

Министерство образования Тульской области  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТУЛЬСКОЙ  
ОБЛАСТИ  
«ТУЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

## **Методическая разработка**

открытого бинарного учебного занятия по дисциплине

«Психология общения»

Тема: **«Навыки публичного выступления»**

для специальностей:

09.02.07 Информационные системы и программирование,  
09.02.03 Программирование в компьютерных системах, 38.02.01 Экономика и  
бухгалтерский учет

Автор: Г.С. Подчуфарова

г. Щекино, 2016 г.

Рассмотрено и одобрено на  
заседании ПЦК №2  
протокол от «\_\_\_»\_\_\_\_\_2016г.

«Утверждаю»  
Зам. директора по учебной работе  
\_\_\_\_\_ Е.В. Кошелева  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_2016 г.

Председатель ПЦК №2  
\_\_\_\_\_ О.Н. Мосина  
Регистрационный номер\_\_\_\_\_

Составитель:

Подчуфарова Г.С. преподаватель высшей категории Государственного профессионального образовательного учреждения Тульской области «Тульский экономический колледж».

Рецензент:

Саркисян И.В. преподаватель высшей категории Государственного профессионального образовательного учреждения Тульской области «Тульский экономический колледж».

**Рецензия**  
**на методическую разработку открытого**  
**учебного занятия по дисциплине «Психология общения»**  
**на тему: «Навыки публичного выступления»**

Методическая разработка проведения открытого учебного занятия соответствует рабочей программе и календарно-тематическому плану.

В данной работе представлен сценарий урока в форме тренинга ораторского мастерства с целями и задачами, имеется план урока, задание для контроля теоретического и практического уровня знаний и умений студентов. Работа насыщена большим количеством слайдов. Цели, поставленные при разработке данного пособия, достигнуты полностью.

Открытый урок является не традиционным, при его проведении используются информационные технологии, компьютеры, интерактивная доска.

Практическая ценность данной разработки очевидна, так как позволяет формировать у студентов техники и приемы общения, применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.

Представленный урок должен вызвать чувство интереса к изучаемому предмету, добиться осознанного восприятия темы урока, формировать умение анализировать литературные источники, выступать в ходе обсуждения, пользоваться мыслительными операциями анализа, синтеза, сравнения, выработать навыки внимания.

Рекомендуется для использования в учебном процессе при подготовке по специальности 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учёт»

Рецензент:

Саркисян И.В.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

## Содержание.

Введение _____	4
Глава 1. План урока _____	6
Глава 2. Ход урока _____	11
2.1 Организационный момент _____	11
2.2 Опрос по пройденному материалу (тестирование с помощью системы голосования) _____	13
2.3 Презентации сообщений студентов _____	17
2.4 Тренинг ораторского мастерства _____	20
2.4.1 Упражнение «Дискуссия» _____	20
2.4.2 Артикуляционная гимнастика _____	21
2.4.3 Упражнение «Работа над голосом». Скороговорки _____	22
2.4.4 Упражнение «Конкурс» _____	23
2.4.5 Прослушивание и обсуждение аудиозаписи «Буду сказать без бумажки» М. Задорнова _____	24
2.5 Опрос по закреплению пройденного материала (тестирование с помощью компьютера) _____	24
2.6 Подведение итогов и задание на дом _____	28
Список литературы _____	29
Приложение _____	30 - 55

## Введение

Учебное занятие по дисциплине «Психология общения» проводится в соответствии с календарно - тематическим планом и реализует задачи государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Максимальное достижение целей обеспечивается выбором типа и вида учебного занятия тренинга ораторского мастерства позволяет осуществить моделирование процессов управленческой деятельности, таких как:

- способность быстро адаптироваться в группе, занятой решением общей задачи;
- умение устанавливать контакты, обмениваться информацией и формировать общую точку зрения;
- умение анализировать и оценивать свои действия и действия участников тренинга;
- способность формировать идеи, выдвигать предложения, четко и убедительно излагать мысли, быть немногословным, но правильно понятым.

Тренинг ораторского мастерства способствует успешному формированию у студентов позитивных деловых качеств.

Деятельность в рамках тренинга ораторского мастерства позволяет обеспечить обучающихся теоретической информацией, практическими и творческими навыками, обеспечивает рефлексии усвоения.

Проведение урока в форме тренинга по данной методике вносит следующие важные элементы в учебный процесс:

- позволяет преподавателю осуществлять учебную связь не только на уровне знаний, но и на уровне умений (преподаватель сообщает информацию, студенты на её основе выполняют практическое задание, преподаватель проверяет задание и оценивает качество усвоения информации. Занятию предшествует подготовительная работа.

Студенты готовят доклады, выступления, сопровождающиеся показом презентаций.

В конце занятия анализируются ответы и выступления студентов с точки зрения владения практическими и творческими навыками. Итог обсуждения подводит преподаватель.

## Глава I. План урока

**Дата:** « 16 \_\_\_ » \_\_\_\_\_ ноября 2016 \_\_\_ год.

**Группа:** 413БН

**Тема урока:** «Навыки публичного выступления».

**Вид урока:** Тренинг ораторского мастерства.

**Цели урока:**

### **1. Учебные:**

- ✓ Стимулирование речевой и мыслительной деятельности.
- ✓ Совершенствование техники публичного выступления.
- ✓ Развитие голоса.
- ✓ Отработка четкой дикции: четкое и ясное произношение, устранение мелких недостатков дикции, чистота каждого произносимого звука.
- ✓ Использование современных информационных технологий на уроках психологии.
- ✓ Углубление, систематизация и закрепление теоретических знаний, полученных студентами в процессе самостоятельной работы.

### **2. Воспитательные:**

- ✓ Сформировать жизненно необходимые деловые качества у студентов: умение отбирать необходимую информацию, работать в группе.
- ✓ Воспитание культуры общения.
- ✓ Формирование творческого мышления.
- ✓ Воспитание самостоятельности, трудолюбия;

### **3. Психологические:**

- ✓ Выработать умение пользоваться речью в деловом общении.
- ✓ Выработать умение **преодолевать страх и волнение.**
- ✓ Повысить степень уверенности в себе.

**Оборудование урока:** раздаточный материал, экран, компьютер, проектор (мультимедия), интерактивная доска.

**Основные методы обучения, используемые на уроке:**

ролевые игры; упражнения в малых группах; групповая дискуссия; словесный; наглядно – иллюстративный.

**Междисциплинарные связи:** русский язык, культура речи, информационные технологии.

**Методическое обеспечение:** раздаточный материал.

**Техническое обеспечение:** экран, персональные компьютеры, мультимедийный проектор, интерактивная доска.

**Программное обеспечение:**

- Microsoft Power Point
- ОСWINDOWSXP
- ПО системы голосования;
- Презентация к проведению комбинированного урока;
- Презентации в поддержку сообщений студентов, докладов и выступлений в прениях во время занятия.

