



Психология выступления

Моложавенко В.Л.
Д.п.н., профессор



- * Мысль есть главная способность человека.
- * Выразать ее – одна из главных его потребностей.
Распространять ее – самая дорогая его свобода».

Автор этого замечательного изречения – Пьер Буаст (1765–1824), французский лексикограф, моралист и философ.

- * Абсолютное большинство деловых людей мечтают о том, чтобы говорить ясно и убедительно. Многие уверены, что они хорошо говорят, но удивляются, почему их плохо слушают.
- * Как привлечь внимание аудитории и как его удерживать?

С чего начать выступление

С чего начать публичное выступление?

С внешнего вида, конечно.

Одежда должна быть удобной и респектабельной.

Успех вашего публичного выступления во многом зависит от того, как вы выйдете к аудитории.

Хорошо известно, что первое впечатление формируется в течение тридцати секунд.

Изменить его позже – много сложнее, чем сразу произвести благоприятное впечатление.

ИМИДЖ

- Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством.
- В одежде должно присутствовать **только три цвета**
- Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите.
- В официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости не узкую рубашку и элегантный выразительный галстук.
- Контрастные цвета, хороший костюм помогут сформировать положительное отношение к вам и поспособствуют успеху публичного выступления.

Оратор мужчина

- Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным.
- Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани, темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком. Длина галстука должны быть такой, чтобы ее конец едва прикрывал пряжку на поясном ремне.
- Если ваш пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три - только среднюю. Если нет очень большой необходимости, не стоит одевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также не нужны.

Оратор женщина

- * Если оратор - женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав.
- * Длина юбки - средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой.
- * Относительно цветов, должен идти женщине (ИСКЛЮЧАЯ ЯРКИЕ ЦВЕТА).
- * Женщины должны избегать ярких массивных украшений.
- * Обувь В ТОН платья или юбки
- * Чулки В ТОН обувью цвета.
- * Очки должны иметь простой дизайн и оправу под цвет волос.

- ✓ Не начинайте говорить сразу же после того, как вас представили вашей аудитории.
- ✓ Сделайте паузу, посмотрите три-четыре секунды на тех людей, которые пришли вас послушать, чтобы установить с ними первичный зрительный контакт.
- ✓ **В начале публичного выступления не говорите быстро.**

- ✓ Не начинайте говорить сразу же после того, как вас представили вашей аудитории.
- ✓ Сделайте паузу, посмотрите три-четыре секунды на тех людей, которые пришли вас послушать, чтобы установить с ними первичный зрительный контакт.
- ✓ **В начале публичного выступления не говорите быстро.**

Начинайте медленно и четко

- ✓ Не обязательно начинать с шутки: это под силу лишь опытному оратору.
- ✓ Никогда не извиняйтесь за свой доклад.
- ✓ Нельзя придумать ничего более нелепого, чем высказывание: «Я не знаю, почему меня пригласили выступить...» – оно характеризует лектора как непрофессионала.

Начинающие ораторы часто пренебрегают голосовыми характеристиками:

тембром, громкостью, не знают, как управлять своими резонаторами.

Сведущие мастера публичных выступлений не только знают все о своем голосе, но неустанно его совершенствуют.

РАБОТА С ГОЛОСОМ

- * Мало кто знает один из секретов актерского мастерства:
- * даже актеры с огромнейшим стажем работы в театре занимаются голосом ежедневно.
- * Магию и привлекательность голоса сложно переоценить.
- * Начинающие ораторы часто пренебрегают голосовыми характеристиками: тембром, громкостью, не знают, как управлять своими резонаторами.
- * **Сведущие мастера публичных выступлений не только знают все о своем голосе, но неустанно его совершенствуют.**
- * Мало кто знает один из секретов актерского мастерства: даже актеры с огромнейшим стажем работы в театре занимаются голосом ежедневно.

Возможно, вы довольны своим голосом,
но следует помнить,
что человек **слышит свой голос иначе**, чем
слышат его другие;

звук проходит и через воздушные каналы,
соединяющие наши рот и уши.

Ваш голос может стать мощным и
эффективным инструментом воздействия и
передачи информации, а может оказаться
инструментом пытки для слушателя, если
сделать его монотонным и неприятным для
слуха.



Можно без преувеличения сказать, что голос человека – это место, где встречаются его сознательное (содержание речи) и бессознательное (характеристики голоса). Для слушателя порой важно не столько то, что мы говорим, сколько то, **как мы это делаем.**

Приемы управления вниманием при публичном выступлении

Важным способом фокусировки внимания является прием установления «зрительного контакта».

