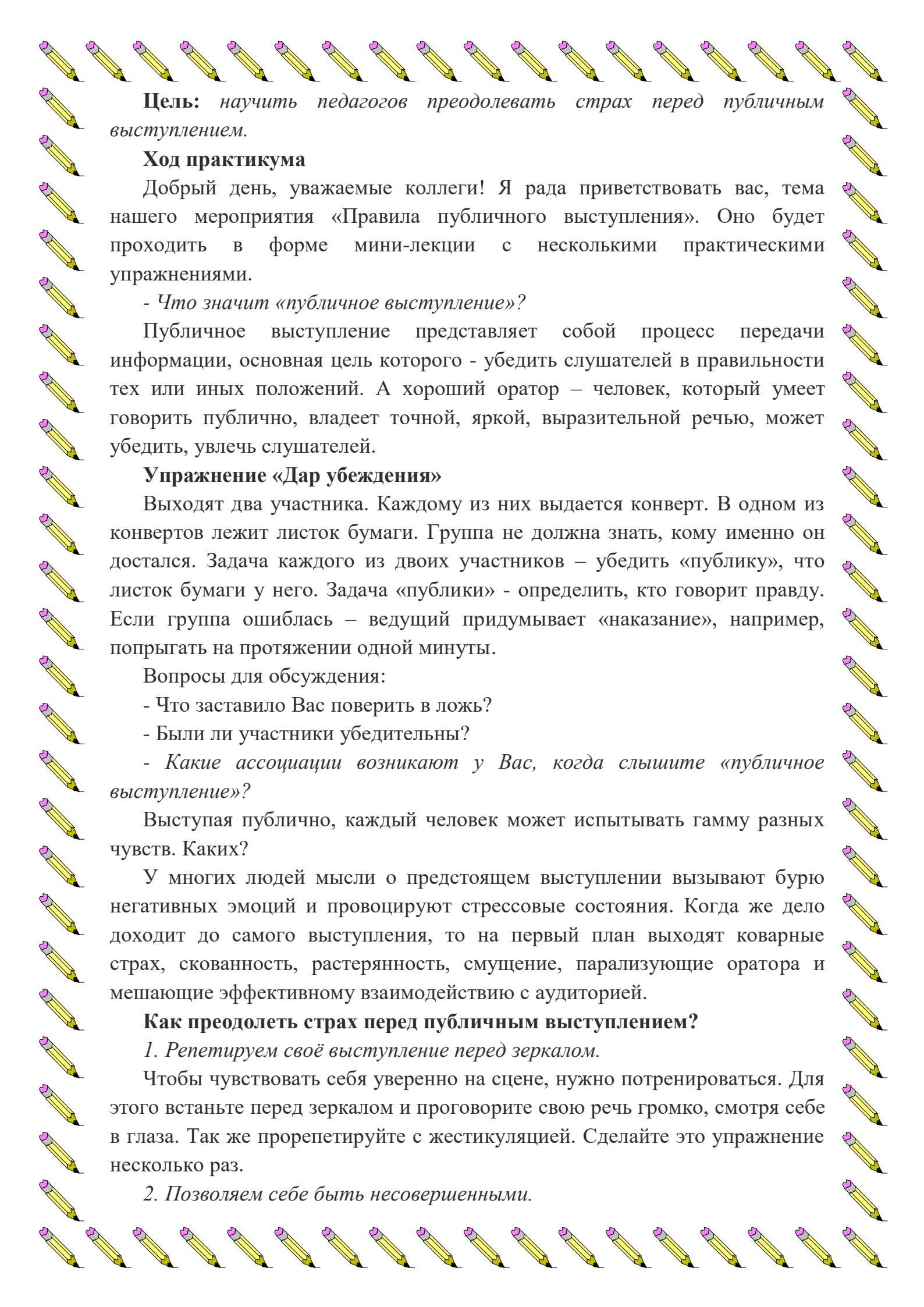


Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждения города
Керчи Республики Крым «Детский сад комбинированного вида № 6 «Радуга»

*Практикум для педагогов
«Правила публичного выступления».
Воспитателям детских садов, школьным
учителям и педагогам.*

**Подготовила и провела:
педагог – психолог Юхнева Светлана Николаевна**

г. Керчь,
2021г.



