

**«Заговори, чтоб я тебя
услышал...»
(о речевом поведении
педагогов)**

**Скопкарева Светлана Леонидовна,
кандидат филологических наук, доцент
*15 сентября 2017 г.***

Риторические правила публичного выступления

- Решительное начало выступления
- Уместная в конкретной ситуации эмоциональность
- Краткость изложения
- Попытка создать ситуацию диалога со слушателями
- Доверительное общение со слушателями
- Установление и поддержка контакта с аудиторией
- Понятность главной мысли выступления
- Решительный конец выступления

Памятка выступающему

- Не бойтесь слушателей (лучше вас никто не владеет этой темой, в противном случае у вас уже заготовлены ответы на все предполагаемые и непредвиденные вопросы)
- Сконцентрируйте внимание не на своих переживаниях, а на содержании своей речи
- Скажите слушателям не все. Оставьте при себе резервные знания. Они пригодятся вам при ответах на вопросы

Взгляд оратора

- Смотреть на всех попеременно, не выделяя никого персонально
- В большой аудитории разбить мысленно зал на сектора и переводить взгляд с одного сектора на другой
- Отводить взгляд от аудитории можно ненадолго
- Нельзя выступать, глядя в пространство (смотреть в пол, в окно), т.к. это ведет к утрате контакта с аудиторией
- Смотреть на аудиторию дружелюбно, как будто вы разговариваете с хорошими, добрыми друзьями

Восприятие оратора

- Внешность должна быть привлекательной, но в пределах нормы: излишества отвлекают от содержания и снижают доверие к выступающему
- Нельзя выглядеть уставшим, спешащим, недовольным, избыточно возбужденным, а также нерешительным и беспомощным

Регламент выступления

- Подготовиться к возможному сокращению
- Не опаздывать
- Не увеличивать темп речи, чтобы успеть
- Поставьте задачу закончить немного раньше намеченного срока(прекращайте говорить, когда вас еще хотят слушать)
- Отвечая на вопросы, не превращайте ответ во вторую лекцию

Что я знаю о дискурсе?

Дискурс – текст, помещенный в ситуацию

Типы дискурсов:

- Политический дискурс
- Научный дискурс (исследователи научных проблем)
- Интернет-дискурс (глобальная сеть интернет)
- Рекламный дискурс (рекламодатели и рекламные адресаты)
- Вербальный дискурс
- Невербальный дискурс

Политический дискурс

Цель дискурса - приход к власти
партии и дальнейшее нахождение
при ней

Научный дискурс (жанры)

- Аннотация
- Выступление на конференции
- Диссертация
- Монография
- Научно-технический отчет
- Научный доклад
- Рецензия
- Реферат
- Стендовый доклад
- Тезисы
- Научная статья

Научный дискурс включает и компьютерное общение: вебинары, научные чаты, электронная почта и пр.

Интернет-дискурс

Интернет-дискурс имеет природу чата, т.е. интерактивную и осуществляется в реальном времени.

Он предполагает *анонимность* коммуникации, склонность к контактам.

Формирование привлекательных или отталкивающих образов социальных объектов и институтов происходит исходя из существующих в обществе информационных потоков.

Рекламная коммуникация подчинена регламенту:
канал, время и частота передачи информации



Вербальный дискурс

Дискурс проявляется в речи человека:

Речь:

- внешняя (слышим, произносим)
- внутренняя (не слышим, не произносим)

Речь бытует в конкретной ситуации.

Речевой портрет человека – отражение ценза:

- образовательного
- возрастного
- социального

Невербальный дискурс. Жесты в нашей жизни.

Чувства и мысли человека легко разгадать по его позе, мимике и жестам, и это значительно облегчает задачу выбора правильной линии поведения при дружеском и деловом общении и принятии важных решений.

«Новый» язык откроет перед вами новые горизонты восприятия людей, поможет почувствовать себя уверенно и непринужденно в любой незнакомой обстановке, потому что вы всегда будете знать, что на самом деле думают и чувствуют ваши собеседники.

Изучайте язык телодвижений, и вы непременно добьетесь успеха во всем!

