SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

45. Передвижения

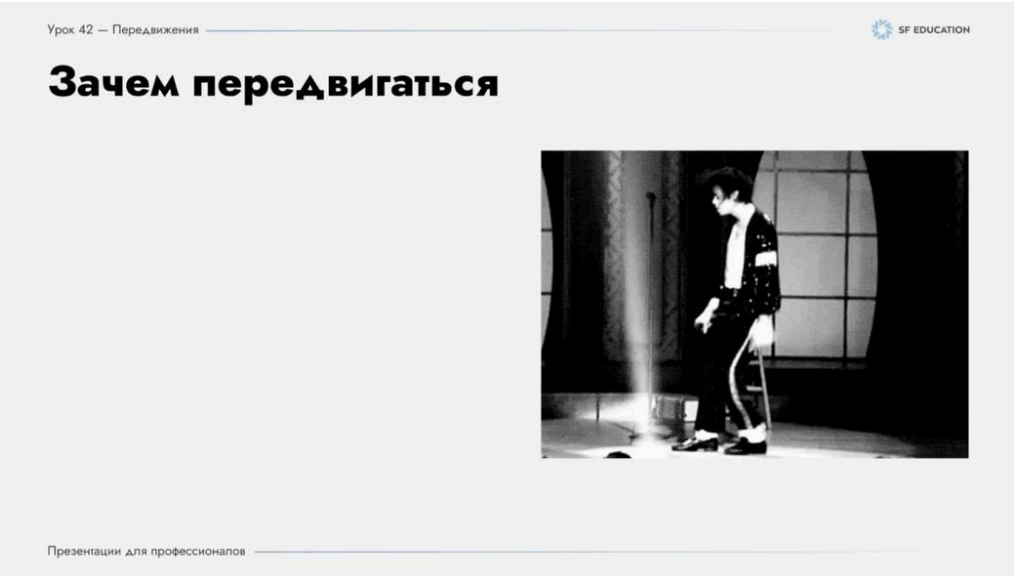
Содержание

1. Передвижения

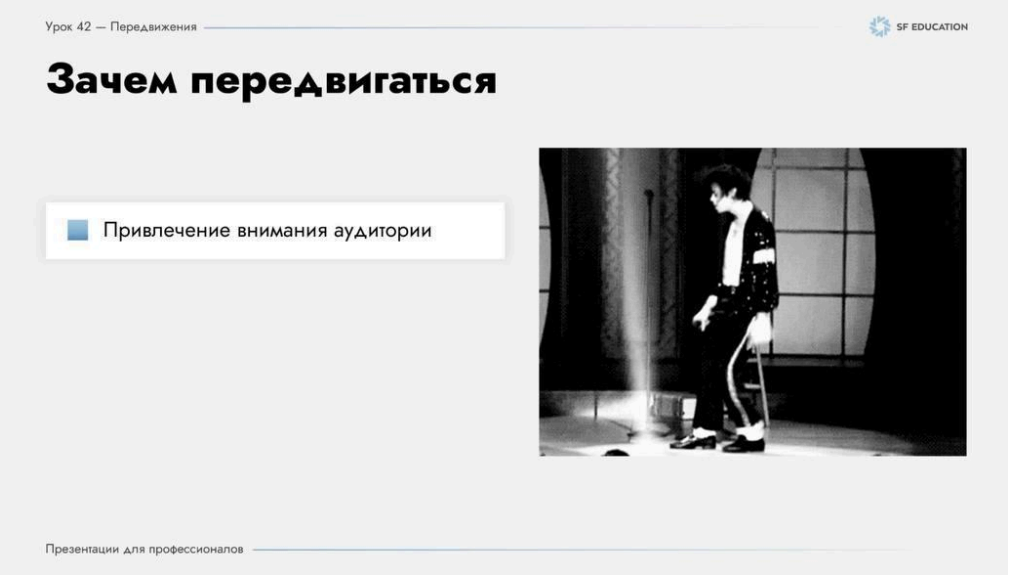
Оратор во время выступления должен быть в центре внимания. И жестикуляция, про которую мы говорили на прошлом уроке, и передвижения, которые являются темой сегодняшнего урока, служат как раз для этого. Движущийся оратор легче притягивает и удерживает внимание аудитории.

