

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ

«Публичное выступление. Секреты успешной презентации педагогического опыта»

14 сентября 2017 года

**«Особенности
психологической подготовки
к публичному выступлению»**

*Т.В. Парёха,
заведующий сектором ГЦРДО, методист*

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ



Родиной науки публичного выступления является **Древняя Греция**.

Говорить интересно, красиво, убедительно и доходчиво было привилегией немногих и считалось истинно харизматическим умением личности ораторствующего.

ОРАТОРСТВО

высоко ценится в профессиональной среде



От грамотного устного доклада, презентаций своих идей и профессионального опыта, грамотных ответов зависит авторитет и статус сотрудника в будущем, его должностное место в организации.

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

ТРЕХЧАСТНАЯ КОМПОЗИЦИЯ

- **ВСТУПЛЕНИЕ** (заинтересовать аудиторию)
- **ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ** (информировать, убедить)
- **ЗАКЛЮЧЕНИЕ** (побудить к действию)



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

— это ситуация стрессовая



- А вдруг я что-то забуду?
- Растеряюсь и не смогу справиться со своими эмоциями?
- А если я не сумею ответить на вопросы?
- Вдруг моя речь будет неинтересна аудитории?

СТРАХ

перед публичными выступлениями –
одна из самых распространённых фобий на Земном шаре



Зачастую **страх, скованность, растерянность, смущение** буквально парализуют оратора и мешая эффективному взаимодействию с аудиторией!

ТЕСТ

«Ваш стиль публичных выступлений»

- В. В. Бондаренко, С. Д. Резник, С. Н. Соколов. «Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации: практикум», 2-е изд., дополненное, 2008.

ТЕСТ

«Ваш стиль публичных выступлений»

от 11 до 19 баллов – «БЕЗЛИЧНЫЙ СТИЛЬ»



В достижении своих целей Вы умеете проявлять изрядное терпение. Знаете, как добиться желаемого, не торопя ни людей, ни события.

Выступая на собраниях, совещаниях Вы досконально описываете все. Из-за этого есть вероятность быстро потерять связь с аудиторией, так как излишняя детализация вызывает утомление слушателей.

Во время выступления не бойтесь вопросов аудитории, будьте уверены в себе, и у Вас все получится.

ТЕСТ

«Ваш стиль публичных выступлений»

от 20 до 29 баллов – «МИРОТВОРЧЕСКИЙ СТИЛЬ»



У Вас хорошие отношения с окружающими.

Вы умеете настроиться на чужую волну, найти общие интересы с любой аудиторией. Это как оратора заметно выделяет Вас из общей массы. Но излишняя скромность и некая неуверенность мешает Вам порой добиться желаемых результатов.

Проявляйте большую настойчивость. Это только вызовет к Вам уважение.

ТЕСТ

«Ваш стиль публичных выступлений»

от 39 до 44 баллов – «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СТИЛЬ»



Вы чувствуете себя хозяином ситуации, выступая на любых совещаниях, собраниях, конференциях. Вы уверены в своей способности добиваться успеха.

Когда Вы чего-то хотите, то умеете твердо и недвусмысленно выражать свое желание. В силу своей самоуверенности Вы иногда не склонны прислушиваться к чужому мнению и считаться с настроением других людей.

Пытайтесь относиться терпимее к другим людям, учитывайте мнение окружающих.

ТЕСТ

«Ваш стиль публичных выступлений»

от 30 до 38 баллов – «СТИЛЬ КОММИВОЯЖЕРА»



Вы умеете убедительно излагать свою точку зрения. Вы добиваетесь своего, хотя многие думают, что интересная идея принадлежит им.

Выступая публично, Вы предварительно обдумываете свою речь, форс-мажорные ситуации вам не страшны.

Стабильность, характеризующая Вас как оратора, удостоивает уважение окружающих.

ЧУВСТВО АУДИТОРИИ

это качество, которое непременно
должен развивать в себе каждый выступающий



Для этого нужно собирать сведения об **аудитории** предстоящего выступления, учитывать такие стороны аудитории, как ее однородность или неоднородность, специальность, **образовательный уровень**, примерный **круг интересов**, ее знакомство с проблематикой выступления, демографические и **возрастные особенности**.