Основные коммуникационные жесты

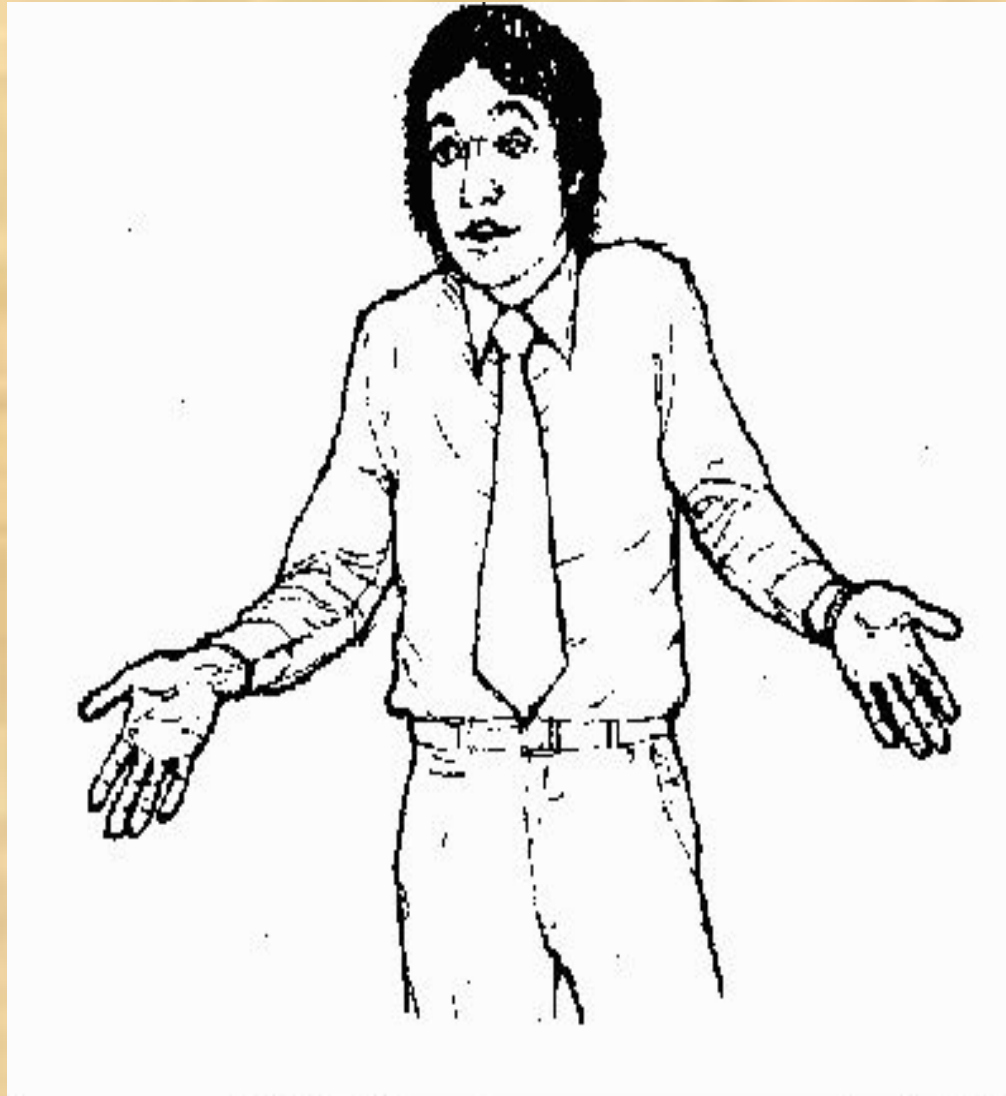


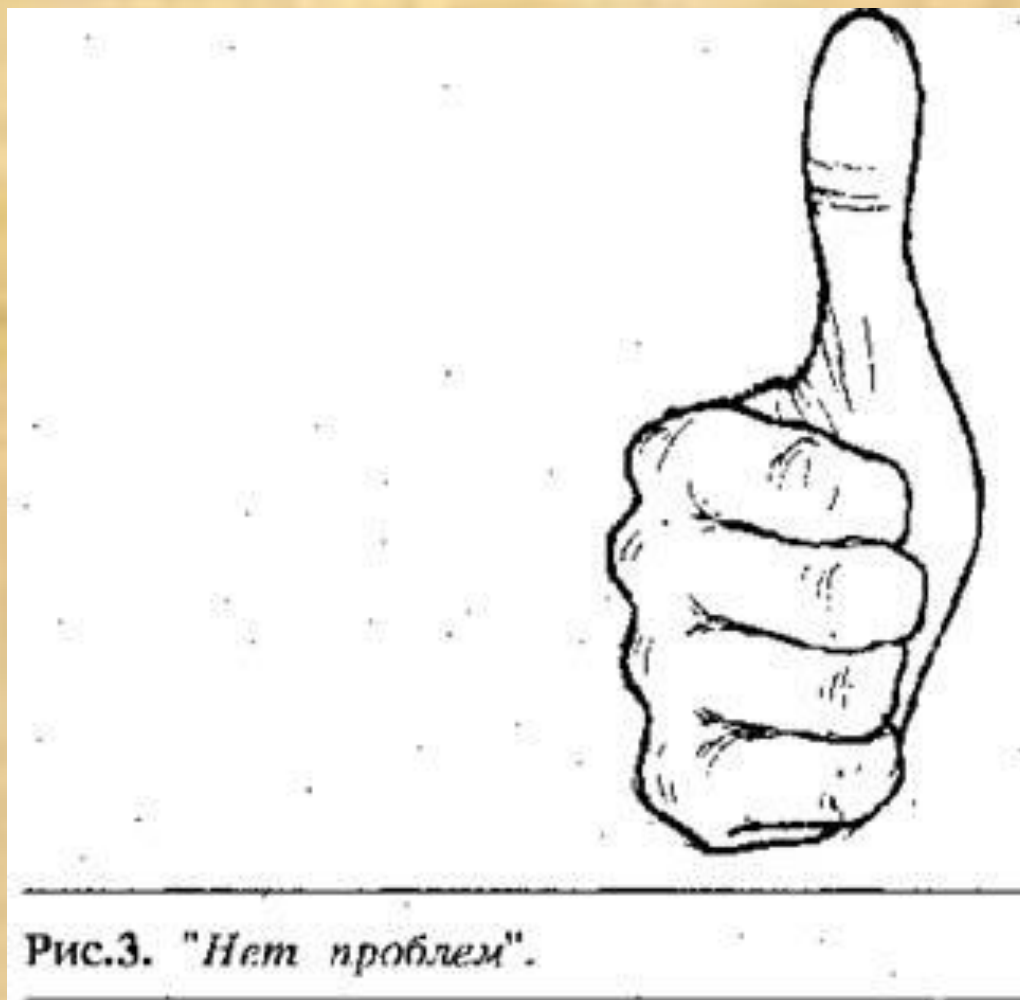
