

Консультация для педагогов

«Публичное выступление как ресурс профессионального развития педагогов»

(6 Правил успешного публичного выступления. Публичная речь, виды и правила публичных выступлений)

Правила публичного выступления

Классификаций публичных выступлений огромное множество. Важно разделить публичные выступления по их функциям, т.е. надо прежде всего определить идею своего публичного выступления.

Выступление- это как маленький спектакль, а значит у каждого из них должен быть свой жанр.

Итак, виды публичных выступлений по цели: протольно-этикетные, убеждающие, развлекательные, информационные. Однако, цели могут сочетаться и тогда публичное выступление будет смешанного жанра.

Типы публичных выступлений

По форме в риторике бывают следующие типы публичных выступлений: сообщение, доклад, выступление, лекция, беседа.

Отметим, что важно не только составить свою речь, но и обращать внимание на такие важные составляющие успешного выступления, как голос и мимика.

Освоение навыков как правильно реагировать на реакцию слушателей, владеть своим телом, важно для успешного выступления и, конечно, приведёт к результату. Итак, давайте рассмотрим как освоить навыки публичных выступлений.

А для того, чтобы уметь и безошибочно применять навыки публичных выступлений, важно практиковаться и ещё раз практиковаться, об этом ещё говорил Наполеон, который считался отличным оратором и ораторская речь которого, заставляла сотни тысяч людей рисковать жизнью, и смогла повести за собой целые народы.

В этом его искусство публичных выступлений.

Страх публичных выступлений

Боязнь публичных выступлений или даже Страх публичных выступлений- это нормальная реакция психики человека на монолог, который нам надо произнести перед, чаще всего, малознакомыми людьми.

Обычно мы общаемся вместе, видим реакцию на свои слова и можем скорректировать сказанное. Однако, при неоднократных тренировках, фобии пропадают. При выступлении у человека возникает ряд новых функций, которых нет при обычном диалоге.

Сначала докладчику надо договорить свою речь до конца, не потеряв внимание и интерес аудитории, донести до слушателей основную мысль и, конечно, получить результат, убедить в своей правоте, привлечь покупателей или партнёров в бизнес.

Ощущение груза ответственности не добавляет оптимизма. Ещё есть ощущение некоторой неуверенности, как слушатели будут воспринимать мою информацию, смогу ли я правильно отреагировать на реакцию аудитории, чтобы получить результат.

И только тренировки, спланированное и тщательно подготовленное сообщение, поможет в преодолении страха публичного выступления и приведёт к результату.

Правила публичного выступления, публичной ораторской речи

Формирование публичного выступления разложим по ступеням (этапы публичного выступления). Соблюдение несложных правил поможет создать вам успешное публичное выступление.

Подготовительная ступень публичной речи

Подготовительная – первая ступень и один из самых важных этапов. Нужно продумать и время, и место общения, определиться с целями общения. Важно идеально владеть сведениями, о которых планируете сообщить публике, не сомневаться в предоставляемой информацией, ориентироваться в своём материале.

Не надо загружать сообщение несколькими аспектами, лучше рассказать подробно о чём-то одном и упомянуть, что есть и ещё важные аспекты данной темы, о которых вы сообщите при следующей встрече или при личном контакте.

Вторая ступень публичной речи

Вторая ступень — это *налаживание связи с аудиторией*. Здесь надо определить настрой слушателей, расположить людей к себе, т.е. здесь и налаживается контакт со слушателями. Не надо торопиться, успокойтесь, выдохните, не суетитесь.

Бесцельные, хаотичные движения отвлекают от выступления. Выходя к слушателям можно улыбнуться, таким образом, вы показываете свой позитивный настрой.

Необходимо окинуть взглядом зал, акцентировать внимание на нескольких людях из зала и во время выступления старайтесь сохранять этот личный контакт.

Этим вы показываете свою заинтересованность в слушателях. Важно, что на вас одето, как держитесь, уверенно и спокойно ли звучит ваш голос.

Одежда должна быть свежей и выглаженной, мятая неопрятная одежда свидетельствует о неуважении к себе и окружающим. Оденьтесь скромно, но со вкусом, элегантно, не нужно много аксессуаров, чтобы слушатели не занимались их разглядыванием.