Передвижения

Сосредоточимся на том, **зачем же нам передвигаться**?

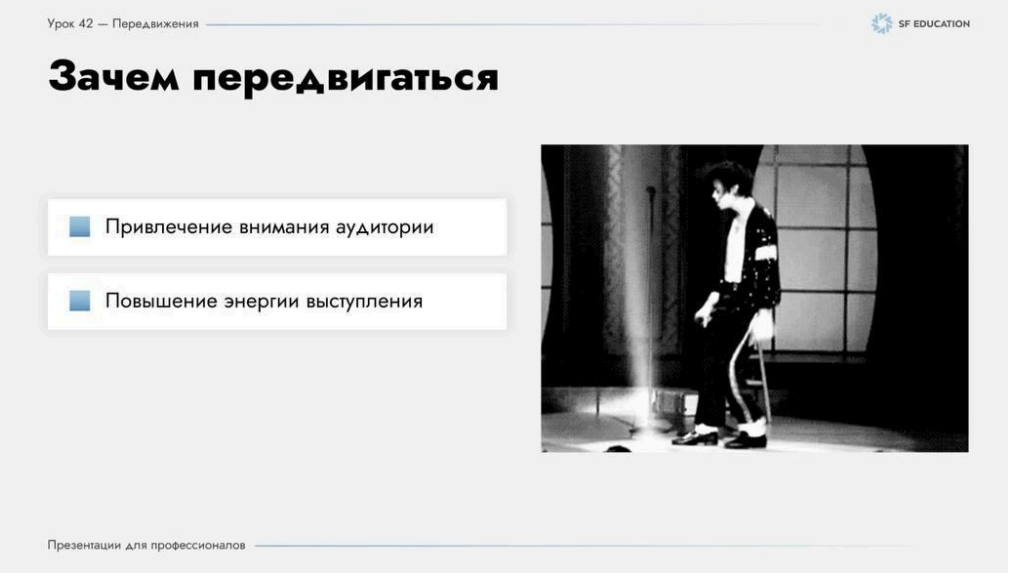


И как мы уже выяснили, прежде всего это **привлечение внимания аудитории**:



Все то, что движется в семь раз лучше привлекает внимание, чем статически. А привлекать внимание нам нужно.

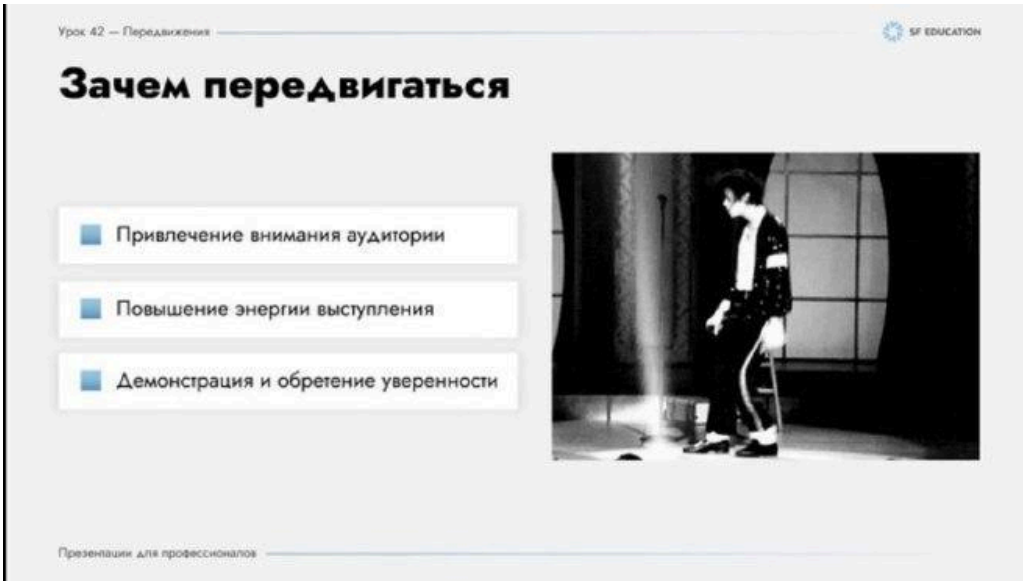
Следующее, почему нам нужно передвигаться – **повышение энергии выступления:**



