


Мастер-класс. Учимся ораторскому искусству

Елена Григуола

заместитель заведующего
по учебно-воспитательной
работе ДОУ № 109,
г. Красноярск



«**Н**азовите профессии, где требуются коммуникативные навыки?»

Наверняка каждый читающий эту статью будет согласен с тем, что педагогу необходимо иметь достаточно высокий уровень коммуникативных навыков и умений. Нам с вами очень много приходится общаться с людьми разного возраста, разных профессий, взглядов, причём выстраивать взаимоотношения не только индивидуальные, но и групповые. Каждый из вас, конечно, проводил родительские собрания, лекции, консультации, «круглые столы», то есть имел опыт публичного выступления.

Знаете, раньше перед каждым выступлением у меня дрожали коленки, я забывала текст, боялась выйти на сцену, испытывала сухость во рту. Кому-нибудь, кроме меня, знакомы эти ощущения?

Сегодня я предлагаю вам поговорить о том, как перестать бояться большой аудитории, презентаций, экзаменов и публичных выступлений.

Американцы провели опрос общественного мнения и пришли к выводу, что 40% людей паникуют при мысли, что им придётся выступать перед публикой. В наши дни почти во всех областях бизнеса существует спрос на людей, способных непринуждённо общаться и убедительно говорить. Отсутствие таких навыков может повредить человеку и в личном плане, и в карьере.

Двумя важнейшими сдерживающими факторами, мешающими говорить без страха, являются **нервозность и скованность**. Это не одно и то же. Почти каждый человек испытывает определённую нервозность, когда ему предстоит выступить перед публикой. Обычно эти ощущения не причиняют нам серьёзных проблем и быстро улегучиваются. Некоторые же люди испытывают такое сильное беспокойство от одной мысли о публичном выступлении, что готовы пойти на всё, лишь бы не оказаться в такой ситуации. Перед началом выступления они чувствуют себя физически парализованными, застывшими, скованными.

Для снятия напряжения или возбуждения я рекомендую проводить **игру «Стойкий солдатик»**. Встаньте на одну ногу, другую подогните в колене, руки опустите по швам, выпрямите спину, приподнимите голову. Скажите себе: «Я — стойкий солдатик. Я честно несу свою службу. Я справлюсь со своей задачей. Я могу выполнить любое дело». А теперь поменяйте ногу и ещё раз повторите эти слова.

Чтобы говорить без страха, необходимо сделать два шага:

1. Понять причину страха, проблему (страх критики, страх забывчивости, страх неудачи, страх негативного прошлого опыта и т.д.) и полностью её искоренить.

2. Овладеть основными приёмами, методикой публичного выступления.

Помните, любое публичное выступление начинается с установления контакта между лектором и аудиторией. Контакт зависит от того, что мы говорим и как мы себя держим.

Ваше выступление должно состоять из трёх частей:

1. Захватывающее начало (привлечение внимания слушателей).

2. Увлекательная середина (сочетание информации и примеров из жизни, позволяющих лучше запомнить эту информацию).

3. Сильное завершение, которое побуждает слушателей к конкретной реакции или действию.

Я предлагаю отработать этот навык в ходе выполнения **упражнения «Торжественная речь»**. Вам предстоит сочинить и произнести краткую торжественную речь в честь какого-нибудь праздника. (После прослушивания речей обсуждается, как чувствовал себя человек при выступлении на публике, что было самым сложным, что помогало и что мешало ему произносить речь, что можно сделать, чтобы речь стала ещё лучше).

Лектору необходимо знать **причины ослабления внимания слушателей**. Такие причины бывают объективными и субъективными.

Объективные причины зависят от природы внимания и восприятия:

- место и условия встречи (духота, холод, шум),
- естественное утомление внимания (кризисы внимания: первый наступает через 15—20 минут, второй на 30—35-ой минуте).

Субъективные причины — это качество самого выступления, когда оно воспринимается как:

- неинтересное
- непонятное
- перегруженное информацией
- тема не соответствует интересам аудитории
- невыразительность формы изложения

Приёмы, способствующие удержанию внимания:

- неофициальность
- юмор
- драматизация
- динамичность (интенсивный темп изложения, насыщенность материала, подвижная мимика, «живой» голос, жестикуляция)

- наглядность
- прямое обращение к аудитории, диалог с ней
- использование неожиданной информации

А сейчас мы познакомимся с пятью физическими навыками, которые позволят вам добиться успеха в ходе публичных выступлений.

Вот эти навыки:

1. Равновесие — умение принять удобную естественную позу. Правильная поза фиксирует взгляд слушателей на вашей верхней половине — выше талии. Если люди будут смотреть на ваши вывернутые ступни или скрещенные ноги, то вы не сможете установить с ними зрительный контакт.