**Место проведения занятия** – аудитория №53 ГПОУ ТО « Тульский экономический колледж »

**I. Организационная часть:**

Проверить присутствующих и отсутствующих, объявить тему и вид урока, поставить цели тренинга **2мин.**

**2.Актуализация знаний:**

**(опрос по пройденному материалу):**

Все студенты принимают участие во фронтальном опросе – система голосования, отвечают на вопросы тестового задания.

Преподаватель подводит итоги тестирования.

22 мин.

## **II. Основная часть**

66 мин.

### **1. Сообщение студентки Аникеевой Н. о результатах анкетирования проведенного в группе 413БН по теме «Публичное выступление».**

2 мин.

#### **Вопросы к уроку:**

1. Что понимают под ораторским искусством?
2. Как подготовить выступление?
3. Какова структура выступления (основные требования)?
4. В чем заключаются секреты хорошего выступления?
5. Что самое важное для хорошего выступления?
6. Назовите психологические особенности публичного выступления.
7. Как быть естественным во время выступления?
8. Как завоевать внимание аудитории?
9. Как отвечать на вопросы?
10. Как сделать речь убедительной, краткой, точной и выразительной?

### **2. Последовательное заслушивание студентов, выступающих с докладами и сообщениями по заранее обозначенным вопросам:**

Презентации сообщений студентов.

10 мин.

#### **Обсуждение выступлений, дополнения слушателей:**

- Выскажите свое суждение по поводу прослушанных на уроке выступлений.
- Сравните выступления, проанализируйте их.
- Каковы на Ваш взгляд достоинства и недостатки данного выступления.
- В чем состоит ценность прослушанной информации для практического использования?

2 мин.

**3. Проведение дискуссии на тему: «Публичное выступление – это кошмар или шанс проявить себя?»** 10 мин.

1. Для кого публичное выступление кошмар?
2. Какие у Вас существуют проблемы публичного выступления?
3. Как можно проявить себя благодаря выступлению?
4. Нужны ли в наше время навыки публичного выступления?

**4. Ролевые игры**

- Упражнения по речевому тренингу.
- Упражнения по ораторскому искусству.
- Упражнения по актерскому мастерству.

1. Артикуляционная гимнастика. **5 мин.**

2. Скороговорки. **5 мин.**

3. Работа над тоном речи **8 мин.**

4. Спич-экспромт (краткая приветственная речь). **10 мин.**

**5. Аудиозапись М. Задорного «Буду сказать без бумажки»** **3 мин.**

**6. Закрепление полученных знаний**

**Опрос по пройденному материалу:** 10 мин.

Все студенты принимают участие во фронтальном опросе – отвечают на вопросы тестового задания.

Преподаватель подводит итоги тестирования.

**III. Заключительная часть** **3 мин.**

**Рефлексия.**

**Подведение итогов:**

- а) Сформулировать выводы, сопоставить цели с полученными результатами.
- б) Отметить вклад каждого в общий итог, похвалить, поблагодарить участников.

**Задание на дом:**

1. Вопросы для повторения (приложение №4).

2. Подбери как можно больше крылатых выражений, стихотворных строк, высказываний на тему публичного выступления.
3. Столяренко Л.Д., Самыгина С.И., Психология общения: учебник -Изд. 2-е, стер. – Ростов н /Д: Феникс, 2014. – 317с

#### **Основная литература:**

1. Борисов В.К., Панина Е.М., Панов М.И. и др. Этика деловых отношений учебник М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2015-176с.
2. Ефимова Н.С. Психология общения Практикум по психологии: учебное пособие – М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2014-192с.
3. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления (учебник ссузов)- Ростов на Дону : Издательство “Феникс”, 2014.-409 с.
4. Руденко А.М. ,Самыгин С.И. Деловое общение (учебное пособие)- М.: КноРус. 2014.-440 с.
5. Руденко А.М. Управленческая психология - Ростов на Дону: Феникс, 2015 – 345 с.

Аудиозапись выступления М. Задорнова «Буду сказать без бумажки»  
[http://music.spb.ru/download/3527573/budu\\_skazatj\\_bez\\_bumazhki.html](http://music.spb.ru/download/3527573/budu_skazatj_bez_bumazhki.html)

Интернет ресурсы:

<http://syntone.ru/library/books/content/2367.html>

[http://dwl.alleng.ru/d\\_ar/manag/man130.zip](http://dwl.alleng.ru/d_ar/manag/man130.zip)

<http://depositfiles.com/ru/files/en5ma4iro>

Электронный учебник по психологии общения.

**Преподаватель:**

Г.С. Подчуфарова

## Глава II. Ход урока

### 2.1. Организационный момент. Сообщение темы.

#### Слайд 1.

**Преподаватель:** Здравствуйте! Начинаем урок. Все готовы к занятию?

Публичная речь как компонент делового общения должна обладать качествами хорошего собеседования и при этом быть не только убедительной, но и красноречивой, доказательной, логичной, продуманной, красивой.

**Преподаватель:**

Как научиться говорить красиво с помощью речевого тренинга?

Многим из нас, если не всем, пригодилось бы это умение в жизни, как в личной, так и в общественной. Чтобы стать ораторами, для любой категории людей будут полезны тренинги ораторского искусства или занятия по риторике.

Наш урок будет проходить в форме тренинга и совмещает в себе упражнения по ораторскому искусству, актерскому мастерству и упражнения речевого тренинга, включает в себя ролевые игры, упражнения, групповую дискуссию и пр.

Тема сегодняшнего занятия: «Навыки публичного выступления».

Тренинг направлен на развитие практических навыков взаимодействия с различными аудиториями, а также на развитие личных качеств, влияющих на успешность презентаций, публичных выступлений и общения.

**Цели урока:** (2 мин).

- Отработка навыков публичной коммуникации, необходимых для успешных выступлений перед различными аудиториями.
- Отработка практических приемов подготовки к выступлениям, установления контакта с аудиторией, ответов на неожиданные вопросы и воздействия на аудиторию.
- развитие голоса (упражнения из речевого тренинга),
- приемы запоминания речи.

**умения и навыки:**

- умение справляться с волнением и уверенность в себе,
- способы уйти от каверзных или неприятных вопросов,
- навыки работы с голосом,
- производить нужное впечатление на окружающих,
- говорить эмоционально, умело жестикулировать, следить за мимикой,
- правильно взаимодействовать с партнерами по общению,
- правильно дышать и владеть своим голосом,
- отработка четкой дикции: четкое и ясное произношение, устранение мелких недостатков дикции, чистота каждого произносимого звука,

**Слайд 2.**

**Преподаватель:**

В современном мире ключом к успеху является овладение мастерством оратора. Это особое искусство, при котором каждый человек сможет открыть себя заново. Он будет красиво и правильно говорить, уверенно себя чувствовать перед любой аудиторией, быть интересным в общении. При желании ораторскому искусству можно учиться. Возраст при этом не играет особого значения, ведь получать новые знания и умения никогда не поздно.

### Слайд 3.

**Преподаватель:**

**Запишите, пожалуйста, план урока:**

- 1.
- 2.

### Слайды 4. – 8.

#### **2.Актуализация знаний:**

**(опрос по пройденному материалу)** *(Приложение №1.)*

Все студенты принимают участие во фронтальном опросе – система голосования, отвечают на вопросы тестового задания.

