

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
Кафедра консультационной психологии

А. О. Грицай
Е. В. Драпак
Н. В. Ключева
Т. Ю. Кутукова
Н. В. Москаленко
Е. Г. Руновская

Риторика и профессиональные коммуникации в деятельности психолога

Учебно-методическое пособие

Ярославль
ЯрГУ
2020

УДК 316.77(075.8)
ББК Ю949я73
Р55

*Рекомендовано
Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного издания. План 2020 года*

Рецензент
кафедра консультационной психологии ЯрГУ

Риторика и профессиональные коммуникации в деятельности психолога : учебно-методическое пособие
Р55 / А. О. Грицай, Е. В. Драпак, Н. В. Ключева, Т. Ю. Кутукова, Н. В. Москаленко, Е. Г. Руновская ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2020. — 64 с.

Пособие содержит комплекс упражнений, направленных на формирование навыков профессиональной коммуникации, устной и письменной речи в деятельности психолога.

Предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Риторика и профессиональные коммуникации в деятельности психолога».

УДК 316.77(075.8)
ББК Ю949я73

© ЯрГУ, 2020

Введение

Пособие направлено на формирование у студентов факультета психологии навыков профессиональной речи (как устной, так и письменной), эффективного профессионального общения.

Упражнения и задания соответствуют ключевым вопросам, на которые важно ответить в процессе подготовки и проведения публичного выступления: «Зачем говорит?», «Что говорит?» (содержание речи), «Кто говорит?» (имидж оратора), «Кому говорит?» (кто наша аудитория), «Как?» (подача и оформление текста), — и позволяют сформировать умения:

- четко формулировать цели коммуникации;
- подбирать и анализировать источники информации;
- составлять текст выступления в соответствии его видом (научный доклад, просветительская лекция, мотивирующее выступление);
- учитывать особенности построения коммуникации в зависимости от целей и ситуации взаимодействия (научное сообщение, интервью);
- формулировать свою позицию;
- анализировать и реализовывать требование к внешнему виду выступающего в зависимости от целей и ситуации взаимодействия;
- использовать невербальные средства управления аудиторией (привлечение и удержание внимания, активизация мышления, управление мотивацией, эмоциями и т. п.);
- использовать вербальные средства управления аудиторией (привлечение и удержание внимания, активизация мышления, управление мотивацией, эмоциями и т. п.);
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;
- сопровождать выступление подходящими визуальными средствами презентации материала: мультимедиа-презентации, раздаточный материал, флип-чарт;
- использовать техники саморегуляции при подготовке и во время выступления;
- анализировать выступление.

Значительную часть упражнений и заданий студенты должны выполнять дома самостоятельно, поскольку формирование умений и навыков является длительным процессом и требует непрерывной работы. Для отслеживания динамики формирования умений включены упражнения, задания и тесты, направленные на самоанализ и самодиагностику.

1. Виды и содержание публичного выступления: «Что говорить?»

1.1. Виды публичных выступлений

Цель: сформировать представление о видах и специфике публичных выступлений, умение составлять текст выступления.

Базовые понятия: публичное выступление, просветительская лекция, мотивационная речь, научный доклад.

☑ Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- подбирать и анализировать источники информации для подготовки текста;
- составлять текст выступления в соответствии с его видом (научный доклад, просветительская лекция, мотивационная речь);
- учитывать особенности построения коммуникации в зависимости от целей и ситуации взаимодействия;
- анализировать выступление с точки зрения содержания;
- использовать вербальные средства управления аудиторией (привлечение и удержания внимания, активизация мышления, управление мотивацией, эмоциями и т. п.);
- формулировать свою позицию.

Публичное выступление — это выступление перед аудиторией, изложение какой-либо информации с определенной целью, возможно с показом наглядного материала.

Научный доклад — это развернутое публичное выступление по определенной теме, базирующееся на данных теоретических или практических изысканий.

Необходимо отметить, что основными признаками научной коммуникации являются использование терминологии, стремление к обобщению, абстракции, логичность и доказательность изложения, объективный характер изложения, насыщенность фактической информацией, сжатость изложения.

Формы лица глагола и личные местоимения в научном стиле также употребляются в соответствии с передачей отвлеченно-обобщающих значений. Практически не используются формы 2-го

лица и местоимения «ты», «вы», т. к. они являются наиболее конкретными. Ограниченно используются формы 1-го лица единственного числа, значительно чаще можно встретить формы 3-го лица. Местоимение «мы», кроме употребления в значении так называемого авторского «мы», вместе с формой глагола часто выражает значение разной степени отвлеченности и обобщенности в значении «мы в совокупности» («я и аудитория»): «мы приходим к выводу», «мы можем заключить».