ПРИМЕРЫ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Фрагменты из фильма «У зеркала два лица»



НЕУДАЧНОЕ



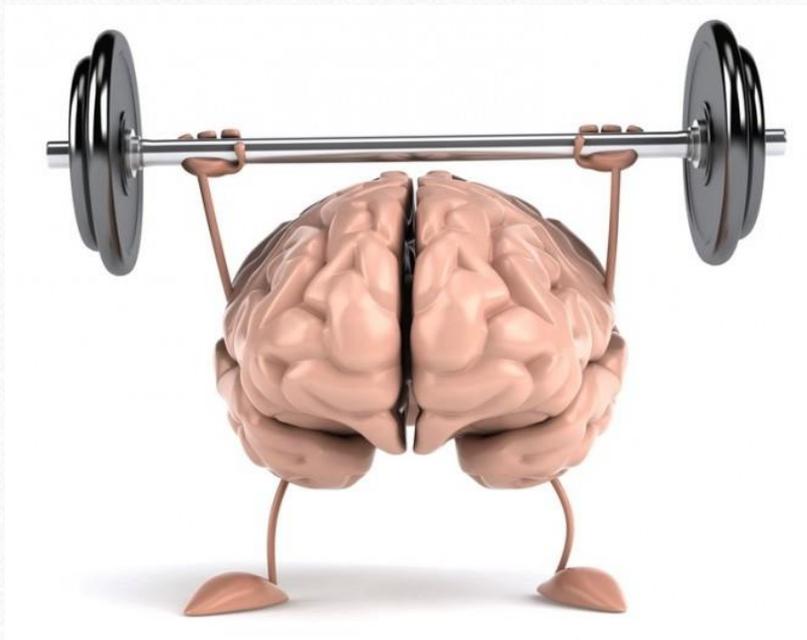
УСПЕШНОЕ



ИДЕАЛЬНОЕ

Связь тела и психики неразрывна

человеческий организм представляет собой совершенную систему, в которой психические процессы связаны, с физическими



Мозг может реагировать на то, что происходит в теле.

Для того, чтобы тело вас слушалось не только в спокойной обстановке, но и в стрессовой ситуации, необходимо **развить мышечную память**, необходимо научиться, безошибочно **осознавать места напряжения**, т.е. воспитать «мышечного контролёра».

НЕВЕРБАЛЬНОЕ общение с аудиторией

- зрительный контакт
- мимика
- жесты
- поза
- дистанция
- месторасположение



- внешний вид
- тембр голоса
- интонации
- темп речи
- паузы
- частота дыхания

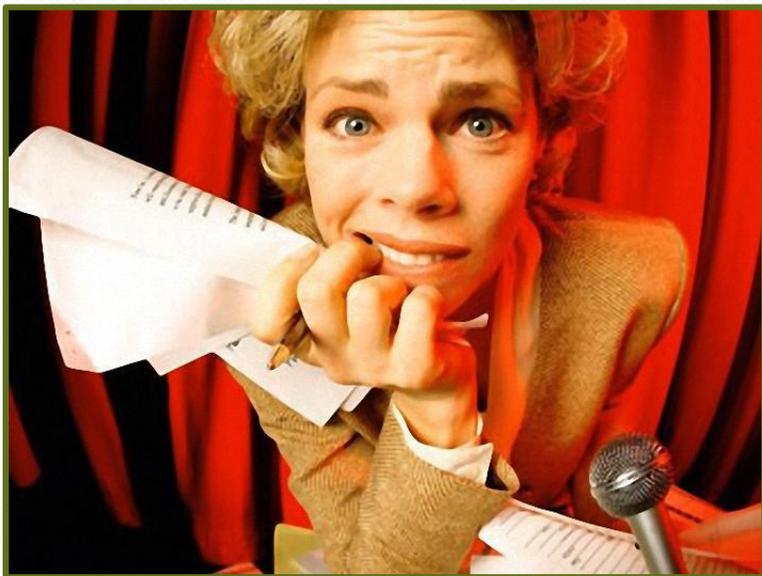
Карикатура

Херлуфа Бидструпа

«Оратор»



ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ публичного выступления



Публичное выступление несомненно начинается с ПОДГОТОВКИ.

Удачным выступление бывает тогда, когда оно хорошо продумано и подготовлено.

На 1 минуту выступления затрачивается как минимум 20-25 минут подготовки.

СПОСОБЫ

снятия напряжения перед выступлением

- Представить самый худший вариант развития событий
- Если присутствуют компетентные, важные для Вас слушатели, представьте их в **смешном виде**
- Выполнить некоторые **физические упражнения** (махи руками, приседания, глубокие вдохи и выдохи), сместить энергию переживаний в физическую энергию
- Применить элементы **аутогенной тренировки**

РАЗМИНКА

- **Лицо:** успокаивающий массаж висков и стимуляция щёк
- **Рот:** вообразите, что медленно жуёте огромную, жёсткую ириску (тренировка челюсти).
- **Руки:** встряхивайте ими, начиная от запястья. Чем быстрее вы трясёте, тем лучше.
- **Дыхание:** должно идти как бы из живота, а не из верхней части лёгких. Замедлите его, сделайте спокойным, равномерным, глубоким.
- **Голос:** есть упражнение, которое за 30 секунд помогает разогреть голосовые связки.