Цель: научить педагогов преодолевать страх перед публичным выступлением.

Ход практикума

Добрый день, уважаемые коллеги! Я рада приветствовать вас, тема нашего мероприятия «Правила публичного выступления». Оно будет проходить в форме мини-лекции с несколькими практическими упражнениями.

- *Что значит «публичное выступление»?*

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.

Упражнение «Дар убеждения»

Выходят два участника. Каждому из них выдается конверт. В одном из конвертов лежит листок бумаги. Группа не должна знать, кому именно он достался. Задача каждого из двоих участников – убедить «публику», что листок бумаги у него. Задача «публики» - определить, кто говорит правду. Если группа ошиблась – ведущий придумывает «наказание», например, попрыгать на протяжении одной минуты.

Вопросы для обсуждения:

- Что заставило Вас поверить в ложь?

- Были ли участники убедительны?

- *Какие ассоциации возникают у Вас, когда слышите «публичное выступление»?*

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

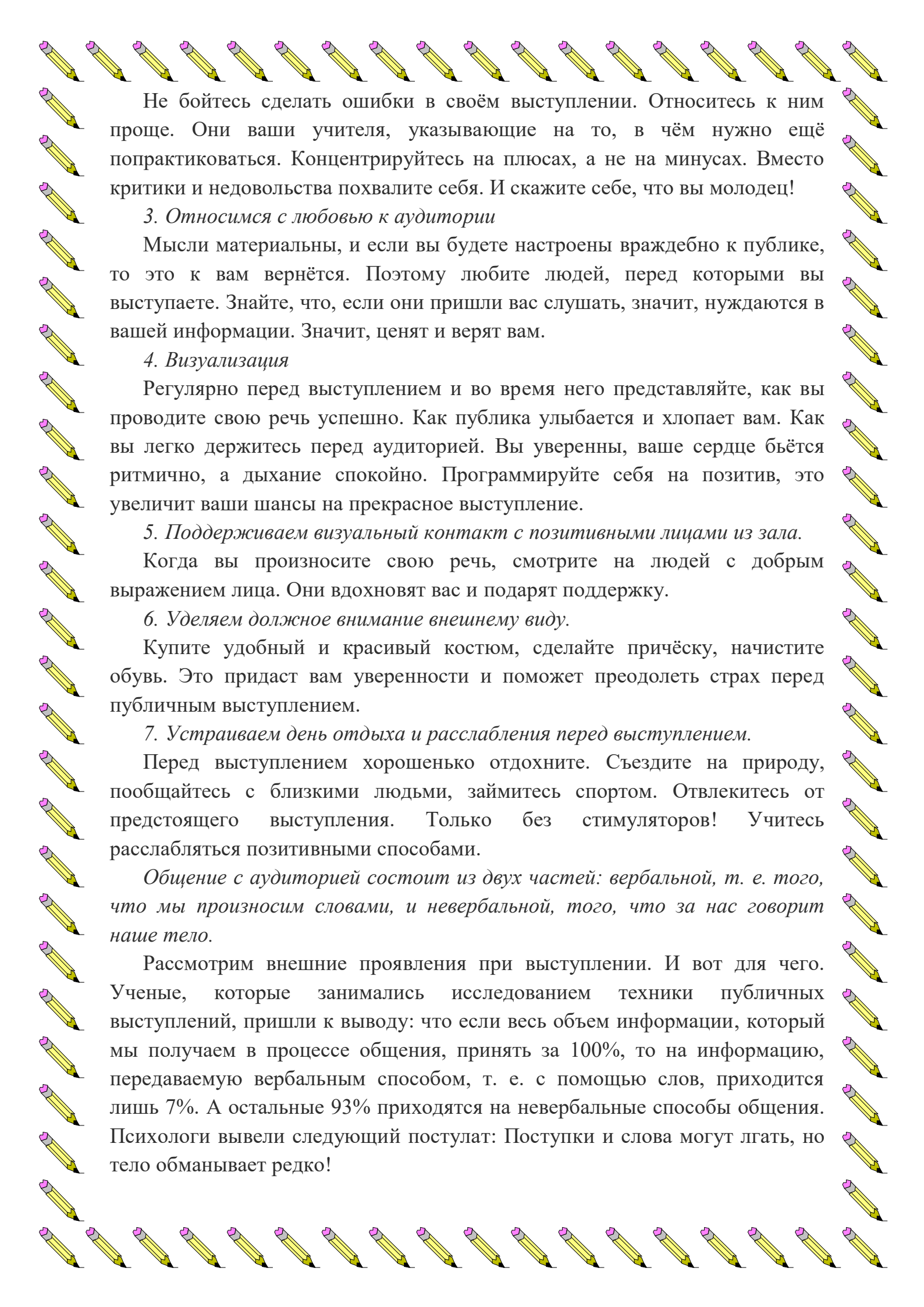
У многих людей мысли о предстоящем выступлении вызывают бурю негативных эмоций и провоцируют стрессовые состояния. Когда же дело доходит до самого выступления, то на первый план выходят коварные страх, скованность, растерянность, смущение, парализующие оратора и мешающие эффективному взаимодействию с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