Преподаватель подводит итоги тестирования.

#### **Тестовое задание для закрепления пройденного материала.**

##### **1. Какие фазы присутствуют всегда в деловом общении?**

- а) Подготовка;
- б) Вхождение в контакт;
- в) Поддержание внимания и переключение;
- г) Перерыв в общении.

##### **2.Какие фазы могут отсутствовать в деловом общении?**

- а) Фиксация результата;
- б) Перерыв в общении;
- в) Поддержание внимания и переключение;
- г) Подготовка.

##### **3. На какие факторы люди обращают внимание при формировании первого впечатления о человеке?**

- а) Особенности общения (вежливость, грамотность и уместность высказываний, жестикуляция, соблюдение этикета общения, принятого в данном обществе и др.);
- б) Характеристики внешнего облика человека, в том числе и стиль одежды;
- в) Осанка и признаки переживаемых эмоциональных состояний;
- г) Движение, поведение.

**4. Какой атрибут деловой беседы обозначает взаимный обмен информацией, обсуждение?**

- а) Цель;
- б) Диалог;
- в) Решение;
- г) Проблема.

**5. Какие признаки составляют понятие «приятный человек»?**

- а) Модно, ярко и дорого одетый;
- б) Умный, с большой эрудицией;
- в) Приятный по характеру, щедрый, коммуникабельный, решительный, искренний;
- г) Замкнутый, никому не навязывающий свои интересы и мнения.

**6. Отметьте средство достижения соглашения сторон:**

- а) Деловые переговоры;
- б) Молчание;
- в) Использование количественного подхода;
- г) Увольнение.

**7. Каким термином определяется реакция или ее отсутствие (молчание) на сообщение?**

- а) Обратная связь;
- б) Общение;
- в) Коммуникация;
- г) Ответ.

**8. Каким понятием определяется серьезное разногласие, спор, столкновение?**

- а) Диалог;
- б) Дискуссия;
- в) Конфликт;
- г) Полемика.

**9. Продолжите фразу : взаимодействие, в процессе которого одна сторона пытается подорвать намерения и цели другой – это...**

- а) Фрустрация;
- б) Решение;
- в) Метод;
- г) Конфликт.

**10. Какой тип общения служит для стимулирующего воздействия на настроение партнера с целью повышения эффективности переговоров?**

- а) Деловое общение;
- б) Межличностное общение;
- в) Профессиональное общение;
- г) Деятельностное общение.

**11. Укажите метод разрешения конфликта:**

- а) Регламент;
- б) Административный;
- в) Количественный;
- г) Социальный.

**12. Объектами какого вида общения служат предметы труда, технология производства, организация работы?**

- а) Межличностного общения;
- б) Профессионального общения;
- в) Неформального общения;
- г) Неофициального общения.

**13. Укажите административную меру разрешения конфликта:**

- а) Взыскание;
- б) Убеждение;
- в) Уклонение;
- г) Контроль.

**14. Какие межличностные отношения строятся на условиях взаимовыгодны?**

- а) Официальные;
- б) Рациональные;
- в) Эмоциональные;
- г) Не официальные.

**15. Коммуникатору легче воздействовать на наши установки:**

- а) Если он внушает доверие;
- б) Любезен;
- в) Похож на нас самих;
- г) Все ответы верны.

**16. Чем обусловлены ошибки при восприятии людьми друг друга?**

- а) Отношения к нам;
- б) Привлекательность;
- в) Превосходство;
- г) Все ответы верны.

**17. Если речь оратора изобилует цитатами, то это является свидетельством:**

- а) Профессионализма и опыта;
- б) Неуважение к аудитории;
- в) Непрофессионализма выступающего;
- г) Уважения к первоисточникам.

**18. Какая из перечисленных функций не имеет отношения к переговорам?**

- а) Информационная;
- б) Коммуникативная;
- в) Регулятивная;
- г) Воспитательная.

**19. Моторику тела при общении изучает:**

- а) Такесика;
- б) Кинесика;
- в) Проксемика;
- г) Психология.

**20. Что отличает деловое общение от других его видов?**

- а) Возникает в связи с постановкой или решением конкретных задач;
- б) Строго ограничено во времени;
- в) Происходит в организациях в сугубо деловой обстановке;
- г) Все ответы верны.

**Слайд 9.**

**Критерии оценки тестирования:**

- «5» за 19 – 20 правильных ответов;
- «4» за 16 – 18 правильных ответов;
- «3» за 12 – 15 правильных ответов;
- «2» при ответе от 0 – 11.

**П. Публичное выступление отличается особой сложностью по сравнению с рядом других коммуникативных ситуаций, но ему можно научиться.**

**Для интравертов и неуверенных в себе людей выступление на публике превращается в наказание.**

### **Слайды 10. – 12.**

**Результаты анкетирования - сообщение студентки Аникеевой Н.**

Перед уроком в нашей группе было проведено анкетирование на тему: «Публичное выступление».

**Результаты таковы:**

- 1) 72% группы испытывает страх перед выступлением
- 2) преобладают такие страхи как: «Я не умею говорить – 26%», «Я не сумею – 26%».
- 3)-4) Студенты группы имеют представление кто такой оратор. А так же знают некоторые правила хорошего оратора.
- 5) 60% студентов группы не знают, как подготовиться к выступлению.
- 6) 73% студентов считают, что они не уверены в себе.
- 7) - 30% думают, что на подготовку к выступлению самое большое, требуется 1-2 недели
  - 30% называют 2-3 часа.
  - 30% студентов считает что на подготовку к выступлению необходимо 30 минут
  - 10% ответили - много

- 8) 65% группы не смогли назвать секреты хорошего выступления.
- 9) По результатам анкеты 86% студентов хотели бы стать хорошим оратором и 78% признались, что нуждаются в помощи .

**Вывод:** анализ результатов анкетирования показал что студентам группы 413-БН необходимы знания по теории и технологии публичного выступления и развитие публичных навыков.

### **Слайд 13.**

#### **ВОПРОСЫ к УРОКУ: (Приложение №2.)**

1. Нужны ли в наше время навыки публичного выступления?
2. Что понимают под ораторским искусством?
3. Что самое важное для хорошего выступления?
4. Назовите три вещи важные в речи.
5. Какие существуют проблемы публичного выступления?
6. Как быть естественным во время выступления?
7. Как подготовить выступление?
8. Какова структура выступления (основные требования)?
9. В чем заключаются секреты хорошего выступления?
10. Как завоевать внимание аудитории?
11. Как отвечать на вопросы?
12. Как сделать речь убедительной, краткой, точной и выразительной?
13. Назовите способы выступления с речью.
14. Каковы ошибки публичного выступления?
15. Назовите психологические особенности публичного выступления.

#### **Самостоятельная работа**

1. Подготовьте самопрезентацию (не более 3 минут).

2. Какую роль самопрезентация играет при организации публичного выступления?

Последовательное заслушивание студентов, выступающих с сообщениями по заранее обозначенным вопросам:

1.) Презентация Белкиной А. «Что понимают под ораторским искусством».

