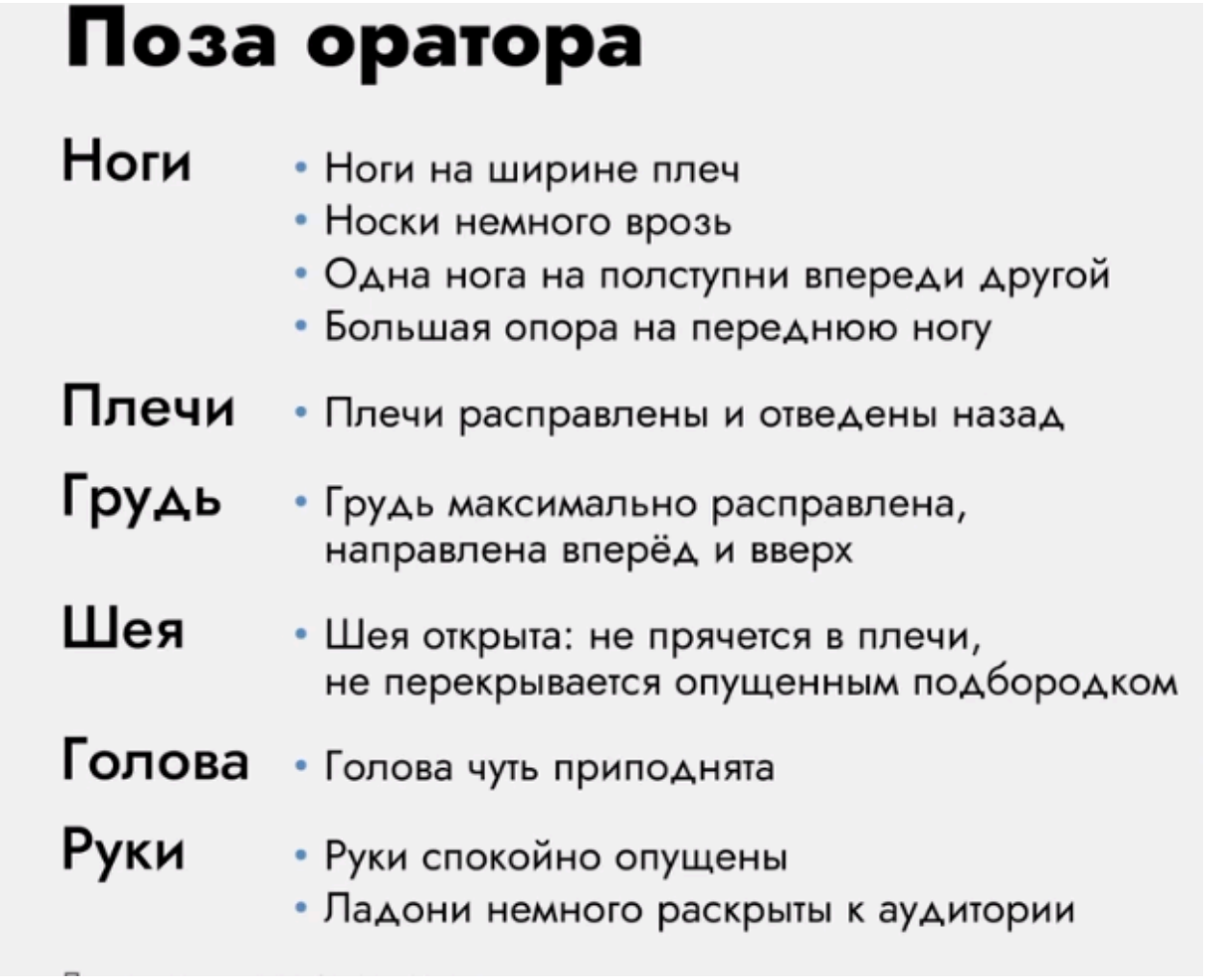
SF EDUCATION



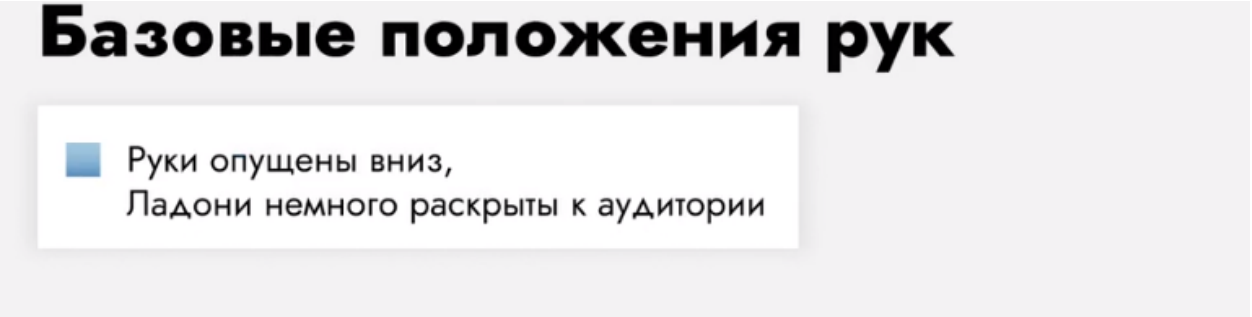
Голова чуть приподнята:



Руки спокойной