Статичный оратор менее энергичным выглядит на сцене, чем передвигающийся. Однако адекватные передвижения, которые соответствуют вашей речи они очень

даже хорошо помогают публике сосредоточиться на вас и повышают энергию выступления.

И последнее – это **демонстрация и обретение уверенности**:

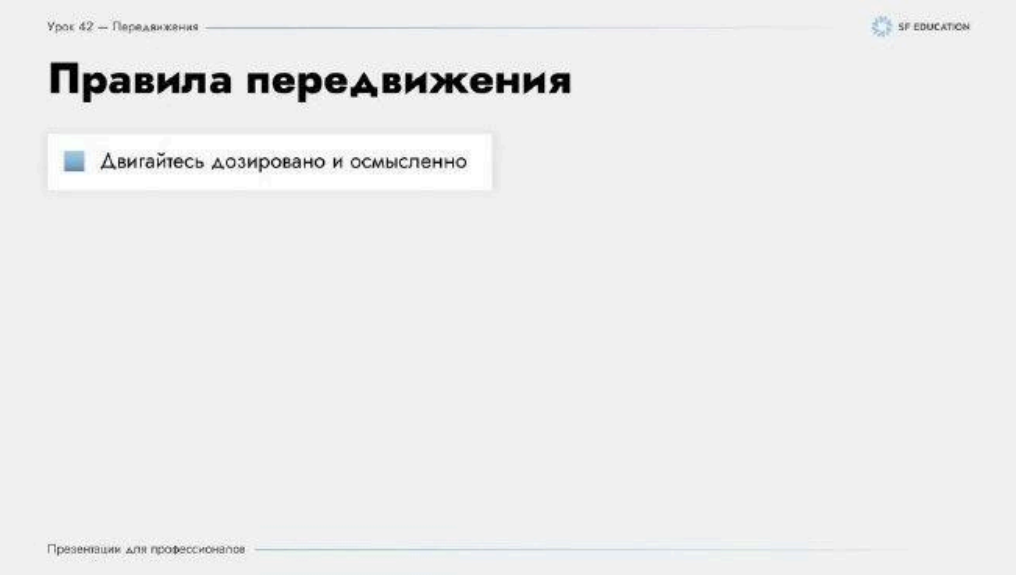


В чем это выражается? Когда оратор выходит и застывает в одном месте, либо делает очень маленькие передвижения, то создается впечатление, что он не владеет пространством.

Опять же давайте сделаем ссылку на животный мир. Любая особь в животном мире, которая хочет показать, что здесь именно она главенствует пытается каким-то образом пометить эту территорию показать, что хозяин на этой территории именно он.

