

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

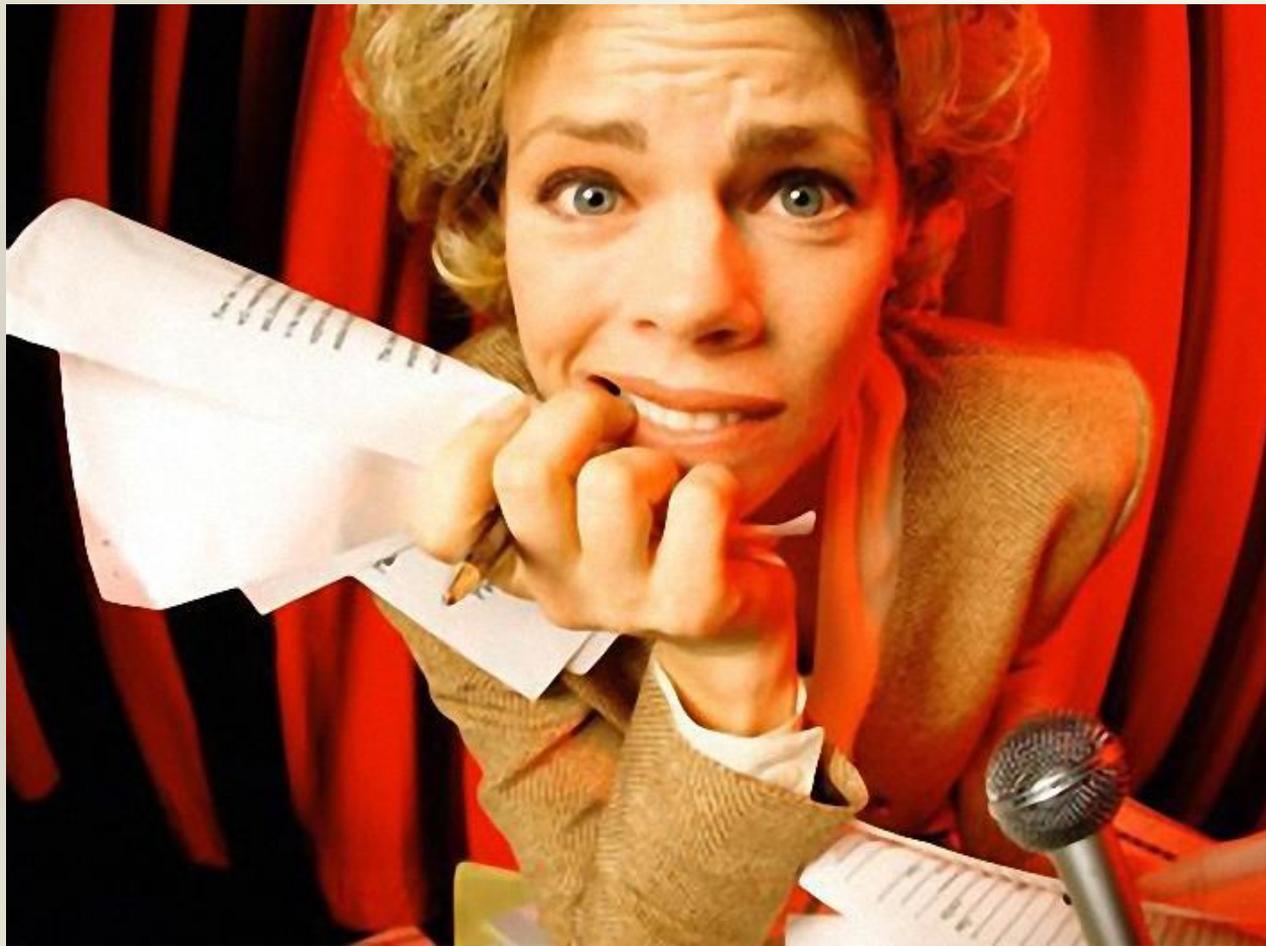
«Чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом, требуется более трех недель».