Часто используемые выражения «таким образом; в соответствии с этим; можно предположить; можно сделать вывод; основываясь на результатах исследований, согласно современным взглядам на...; по всей видимости, данная тенденция связана с...; полученные данные можно объяснить...; следовательно; вследствие того, что; ввиду того, что; в то время как; во-первых, наконец, с одной стороны, с другой стороны; рассмотрим следующий пример; сравним полученные результаты; обобщая сказанное».



Домашнее задание. Составьте текст научного выступления на тему «Уверенность личности как психологический феномен», используя приведенные выше слова и выражения. Объем не более 1 страницы.

Презентация научного доклада должна содержать:

- Обоснование актуальности выбранной темы исследования.
- Постановку цели и конкретных задач исследования.
- Определение объекта и предмета исследования.
- Теоретическое и методологическое обоснование исследования.
- Указание методов (методик) проведения исследования.
- Описание программы и этапов исследования.
- Результаты исследования.
- Анализ и интерпретацию результатов исследования.
- Формулирование выводов и оценку полученных результатов.
- Определение научной, теоретической значимости исследования,
- практической значимости исследования.

Просветительская лекция.

Специфика просветительской лекции. Психолог часто ведет просветительскую деятельность: это выступления перед сотрудниками в организации, на родительских собраниях в школе или детском саду,

семинары для людей, заинтересованных в психологии. Формат научно-популярного выступления предполагает меньшую научную строгость. Материал рассчитан на любознательную аудиторию, но не на специалистов в заявленной теме.

Особенности научно-популярного выступления:

1. Минимизация терминов и их обязательное разъяснение, если они встречаются.
2. Содержание должно включать в себя максимум 3–5 основных идеи, которые более подробно раскрываются спикером.
3. Приветствуется использование иллюстраций, коротких видео.
4. Используются различные приемы активного включения аудитории: голосование поднятием руки, приглашение кого-то из зала «на сцену», раздаточный материал, экспресс-опрос мнения.
5. В конце делается обобщающий вывод либо формулируется риторический вопрос, в котором заключены основные идеи выступления.
6. Как и в научном докладе, можно оставить время для вопросов от аудитории. Но при этом важно четко обозначить, сколько времени отведено на вопросы.



Домашнее задание. Выберите и проведите анализ выступления на TED (которое вас заинтересует) по предложенной ниже схеме.

Схема анализа:

1. Основные идеи выступления. Каким образом их доносит автор?
2. Есть ли термины и как дается их расшифровка?
3. Опишите особенности используемой инфографики.
4. Какие приемы включения аудитории используются?
5. Как спикер завершает выступление?
6. Как организует блок с вопросами из зала?

На основе проведенного анализа напишите резюме, котором отразите следующее:

- Какие вы увидели особенности просветительской лекции?
- Какие удачные, на ваш взгляд, ходы использовал спикер в своем выступлении?
- Что можно было бы сделать иначе?



Домашнее задание* (задание со звездочкой студенты могут взять, чтобы заработать дополнительные баллы к зачету). Выберите и проведите анализ выступления (см. схему выше) любого спикера в «Родительском университете ЯрГУ».

Мотивационная/убеждающая речь.

Цель *мотивационной лекции* — побудить аудиторию поверить в правильность своей точки зрения, логически доказать или опровергнуть какие-либо положения, объяснить сущность явлений и их взаимосвязь. Убедить — это значит так построить выступление, чтобы другие поверили в вашу правоту. Убеждающее выступление — синтез всех знаний, умений и навыков оратора, отражение высокого уровня его общей риторической подготовки. Умение выступать с эффективными убеждающими выступлениями — мечта любого политика, руководителя, журналиста, телеведущего, ученого. Виды убеждающих выступлений: выступления политиков и кандидатов на выборные должности с изложением своей программы, выступления на митингах и собраниях, морально-этические выступления, выступления известных людей по тем или иным обсуждаемым в обществе проблемам с предложением их решения, выражением собственной точки зрения, проповеди.

Правила подготовки убеждающего выступления

1. Тема выступления — спорный вопрос, который актуален, который обсуждают в обществе и по которому есть разные точки зрения.
2. Необходимо использовать общие правила эффективной аргументации (обращение к жизненно важным фактам; демонстрация слушателям реальной пользы от ваших предложений или информации; ссылка на авторитеты; опора на наглядность; юмор).
3. Умеренная эмоциональность (слушатели должны её чувствовать).
4. Выступление должно затрагивать благородные эмоции (чувство справедливости, несправедливости, любви, патриотизма, ненависти).
5. Затрагивать вопрос истины (что правда, а что нет).
6. Необходимо словесно выразить и не менее трех раз повторить доказываемый тезис.