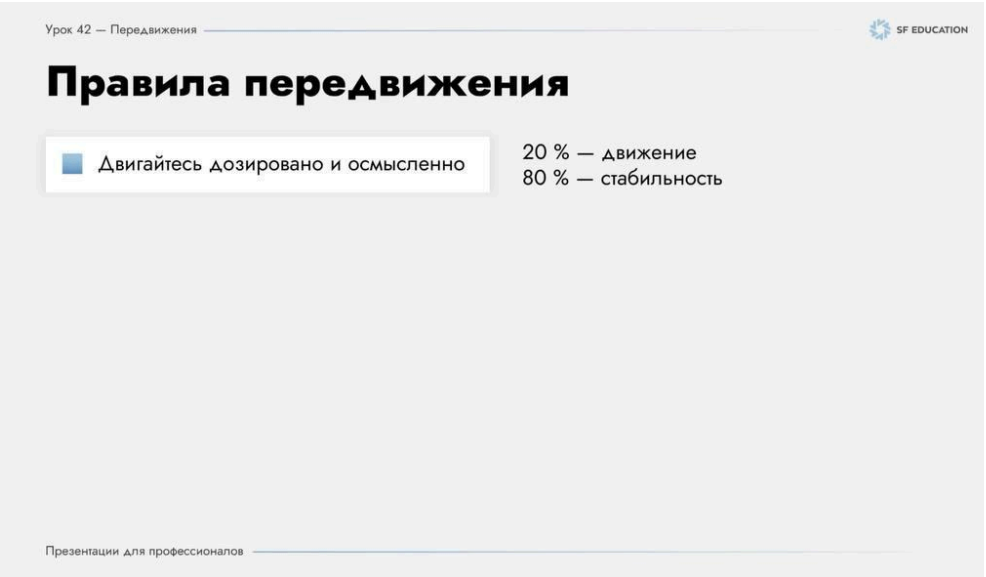
Итак, какие же есть правила передвижения во время выступлений.

Первое – **двигайтесь дозировано и осмысленно**:



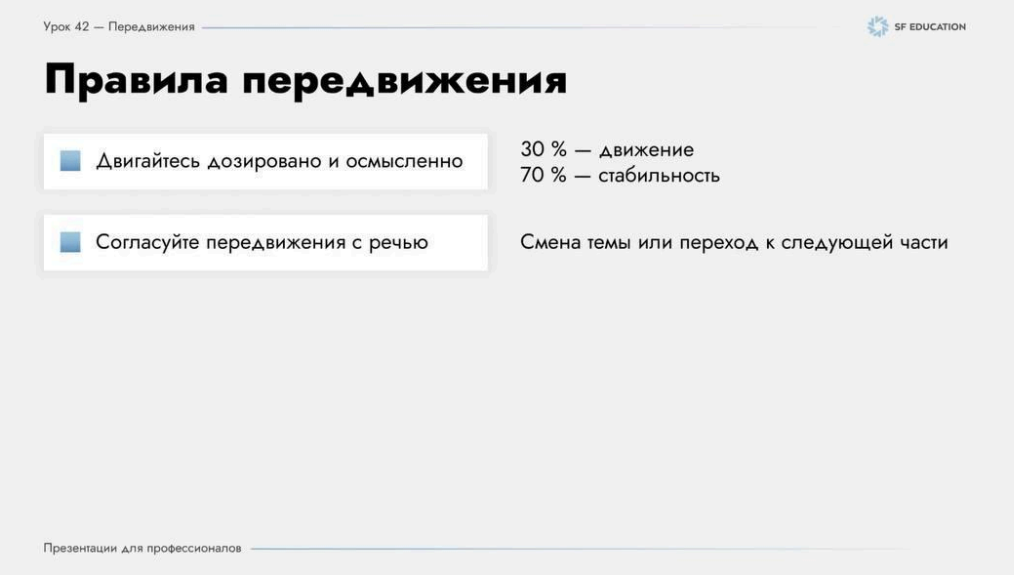
А что же такое дозировано? Помните, есть такое правило жестикуляции. Жесты должны быть закончены. Нельзя начинать жест или заканчивать его, и нельзя, чтобы один жест перетекал в другой. Вот то же самое с передвижениями. Нельзя двигаться постоянно, это тоже монотонность, оно усыпляет.

Поэтому как бы ни странно это прозвучало, **но можно выделить такое – 20% движения, 80% стабильность**:



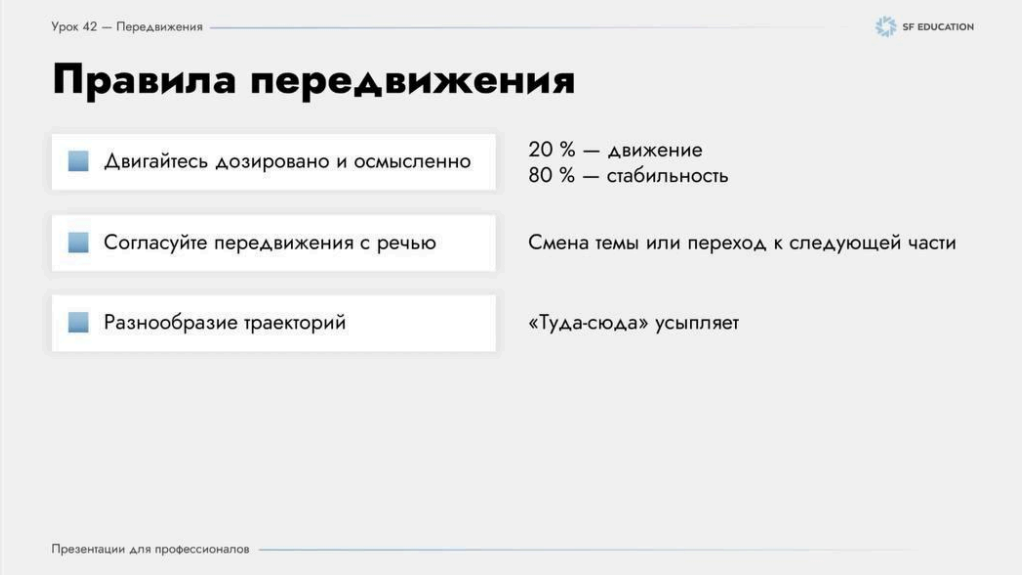
Это именно примерное соотношение, которое и дает возможность вам показать свою уверенность и поднять внимание публики, энергию выступления, и не мельтешить лишним.

Что же такое осмысленно двигайтесь? Здесь второе правило вступает в силу, **согласуйте свои передвижения с речью**:



Например, смена темы по ходу выступления, сначала говорили одно, потом переходите к следующему пункту выступления. Сделайте переход по сцене, измените свою позицию и тогда будет видно, что вы говорили про одно, стоя в одном месте, перешли и стали говорить другое. Это поможет публике лучше воспринимать вашу речь.

Следующее правило – **разнообразие траекторий**:

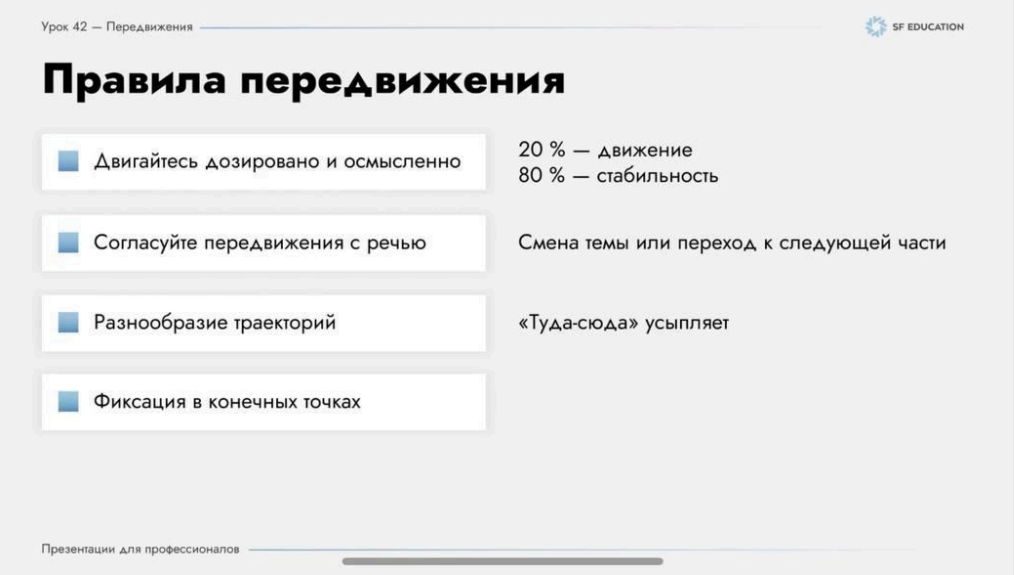


«Туда-Сюда» усыпляет. Вспомните какого-нибудь лектора в институте, которого, может быть, вы видели. Когда лектор монотонно говорить и в такт своей речи медлит кафедру туда обратно шагами, в одну сторону, в другую. И аудитория засыпает.