Не забудьте изучить помещение для выступления заранее, придите туда чуть раньше, когда нет людей и вы сможете представить где лучше встать, освоиться с микрофоном, чтобы не выглядеть смешно, если во время выступления у вас возникнут с ним проблемы, так как за это время вы можете потерять нить сообщения и, ещё хуже, внимание зала.

Центр зала, вот где нужно стремиться расположиться во время доклада, а если это невозможно, сделать своё местоположение центром внимания аудитории с помощью жестов и интонации.

Третья ступень публичной речи

Третья ступень — это *умение сохранить внимание слушателей на основной идее выступления*.

Слова в речи надо произносить чётко и понятно, не надо говорить слишком быстро или, наоборот, растягивать слова.

Надо произнести чётко особенно ударную гласную, что оказывает наибольшее влияние на разборчивость речи. Старайтесь избегать грамматических ошибок, используйте литературный язык, чтобы аудитория не потеряла к вам доверие.

Старайтесь не использовать стандартные фразы и выражения. Хорошо было бы поработать над своим словарным запасом, применяйте больше синонимов в своей речи, и выступление будет более привлекательным и красивым.

Нельзя читать с листа, выучите свой доклад наизусть, старайтесь даже не брать заметки на трибуну.

Четвёртая ступень публичной речи

Четвёртая ступень — это *сохранение внимания людей из аудитории*. Стоит обратить внимание на вербальные и невербальные составляющие общения. Небрежность в жестах недопустима.

Жесты могут быть приглашающими, отрицающими, вопросительными, они могут подчеркнуть нюансы выступления. Двигайте руками выше талии, т.к. жесты ниже свидетельствуют о неуверенности и растерянности.

Используйте обе руки. Старайтесь не скрещивать и не сжимать руки, поза должна быть открытой. Периодически улыбайтесь.

Тише говорите о нежелательных аспектах и громче о положительных. Лучше воспринимаются короткие предложения, в которых чётко излагается основная мысль без витиеватых оборотов.

Использование графики и диаграмм позволяет не загружать свою речь цифрами, которые плохо воспринимаются на слух. Избегайте казаться более осведомленными в обсуждаемом вопросе, чем аудитория, чтобы слушателям не казалось, что они глупее вас.

Будьте доброжелательными, разбавляйте свое выступление яркими сравнениями или жизненными случаями. Меняйте позу при переходе к следующей части выступления.

Пятая ступень публичной речи

Пятая ступень- это *отстаивание своего убеждения*, если у слушателя другое мнение по обсуждаемому вопросу. Услышав возражение, сохраняйте спокойствие, не грубите, лучше улыбнитесь, таким образом, показывая уверенность в том, что вы говорите.

Не отвлекайтесь на споры во время основного доклада, для убеждения в своей правоте у вас будет время после основного выступления. О работе с возражениями мы поговорим в одной из следующих статей.

Шестая ступень публичной речи

Шестая ступень — это *окончание выступления*. Здесь акцент должен быть на дальнейшем продолжении общения, установление более длительных контактов, мотивация на сотрудничество.

В заключении выступления следует чётко и громко повторить основную идею, ради которой и было ваше выступление, обязательно посмотрите в глаза слушателям, показав, что вы удовлетворены общением с ними.

Например, уточните когда будет следующая встреча, на которой вы более подробно остановитесь на тех аспектах, которые в данном докладе были освещены недостаточно.

Теперь остановимся на основных аспектах ораторского искусства, ведь владение ими создаёт неповторимость конкретного выступления.

Последовательность, логичность- важные аспекты каждого сообщения. В начале, говорим о самом главном, второстепенную информацию оставляем на потом, когда внимание аудитории будет уже не таким острым.

Не допускайте повторений, а если они нужны, делайте на них акцент голосом, чтобы слушатели поняли, что они сделаны специально.

Не плохо было бы придумать и использовать интересные, свойственные только вам обороты и жесты, в этом заключается ваша харизма, слушатели больше прислушиваются и доверяют вашей информацией.