**Тренинговое занятие**

 **"Техника публичного выступления"**

**Подготовила Красильникова С.Ю.,**

**директор МБОУ ВСОШ№9 им.В.И.Сагайды**

Цели:

* развитие умений и навыков, способствующих эффективному выступлению на публике;
* формирование навыков конструктивного общения;
* развитие самопознания.

Форма проведения: тренинговое занятие

Участники: педагоги.

Материалы: бланки для ответов на тесты, ручки, памятки.

Этапы занятия:

1. Введение в тему через ассоциации на понятие “публичное выступление”.
2. Основная часть.
2.1. Способы невербального общения.
2.2. Психологические законы публичного выступления.
2.3. Эффективные стили публичного выступления.
3. Заключение. Рефлексия.

Ход занятия.

**1. Введение в тему через ассоциации на понятие “публичное выступление”.**

 Добрый день, уважаемые коллеги! Сегодня Вашему вниманию предлагаем тренинговое занятие “Техника публичного выступления”. Наша цель: познакомиться с основными законами публичного выступления, научиться общаться с аудиторией**,** для того, чтобы не испытывать знакомой многим дрожи в коленях.

Вопрос: Насколько часто Вам приходится выступать, произносить речи? (заслушиваются ответы). Можно сделать вывод, что предлагаемая тема будет для вас полезной и интересной.По данным социологического исследования 52% населения России страдают от затруднения в общении.Таким образом, публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого - убедить слушателей в правильности тех или иных положений. А хороший оратор**–**человек, который умеет говорить публично, владеет точной, яркой, выразительной речью, может убедить, увлечь слушателей. Предлагаем Вам провести самодиагностику, используя тест «Оратор ли Вы?

**2. Основная часть.**

**2.1. Способы невербального общения.**

Рассмотрим внешние проявления при выступлении. И вот для чего. Ученые, которые занимались исследованием техники публичных выступлений, пришли к выводу: что если весь объем информации, который мы получаем в процессе общения принять за 100%, то на информацию, передаваемую вербальным способом, т.е. с помощью слов, приходится лишь 7%. А остальные 93% приходятся на невербальные способы общения.

**2.2. Публичное выступление начинается с подготовки.**Перед выступлением важно настроиться, побороть волнение, которое мешает сосредоточиться. Немногие могут справиться с этим. Можно посоветовать незамысловатые способы снятия напряжения перед выступлением:

* Представить самый худший вариант развития событий: выступление не удалось… Что изменится в жизни? Так ли уж это страшно?
* Если присутствуют компетентные, важные для Вас слушатели, представьте их в смешном виде (в шапочках, блестящих париках, клоунских нарядах).
* Некоторые физические упражнения (махи руками, приседания, глубокие вдохи и выдохи) также помогут энергию переживаний переместить в физическую энергию.
* Некоторым помогает легкая медитация «Я – молодец!», «У меня всё получится!»

**Следующий этап – разминка**. Спортсмен перед выступлением долго и тщательно разминается, чтобы показать хороший результат. Мы тратим много времени на подготовку, а про разминку и вовсе забываем. Тем не менее, это необходимо, чтобы не производить впечатление усталого человека, не поправлять одежду и не прочищать горло на глазах у изумлённой публики. Предлагаем Вам один из вариантов разминки перед выступлением:

* **Лицо:** начните с успокаивающего массажа висков и стимуляции щёк
* **Рот:** Вообразите, что вы медленно жуёте огромную, жёсткую ириску для того, чтобы потренировать вашу челюсть. Теперь представьте, что на зубах остались небольшие липкие кусочки, которые вам нужно убрать с помощью языка.
* **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: Прямая спина.Расправленные плечи.Опора на обе ноги (иначе происходит зажим диафрагмы и Вам может не хватить воздуха для выступления).Подбородок параллельно полу.Всё это говорит о том, что вы успешны!

То, что мы сейчас проделали, в психологии называется “Ситуацией успеха”.

**Следующей задачей является установление контакта с аудиторией.**

В психологии установление такого контакта называется раппортом (термин из классического гипноза, обозначающий связь гипнотизёра и гипнотизируемого). Психологический смысл раппорта заключается в следующем: представьте, что по трассе на большой скорости навстречу друг другу мчатся два автомобиля.

Вопрос: что необходимо сделать водителям этих машин в обязательном порядке, чтобы иметь возможность пообщаться? (Ответ: остановиться и повернуть голову по направлению друг к другу).

То же самое должен сделать каждый из нас по отношению к своему потенциальному собеседнику. Задача раппорта – остановить внимание партнёра по общению на нас.

 **Правила установления раппорта:**

* Привлечь к себе внимание аудитории (репликой или ожиданием тишины).
* Установить зрительный контакт (не смотрите только на одного человека, даже если он – главная персона среди собравшихся, не “блуждайте” взглядом поверх голов, т.к. бегающий взгляд – признак обмана).
* Не скрещивайте руки на груди, внизу живота или за спиной, не держите их в карманах (эти позы говорят о том, что вы что-то скрываете).
* Не вертите в руках ручку (отвлекает от того, что Вы говорите).
* Не раскачивайтесь и не скрещивайте ноги.