- ✓ Очень многие пользуются этим приемом, зная его эффективность: они обводят аудиторию взглядом, смотрят пристально на кого-нибудь одного или фиксируют взглядом нескольких человек в аудитории.
- ✓ Установление зрительного контакта широко используется в любом общении (не только в массовом, но и в межличностном, деловом).
- ✓ Пристально глядя на человека, вы привлекаете его внимание. Постоянно уходя от чьего-то взгляда, вы показываете, что не желаете общаться.
- ✓ Зрительный контакт используется не только для привлечения внимания при публичном выступлении, но и для того, чтобы удерживать аудиторию

- 
- ✓ Прием «повышение голоса»:
 - ✓ простейшее средство привлечения внимания.
 - ✓ Речь, конечно, не идет о повышении голоса до крика.
 - ✓ Это недопустимо не только по морально-этическим, но и тактическим соображениям.
 - ✓ Крик любого человека – явный признак его слабости и бессилия.
 - ✓ Нельзя не признать, что некоторое повышение голоса, особенно в начале фразы, не только привлекает внимание, но и оказывает дополнительное воздействие на партнера



Прием «четкость».

- ✓ Он заключается в том, что ваша речь должна быть четкой, ясной, логичной и понятной.
- ✓ Монотонность и «бормотание» следует исключить. Вести себя следует естественно, не держаться всё время руками за стол или кафедру.
- ✓ Избегать покашливания, манерности.
- ✓ Улыбаться в меру.
- ✓ При публичном выступлении однозначно стоит исключить из речи слова-паразиты или характерные словесные ⁶шаблонные обороты

Прием «акцентировки»

- ✓ Он используется в тех случаях, когда необходимо обратить особое внимание слушателей на самые важные моменты в сообщении.
- ✓ Данный прием можно реализовать с помощью прямой и косвенной акцентировки.
- ✓ Прямая акцентировка достигается за счет употребления таких фраз, как: «прошу обратить внимание», «важно отметить, что...», «необходимо подчеркнуть, что...» .

Косвенная акцентировка

- * происходит, если места, к которым нужно привлечь внимание, выделяются из общего строя общения так, чтобы контрастировать с окружающим фоном и автоматически привлекать внимание. Это может быть более длинная пауза, выразительный взгляд в зал, какой-то особый жест или повышение/понижение интонации

Прием «навязывание ритма»

Согласно психологическим исследованиям, слушатели устают примерно через 20 минут после начала выступления.

Кроме того, внимание человека постоянно колеблется. Если специально не прилагать усилий к тому, чтобы все время держать на плаву внимание аудитории во время своего публичного выступления, то оно неотвратимо будет «уходить» или переключаться на что-то другое.

Ваша речь не должна быть монотонной и однообразной. Иначе даже заинтересованный слушатель будет с трудом удерживать внимание, его будет клонить в сон. свою последовательность переключения внимания, не дает им возможности расслабиться и что-то пропустить

прием «навязывания ритма»

Постоянное изменение характеристик голоса и речи – наиболее простой способ задать нужный ритм публичного выступления.

Говоря то громче, то тише, то быстрее, то медленнее, то скороговоркой, то нейтрально, собеседник как бы навязывает слушателям темп речи

Прием «своевременного
использования пауз»:
выделяет мысль и позволяет оценить
важность сказанного.

- 
- ✓ Пауза дает возможность слушателю подготовиться к восприятию и позволяет говорящему собраться с мыслям
 - ✓ Для усиления значимого смысла
 - ✓ Вместо знаков препинания, когда паузы используются для структурирования речи и увеличения степени ее понятности
 - ✓ При смене темы: пауза разделяет доклад, не позволяет смешивать различные его этапы



Прием «переформулировки»: уже
высказанная ранее мысль произносится по-
новому, иными словами и выражениями.

Это целесообразно, когда речь идет о
сложных или очень значимых для аудитории
вопросах

Прием «гиперболы»: чтобы заострить внимание слушателей, можно прибегнуть к преувеличению, но потом следует четко изложить свою позицию по затронутой проблеме.

Для иллюстрации возьмем доклад Остапа Бендера о Нью-Васюках, где он для привлечения внимания жителей Васюков живописно развернул возможную будущность Мирового Шахматного Центра.

Остап Бендер не просто **преувеличил, он даже раздул до вселенских масштабов перспективу развития маленьких Васюков – и поставил на этом многоточие.**

Прием «гиперболы»:

- * Чтобы не оказаться в роли мошенника, берущего пример со знаменитого персонажа Ильфа и Петрова, необходимо после использования приема «гипербола» обязательно сказать, что вы имеете иную или несколько отличную точку зрения от той, что была высказана вами ранее.
- * То есть сделать то, чего не сделал «Товарищ Бендер» – поставить слушающих и верящих вам людей в известность о сделанном вами преувеличении



Прием «три раза»

Психология восприятия и запоминания такова, что одну, самую важную мысль следует повторить три раза в разных местах публичного выступления.

Например, информацию о месте или времени проведения какого-либо мероприятия, номер телефона или название бренда.

Хорошая концовка не менее важна

Высказывание: «Мое время истекло, поэтому я должен закончить» – вызывает у слушателей недоумение и чувство досады. Благоприятнее завершить благодарностью и предоставлением возможности задать вопросы.

Самый надежный способ привлечь и удерживать внимание человека, а также усилить воздействие на слушателей – говорить с ними о том, что их волнует.

Однако нельзя не учитывать и то, как вы говорите, как вы владеете магией голоса.

Каждому под силу сделать свою речь выразительной, чувственной, эмоциональной, личностной и небезразличной!