Как преодолеть страх перед публичным выступлением?

1. Репетируем своё выступление перед зеркалом.

Чтобы чувствовать себя уверенно на сцене, нужно потренироваться. Для этого встаньте перед зеркалом и проговорите свою речь громко, смотря себе в глаза. Так же прорепетируйте с жестикуляцией. Сделайте это упражнение несколько раз.

2. Позволяем себе быть несовершенными.



Не бойтесь сделать ошибки в своём выступлении. Относитесь к ним проще. Они ваши учителя, указывающие на то, в чём нужно ещё попрактиковаться. 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 вернётся. 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. Визуализация

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, ваше сердце бьётся ритмично, а дыхание спокойно. Программируйте себя на позитив, это увеличит ваши шансы на прекрасное выступление.

5. Поддерживаем 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.

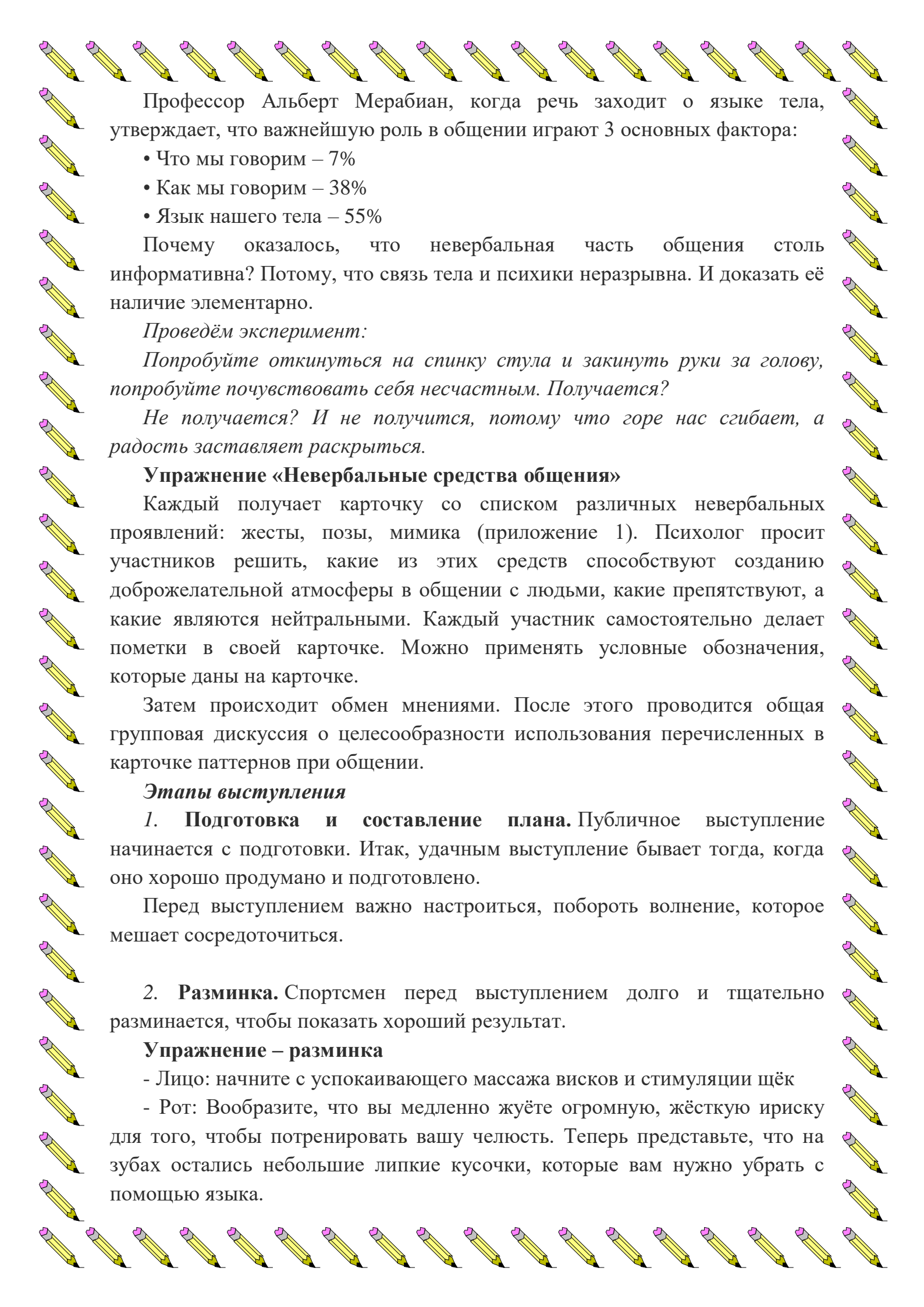
Купите удобный и красивый костюм, сделайте причёску, начистите обувь. Это придаст вам уверенности и поможет преодолеть страх перед публичным выступлением.

