Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение

«Детский сад №2 «Рябинка»

**Тренинг публичного выступления**

**для педагогов**

Воспитатель

Дегтярева О.Л.

Мегион - 2017

**Цель тренинга:** актуализация и развитие необходимых для публичных выступлений умений и навыков – ораторских, управления аудиторией, привлечения внимания.

**Задачи:**

* Освоить элементы внутренней и внешней техники (управление собой);
* Изучить методы речевого взаимодействия (управление аудиторией);
* Выработать алгоритмы подготовки выступления (управление материалом).

**Тренинг состоит из трех этапов:**

1. Психолог объясняет теоретические основы публичного выступления. Проводится групповая дискуссия о способах подготовки, принципах и приемах эффективного выступления, критериях его оценки, выполняются закрепляющие упражнения.
2. Каждому члену группы предлагается произнести речь, после чего проводится анализ выступления (на данном этапе целесообразно использовать видеотехнику).
3. Оценка участниками своих способностей к публичному выступлению, собственной работы в группе, активности, заинтересованности, новизны полученных знаний.

**Ход тренинга**

**Психолог.** Наука публичного выступления зародилась в Древней Греции. Умение говорить убедительно, красиво, доходчиво и интересно высоко ценилось древними греками. Они создали риторику – науку публичного выступления, или теорию красноречия.

В Древнем Риме публичное выступление рассматривалось как искусство, а не наука. Римляне использовали термин «элоквенция» - ораторское искусство, то есть способность оратора оказывать влияние на аудиторию, добиваясь своих целей.

На Руси риторика понималась скорее как напыщенная, красивая, но малосодержательная речь.

В настоящее время ораторское умение высоко ценится в профессиональной среде. От эффективного устного доклада, презентации своих идей и предложений, грамотных ответов на вопросы зависит авторитет сотрудника, его статус в учреждении.

В публичном выступлении оратор должен стимулировать интерес людей к обсуждаемой проблеме, использовать способы воздействия на установки слушателей и их поведение.

**Психолог. Вопрос.** Как вы думаете, что значит «публичное выступление»? Можно ли определить это, как «публичное пространство»?

**Ответ.** Публичное выступление, действительно можно определить как публичное пространство. Причем это «пространство» может быть в любой деятельности, любом занятии, любой профессии. Публичной мы называем такую деятельность, у которой есть свидетели.

**Вопрос.** Выступая публично, каждый человек может испытывать гамму самых разных чувств. Каких?

**Ответ.** У многих людей мысли о предстоящем выступлении вызывают бурю негативных эмоций и провоцируют стрессовые состояния. Когда же дело доходит до самого выступления, то на первый план выходят коварные: страх, скованность, растерянность, смущение – парализующие оратора и мешающие эффективному взаимодействию с аудиторией.

**Вопрос**. Как преодолеть свой страх перед публичным выступлением?

**Примечание.** Участники группы вырабатывают правила и способы преодоления страха публичного выступления, объясняя коллегам свои идеи.

Психолог предлагает правила, помогающие снизить уровень тревожности.

1. **Репетируем свое выступление перед зеркалом.** Чтобы чувствовать себя увереннее на сцене, нужно потренироваться. Для этого встаньте перед зеркалом и проговорите свою речь громко, смотря себе в глаза. Также прорепетируйте с жестикуляцией. Сделайте это упражнение несколько раз.
2. **Позволяем себе быть несовершенным.** Не бойтесь сделать ошибки в своем выступлении. Относитесь к ним проще. Они ваши учителя, указывающие на то, в чем нужно еще потренироваться. Концентрируйтесь на плюсах, а не на минусах. Вместо критики и недовольства похвалите себя. И скажите себе, что вы молодец!
3. **Относимся с любовью к аудитории.** Мысли материальны, и если вы будете настроены враждебно к публике, то это к вам вернется. Поэтому любите людей, перед которыми вы выступаете. Знайте, что если они пришли вас слушать, значит нуждаются в вашей информации. Значит ценят и верят вам.
4. **Визуализируем.** Регулярно перед выступлением и во время него представляйте, как вы проводите свою речь успешно. Как публика улыбается и хлопает вам. Как вы легко держитесь перед аудиторией. Вы уверены, что ваше сердце бьется ритмично, а дыхание спокойно. Программируйте себя на позитив, это увеличит ваши шансы на прекрасное выступление.
5. **Поддерживайте визуальный контакт с позитивными лицами из зала.** Когда вы произносите свою речь, смотрите на людей с добрым выражением лица. Они вдохновят вас и подарят поддержку.
6. **Уделяем должное внимание внешнему виду.** Купите удобный и красивый костюм, сделайте прическу. Это придаст вам уверенности и поможет преодолеть страх пред публичным выступлением.
7. **Устраиваем день отдыха и расслабления перед выступлением.** Перед выступлением хорошенько отдохните. Съездите на природу, пообщайтесь с близкими людьми, займитесь спортом. Отвлекитесь от предстоящего выступления. Только без стимуляторов! Учитесь расслабляться только позитивными способами.

**Упражнение «Консультация в 5 минут»**

**Задание.** Каждому участнику в течение 5 минут надо выступить в «прямом эфире» с консультацией для педагогов. Если речь окажется короче оговоренного времени – выступающего не отпускают, он просто стоит перед аудиторией; если речь длиннее – ведущий прерывает его, даже на полуслове. Таковы жесткие правила выполнения упражнения. Текст выступления участники готовят заранее дома.