Марк Твен

Составила Мария Вачева ОЖС, ОСС ЗРС



Вам нужно выступить?!



При подготовке выступления необходимо ответить на восемь главных вопросов:

- 1. Что говорить — информационный аспект сообщения.
- 2. Как говорить — коммуникационный аспект сообщения.
- 3. Кто говорит — жесты, внешний вид выступающего.
- 4. Кому говорит — ориентация на аудиторию.
- 5. Зачем говорить — решение актуальных проблем, ориентация на потребности и интересы аудитории.
- 6. Где говорить — пространство аудитории.
- 7. Когда говорить — учет времени суток, времени года.
- 8. Сколько говорить — учет количества времени.

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ВОЛНЕНИЕ?



- Выделите главную идею вашей речи.
- Сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:
- Для чего оно нужно слушателям?
Что полезного или интересного они узнают для себя?



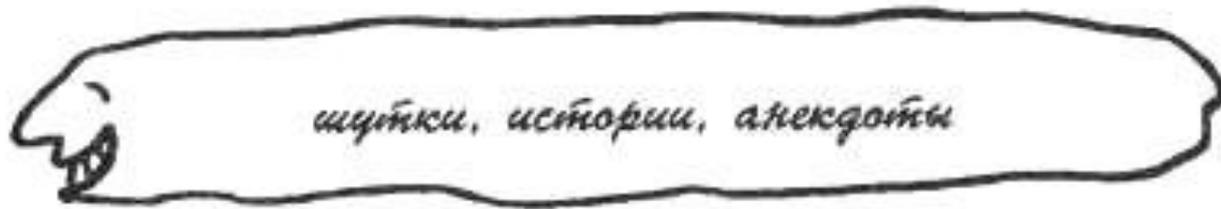
1. ЧТО ГОВОРИТЬ?



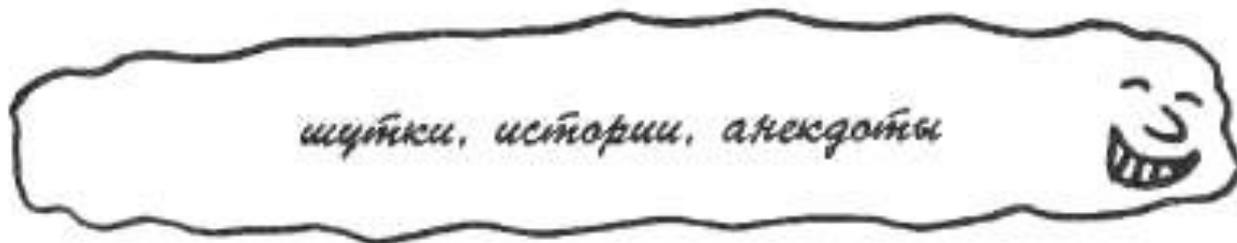
- **Выступление должно включать введение, основную часть и выводы (окончание).**
- Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы».
- Напишите полный текст. Особое внимание уделите его началу и окончанию.

Найдите яркие примеры «из жизни», из истории, литературы, которые используете в процессе выступления.

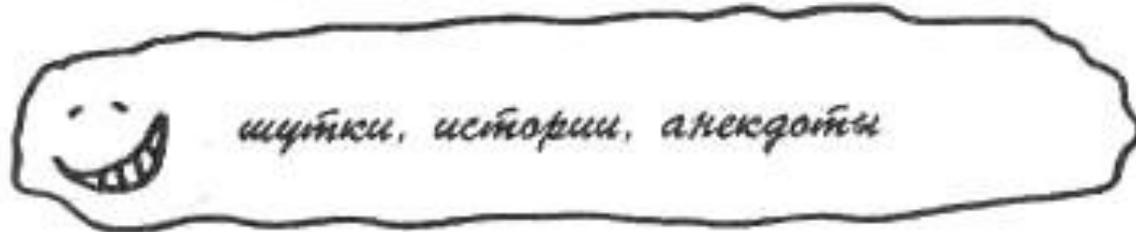




Сказать им, о чем я собираюсь говорить.