Рис.1. Пожимание плечами

Основные коммуникационные жесты

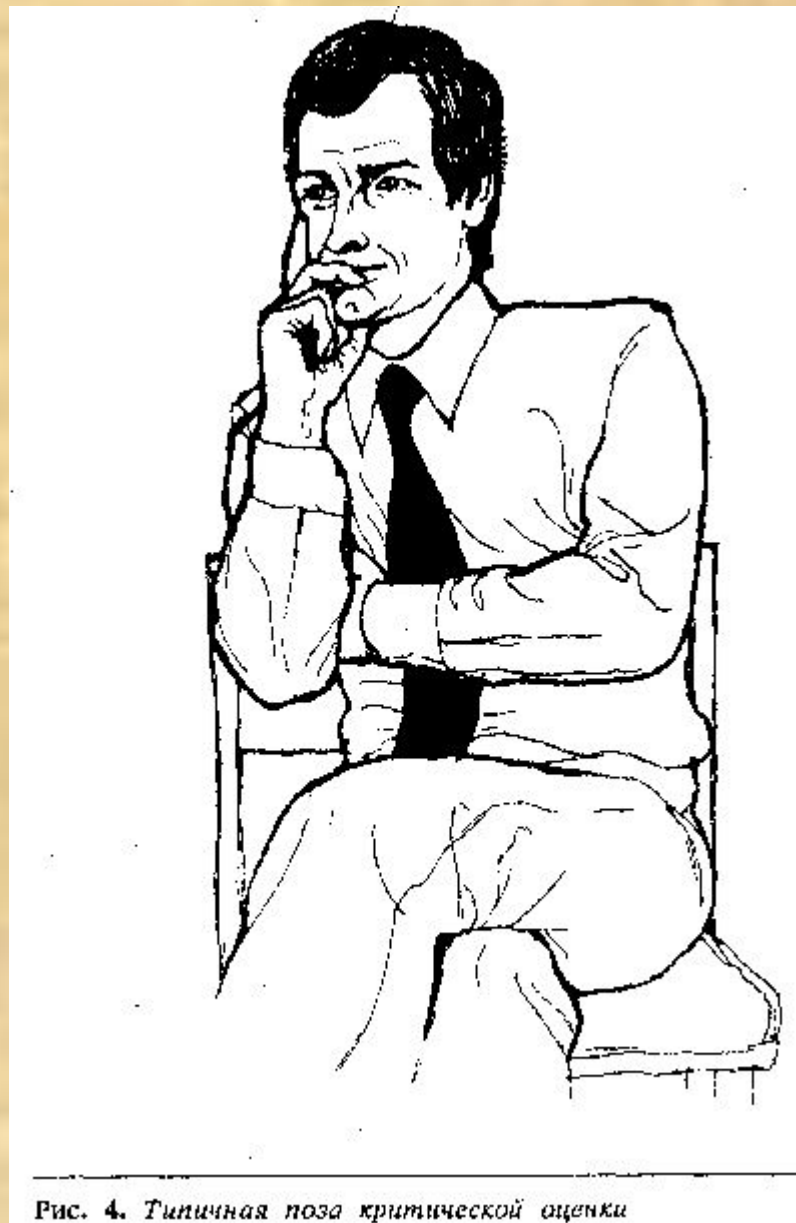


Рис.2. "Все в порядке".