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 позитивными способами.

Общение с аудиторией состоит из двух частей: вербальной, т. е. того, что мы произносим словами, и невербальной, того, что за нас говорит наше тело.

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. Психологи вывели следующий постулат: Поступки и слова могут лгать, но тело обманывает редко!



Профессор Альберт Мерабиан, когда речь заходит о языке тела, утверждает, что важнейшую роль в общении играют 3 основных фактора:

- Что мы говорим – 7%
- Как мы говорим – 38%
- Язык нашего тела – 55%

Почему оказалось, что невербальная часть общения столь информативна? Потому, что связь тела и психики неразрывна. И доказать её наличие элементарно.

Проведём эксперимент:

Попробуйте откинуться на спинку стула и закинуть руки за голову, попробуйте почувствовать себя несчастным. Получается?

Не получается? И не получится, потому что горе нас сгибает, а радость заставляет раскрыться.

Упражнение «Невербальные средства общения»

Каждый получает карточку со списком различных невербальных проявлений: жесты, позы, мимика (приложение 1). Психолог просит участников решить, какие из этих средств способствуют созданию доброжелательной атмосферы в общении с людьми, какие препятствуют, а какие являются нейтральными. Каждый участник самостоятельно делает пометки в своей карточке. Можно применять условные обозначения, которые даны на карточке.

Затем происходит обмен мнениями. После этого проводится общая групповая дискуссия о целесообразности использования перечисленных в карточке паттернов при общении.