Задание в аудитории. Разделитесь на три группы и подготовьте убеждающее выступление на темы: для первой группы — «Коты спасут мир», для второй «Мир спасут осьминоги». Третья группа дает анализ. Время выступления каждой группы — 7 минут.

Проверочное задание. Соотнесите фразы с видами публичных выступлений и запишите ответ. Ответы обсуждаются в аудитории с преподавателем.

1. Научный доклад	А. Современная наука говорит о том, что человеку важно хорошо спать.
2. Просветительская лекция	Б. Поэтому, не откладывая в долгий ящик, придите сегодня домой и лягте спать раньше обычного. Подарите себе полноценный отдых!
3. Мотивационная речь	В. В соответствии с полученными данными, можно сделать вывод о необходимости полноценного сна для эффективной когнитивной деятельности.

Ваш ответ:

1. _____
2. _____
3. _____



Домашнее задание* (задание со звездочкой студенты могут взять, чтобы заработать дополнительные баллы к зачету). Выполняется в паре. Запишите видео на 3 минуты по теме: «Почему важно понимать механизмы работы познавательных процессов при работе с аудиторией?». Один человек выступает, другой дает письменный анализ выступления.


1.2. Подготовка содержания и структуры выступления

Основной секрет успеха ораторов — в хорошей подготовке, независимо от «природных данных». Качественная подготовка позволит вам успешно выступить и добиться поставленных целей, заявить о себе как об эксперте и даже продвинуться по карьерной лестнице.

Лариса Зорина, бизнес-тренер, коуч

Цель — сформировать умение формулировать цель выступления, подобрать материал исходя из интересов аудитории и выстроить композицию текста; умение анализировать выступление с точки зрения его содержания.

Базовые понятия: цель выступления, композиция выступления.

 Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- учитывать особенности построения коммуникации в зависимости от целей и ситуации взаимодействия;
- четко формулировать цели коммуникации;
- управлять вниманием аудитории;
- расположить к себе аудиторию;
- создать, позитивный эмоциональный настрой аудитории;
- активизировать мыслительный процесс;
- представиться и поприветствовать аудиторию;
- использовать разные способы изложения текста;
- анализировать выступление;
- составлять текст выступления в соответствии его видом;
- формулировать основную мысль и раскрывать тему выступления;
- завершить выступление.

Цель выступления — это представление о том общем результате, который должен быть достигнут в процессе выступления.

Композицией выступления называют расположение материала и соотношение его отдельных частей. В соответствии с классической традицией композиция состоит из трёх частей: вступления, основной части и заключения.

При выборе цели нужно соотносить свой замысел с интересами и потребностями адресата.

Выделяют следующие цели:

1. Сообщение (информационная цель).

2. Воздействие (прагматическая цель).

2.1. Убеждение (воздействие на сознание, рациональное мышление).

2.2. Внушение (воздействие на подсознание, на эмоции).

2.3. Агитация (побуждение к действию).

2.4. Развлечение (эмоциональное заражение).

3. Общение ради общения (фатическая цель)

(О. В. Ильина, Е. В. Каблуков, О. Ф. Автохутдинова).



Домашнее задание. Поставьте перед собой цель.

Цель выступления — это то, что ваша речь должна принести слушателям. Выразите её с помощью глагола действия, которому предшествует «я хочу»: «Я хочу убедить свою аудиторию...», или с помощью глагола действия в будущем времени, делая акцент на слушателях: «После моей презентации 80 % слушателей поймут...».

Цель должна быть конкретной, измеримой, привлекательной, реалистичной и ограниченной временными рамками.

Запишите цель, которой вы хотите добиться во время своего выступления, и убедитесь, что она соответствует всем перечисленным критериям, следуя приведенным инструкциям.

1. Моя цель _____

2. Является ли она конкретной (то есть представляет ли собой законченное действие)? Да/Нет

Для примера сравните формулировки:

«Я хочу, чтобы мое выступление прошло успешно»

«После моей презентации руководитель включит мой проект в запрос на финансирование»

3. Является ли она измеримой? Да/Нет

4. Является ли она привлекательной? Да/Нет

5. Является ли она реалистичной? Да/Нет

6. Переформулируйте свою цель, чтобы она соответствовала всем перечисленным критериям: _____.

Перейдем к работе с **композицией выступления**.