Основные коммуникационные жесты



Основные коммуникационные жесты



Основные коммуникационные жесты



Рис. 5. Ребенок обманывает

Основные коммуникационные жесты

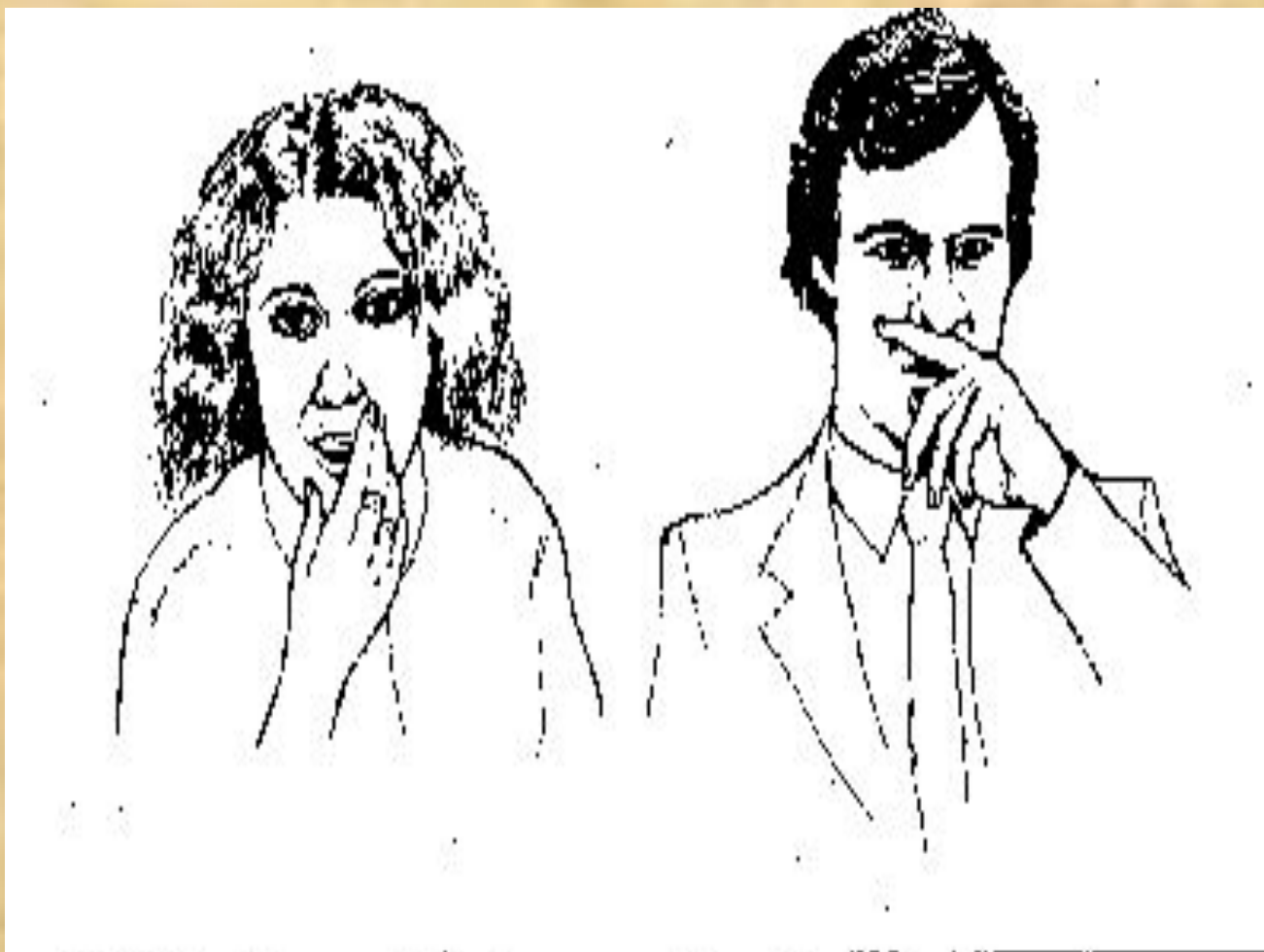


Рис. 6. Подросток обманывает

Рис. 7. Взрослый обманывает

Основные коммуникационные жесты

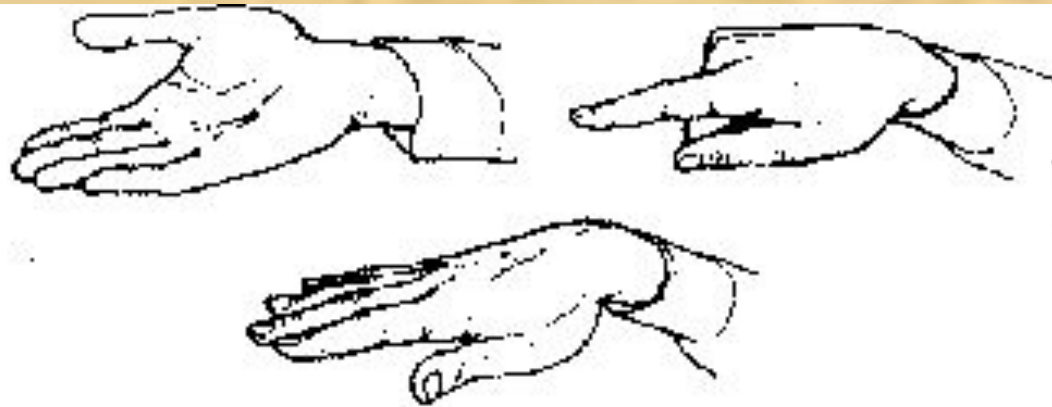


Рис. 16.

*Доверительное
положение ладони*

Рис. 17

*Доминирующее
положение ладони*

Рис.18

*Агрессивное
положение ладони*

Основные коммуникационные жесты



Основные коммуникационные жесты



Территория общения

1. Интимная зона (от 15 до 46 см) - разрешается проникнуть в эту зону только тем, кто находится в тесном эмоциональном контакте с человеком (*дети, родители, супруги, близкие друзья, родственники*)

2. Личная зона (от 46 см до 1, 2 метра) - расстояние, которое обычно разделяет нас, когда мы находимся на официальных приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках

3. Социальная зона (от 1, 2 до 3, 6 метров) - на таком расстоянии мы держимся от посторонних людей

4. Общественная зона (более 3, 6 метра) – расстояние, удобное для общения с большой группой людей

Негласные правила (скрытый дискурс)

Существует ряд неписанных правил поведения человека в условиях скученности людей, например, в автобусе или лифте:

1. Ни с кем не разрешается разговаривать, даже со знакомыми.
2. Не рекомендуется смотреть в упор на других.
3. Лицо должно быть совершенно беспристрастным — никакого проявления эмоций не разрешается.
4. Если у вас в руках книга или газеты, вы должны быть полностью погружены в чтение.
5. Чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения,
6. В лифте следует смотреть только на указатель этажей над головой.

Как сказать неправду, не раскрыв себя

Нужно сделать так, чтобы не было полного обзора вашей позы. Вот почему во время полицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом или хорошо освещенном месте комнаты, чтобы легче было обнаружить, когда он говорит неправду.

Ложь будет менее заметна, если вы в этот момент будете сидеть за столом и тело ваше будет частично скрыто, или стоять за забором или закрытой дверью.

Легче всего врать по телефону!

Он видит правду, она написана у нас на лицах

<http://fb.ru/article/148423/diskurs---что-это-типы-diskursa-ponyatie-diskursa>

Алан Пиз. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам (переведена на 36 языков мира).

**Позитивного
речевого имиджа!**