Этапы выступления

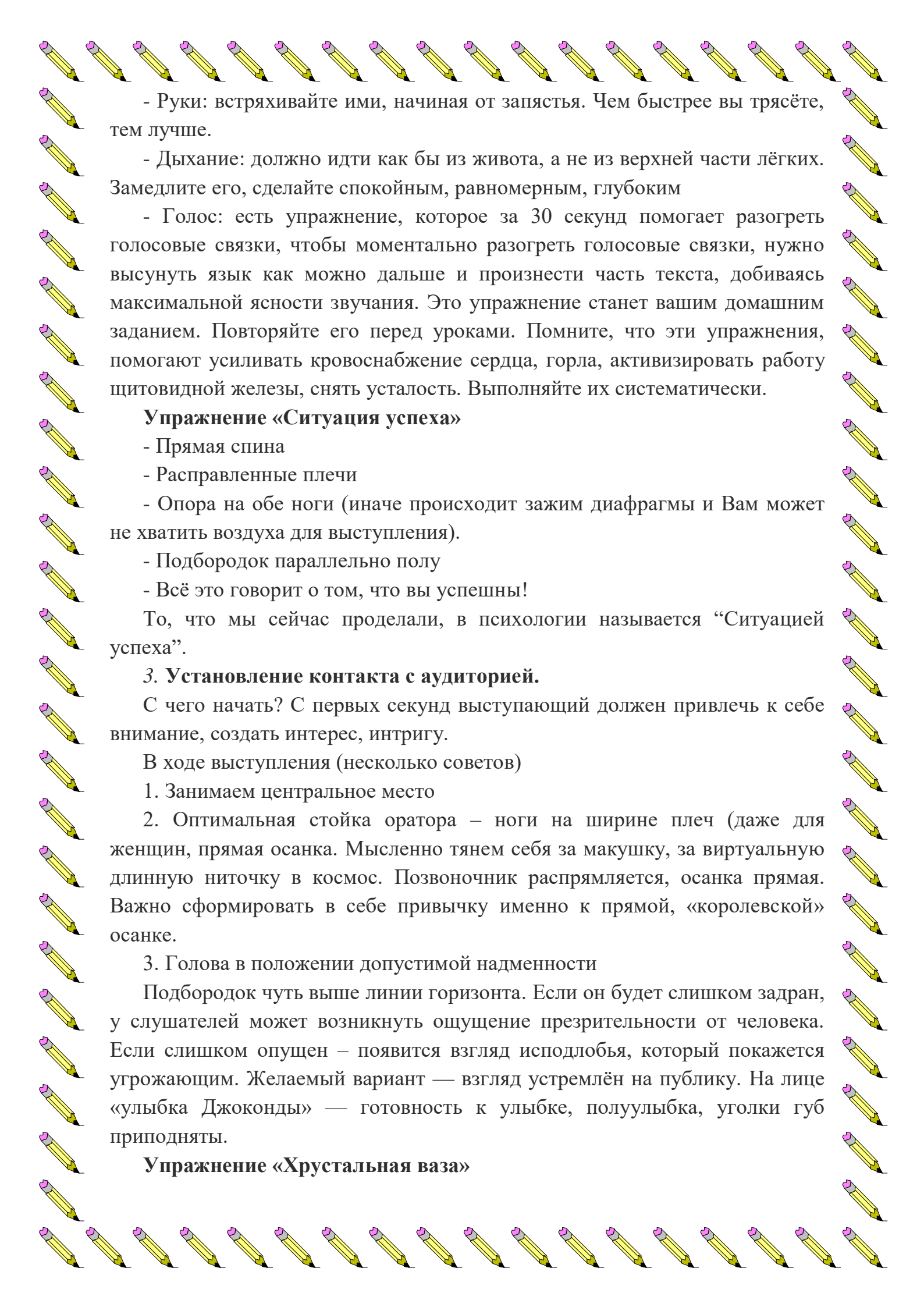
1. Подготовка и составление плана. Публичное выступление начинается с подготовки. Итак, удачным выступление бывает тогда, когда оно хорошо продумано и подготовлено.

Перед выступлением важно настроиться, побороть волнение, которое мешает сосредоточиться.

2. Разминка. Спортсмен перед выступлением долго и тщательно разминается, чтобы показать хороший результат.

Упражнение – разминка

- 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, чтобы моментально разогреть голосовые связки, нужно высунуть язык как можно дальше и произнести часть текста, добиваясь максимальной ясности звучания. Это упражнение станет вашим домашним заданием. Повторяйте его перед уроками. Помните, что эти упражнения, помогают усиливать кровоснабжение сердца, горла, активизировать работу щитовидной железы, снять усталость. Выполняйте их систематически.

Упражнение «Ситуация успеха»

- 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”.

3. Установление контакта с аудиторией.

С чего начать? С первых секунд выступающий должен привлечь к себе внимание, создать интерес, интригу.