**Примечание 1.** После выступлений проводится их анализ. Участники вместе находят плюсы и минусы, анализируют самые яркие выступления, делают выводы. Участники могут провести рефлексию своего выступления, получить обратную связь от остальных членов группы.

Задача ведущего состоит в том, чтобы нацелить участников на самостоятельный анализ собственных ошибок и удач, но не авторитарно высказывать свою точку зрения.

**Примечание 2.** Как вариант можно выполнить **упражнение «3 минуты»** в течение которых каждый участник рассказывает аудитории случай из жизни, интересную историю, оригинальный рецепт и т.д.

**Упражнение «Что учесть при подготовке к выступлению»**

**Инструкция.** Педагогам предлагается обсудить в группах, что необходимо учесть при подготовке выступления. Мнение каждой группе записывается на доске (листе бумаги), записывается на доску и обсуждается. В заключение ведущий обобщает высказывания и подводит итог.

При подготовке публичного выступления будущий оратор должен определиться:

1. Что говорить – информационный аспект сообщения;
2. Как говорить – коммуникационный аспект общения;
3. Кто говорит – личностный аспект произнесения публичной речи;
4. Кому говорит – ориентация на аудитории;
5. Зачем говорить – решение актуальных проблем, ориентация на потребности и интересы аудитории;
6. Где говорить – оформление пространства аудитории;
7. Когда говорить – учет времени суток;
8. Сколько говорить – учет количества времени.

**Упражнение «Последовательность подготовки»**

**Инструкция.** Каждому участнику тренинга выдается бланк, содержащий ключевые аспекты, которые необходимо учесть при подготовке к выступлению. Работа осуществляется индивидуально. Каждый, исходя из своих представлений или жизненного опыта, определяет последовательность этапов подготовки, заполняя первую графу. Вторая графа заполняется после озвучивания психологом алгоритма, при этом сравниваются ответы участников с рекомендуемыми ведущим.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мое мнение | Ученые  | Алгоритм  |
|  | 6 | Составление плана |
|  | 2 | Формулировка цели доклада |
|  | 11 | Выбор стиля (жанра) выступления |
|  | 7 | Написание текста доклада |
|  | 3 | Прогнозирование возможной реакции аудитории на доклад |
|  | 8 | Разбивка материала доклада по времени |
|  | 1 | Оценка актуальности темы доклада |
|  | 4 | Формулировка названия доклада |
|  | 5 | Определение «ударного» момента в будущем выступлении |
|  | 12 | Выбор способа начала доклада |
|  | 9 | Принятие решения об использовании наглядных средств |
|  | 10 | Подготовка наглядных материалов |
|  | 13 | Репетиция выступления |

.

**Психолог.** Известно, что у нас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление, поэтому важно использовать первый и единственный шанс. Существуют закономерности восприятия, которые должен учитывать любой человек, желающий быть в центре внимания. Есть важное наблюдение, много раз проверенное опытными ораторами: сказав «Здравствуйте», вы произнесли 70% своей речи! А после приветствия вы будете только дополнять уже сложившиеся впечатление о вашей личности.

В психологии существует понятие «импринтинг» - «впечатление» образа человека в сознании публики. Если первое впечатление позитивное – оно начинает работать на вас, все ваши слова будут подкрепляться положительным образом в сознании зала. Если негативное – подсознательно публика будет уже настроена скептически.

Психологи установили, что первое впечатление формируется всего лишь за первые 7 секунд появления человека перед людьми, а далее только закрепляется. И мы уже знаем, что первое впечатление всегда одно.

Когда начинается первое выступление? – Тогда, когда формируется первое впечатление, а не когда вы открываете рот!

Когда стартует отсчет этих 7 секунд? – Когда оратор появляется в поле внимания публики, а не когда начинает говорить!

**Практические задания.**

**Инструкция.** Психолог рассказывает правила, которым необходимо следовать во время выступления. Участники по ходу учатся выполнять все требования.

1. Занимаем центральное место.

2. Оптимальная стойка оратора – ноги на ширине плеч (даже для женщин), прямая осанка

**Упражнение «Хрустальная ваза»**

Задача каждого участника заключается в отработке умения «держать королевскую позу».

**Инструкция.** Представьте, что вы несете на голове легкий, но хрупкий предмет, который нельзя уронить.

**Комментарий.** Отработав этот навык, можно дать фору восточным женщинам, известным своим изяществом и особой статью, что вырабатывается в ходе ношения на голове кувшина с водой.

3. Одна нога на полступни вперед. Вес тела переносим на 60% на переднюю ногу – ту, на которую это сделать удобнее. Корпус слегка наклоняется вперед, вектор – на публику. Такое положение тела считается публикой как готовность к диалогу, к тому, чтобы идти навстречу людям, отсутствие страха и волнения.

4. Руки опущены вдоль корпуса, локти чуть прижаты, ладони слегка раздвинуты на публику.

5. Голова в положении допустимой надменности. Подбородок чуть выше линии горизонта. Если он будет слишком задран, у слушателей может возникнуть презрительности от человека. Если слишком опущен – появиться взгляд исподлобья, который покажется угрожающим.

6. Перед началом выступления делаем паузу.

7. С какого текста начать? Универсальное начало почти для любой речи: - Здравствуйте! Я очень рад вас видеть! Меня зовут….! Я являюсь …! Тема моего выступления….

Психолог. Я уверена, у вас получится быть замечательными ораторами. Формируйте в себе основные навыки, которые вам обязательно пригодятся.