

Пять ораторских приемов, чтобы убеждать педагогов и родителей

Говорите так, чтобы люди видели, слышали, чувствовали и думали во время вашей речи

Используйте слова, которые активизируют разные сенсорные модальности — визуальную, аудиальную, кинестетическую, дискретную. Старайтесь добавить в речь известные слушателям образы, например, из кино, анекдота или песни.

Используйте кулинарные правила убедительности — речь должна быть «горячей» и «свежей»

Говорите энергично, громко, о важном. Во время выступлений смотрите на собеседников. Делайте энергичные жесты. Преподносите факты так, чтобы они были максимально значимы. Ставьте конкретные цели и конкретные сроки.

Говорите о хорошем в людях

Спрашивайте мнение, слушайте. Делайте комплименты и благодарите. Всегда заканчивайте речь на позитивной информации.

Варьируйте напряженность и диалогичность речи

Приводите в речи конкретные примеры: как надо, как не надо, что было, чего ждать и другие. Примеры должны быть актуальными для слушателей. Задавайте вопросы, например: согласны? ваше мнение? какие будут предложения?

Следуйте правилу «спичечного коробка»

Лучшая речь помещается в спичечный коробок. Она краткая. От многословности речь не становится убедительнее или важнее, может только запутать или утомить слушателей. Отбросьте лишнее. Говорите о важном.