



9 ФЕВРАЛЯ

СИЛА СЛОВА

ОРАТОРСКОЕ И АКТЕРСКОЕ
МАСТЕРСТВО В БИЗНЕСЕ

1 часть
«Речевые технологии»

Наталья Козелкова
тренер

- Диктор Центрального телевидения Гостелерадио СССР
- Академик Международной Академии Телевидения и Радио
- Член Союза журналистов России
- Актриса
- Телеведущая
- Преподаватель авторских курсов по речевым технологиям
- Публичному выступлению и мастерству актёра
- Один из лучших специалистов России в сфере речевой коммуникации:
2012 г – по версии Strepsils,
2016 г. – по версии т/к «Пятница»
- Основатель «Школы коммуникации Натальи Козелковой».

Недаром средства массовой информации называют «четвертой властью» (имея в виду три ветви власти – законодательную, исполнительную и судебную). Четвертая власть зиждется исключительно на силе слова, причем действенность слова звучащего во много раз превосходит силу слова печатного. В чём секрет? Зачастую люди даже не догадываются о психологическом восприятии слухом таких факторов, как звучность, тембр, высота, темп и артикуляция. Человек, владеющий техникой сочетания в нужный момент в нужных пропорциях всех этих составляющих голоса – без преувеличения владеет миром.

ДЛЯ КОГО

Тренинг рассчитан на подготовку людей, претендующих на профессиональное управление сознанием аудитории.

ПРОГРАММА

- Что собой представляет речь?
- Составляющие голоса, активно влияющие на восприятие речи.
- Постановка звучного голоса и чёткой дикции.
- Длина звуковой волны, адресность звучания.
- Технология «отодвигания» - главный инструмент оратора.
- «Визуализация» текста.
- Схема создания импровизационной речи (storytelling).
Правила первой фразы и последнего предложения.

ПО ИТОГАМ ТРЕНИНГА ВЫ

- Получаете в руки мощное орудие воздействия – профессиональный голос и логически выстроенную речь, умение чётко видеть и выстраивать как конечную цель любой коммуникации, так и точное видение всей речевой ситуации целиком, со всеми её смысловыми пластами.

ПРЕДСТОЯЩИЕ ЗАДАЧИ

- Постановка голоса (без профессионально «выставленного» голоса, поставленного на опору дыхания, завораживающего, увлекающего аудиторию, - дальнейшая работа невозможна).
- Овладение артикуляцией, чёткой дикцией, грамотной подачей материала.
- Увеличение звукового диапазона голоса, дающее возможность использовать наиболее яркие голосовые краски в речи.
- Изучение спектра коммуникативных ситуаций и, как следствие, воздействия на слушателя каждого из 3-х регистров.
- Оттачивание работы в 3-х голосовых регистрах, выстраивание «дистанции доверия».
- «Визуализация» текста. «Видеть» тему, погружаться в материал, уметь транслировать голосом своё видение факта, события и явления собеседнику – залог успеха речи.
- Изучение 4-х типов внимания, освоение «разделённого» внимания. Освоение технологии «отодвигания» от ситуации, умение взглянуть на неё со стороны, дающее контроль над коммуникацией. Включить понимание не только того, КАК я говорю, но – что гораздо важнее – ЧТО, КОМУ И ЗАЧЕМ.
- Изучение правил логики речи, голосовых фигур речи, пауз и модуляций, - того, каким образом соотносятся все 5 составляющих голоса (тембр, артикуляция, звучность, темп и высота) в профессиональной речи. У профессиональных ораторов есть термин: «Дорого продать информацию». Это означает – правильно подойти к паузе, «повесить» её и держать, нагнетая интерес и нетерпение слушателей. Вообще о том, как и где делаются соединительные и разделительные паузы – это всего лишь один из разделов курса, называемый «логикой речи», открывающий понимание огромного количества тайн и секретов речи как оружия.
- Овладение структурой импровизационной речи. Storytelling - метод влияния на аудиторию путем создания структурированного речевого продукта; метод убеждения, основанный на искусстве донесения информации с помощью знаний, рассказов, историй, которые возбуждают у человека стойкие ассоциации и активизируют положительное восприятие информации, «упакованной» таким образом.



9 февраля 2018
с 12:00 до 20:00



15000 руб.

при покупке 2х частей
25000 руб.

обладателям VIP-карт

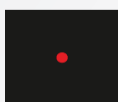
12500 руб.

при покупке 2х частей
20000 руб.

Если Вас заинтересовало данное предложение, позвоните нам.
Наши менеджеры ответят на все интересующие Вас вопросы.



(8412) 25-70-20



центр информационной поддержки

АСПЕКМ