**Слайд 14.**

2) Презентация Зайцевой Э. «Структура и подготовка к выступлению».

**Слайд 22.**

**Слайд 28.**

3  
)

И  
аудитории?

Р

е

П

Р

а

Э

а

И

И

а

ц

и

М

и

ш

И

Р

е

й

н

Секреты подготовки и успешного выступления

в

**Слайд 36.**

**Обсуждение выступлений, дополнения слушателей:**

- а. Выскажите своё суждение по поводу прослушанных на уроке выступлений.
- б. Сравните выступления докладчиков, проанализируйте их.
- в. Каковы на Ваш взгляд достоинства и недостатки данного выступления?
- г. Как Вы считаете, в чем состоит ценность прослушанной информации для практического использования?

- д. Представьте в качестве демонстрации ответа на уроке материалы сообщений, доклады.  
(Приложение №3.)

### Слайд 44.

#### Упражнение «Дискуссия»

**Цель любой дискуссии:** достижение максимально возможной степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, т.к. она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции.

**Тема дискуссии:**

**«Публичное выступление – это кошмар или шанс проявить себя?» ЗА или ПРОТИВ.**

Диалог построен вокруг актуальных вопросов, связанных с публичным выступлением: (Приложение №4.)

### Слайд 45 .

При разработке обучения ораторскому искусству публичного выступления затрагиваются аспекты из актерского мастерства и тренинга

р  
е  
ч

## **Артикуляционная гимнастика) (Приложение № 5,)**

### **Челюсти**

Опускать нижнюю челюсть и поднимать ее обратно к верхней.

Рот слегка приоткрыт. Нижнюю челюсть попеременно отводить то вправо, то влево.

"Баба Яга" — нижнюю челюсть выдвинуть вперед и вернуть в нормальное положение.

(Все упражнения повторять по 10—15 раз).

### **Губы**

Попеременно растягивать в улыбке и собирать в "пяточок".

Собранными в пяточок губами нарисовать крест.

При приоткрытых челюстях натягивать губы на зубы (с усилием).

Губы попеременно сложены на звук У и А. Упражнение выполняется с усилием.

(Все упражнения повторять по 10—15 раз).

### **Язык**

"Лягушка" — резко выкинуть язык изо рта и также резко вернуть его обратно.

"Ужалить" попеременно левую и правую щеки изнутри.

Круговое облизывание губ изнутри.

Высунутым языком попеременно доставать до носа и до подбородка (до ощущения напряжения в корне языка).

"Цоканье лошади" (с эффектом приближения и удаления).

(Все упражнения выполнять по 10—15раз).

### **Слайды 46-48 .**

#### **Практическое упражнение « Работа над голосом» (Приложение №1.)**

##### **Скороговорки.**

- Даже шею, даже уши ты испачкал в чёрной туши. Становись скорей под душ. Смой с ушей под душем тушь. Смой и с шеи тушь под душем. После душа вытрись суше. Шею суше, суше уши, и не пачкай больше уши.
- Жили были три японца: Як, Як Цидрак, Як Цидрак Цидрак Циндроний. Жили были три японки: Цыпи, Цыпи Дрипи, Цыпи Дрипи Лимпомпоний. Поженились Як на Цыпи, Як Цидрак на Цыпи Дрипи, Як Цидрак Цидрак Циндроний на Цыпе Дрипе Лимпомпоний. И родились у них дети: у Як и Цыпи Шах, у Як Цидрак и Цыпи Дрипи Шах Шахмат, у Як Цидрак Цидрак Циндроний и Цыпи Дрипи Лимпомпоний Шах Шахмат Шахмат Шахмоний.
- Сшит колпак, да не по-колпаковски. Вылит колокол, да не по-колоколовски. Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать. Надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать.

### **Слайд 49.**

#### **Упражнение**

- Больше улыбаться. При искренней улыбке глаза и щеки тоже улыбаются. И это не предел - можно улыбаться всем телом. Как и грустить. Тогда тебе поверят.

### **Слайд 50.**

#### **Практическое упражнение «Конкурс»**

##### **Спич-экспромт**

Цель: развитие навыков публичного выступления; научиться делать начальную паузу и здороваться с аудиторией так, чтобы интонация выражала радость от встречи; тренировка умения приветствовать аудиторию. В группе проводится конкурс. Для этого участники тренинга готовят (2 мин.)

в

ы

с Коллективно определяется лучшее выступление и приводятся убедительные, т аргументированные доводы почему именно понравившееся выступление у лучшее.

п

л

### **Слайд.**

«Буду сказать без бумажки» М. Задорнов. Прослушивание и обсуждение аудиозаписи.

и

е П. Выскажите своё суждение по поводу прослушанного выступления оратора. Каково Ваше впечатление.

н

а

3  
2. Студенты работают с тестом по пройденному материалу.

м

и

*(Приложение №7.)*

## **Тест**

### **1.Какой должна быть публичная речь?**

- А) Доходчивой
- Б) Образной
- В) Эмоциональной
- Г) Построенной по правилам русского языка

### **2. Как подготовиться к публичному выступлению?**

- А) Определить цели речи
- Б) Проанализировать аудиторию и ситуацию
- В) Сбор материала
- Г) Все ответы верны

### **3.Что самое важное в публичной речи?**

- А) Жесты
- Б) Мимика
- В) Интонация
- Г) Содержание

### **4.Что необходимо для выступления?**

- А) Лесть аудитории
- Б) Поучение
- В) Простота изложения
- Г) Нравоучения

### **5.Назовите метод который может быть использован в конце речи**

- А) Иллюстрация

- Б) Цитата
- В) Вывод
- Г) Все ответы верны

**6.Что помогает добиться физической выразительности речи?**

- А) Поза
- Б) Искренность речевого намерения
- В) Манеры
- Г) Осанка

**7.Как работать с текстом?**

- А) Заучивать
- Б) Читать с листа
- В) Комбинировать
- Г) Импровизировать

**8.Какой тип оратора демонстрирует что знает всё?**

- А) Актерствующий краснобай
- Б) Оракул
- В) Болтун
- Г) Отшельник

**9.Кто сказал о риторике (красноречие) что это “завоевание души словами”?**

- А) Платон
- Б) Аристотель
- В) Демосфен
- Г) Кант

**10.Сколько максимально вопросов можно рассматривать на небольшом выступлении?**

А) 1

Б) 2

В) 3

Г) 4

**11.Какая из форм публичного выступлений является условной?**

А) Всегда за круглым столом

Б) Речь на митинг

В) Учатся в деловой среде

Г) Выступление на научном семинаре

**12.Назовите один из современного жанров ораторного искусства**

А) Дипломатическое красноречие

Б) Деловое красноречие

В) Косметическое красноречие

Г) Военное красноречие

**13.Какой тип оратора говорит больше для демонстрации собственной персоны?**

А) Актерствующий краснобай

Б) Оракул

В) Болтун

Г) Отшельник

**Подведение итогов и задание на дом:**

---

**Подведение итогов.**

- а. Сформулировать выводы, сопоставить цели с полученными результатами.