Сказать им то, что собирался.



Сказать им, о чем я говорил.



- Когда речь подготовлена, ее основные положения или тезисы лучше записать на небольшие карточки. Расположите их последовательно. Такими карточками очень удобно пользоваться во время выступления.



2. КАК ГОВОРИТЬ?

1. Если мы
демонстрируем
уверенность



2. То аудитория
демонстрирует
свою уверенность
в нас



3. Что повышает
нашу уверенность
в себе



*«Дело не в том, о чем говорят, а
в том, как об этом говорят».*

Квинтилиан



- Произнесите речь несколько раз вслух (лучше перед зеркалом), чтобы привыкнуть к тексту.
- Для шлифовки фраз запишите себя на диктофон или видео-камеру.
- Это снизит ваше волнение, позволит почувствовать себя уверенно, поможет увидеть моменты, на которые необходимо обратить внимание.



3. КТО ГОВОРИТ?

«Мы гораздо полнее и с большей готовностью верим хорошим людям, чем кому-то другому... Личные качества оратора можно, назвать едва ли не самым эффективным средством убеждения, которым он владеет». Аристотель



Ваша мимика и жесты дают человеку куда больше впечатлений, чем все, что вы произносите.

Три правила жестикулирования:

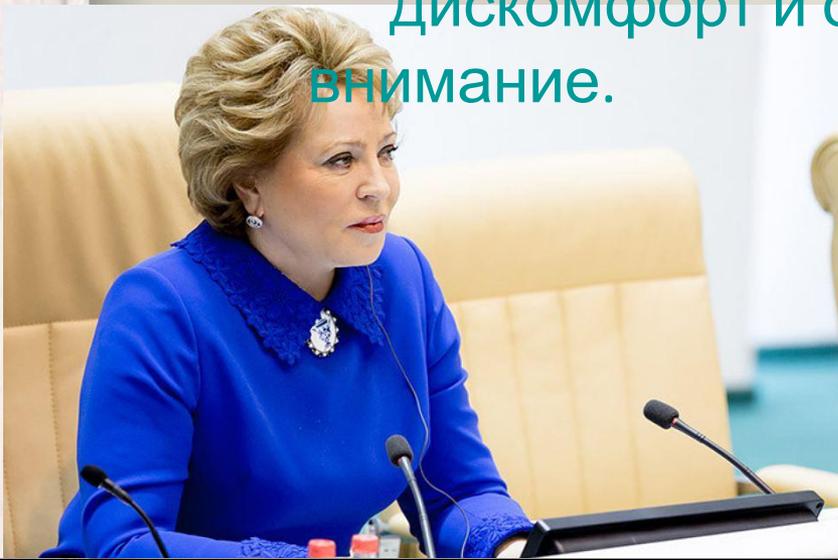
- ❖ первое — не кладите руки в карманы;
- ❖ второе — не прячьте их за спину;
- ❖ третье — не занимайте их посторонними предметами.

Руки — это помощники, которые всегда должны быть свободными и готовыми объединиться в единое целое с вашими мыслями.



ВНЕШНИЙ ВИД ВЫСТУПАЮЩЕГО

- Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством. У вас ни разу не должно возникнуть мысли: «Как оно на мне сидит?».
- Лучше не пользуйтесь новыми вещами, которые одеваете впервые. Одежда и обувь не должны доставлять вам внутренний дискомфорт и отвлекать ваше внимание.



- Если оратор — женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой.
- Обувь лучше всего темных цветов или бежевого тона.
- «Когда женщина выпрямляет спину и расправляет плечи — у неё появляется грудь».