В ходе выступления (несколько советов)

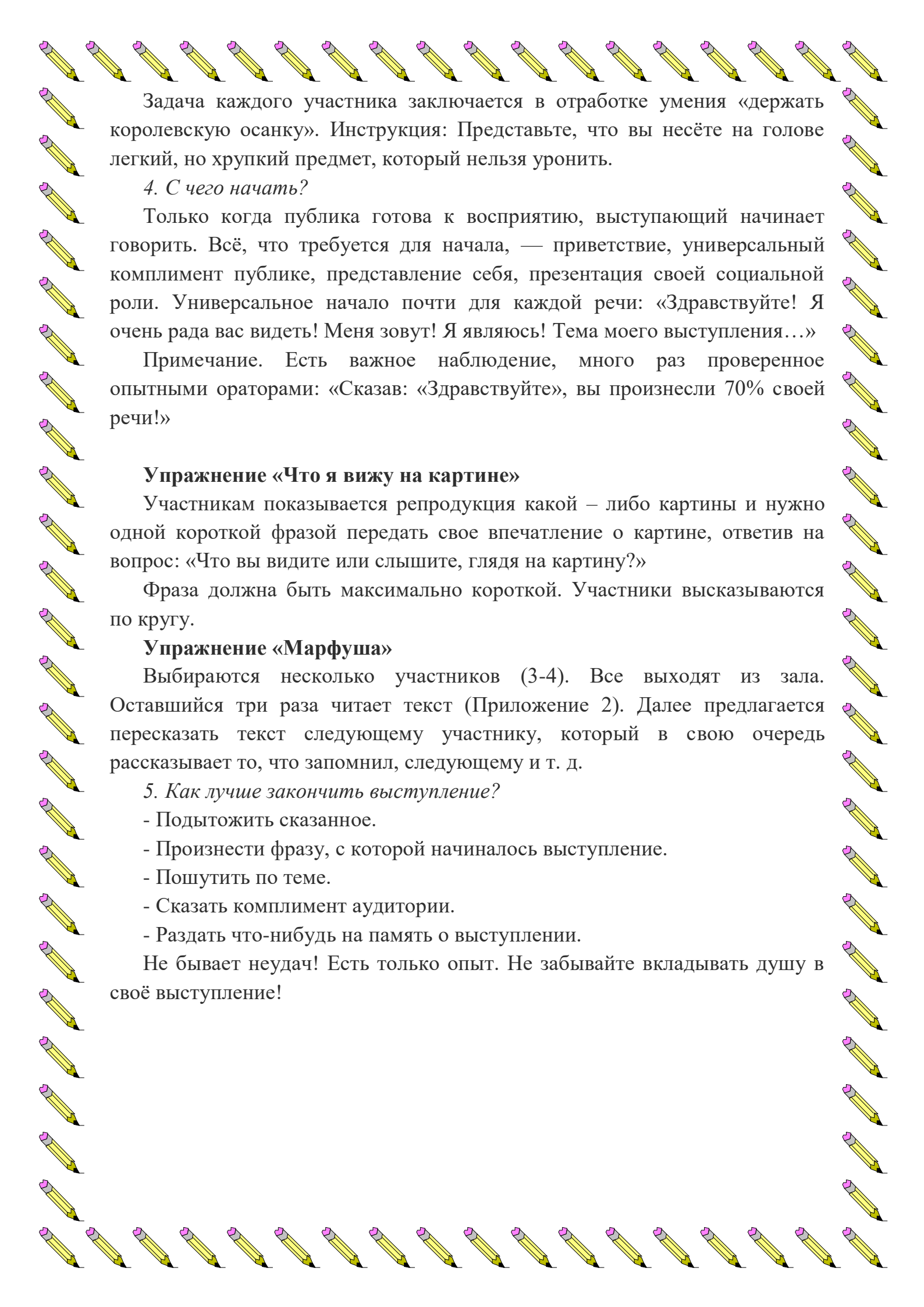
1. Занимаем центральное место

2. Оптимальная стойка оратора – ноги на ширине плеч (даже для женщин, прямая осанка. Мысленно тянем себя за макушку, за виртуальную длинную ниточку в космос. Позвоночник распрямляется, осанка прямая. Важно сформировать в себе привычку именно к прямой, «королевской» осанке.

3. Голова в положении допустимой надменности

Подбородок чуть выше линии горизонта. Если он будет слишком задран, у слушателей может возникнуть ощущение презрительности от человека. Если слишком опущен – появится взгляд исподлобья, который покажется угрожающим. Желаемый вариант — взгляд устремлён на публику. На лице «улыбка Джоконды» — готовность к улыбке, полуулыбка, уголки губ приподняты.