б. Отметить вклад каждого в общий итог, похвалить, поблагодарить участников.

**Преп.** Спасибо всем. Поздравляю ребят с успешными результатами.

Публичные выступления – это большое искусство. Практикуйтесь, тонкости обнаружатся вами по ходу дела. Желаю удачных публичных выступлений!

Я получила сегодня удовольствие от общения с Вами.

**П.** Представьте в качестве демонстрации ответа на уроке материалы сообщений, доклады.

**Задание на дом:** повторить тему: «», ответить на «Вопросы для повторения» (в тетради).

## Литература

1. Борисов В.К., Панина Е.М., Панов М.И. и др. Этика деловых отношений учебник М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2010-176с.

2. Ефимова Н.С. Психология общения Практикум по психологии: учебное пособие – М.: ИД «Форум»: Инфра-М, 2010-192с.

3. Каминская Е.Н. Психология и этика делового общения – Ростов – на – Дону «Феникс», 2004 – 178 с.

4. Психология и этика делового общения под ред. проф. В.Н. Лавриненко М. Юнити 2006-187с

5. Руденко А.М., Самыгин С.И. Деловое общение ( учебное пособие) – М.: КноРус. 2010.-440 с.

6. Сабат Энн Мэри. Бизнес – этикет /Пер. с англ. Б.Н. Осетрова. – М: ФАИР – ПРЕСС, 2000. – 240 с.: ил – (Успех в бизнесе).

7. Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П., Скоромная Ю.Е.

Тренинг делового (профессионального) общения — М.: Академический Проект; Трикста, 2011. — 128 с. — (Информационные технологии).

## Интернет ресурсы:

1. <http://syntone.ru/library/books/content/2367.html>
2. [http://dwl.alleng.ru/d\\_ar/manag/man130.zip](http://dwl.alleng.ru/d_ar/manag/man130.zip)
3. <http://depositfiles.com/ru/files/en5ma4iro>
4. [www.radislavgandapas.com](http://www.radislavgandapas.com)

5. [http://sobinam.ru/blog/personal\\_efficiency/41.html](http://sobinam.ru/blog/personal_efficiency/41.html)  
[http://sobinam.ru/blog/personal\\_efficiency/41.html](http://sobinam.ru/blog/personal_efficiency/41.html)

## Приложение 1.

### **Тестовое задание для закрепления пройденного материала.**

**1. Какой атрибут деловой беседы обозначает взаимный обмен информацией, обсуждение?**

- а) Цель;
- б) Диалог;
- в) Решение;
- г) Проблема.

**2. Чем обусловлены ошибки при восприятии людьми друг друга?**

- а) Отношением к нам;
- б) Привлекательностью;
- в) Превосходством;
- г) Все ответы верны.

**3. На какие факторы люди обращают внимание при формировании первого впечатления о человеке?**

- а) Особенности общения (вежливость, грамотность и уместность высказываний, жестикауляция, соблюдение этикета общения, принятого в данном обществе и др.);
- б) Характеристики внешнего облика человека, в том числе и стиль одежды;
- в) Осанка и признаки переживаемых эмоциональных состояний;
- г) Движение, поведение.

**4. Назовите вид общения направленный на достижение собственной цели:**

- а) манипулятивный;
- б) агрессивный;
- в) межличностный;
- г) миссионерский

**5. Каким термином определяется реакция или ее отсутствие (молчание) на сообщение?**

- а) Обратная связь;
- б) Общение;
- в) Коммуникация;
- г) Ответ.

**6. Общепринятое расстояние при доверительном общении:**

- а ) До одного метра;
- б) До двух метров;
- в) До трех метров.
- г) До четырех метров.

**7. Уметь слушать означает:**

- а) Как можно больше задавать вопросы и постоянно уточнять сказанное собеседником;
- б) Не прерывать собеседника;
- в) Молчать;
- г) Давать обратную связь.

**8. Каким понятием определяется серьезное разногласие, спор, столкновение?**

- а) Диалог;
- б) Дискуссия;
- в) Конфликт;
- г) Полемика.

**9. Какой вид общения используется в малых группах:**

- а) Массовое;
- б) Опосредованное;
- в) Манипулятивное;
- г) Межличностное.

**10. Какое размещение аудитории допускается при диалогических формах общения:**

- а) « Круглый стол»;
- б) «Треугольник»;
- в) «Единая команда»;
- г) Все ответы верны.

**11. Укажите метод разрешения конфликта:**

- а) Регламент;
- б) Административный;
- в) Количественный;
- г) Социальный.

**12. Каким понятием определяется урегулирование разногласий путем взаимных уступок?**

- а) Сотрудничество;
- б) Игнорирование;
- в) Компромисс;
- г) Приспособление.

**13. Назовите первый механизм общения:**

- а) Соревнование;
- б) Подражание;
- в) Заражение;
- г) Внушение.

**14. Объектами какого вида общения служат предметы труда, технология производства, организация работы?**

- а) Межличностного общения;
- б) Профессионального общения;
- в) Неформального общения;
- г) Неофициального общения.

**15. Какой механизм восприятия является наиболее простым?**

- а) Идентификация
- б) Эмпатия;
- в) Рефлексия;
- г) Стереотипизация.

**16. Коммуникатору легче воздействовать на наши установки:**

- а) Если он внушает доверие;
- б) Любезен;
- в) Похож на нас самих;
- г) Все ответы верны.

**17. Какие фазы могут отсутствовать в деловом общении?**

- а) Фиксация результата;
- б) Перерыв в общении;
- в) Поддержание внимания и переключение;
- г) Подготовка.

**18. Если речь оратора изобилует цитатами, то это является свидетельством:**

- а) Профессионализма и опыта;
- б) Неуважение к аудитории;
- в) Непрофессионализма выступающего;
- г) Уважения к первоисточникам.

**19. Моторику тела при общении изучает:**

- а) Такесика;
- б) Кинесика;
- в) Проксемика;
- г) Психология.

**20. Что отличает деловое общение от других его видов?**

- а) Возникает в связи с постановкой или решением конкретных задач;
- б) Строго ограничено во времени;
- в) Происходит в организациях в сугубо деловой обстановке;
- г) Все ответы верны.

**ЭТАЛОН ОТВЕТОВ:**

**ТЕСТ 1.**

1. – Б	11.- Б
2. - Г	12. - В
3. -Б	13. - В
4. - А	14. - Б
5. - А	15. - А
6. - А	16. - Г
7. -А	17. - Б
8. -В	18. -Г
9. - В	19. - Б
10. - Г	20. - Г

**ВОПРОСЫ к УРОКУ:**

1. Нужны ли в наше время навыки публичного выступления?
2. Что понимают под ораторским искусством?
3. Что самое важное для хорошего выступления?
4. Назовите три вещи важные в речи.
5. Какие существуют проблемы публичного выступления?
6. Как быть естественным во время выступления?
7. Как подготовить выступление?
8. Какова структура выступления (основные требования)?
9. В чем заключаются секреты хорошего выступления?
10. Как завоевать внимание аудитории?
11. Как отвечать на вопросы?
12. Как сделать речь убедительной, краткой, точной и выразительной?
13. Назовите способы выступления с речью.
14. Каковы ошибки публичного выступления?
15. Назовите психологические особенности публичного выступления.