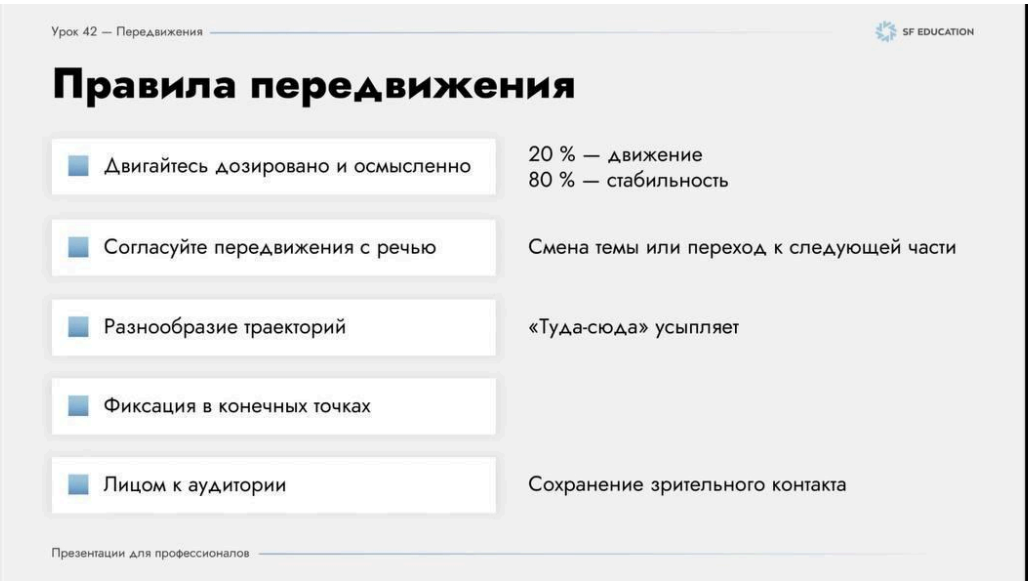
Не, потому что аудитория плохая, глупая, невнимательная, опять же все заложено в нашем сознании. Монотонность усыпляет нас в независимости от того, насколько мы увлечены. Насколько нам это нужно и важно. Нам тяжело сосредоточиться, если что-то монотонно. Не надо испытывать свою аудиторию на прочность. Лучше все-таки заботиться о том, чтобы убрать монотонность как с вашей речи, так и с ваших движений и передвижений.

Старайтесь выходить к публике, отдаляться чуть вглубь сцены, переходить вправо влево, помните, когда вы работаете на достаточно большую аудиторию, когда, например, перед вами один ряд слушателей, но он вытянут, то надо обращаться обязательно к флангам. И обращаться не просто головы, а именно поворотом телом. Оказывайте внимание всему залу, в том числе и с помощью передвижений.

Следующее – **фиксация в конечных точках**:



Мы уже говорили о том, что не надо мельтешить движения. И движения должны были дозированы, вот сделали переход, остановитесь, проводите некоторую часть выступления из этой точки, только потом делайте следующий переход, чтобы избежать лишних мельтешений. Чтобы публика сосредотачивалась все-таки на ваших словах, а передвижение только для того, чтобы привлекать внимание.
И последнее правило передвижения – **находитесь всегда лицом к аудитории**:



Зрительный контакт все еще остается главным ключиком к вниманию зрителей. И если вы будете много двигаться, однако смотреть при этом в пол, на экран, еще куда-то вы потеряете внимание аудитории. Поэтому как бы вы не передвигались. Вы помните, что вы всегда находитесь лицом к аудитории. Всегда поворачивайтесь к ней. И это очень важно. Сохранение зрительного контакта всегда самый важный способ поддержания контакта с аудиторией.