Вступительная часть выступления несет основную психологическую нагрузку. Уже от первых произнесенных слов зависит, захватите ли вы внимание слушателей. Вступительная часть выступления должна «зацепить» аудиторию.

Данную часть рекомендуют продумывать в последнюю очередь, когда имеется представление обо всей речи. В зависимости от типа аудитории, ситуации общения, цели речи можно использовать разные виды вступления. Относительный объем — 1/8 речи.



Домашнее задание (проверочное задание). Продолжите список.

Цели вступления:

- дать общие сведения об обсуждаемой теме;
- ввести в тему речи;
- обосновать актуальность проблемы;
- _____

Комментарий: *неопытные ораторы часто начинают речь с извинений за то, что они не готовы выступить, обещают долго не задерживать внимание собравшихся и т. п. Это самое неудачное начало речи: если не готовы к выступлению, нечего начинать. Позиция «просителя» относится к риторическим позиция «коммуникативного самоубийства» (Т. Е. Тимошенко). Данная ошибка делает дальнейшее общение неэффективным.*

В практике публичной речи используются специальные приемы, которые называются «зацепляющие крючки» (А. Ф. Кони):

- Прием сопереживания.
- Ассоциативный мост.
- Прием парадокса (шоковая техника; опровержение известного факта; столкновение различных точек зрения).
- Апелляция к интересам аудитории.
- Постановка проблемного вопроса.
- Апелляция к предыдущему оратору.



Домашнее задание. Придумайте и запишите в таблице короткие примеры текста для каждого «зацепляющего крючка» по любой из тем: «Что было бы, если бы у человека не было ощущения как

психического процесса?», «Что такое быть психологом?», «Сессия как особая форма состояния сознания».

Прием сопереживания	
Ассоциативный мост	
Прием парадокса	
Апелляция к интересам аудитории	
Постановка проблемного вопроса	
Апелляция к предыдущему оратору	



Домашнее задание. Подготовьте вступительную часть, следуя приведенным ниже советам.

1. Ответ на вопрос для себя: кто я здесь и почему меня должны слушать?
2. Сформулируйте приветствие.
3. Представьтесь, если вас не знают (фамилию, имя, должность и т. д.).
4. Начните выступление одним из перечисленных «крючков».

Помните:

- начинаем речь только после того, как установится тишина;
- сначала обведите взглядом аудиторию, как будто хотите убедиться, что она готова вас слушать, затем начинайте говорить;
- обратитесь к аудитории в начале речи;
- избегайте начала речи словами: «Я надолго не задержу вас» и т. п. Это настраивает аудиторию на несерьезное отношение к вашим словам.

Основная часть выступления

В основной части требуется раскрыть тему и сформулировать основную мысль. При подготовке данной части важно помнить, что концентрация внимания аудитории возможна не более чем на 30–40 минут. Целесообразно вводить в текст речи не более 5 основных положений. Структура выступления зависит прежде всего от метода преподнесения материала, который вы выбираете.



Задание в аудитории (проверочное задание). Установите соответствие между методом и его определением

1. Ступенчатый (стадиальный)	А. Изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах.
2. Индуктивный	Б. Изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли с течением времени.
3. Метод аналогии	В. Последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.
4. Исторический	Г. Сопоставление явлений, процессов или событий. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям.
5. Дедуктивный	Д. Изложение материала от частного к общему. Оратор начинает речь с частных случаев, а потом подводит слушателей к обобщениям и выводам.



Домашнее задание. Создать «копилку/банк» пословиц, поговорок, притч, цитат. Данный список полезно составлять для себя и обновлять время от времени. Например:

Я использую часто	Я использую редко



Задание в аудитории.

1 этап — индивидуальная работа. Проведите рефлекссию своей речи. Составьте список привычных для вас фраз, выражений, которые вы часто используете в разговорах с другими, во время докладов. Запишите стилистические особенности своих выступлений.

2 этап — работа с группой. Получите обратную связь от одноклассников относительно фраз и выражений, которые вы часто используете в разговорах и выступлениях.

Заключительная часть выступления


Эхо последних ваших слов останется в памяти у слушателей после завершения речи (фактор края). Это самая короткая часть речи. Классическая риторическая традиция предполагает «целесообразный» финал. На этапе заключения вам нужно помочь слушателям «выйти» из речевой ситуации в нужном вам направлении (Е. Ключев).