## Приложение 3.

### **Обсуждение выступлений, дополнения слушателей:**

- а.** Выскажите своё суждение по поводу прослушанных на уроке выступлений.
- б.** Сравните выступления докладчиков, проанализируйте их.
- в.** Каковы на Ваш взгляд достоинства и недостатки данного выступления?
- г.** Как Вы считаете, в чем состоит ценность прослушанной информации для практического использования?
- д.** Представьте в качестве демонстрации ответа на уроке материалы сообщений, доклады.

## Приложение 4.

### Упражнение «Дискуссия»

**Цель любой дискуссии:** достижение максимально возможной степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, т.к. она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции.

**Тема дискуссии:**

**«Публичное выступление – это кошмар или шанс проявить себя?» ЗА или ПРОТИВ. (15 мин.)**

Диалог построен вокруг актуальных вопросов, связанных с публичным выступлением:

## Приложение 5.

### **Артикуляционная гимнастика**

#### **Челюсти**

Опускать нижнюю челюсть и поднимать ее обратно к верхней.

Рот слегка приоткрыт. Нижнюю челюсть попеременно отводить то вправо, то влево.

"Баба Яга" — нижнюю челюсть выдвинуть вперед и вернуть в нормальное положение.

(Все упражнения повторять по 10—15 раз).

#### **Губы**

Попеременно растягивать в улыбке и собирать в "пяточок".

Собранными в пяточок губами нарисовать крест.

При приоткрытых челюстях натягивать губы на зубы (с усилием).

Губы попеременно сложены на звук У и А. Упражнение выполняется с усилием.

(Все упражнения повторять по 10—15 раз).

#### **Язык**

"Лягушка" — резко выкинуть язык изо рта и также резко вернуть его обратно.

"Ужалить" попеременно левую и правую щеки изнутри.

Круговое облизывание губ изнутри.

Высунутым языком попеременно доставать до носа и до подбородка  
(до ощущения напряжения в корне языка).

"Цоканье лошади" (с эффектом приближения и удаления).

(Все упражнения выполнять по 10—15раз).

## СКОРОГОВОРКИ

1. От топота копыт пыль по полю летит.
2. Бык тугогуб, тугогубенький бычок.
3. У быка бела губа была тупа.
4. Водовоз вез воду из водопровода.
5. Дробью по перепелам да по тетеревам.
6. Ткач ткёт ткани на платки Тане.
7. На дворе трава, на траве дрова, не коли дрова на траве двора.
8. Два дровосека, два дровокола, два дроворуба.
9. Как у горки на пригорке жили тридцать три Егорки.
10. Сшит колпак не по-колпаковски, вылит колокол не по-колоколовски. Надо колпак переколпачить, перевыколпаковать, надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать.
11. Прохор и Пахом ехали верхом.
12. Галка села на палке, палка ударила галку.
13. У Фени фуфайка, у Фаи туфли.
14. На семеро саней по семеро в сани уселись сами.
15. Зажужжала пчела, дожужжалась паука.
16. Чешуя у щучки, щетина у чушки.

- 17.Коси, коса, пока роса, роса долой-и мы домой.
- 18.У осы не усы, не усищи, а усики.
- 19.Палкой Саша шишки сшиб.
- 20.Цапля чохла, цапля сохла, цапля сдохла.
- 21.Мылась Мила мылом.
- 22.Моланья-болтунья, молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала.
- 23.Полили ли лилию, видали ли вы Лидию?
- 24.Все бобры добры для своих бобрят.
- 25.Дабыл бобыль бобров.
- 26.Мамаша Ромаше дала сыворотку из-под простокваши.
- 27.У нас на дворе-подворье погода размокропогодилась.
- 28.Съел молодец тридцать три пирога , да все с творогом.
- 29.Стоит поп на копне, колпак на попе, копна под попом, поп под колпаком.
- 30.Расскажите про покупки. Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки мои.
- 31.Ты нас, мама, не ищи, щиплем мы щавель на щи.
- 32.Летели три вороны-черные, пестроголовы.
- 33.Орел на горе, перо на орле.
- 34.На лугу под горкой лежит сырок с красной коркой.
- 35.У боярина-бобра нет богатства, нет добра.
- 36.Не перчи Петр, поросенка перцем, а то переперчишь поросенка перцем.
- 37.Возле леса на пригорке тридцать три стоят Егорки. Из-за леса, из-за гор едит к ним еще Егор.
- 38.Шестнадцать шли мышей и шесть нашли грошей.

39. Мышонку шепчет мышь: «Ты все шуршишь, не спишь?» Мышонок шепчет мыши: «Шуршать я буду тише».

Приложение 7.

## **Тест 2.**

### **1. Какой не должна быть публичная речь?**

- А) Доходчивой
- Б) Образной
- В) Эмоциональной
- Г) Построенной по правилам русского языка

### **2. Как подготовиться к публичному выступлению?**

- А) Определить цели речи
- Б) Проанализировать аудиторию и ситуацию
- В) Сбор материала
- Г) Все ответы верны

### **3. Что самое важное в публичной речи?**

- А) Жесты
- Б) Мимика
- В) Интонация
- Г) Содержание

### **4. Что необходимо для выступления?**

- А) Лесть аудитории
- Б) Поучение
- В) Простота изложения

Г) Нравоучения

**5. Назовите метод, который может быть использован в конце речи**

А) Иллюстрация

Б) Цитата

В) Вывод

Г) Все ответы верны

**6. Что помогает добиться физической выразительности речи?**

А) Поза

Б) Искренность речевого намерения

В) Манеры

Г) Осанка

**7. Как лучше работать с текстом?**

А) Заучивать

Б) Читать с листа

В) Комбинировать

Г) Импровизировать

**8. Какой тип оратора демонстрирует что знает всё?**

А) Актерствующий краснобай

Б) Оракул

В) Болтун

Г) Отшельник

**9. Кто сказал о риторике (красноречие) что это “завоевание души словами”?**

А) Платон

Б) Аристотель

В) Демосфен

Г) Кант

**10. Сколько максимально вопросов можно рассматривать на небольшом выступлении?**

А) 1

Б) 2

В) 3

Г) 4

**11. Какая из форм публичного выступления является условной?**

А) Всегда за круглым столом

Б) Речь на митинг

В) Учатся в деловой среде

Г) Выступление на научном семинаре

**12. Назовите один из современных жанров ораторского искусства**

А) Дипломатическое красноречие

Б) Деловое красноречие

В) Политическое красноречие

Г) Военное красноречие

**13. Какой тип оратора говорит больше для демонстрации собственной персоны?**

А) Актерствующий краснобай

Б) Оракул

В) Болтун

Г) Отшельник

**14. Какое коммуникативное качество не входит в понятие «хорошая речь»**

А) Богатство

Б) Корявость

В) Уместность

Г) Точность

**Эталон ответов**

**ТЕСТ 2.**

1. - Б

2. - Г

3. - В

4. - В

5. - Г

6. - Б

7. - Г

8. - А

9. - А

10. - А

11. - В

12. - Б

13. - Б

14. - Б

### **Сообщение на тему: «Ораторское искусство»**

В современном мире ключом к успеху является **овладение мастерством оратора**. Это особое искусство, при котором каждый человек сможет открыть себя заново. Он будет красиво и правильно говорить, уверенно себя чувствовать перед любой аудиторией, быть интересным в общении. Конечно, есть люди, которые от рождения награждаются такой способностью, но их совсем немного. Поэтому человеку, обделенному Божьим даром, не стоит переживать, при желании ораторскому искусству можно учиться. Возраст при этом не играет особого значения, ведь получать новые знания и умения никогда не поздно.