Говорит о том, что вы успешны...



- Прямая спина
- Расправленные плечи
- Опора на обе ноги (иначе происходит зажим диафрагмы и Вам может не хватить воздуха для выступления).
- Подбородок параллельно полу

ПРАВИЛА

установления раппорта:



Привлечь к себе внимание
аудитории
(репликой или ожиданием тишины)

ПРАВИЛА

установления раппорта:

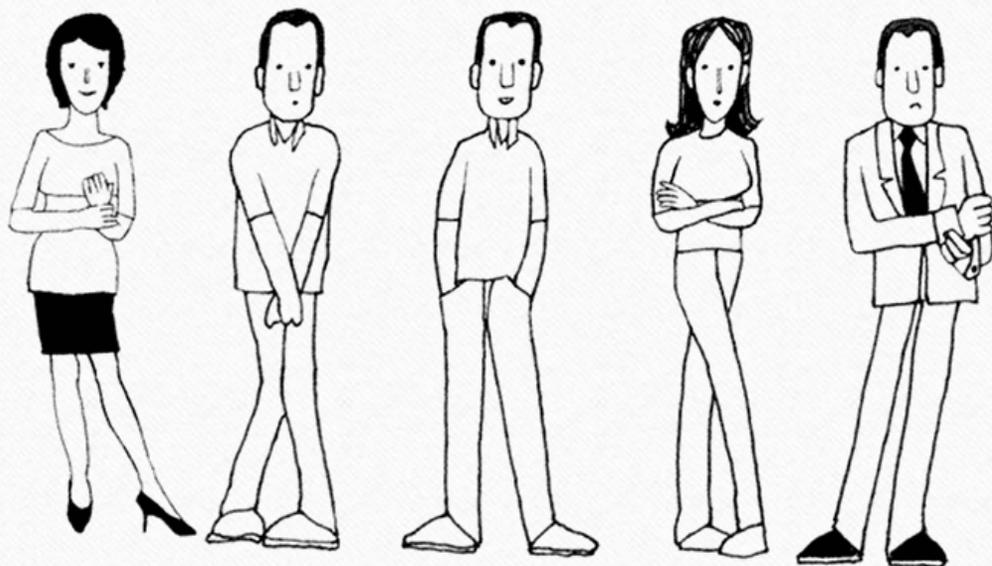


Установить зрительный контакт

Если контакт установлен с какой-то частью зала, по закону эмоционального заражения он впоследствии охватывает всех.

ПРАВИЛА

установления раппорта:



Не вертеть в руках ручку или
иной предмет

Не раскачиваться и не
скрещивать ноги

Не бегать хаотично взад-вперед

РАБОТА

над публичной речью

Фрагмент из телевизионного шоу Натальи Грейс



ТРЕНИНГ

КАК ЛУЧШЕ закончить выступление

- Заключение должно быть **связано с главной идеей** выступления, быть **мажорным и оптимистичным** по духу, вызвать положительные эмоции и поднять общее настроение.
- Подытожить сказанное, **замкнуть «логическую цепочку»**.
- **Пошутить** по теме (если это уместно для конкретной аудитории).
- Сказать **комплимент аудитории**, отметить их «подключение» к проблематике.
- Раздать **что-нибудь на память** о выступлении.

**О ЧЕЛОВЕКЕ СУДЯТ НА ОСНОВАНИИ ТОГО,
что он делает, как он выглядит, что он говорит и как он это говорит.**



Если человек хочет изменить что-то в этом мире, **обучение ораторскому искусству** должно стать неотъемлемой частью его жизни (на какое-то время), ибо это искусство **является важным шагом на пути воплощения мысли в реальность.**

ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ



– это отличный способ показать себя и свою работу, а также сделать уверенный шаг вверх по карьерной лестнице!

Информационные источники:

- Бондаренко В.В. , Резник С.Д. , Соколов С.Н. . «Персональный менеджмент. Тесты и конкретные ситуации: практикум», 2-е изд., дополненное, 2008.
- Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007
- Голованова И.И. Методика публичного выступления: Учебное пособие. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009.
- Халин С.М. Методика публичного выступления: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. Тюмень: Тюменский гос.ун-т, 2006.

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ

«Публичное выступление. Секреты успешной презентации педагогического опыта»

14 сентября 2017 года