



Введение

*«Наилучший оратор тот,
который своим словом
и научает слушателей,
и доставляет удовольствие,
и производит на них сильное
впечатление»*



Цицерон



Стратегия публичного выступления



Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования «Центр детского юшеского творчества»

Педагог дополнительного образования Беляева Ксения Николаевна
Педагог дополнительного образования Боброва Оксана Викторовна
Педагог дополнительного образования Крашенинникова Екатерина Александровна
Педагог дополнительного образования Заикина Вероника Ивановна
Педагог дополнительного образования Степанян Давид Ваганович



Три главных направления работы

*1) подготовка
публичного
выступления;*

*2) процесс публичного
выступления;*

- вступление;
- основная часть;
- ответы на вопросы;
- конец

*3) оценка
эффективности
публичного
выступления.*



Внешний вид и поведение оратора



- **одежда** — хорошая опрятная одежда вселяет уверенность, больше веры в собственные силы и повышает уважение к самому себе.
- **обаятельная улыбка** — настроение оратора является заразительным;
- **открытые позы и естественная жестикуляция.**



Основная поза оратора



Ноги

На ширине бедер

Если юбка, то уже



Носки врозь на 30-40 градусов



Одна нога впереди на полступни

Колени прямые

Слегка пружинят



Чуть расслаблены

Вес тела на 60% на передней ноге

«Вектор силы»

Вперед, вверх



От груди

К макушке – ниточка

Прямой позвоночник

Подбородок приподнят



Плечи распрямляем

Руки спокойно висят

При необходимости взлетают

+ - 2 см – делаем себе комфортно!

Правила пользования жестами (С.Л. Мидельский).

а) Жесты должны быть произвольны.

б) Жестикуляция не должна быть непрерывной.

в) Управляйте жестами.

г) Вносите разнообразие в жестикуляцию.

д) Жесты должны отвечать своему назначению [4]

+ визуальный контакт





Советы оратору

(С.Л. Мидельский).

1. Проявляйте уверенность в себе
2. Исправляйте свои ошибки, но не акцентируйте их
3. Пусть в выступлении проявляется ваша личность и ваш жизненный опыт
4. Имейте четкий план выступления, но не будьте его рабом
5. Будьте естественны и непосредственны



6. Учитывайте особенности человеческого восприятия

Избегайте монотонности

- *Акцентируйте важные слова, подчиняйте им менее важные.* Повысив или понизив голос, вы можете достигнуть того, что, по контрасту с фоном, нужная вам фраза или слово будут ярко выделяться.
- *В соответствии со смыслом произносимого меняйте тембр голоса, интонацию, темп и громкость речи.* Попробуйте, например, произнести слова «двадцать миллионов тенге» быстро и небрежно, даже слегка пренебрежительно. А теперь скажите слова «двадцать тысяч тенге» медленно, с чувством, с расстановкой. Разве у вас не получится, что двадцать тысяч кажутся больше двадцати миллионов? А ведь это только простейший пример!
- *Делайте паузу до и после особо важных мыслей, выделяйте их.* Пауза помогает сосредоточиться, привлекает внимание и дает мысли «осесть» в памяти, не забивает ее новой информацией.

7. Повторяйте главные мысли, но не повторяйте одни и те же фразы
8. Помните о наглядном материале
9. Учитесь у рекламы
10. Помните, что конец вашего выступления запомнится лучше, чем любая другая его часть.
11. Практикуйтесь! ^[4]



И.И. Голованова подчеркивает необходимость и желательность использования **наглядных средств во время выступления**

Формы наглядных пособий:

- особые предметы;
- флип-чарты или плакаты;
- слайд-проекторы;
- аудио-и видеотехника;
- тезисы;
- сам докладчик;
- черная или белая доска. [1]



Наглядные средства

- Убедитесь, что они современные.
- Убедитесь, что они несут в себе достоверные сведения.
- Перепечатайте их, если они расположены на бумаге, а та испачкалась, порвалась или ее края загнулись.
- Если вы не уверены, как эффективно оперировать каким-то техническим пособием, не пытайтесь его использовать.
- Всякий раз, когда это возможно, используйте рисунки и чертежи, а не слова.



Принципы подготовки наглядных средств

1. Единство стиля
2. Понятность
3. Легкость ориентации аудитории в материалах
4. Ключевые слова
5. Выделение ключевых идей - выгод для аудитории
6. Оригинальность
7. Сравнительный подход, показ тенденций, использование иллюстраций, символов
8. Краткость
9. Неперегруженность информацией
10. Чувство меры
11. Умеренное использование эффектов при работе с мультимедийными средствами (Power Point)
12. Уместность
13. Соответствие используемых средств аудитории, помещению и характеру презентации



Заключение

В настоящее время существует огромное количество средств повышения воздействия на аудиторию, от разработки плана публичного выступления, освоения принципов логической подачи материала, овладения навыками взаимодействия с аудиторией до эффективного использования наглядных средств;

от вопросов теории риторики и практики публичных выступлений, делового общения, культуры и искусства речи до психологических методов воздействия на слушателей (зрителей, читателей), а также защиты от подобного воздействия, включая защиту от манипулирования сознанием.

Задача коуча-профессионала грамотно и с пользой для клиентов использовать имеющиеся средства повышения воздействия на аудиторию с целью достижения целей коучинга.