Безусловно, есть профессии, которые просто обязывают досконально познавать **искусство ораторской речи**. К ним относятся политики, судьи, учителя, актёры, дикторы и др. Даже если Вы не относите себя к этим категориям, такое мастерство в любом случае не может Вам навредить. Кроме преимуществ, ни о чем другом не может быть и речи. В жизни оно может пригодиться, например, при устройстве на работу, [общении с людьми](#) и при новых знакомствах. Таким образом, это искусство в самых разных ситуациях может оказать неоценимую услугу.

#### **Что такое ораторское искусство?**

**Ораторское искусство** - это искусство живого слова. Человек, владеющий им, с лёгкостью может доносить мысли до окружающих. При этом предложения у него выстраиваются красивые и ясные. Он чувствует себя уверенно, ведь его речь привлекательна и интересна. Именно этому и учит ораторское искусство. Степень владения им может быть различной, но над

собой нужно работать в любом случае. Нередко в жизни мы сталкиваемся с такими ситуациями, когда приходится задуматься над тем, как сказать или дать ответ на вопрос. Чтобы выглядеть убедительным, без важных приёмов особого мастерства не обойтись.

**Ораторское искусство и риторика** участвуют в формировании стиля и логических высказываний. Они помогают избежать нежелательных пауз и развивают память. Обычная речь превращается в привлекательную и наполняется нужными эмоциями. Настоящий оратор всегда интереснее для публики, чем тот, кто не умеет грамотно сформулировать свои мысли. Кроме того, своевременно приведённые аргументы и факты способствуют благополучному разрешению спорных вопросов. А это является своего рода гарантией наилучшего выхода из конфликтных ситуаций. Неподготовленные люди лишь в редких случаях смогут сформировать свои фразы чётко и правильно в нужный момент. летописи ораторского искусства переносят в Древнюю Грецию. Именно здесь великому мастерству уделялось пристальное внимание. Отсюда идут корни стилистических образцов и развитие речи, ведь до появления письменности мысли излагались устно.

Греческие ораторы умело воздействовали на публику, поскольку они владели законами логики и правилами устной речи. Они смогли добиться того, что **красноречие** служило им главным оружием с политической точки зрения. Ораторское искусство, являясь царицей искусств, весьма эффективно могло влиять на решения государственных дел. Именно в Древней Греции зародилась первая **школа ораторского искусства**. Её выдающимися мастерами стали Демосфен, Филократ, Гиперид, Эсхин и другие общественные деятели. Среди них Демосфен смог добиться наивысших достижений. Без его вклада сложно представить ораторскую практику и азы теории риторики, где слову придавалось огромное значение. На его речах учились не только в древности, сохранившиеся теории актуальны и сегодня. Они входят в золотой фонд риторики как отдельной науки.

## Сообщение на тему: «Выступление перед аудиторией»

### 1. Зрительное восприятие и внешний вид

Выступая перед публикой, оратор должен подготовить не только свою речь, но и старательно поработать над **внешним видом**. Не секрет, что выступающего в первую очередь встречают по внешнему виду. Уже давно доказано, что внешний облик играет важную роль при первом впечатлении. Исходя из статистических данных, 55% убеждающей силы приходится на внешний вид оратора и **зрительное восприятие** слушателей, на тон голоса - 35% и всего 10% на слова.

Слушатели в первую очередь являются зрителями. Они весьма внимательно будут рассматривать выступающего. Особенно женская половина уделяет пристальное внимание мелочам. Наряд, прическа и манера держаться не останутся незамеченными. Человек, который не уверен в себе, плохо подготовлен или нерешителен, быстро бросается в глаза. Публика не захочет сосредотачиваться и вникать в суть его **выступления**. И как бы не старался оратор, расположить к себе слушателей будет весьма трудно.

### 2. Удержание внимания

**Искусство ораторской речи** как раз и включает в себе умение донести подготовленный доклад или на ходу выстроенное выступление. Настоящий мастер умеет быстро ориентироваться и выстраивать логические предложения. Кроме того, он умеет завлечь своих слушателей и заинтересовать своим выступлением.

**Для удержания внимания** оратор использует **специальные приёмы**, позволяющие не только расположить к себе, но и настроиться на одну психологическую волну. При этом **жестикауляция и мимика, голос и**

**интонация играют важное значение.** Ведь одно дело слушать, а совсем другое - быть услышанным. Об этом еще говорила известная поэтесса М.Цветаева. Ни в коем случае нельзя дать публике ни малейшего повода для раздражения.

### **3. Контакт с аудиторией**

Речь выступающего в большей части представляет собой монолог. Однако оратору нужно уметь находить **контакт с аудиторией**. Он должен стараться установить связь, пусть даже мнимую. Только в этом случае он сможет рассчитывать на отклик. Хороший оратор способен уловить настроение аудитории и в нужный момент откорректировать свое выступление. Он как бы читает мысли слушателей и не даёт им отвлечься от преподносимой информации. Это похоже на мысленный диалог, при котором вторая сторона не произносит вслух своих пожеланий. В свою очередь, это не отвлекает выступающего, но и не исключает двустороннее общение.

<b>Факторы успешного выступления</b>	
1	Зрительное восприятие и внешний вид
2	Удержание внимания
3	Контакт с аудиторией
4	Зрительный контакт

**Таким образом, искусство публичных выступлений - это имитация живого общения.** Новичку сложно добиться этого, но вполне реально при освоении основных риторических приемов.

Среди них:

- 1. непосредственное обращение к аудитории,**
- 2. наполнение выступления эмоциями,**
- 3. придерживание разговорного синтаксиса.**

Не стоит заранее переживать, всё приходит с опытом, нужно только приложить усилия и терпение.

#### **4. Зрительный контакт**

Ещё одно немаловажное средство установления двустороннего общения - это **зрительный контакт** с выступающим. Если читать подготовленный текст и не отрываться от бумаги, интерес у публики быстро пропадёт. В этом случае докладчик самостоятельно сооружает стену, которая ограждает его от слушателей. Не рекомендуется смотреть в один угол или потолок. Лишь переводя взгляд от одного слушателя на другого, оратор может рассчитывать на объединение аудитории и достижение эффекта общения, пусть даже на мысленном уровне.