Упражнение «Хрустальная ваза»



Задача каждого участника заключается в отработке умения «держать королевскую осанку». Инструкция: Представьте, что вы несёте на голове легкий, но хрупкий предмет, который нельзя уронить.

4. С чего начать?

Только когда публика готова к восприятию, выступающий начинает говорить. Всё, что требуется для начала, — приветствие, универсальный комплимент публике, представление себя, презентация своей социальной роли. Универсальное начало почти для каждой речи: «Здравствуйте! Я очень рада вас видеть! Меня зовут! Я являюсь! Тема моего выступления...»

Примечание. Есть важное наблюдение, много раз проверенное опытными ораторами: «Сказав: «Здравствуйте», вы произнесли 70% своей речи!»

Упражнение «Что я вижу на картине»

Участникам показывается репродукция какой – либо картины и нужно одной короткой фразой передать свое впечатление о картине, ответив на вопрос: «Что вы видите или слышите, глядя на картину?»

Фраза должна быть максимально короткой. Участники высказываются по кругу.

Упражнение «Марфуша»

Выбираются несколько участников (3-4). Все выходят из зала. Оставшийся три раза читает текст (Приложение 2). Далее предлагается пересказать текст следующему участнику, который в свою очередь рассказывает то, что запомнил, следующему и т. д.

5. 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!

«НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ»

Перед вами список некоторых образцов проявления мимики и демонстрации поз, жестов, которые используют педагоги в процессе общения. Прочтите, пожалуйста, внимательно этот список и решите, полный ли он. Если нет — добавьте, пожалуйста, несколько своих примеров невербального общения.

Взгляд:

1. Постоянная легкая улыбка на лице.
2. Взгляд сверху вниз.
3. Взгляд «глаза в глаза».
4. Взгляд в сторону.
5. «Бегающий» взгляд.
6. Пристальный взгляд в лицо собеседника.
7. Пристальное разглядывание деталей одежды собеседника.

Поза, сидя за столом:

8. Одна рука лежит на столе, другая — «подпирает» щеку.
9. Руки лежат на столе, при этом пальцы легонько постукивают по поверхности стола.
10. Руки на столе, жест «пирамида».
11. Машинальное рисование.

Позы, сидя в кресле или на стуле:

12. Легкий наклон корпуса вперед или по направлению к собеседнику.
13. Поза «нога на ногу».
14. Корпус откинут назад, тело полностью расслаблено.
15. Корпус откинут назад, нога на ногу, руки за головой.

Позы, сидя или стоя:

16. Руки скрещены на груди.
17. Руки за спину.
18. Педагог держит журнал, книгу или любой другой предмет перед собой двумя руками.
19. Неоднократное использование жеста «указующий перст».
20. Педагог постоянно поглядывает на часы.
21. Постоянные вздохи.
22. Застывшая поза.

А теперь оцените, пожалуйста, все жесты с точки зрения целесообразности их использования в общении по следующим критериям:



«+» — жесты, позы и мимика, способствующие созданию доброжелательной атмосферы;

«-» — жесты, позы и мимика, не способствующие созданию доброжелательной атмосферы;

«Н» — нейтральные жесты, позы, мимика.

Приложение 2

Текст к упражнению «Марфуша»

10 января 1996 года в детском саду №5, который находится на перекрестке улиц Профессора Попова и Партизана Германа, произошло необычное событие – из канализационной трубы старшей группы вылез крокодил.

Ваня Петров, увидев крокодила, взял мольберт и начал рисовать с натуры. Федя Иванов стал отбирать крокодила, пытаясь засунуть его в куртку. Папа Марфуши, который пришел в это время за своей дочкой от шестого брака, сперепугу забыл взять ее домой и опоздал на собственный бракоразводный процесс, в результате чего его будущая восьмая жена осталась без мужа, без прописки, а седьмая жена – без алиментов.

На крик прибежали сотрудники ДОУ. Кто-то успел позвонить по телефону 112. Но когда приехала спасательная бригада, дети сидели за столом и пили ароматный чай.