- Помните, что если в вашем внешнем виде будет какая-то бросающаяся в глаза деталь: (яркая брошь, крикливый галстук кислотных цветов, оригинальный фасон костюма с капризными узорами), то она будет отвлекать внимание от содержания ваших слов. Публика запомнит именно ее и не обратит внимание на то, что вы говорили.



4. КОМУ ГОВОРИТ?

- Желательно узнать заранее, перед кем вам придется выступать: численность аудитории, ее интересы.
- Нужно находиться на одном культурном уровне с аудиторией, общаться на ее языке, только в этом случае можно рассчитывать на установление психологического контакта между выступающим и слушателями.



- Правило семи секунд.

Психологами подсчитано, что первое впечатление формируется всего лишь за первые семь секунд появления человека перед людьми, а далее только закрепляется.

Когда начинаются эти семь секунд?

Когда оратор появляется в поле внимания публики, а не когда начинает говорить!

Когда вы встаете со своего места в зале и начинаете идти на сцену — семь секунд уже начались.



- НЕ СУЕТИТЕСЬ. Когда вы заходите в аудиторию, двигайтесь уверенно, не семените.
- ПАУЗА. Когда вы заняли место для выступления, не спешите сразу же начинать говорить. Используйте паузу, чтобы подготовить себя психологически и настроить аудиторию на общение с вами.
- КОНТАКТ С ЗАЛОМ. Внимательно осмотрите зал. Остановитесь взглядом на нескольких из присутствующих, которые станут зрительными точками опоры, маяками в вашем выступлении.



5. ЗАЧЕМ ГОВОРИТ?

Насколько тема будет для них актуальна? Ответит ли ваше выступление на наболевший вопрос или просто обозначит её?



6. ГДЕ ГОВОРИТ?

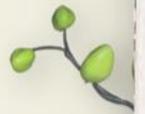
Занимаем центральное место.

Ошибкой будет начинать говорить где-нибудь сбоку, не в центре сцены.

Часто так бывает, когда выступление короткое.

Что он транслирует в зал в этом случае?

Он делает аудитории такое невербальное сообщение — извините, я тут с краю постою, я, простите, ненадолго, я вообще случайно тут зашел, ничего, что я вас отвлекаю...?



7. Когда говорит — учет времени суток, времени года.

8. Сколько говорит — учет количества времени.

Не старайтесь «затолкнуть» в вашего слушателя весь объем подготовленной информации, как бы интересен он не был. Это может вызвать «рвоту».

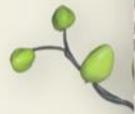
Человек способен слушать внимательно 45 мин. С каждой последующей минутой концентрация его внимания стремительно падает.



Страх публичного выступления:



Причины волнения	Рекомендации по преодолению волнения
<p>1. Боязнь незнакомой аудитории</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Несколько раз произнесите вслух фразу: «Я хорошо знаю материал, меня будут хорошо слушать». После этого выходите выступать. • Говорите громче обычного или громче, чем намеревались. • Энергично произносите заготовленные заранее фразы, сделайте небольшую зарядку. • Найдите знакомые или просто симпатичные лица и обращайтесь в начале выступления только к ним, они Вас поддержат
<p>2. Ощущение неподготовленности</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Воспользуйтесь резервным материалом. • Опустите то, что хуже знаете. • Сосредоточьтесь на том, что знаете достаточно твердо
<p>3. Творческое волнение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сумею ли хорошо выступить? • Поймут ли? • Как выступить наилучшим образом? 	<ul style="list-style-type: none"> • Подобная взволнованность, придающая выступлению искренность и естественность, полезна





Настройте себя так, будто вы в первую очередь сами себе хотите рассказать что-то интересное, одновременно ознакомив с ним и всех присутствующих.

Не ошибается тот, кто ничего не делает. Пробуя мы приобретаем опыт и развиваем умения!
ДЕРЗАЙТЕ!



Никто не знает, каковы его силы,



пока их не использует