**Начало должно быть уверенным.**

**С чего начать?** С первых секунд выступающий должен привлечь к себе внимание, создать интерес, интригу. Примерами хорошего выступления могут служить:

* Комплимент аудитории.
* Интрига вопросом к аудитории.
* Погружение в ситуацию: «Представьте себе, что мы сейчас находимся…»
* Связь с фактами сегодняшнего дня.
* Практическое действие, иллюстрирующее тему сообщения.
* Аудио-визуальное вступление (музыкальный фрагмент, видеоряд).Избегайте этих «стратегий»:
* оправдывающаяся: «Надеюсь, это покажется вам интересным»
* извиняющаяся: «Уважаемые. Я очень хорошо знаю, что вы все устали и хотите домой. Я вас не задержу»
* расплывчатая: «Давайте рассмотрим сегодня этот вопрос, потому что такие проблемы надо решать»
* Не выходите на публику с руками за спиной, не становитесь в позу Наполеона (скрещенные руки на груди) или «позу футболиста» (руки скрещены ниже пояса); руки не должны быть и в карманах.
* **В ходе выступления:**
* Находиться перед слушателями в «открытой» позе. При жестикуляции держать ладони рук вверх.
* Взглядом обводить аудиторию. Самые важные моменты проговорить самому важному человеку в аудитории.
* Сопровождать свои слова жестикуляцией.
* Использовать указку.
* Двигаться.
* Предвидеть вопросы, возражения. Подготовить аргументы.
* Эффектно закончить выступление.
* **Как лучше закончить выступление?**
* Подытожить сказанное.
* Произнести фразу, с которой начиналось выступление.
* Пошутить по теме.
* Сказать комплимент аудитории.
* Раздать что-нибудь на память о выступлении.

**Не бывает неудач! Есть только опыт.**

**Не забывайте вкладывать душу в своё выступление!**

 **Таким образом, успешное публичное выступление складывается:**

* Начинать с подготовки: репетировать перед зеркалом, не менять в последний момент свои планы.
* Необходимо размяться.
* Создавать самому себе «ситуацию успеха».
* Установить зрительный контакт с аудиторией.
* Помнить, что «хорошо» может быть лучше, чем «безупречно»
* Не забывать вкладывать душу в своё выступление.

**2.3. Эффективные стили публичного выступления.**

Для начала предлагаем Вам самодиагностику.А теперь рассмотрим наиболее эффективные стили публичного выступления.

**Артист.**Это яркий, запоминающийся стиль, хорошо позволяет поддерживать внимание и мотивированность зала. Но при этом требует от оратора определённого артистизма, харизмы и чувства баланса – иначе легко скатиться к «Клоуну». Несколько драматичен и наигран. Предполагает использование метафор и демонстрацию себя. Жесты обычно широкие, энергичные. Голос разнообразный. Маркирование больше на себя и зал. Позиция сверху.

Хороший пример – Владимир Жириновский при выступлении, например, в Думе Жириновский, кстати, очень техничен в этом плане – отлично поставленные жесты, грамотное маркирование, метафоры, вторые смыслы.

 **(Слайд 18). Специалист.**Стиль сухой, отстранённый, слегка дигитальный. Уверенность в себе, профессионализм, хорошее знание темы. Позиция сверху, жестов мало, голос относительно монотонный. Маркирование обычно жестами и больше на информацию. Любимый стиль всяких представителей банков, инженеров и компьютерщиков. Пример: Виктор Геращенко.

**Как подобрать свой стиль?**

Для начала сделайте растяжку - выберите несколько стилей, сильно отличающихся друг от друга, например «Вождь», «Специалист», «Свой парень» или «Стерва», «Проповедник», «Милашка», - и сделайте одно и то же выступление в разных стилях. Если не совсем понятно, что это за стиль – поищите ораторов, которые, на ваш взгляд, выступают в этом стиле и посмотрите несколько их выступлений.

Потом попытайтесь сделать стиль под себя, например «Аристократ» с добавлением «Артиста» и «Стервы».

Для оценки можно записать себя на видеокамеру, но лучше, если вы выступите перед аудиторией, хотя бы и не большой, которая сможет дать грамотную обратную связь.

Таким образом, чтобы найти свой неповторимый стиль, быть хорошим оратором нужно долго трудиться! Подтверждением тому, служит рассказ об ораторе Древней Греции Демосфене.

**Таким образом: “Успех – это 10% везения + 90% потения”. Так вот желаем Вам 100% успеха.**

**3. Заключение. Рефлексия.**Предлагаем Вам написать синквейн на тему «Публичное выступление». Приветствуются групповые и индивидуальные работы.

Правила написания синквейна:

* Первая строка – одно слово существительное. Это и есть тема.
* Вторая строка – два прилагательных, раскрывающих тему синквейна.
* Третья строка – три глагола, описывающих действия.
* Четвертая строка – фраза – афоризм, выражающий отношение к теме.
* Пятая строка – слово-ассоциация, синоним, как новая интерпретация темы.