Нужно уметь читать реакцию по глазам. В этом случае оратор сможет контролировать аудиторию. Как только он заметит первые признаки переутомления слушателей, он сможет использовать один из проверенных способов для разрядки зала. К примеру, это может быть воспоминание смешного случая, вставка афоризма или пословицы. Желательно, чтобы они были близки к тематике выступления. Можно вообще отойти в сторону от доклада и рассказать веселый анекдот, расположив к себе аудиторию. Эмоциональная разрядка при утомлении наилучшим образом воссоздаст дружескую атмосферу. Всё это позволит продолжить выступление, интерес к которому только усилится.

#### **Ораторское искусство при других видах речевой коммуникации**

Многогранное искусство ораторского мастерства включает не только выступления перед большой аудиторией, но и ведение диалога с

собеседником, дебаты, дискуссии, а также другие виды **речевой коммуникации**. При этом речь оратора должна всегда поражать железной логикой, но вместе с этим быть искренней и чувственной. Только в этом случае можно рассчитывать на заинтересованность слушателя и его расположение.

При любых речевых коммуникациях можно проявить ораторское мастерство и оставить неизгладимый отпечаток, хорошее мнение и заслужить уважение, поразив интересной беседой. При этом важное значение уделяется не только грамотности и начитанности говорящего, но и его эмоциональности, заинтересованности и умении выслушать собеседника. Безусловно, в этом помогают и природные данные, но полученный опыт, культура речи и интеллект не являются второстепенными.

## Сообщение на тему: «Подготовка к выступлению»

**Подлинная подготовка состоит в том,** чтобы извлечь что-то из себя, подобрать и скомпоновать собственные мысли, выработать и оформить собственные убеждения. Речи, составленные из чужих мыслей, всегда будут казаться как бы подержанными. Не превращайте своё выступление в абстрактную проповедь! Это вызовет скуку.

Конкретные примеры + высказывания общего характера легче запоминаются, чем абстракции. О них гораздо легче говорить. Они делают изложение более живым и ярким. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры. Идеи, соображения будут приходить к вам в самое различное время. После того, как обдумали вопрос самостоятельно, прочтите литературу на эту тему. Для хорошего выступления самое главное - ощущение контакта с аудиторией. Слушатели должны чувствовать, что некое послание идёт непосредственно из головы и сердца оратора к их сознанию и к их сердцам.

Современная аудитория - будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча человек под тентом - хочет, чтобы оратор говорил так же просто, как в личной беседе, и вообще в такой же манере, как будто он беседует с одним человеком. Оратор должен быть естественным перед аудиторией, а для этого нужна практика. Можно применить такой приём: действительно задавать вопросы и отвечать на них. Например, в середине выступления скажите: «Вы хотите знать, как я докажу это? У меня есть убедительные доказательства, вот они...». А затем начните отвечать на воображаемый вопрос. Такого рода вещи можно делать очень естественно. Это нарушит монотонность изложения, сделает его более доходчивым, приятным и живым.

Наполеон говорил, что «искусство войны - это наука, в которой не удаётся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано». Это относится к публичным выступлениям в не меньшей мере, чем к военным действиям.

**Выступление - это путешествие, маршрут которого должен быть нанесён на карту.** Оратор, который не знает, куда он идёт, обычно приходит неизвестно куда. Оратор должен иметь ясное представление о том, что он будет говорить. А для этого нужно готовиться! **Готовиться-это значит думать, вынашивать мысли, вспоминать, отбирать те из них, которые вас особенно привлекают, отшлифовывать их, располагая в определённом порядке, создавать своего рода мозаику.** Важно с самого начала заинтересовать публику удачностью вашего первого выстрела. Для этого во вступительной части можно использовать какую-либо остроумную шутку, рассказать интересный факт или вспомнить выдающееся историческое событие, обязательно связывая их с темой выступления.

**Качественная подготовка.**

- 1.Провести репетицию перед зеркалом.**
- 2.Подышите глубоко перед самым выступлением.**
- 3. Приведите в порядок свои мысли. Составьте ментальную схему, что должно получиться в конечном итоге.**
- 4.Убедитесь, что вы дополните четкую мысль и аргументы.**
- 5. Начать выступать с указания темы, затем перечислите основные тезисы и доводы, которые будут приведены в докладе. Будьте креативны. Шутка помогает успокоить нервы.**

## Сообщение на тему: «Структура выступления»

Продумайте структуру своего выступления, примерно представьте себе о чем вы будете говорить и запишите пункты своего выступления.

Постоянно практикуйте, используйте каждую возможность выступить публично. Помните, что с каждым выступлением страх становится все меньше, а качество выступлений все выше.

**Начало выступления** представляет наибольшую трудность, но в тоже время оно является исключительно важным, ибо в этот момент ум слушателей свеж и на него сравнительно легко произвести впечатление. Если полагаться здесь на случайность, то это может привести к слишком серьёзным последствиям; начало выступления следует тщательно готовить заранее.

### 1. Подготовка речи

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

- Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления.
- Выделите главную идею вашей речи.
- Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.
- Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствующие лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.
- Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы.

Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы»:

- Найдите яркие примеры «из жизни», из истории, литературы, которые

используете в процессе выступления.

- Подготовьте необходимые схемы, иллюстрации, графики для зрительного закрепления информации.
- Определите момент в ходе выступления, когда вы обратитесь к аудитории с каким-то вопросом, с просьбой что-то назвать, пересчитать - это поможет присутствующим сконцентрировать свое внимание на обсуждении темы и значительно повысит эффективность восприятия вашего материала.
- Напишите полный текст. Особое внимание уделите его началу и окончанию.

**Особенностью введения** является то, что аудитория по нему очень быстро составит впечатление о вас, которое будет доминировать на протяжении всего выступления.

Важно с самого начала заинтересовать публику удачностью вашего первого выстрела. Для этого во вступительной части можно использовать какую-либо остроумную шутку, рассказать интересный факт или вспомнить выдающееся историческое событие, обязательно связывая их с темой выступления.

**Концовка речи** действительно является её самым стратегически важным элементом. То, что сказано в конце, слушатели, скорее всего, будут дольше помнить. Не заканчивайте своё выступление словами: "Вот приблизительно всё, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу". Заканчивайте, но не говорите о том, что вы заканчиваете.

Тщательно подготовьте концовку вашей речи заранее. Прорепетируйте её. Знайте почти слово в слово, как вы собираетесь закончить своё выступление. Плавно заканчивайте свою речь. Не оставляйте её не завершённой и разбитой.

**Варианты концовок:**

1. Сделать слушателям подходящий комплимент.
2. Резюмировать, вновь повторить и кратко изложить основные положения, которые вы затрагивали в своём выступлении.
3. Вызвать смех.
4. Призвать к действию.

**Обобщая сказанное, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что важнейшими предпосылками успешного проведения публичного выступления являются:**

- ✓ хорошая подготовка,
- ✓ концентрация на предмете,
- ✓ ориентированное на решение проблемы мышление,
- ✓ стремление выработать общую позицию,
- ✓ учет личностных качеств партнера.

Чтобы овладеть искусством живого слова, нужно научиться красиво мыслить.