опущены. Ладони немного раскрыты к аудитории – базовая поза оратора

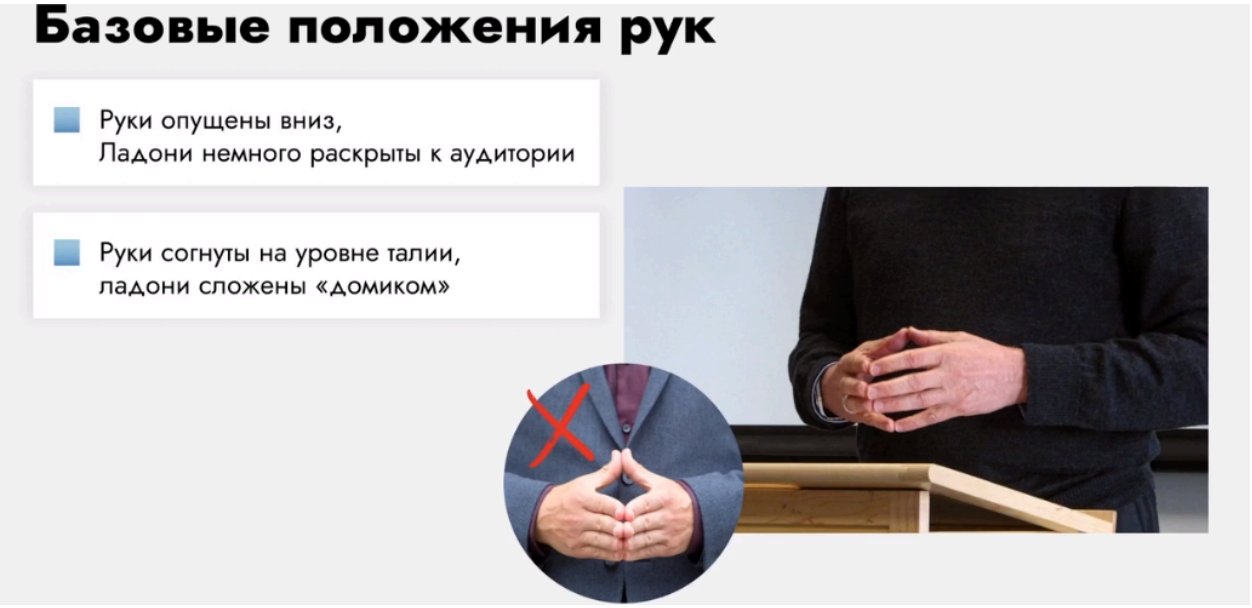


Так, какие же базовые положения для рук:



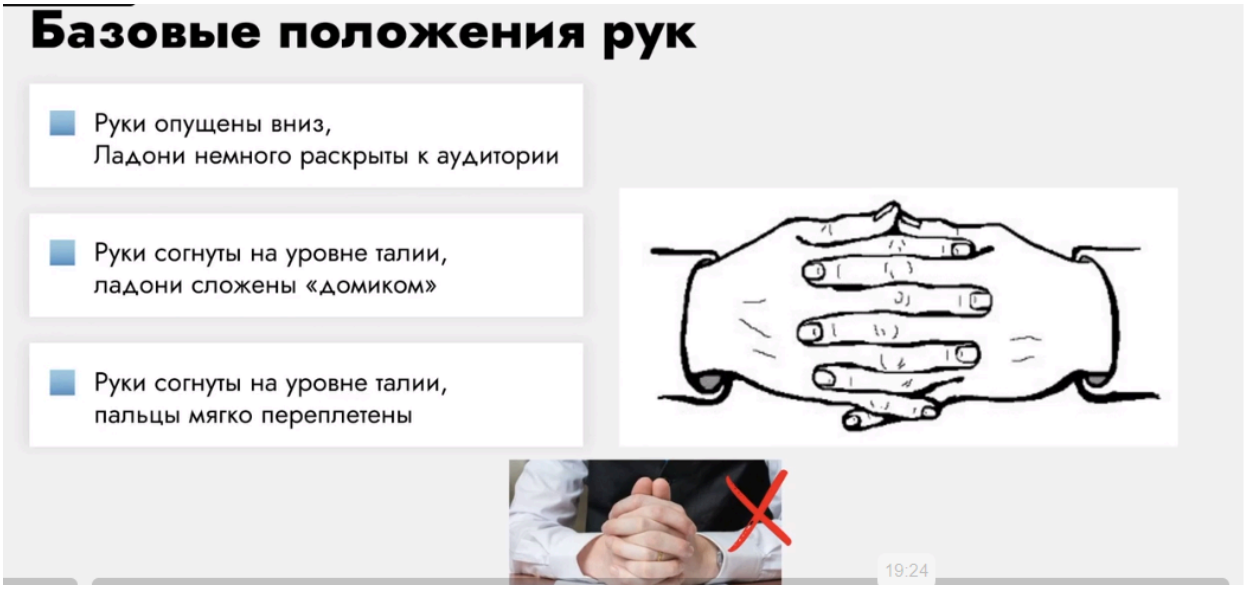
Руки опущены вниз, ладони немного раскрыты к аудитории.

Следующий вариант:



Руки согнуты на уровне талии, ладони сложены «Домиком».

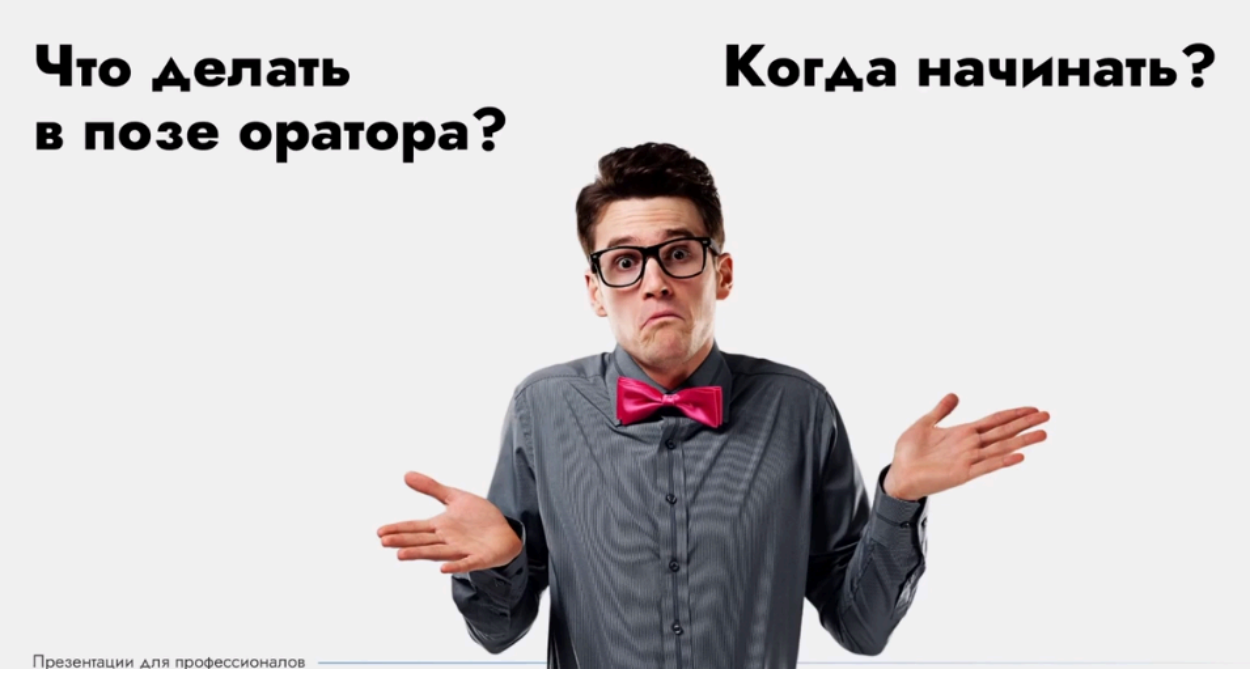
Еще один вариант базового положения:



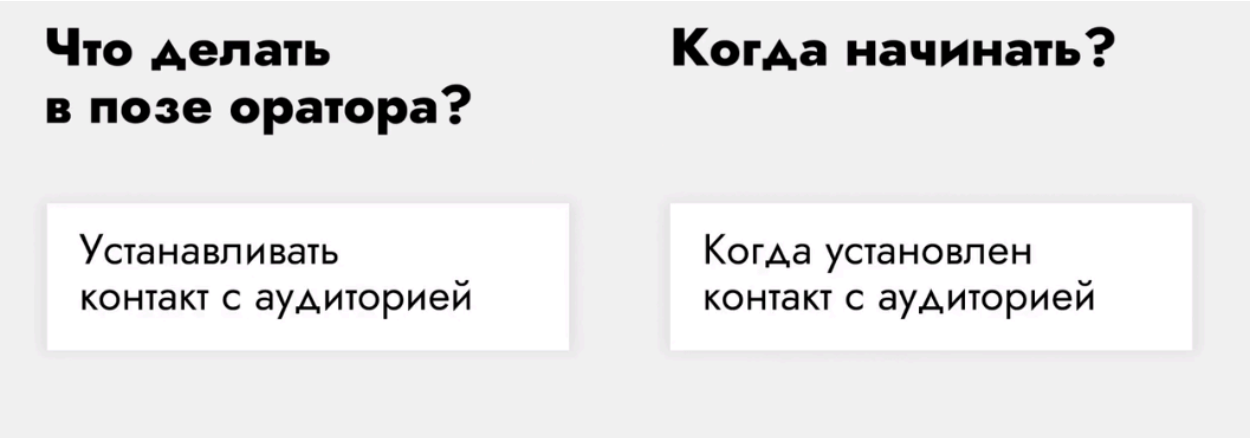
Руки также согнуты на уровне талии, пальцы мягко переплетены.

Теперь мы знаем основную позу оратора. Но теперь возникает вопрос, ну я вышел, встал в эту позу. А дальше что? Что делать в позе оратора? Когда начинать?

SF EDUCATION



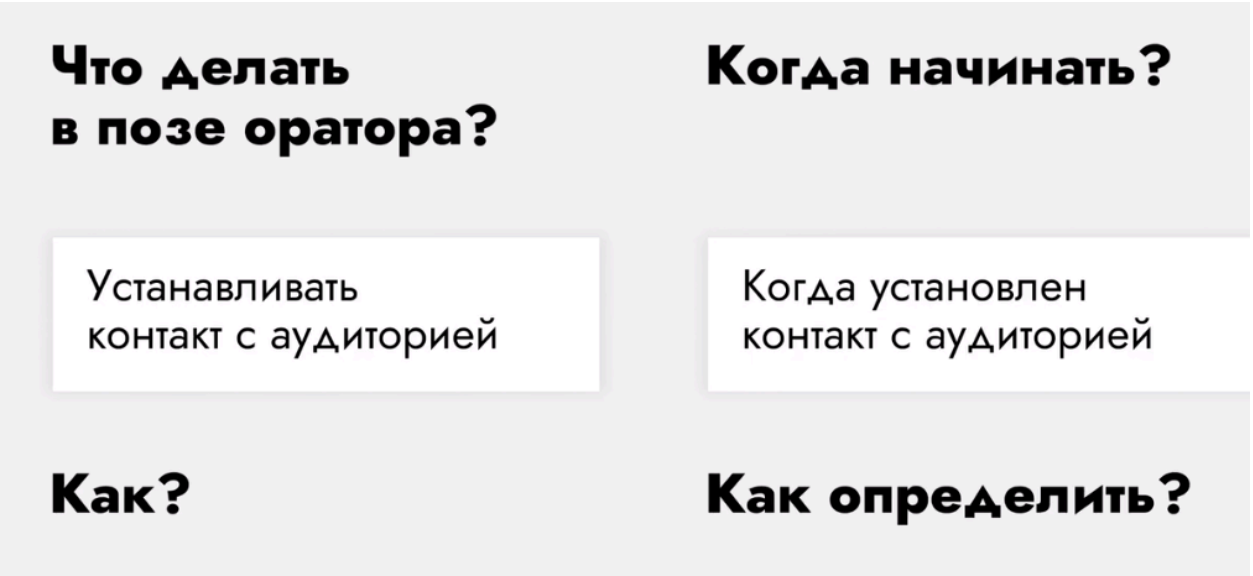
Вот и ответы на эти вопросы:



В позе оратора устанавливать контакт с аудиторией. Начинать тогда, когда установлен контакт с аудиторией.

Но как устанавливать контакт с аудиторией? И как определить, что этот контакт уже установлен:

SF EDUCATION



Именно об этом мы поговорим на следующем уроке. И четко поймем что же делать в позе оратора, когда еще не начали говорить, и когда начинать говорить, когда все уже будут готовы вас слушать.