2. Контроль за дыханием — дышите глубоко, чтобы держать под контролем своё беспокойство, и в то же время не слишком быстро, поскольку это может привести к нервной гипервентиляции. Как определить, правильно вы дышите или нет? Вот простой тест: положите руки себе на талию и сделайте вдох и выдох. Если вы заметили, что при дыхании ваша грудь поднимается и опускается, значит, вы дышите неправильно. Вместо этого вы должны чувствовать, как расширяется и сжимается нижняя часть вашего живота. Очень правильно дышать диафрагмой, а не грудью, поскольку за счёт этого увеличивается количество воздуха, которое вы способны набрать и освободить, а, следовательно, увеличить количество слов, которые сможете произнести на одном выдохе.

3. Зрительный контакт — для начала выберите одного человека из моря лиц, посмотрите на него, высказывая свою мысль. Закончив высказывание, переведите взгляд на другого слушателя, чтобы изложить ему очередной пункт, затем переключитесь на следующего. При этом без всякой последовательности до конца выступления старайтесь охватить взглядом как можно больше людей. Великие ораторы создают у вас впечатле-

ние, будто бы они обращаются только к вам. И они добиваются этого эффекта за счёт зрительного контакта.

4. Положение рук и жесты. На самом деле можете делать со своими руками всё, что угодно — засовывать их в карманы, класть на трибуну, размахивать в воздухе, но только не всё время. Движения рук и жесты должны помогать слушателю лучше понять смысл сказанного. Главное здесь — умеренность. Держите руки у талии, старайтесь, чтобы ваши жесты были ясными и определёнными, разнообразьте движения, показывайте, когда говорите.

5. Сила голоса. Главное в публичных выступлениях — это громкость, чтобы вас могли расслышать все без исключения. Самый простой способ этого добиться — выбрать среди слушателей человека, который находится дальше всех от вас, и начать с ним разговаривать. Подстройте свою громкость так, чтобы этот человек мог вас слышать.

В ходе выступления желательно пользоваться чармом. **Чарм** — мягкий, успокаивающий, расслабляющий, доверительный тон, который не включает психологическую защиту. Охват аудитории — до 100% слушателей. Однако в некоторых ситуациях мы используем императив. **Императив** — жёсткий, властный, подавляющий тон, действует на взаимоотношения разрушающе. В работе с аудиторией охват до 50% слушателей.

Я предлагаю вам небольшое **упражнение «Звучание моего голоса»**. Разбейтесь на пары. Определите первые и вторые номера. Упражнение начинают первые номера. Они должны говорить мягким, нежным и приятным голосом. При этом они должны произносить соответствующие дружеские слова. Например: «Ты мне симпатичен... Доброе утро... Я рад, что ты сегодня пришёл... Как ты себя чувствуешь?.. У тебя такая симпатичная блузка...» И так далее. Произнося все эти фразы, постарайтесь прислушаться к тому, как вы говорите, и почувствовать, что при

этом происходит с вашим голосом. Постарайтесь обратить внимание на каждый мускул шеи и горла. А вторые номера в это время должны внимательно слушать и молчать. И только потом второй номер должен рассказать первому, как звучал его голос в тех или иных словах. (1 минута).

Первый номер продолжает говорить. В этот раз вы должны говорить жёстким, грубым, напряжённым голосом. При этом говорите, пожалуйста, грубые, жёсткие и даже обидные слова. Например: «Исчезни! Кто тебе сказал, что ты можешь сюда приходить? Чего тебе здесь надо? Уходи!» И снова постарайтесь почувствовать, что делает горло, произнося эти грубые и неприятные слова. Постарайтесь обратить внимание на каждый мускул шеи и горла. И по-прежнему второй номер должен внимательно слушать и пока молчать (1 минута).

А теперь второй номер пусть расскажет первому, как звучал его голос при произнесении тех или иных слов. Как звучал его голос вначале? Как звучал его голос в конце? И как себя чувствовал второй номер в обоих случаях? (1—2 минуты).

Ещё один небольшой совет — обязательно вслух репетируйте своё выступление. Это обеспечит вас дополнительной уверенностью, необходимой для общения с аудиторией, позволит вам быть естественным и получать удовольствие от публичного выступления.

Публичные выступления вы должны делать часто, чтобы со временем выступать всё лучше и лучше. Чем меньше вы выступаете, тем хуже становится ваш навык. В ситуациях публичного выступления вам нужно быть самим собой, но при этом излучать больше энергии, чем при общении в кругу друзей. Знайте, независимо от того, как сильно вы боитесь выступать перед аудиторией, вы можете победить свой страх, почувствовать себя непринуждённо и говорить спокойно, уверенно, убедительно в любых обстоятельствах. Поэтому, как говорят в театре: «Ни пуха, ни пера! Ваш выход!» 