 **Задание в аудитории.** Назовите три задачи, которые выполняет заключение:

_____;

_____;

_____;

 **Задание в аудитории.** Прочитайте примеры заключений. Определите, какие приёмы использованы.

«Такое впечатление, что мы побывали в двух крайностях, освоили и тот и другой опыт и теперь вольны выбирать, по какой схеме строить семью.

Привычная матрица была расколота и по камушкам растащена. На её основе сейчас формируется новый тип семейственности. Время многообразия. Да, это требует от нас большей осознанности в выборе пути, ответственности за сохранение семьи и вместе с этим дает возможность проживать действительно свою, а не навязанную кем-то, счастливую семейную жизнь».

«Друзья, наше время подошло к концу. Не знаю, как для вас, но для меня время пролетело незаметно! Вы удивительные! Вдумчивые и увлеченные! Удачи вам и реализации всех задумок! Буду рада видеть вас снова».

«И, казалось бы, почему бы нет? Вопрос в пропорциях между временем, проводимым в игре и без нее. Если увлеченность игрой отодвигает на задний план все остальные сферы жизни (учебу, рабо-

ту, живое общение, нормальное питание), то стоит оценить риски развития зависимости. Особенно к формированию игровой зависимости склонны дети и подростки в силу незрелости нервной системы. Поэтому главный совет родителям в эпоху ловли покемонов — делать жизнь своей семьи интересной и насыщенной, в противовес современным технологиям».

«Мы много думали, спорили и ломали головы. Но главный вопрос остается открытым: так кто же убил Лору Палмер?»

Помните:

- нельзя обрывать речь без заключения и уходить;
- ни в коем случае нельзя оставлять аудиторию в настроении безнадёжности в связи с нарисованными вами мрачными картинками. Обязательно надо дать слушателям некоторую перспективу, выразить уверенность в том, что худшее не произойдет. Завершать выступление надо только на оптимистической ноте;
- нельзя завершать выступление фразами типа: «Вот и всё, что я хотел сказать», «Я закончил» и т. д. Впечатление от вашего выступления будет испорчено;
- в заключение поблагодарите аудиторию за внимание;
- можно сделать комплимент аудитории.



Домашнее задание (комментарий: чтобы сделать текст свободным и прямолинейным употребляйте больше простых предложений).

Найдите предложение из научной статьи и переформулируйте его для просветительской публичной лекции (см. пример в табл.).

Изначальная формулировка	Ваш вариант
Темперáмент (лат. <i>temperamentum</i> — «устойчивая смесь компонентов») — устойчивая совокупность индивидуальных психофизиологических особенностей личности, связанных с динамическими, а не содержательными аспектами деятельности.	Темперамент — это особенность личности. Она проявляется в эмоциональности, динамике поведения, скорости реагирования на события.

Итоговое задание



Часть 1. Домашнее задание. Подготовьте доклад для защиты своей курсовой работы. Выстраивая его композицию, начните с составления структуры (костяка).

Используем разноцветные стикеры для заметок.

1. На каждом стикере запишите по одной мысли, примеру, аргументу.

Запишите основные идеи на стикерах одного цвета, примеры из жизни — другого, аргументы «за» — третьего, аргументы «против», цитаты и т. д. — четвертого.

2. Развесьте стикеры на стене, доске или двери.

3. Потренируйтесь произносить речь, следуя сконструированному наглядному «маршруту».

4. Если в какой-то момент вы теряете мысль, измените организацию сделанных записей, чтобы выступление оставалось связным.

Данным упражнением вы структурируете выступление, разбивая его на логические части. Выступите перед аудиторией с подготовленным выступлением.



Часть 2. Задание в аудитории. Представьте свой доклад аудитории и получите обратную связь с точки зрения его структуры и содержания в соответствии с критериями научного выступления.

2. Процесс публичного выступления: «Как говорить?»

2.1. Невербальная регуляция речи

Цель — освоить приемы и способы паралингвистики, проксемики, кинесики и экстралингвистики.

Базовые понятия: интонация, темп, тембр, громкость голоса, зрительный контакт, жестикуляция, мелодия предложения.

☑ Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- управлять голосом,
- управлять вниманием аудитории,
- создавать эмоциональный настрой аудитории,
- управлять мимикой,
- устанавливать и поддерживать зрительный контакт,
- анализировать невербальное поведение при выступлении.

Интонация (от лат. *intonō* «громко произношу») — совокупность просодических характеристик предложения: тона (мелодики речи), громкости, темпа речи и её отдельных отрезков, ритмики, особенностей фонации.

Способы формирования интонации:

- | | |
|--------------|--------------|
| - ударение, | - тембр, |
| - паузы, | - громкость, |
| - модуляции, | - скорость. |


Гибкое изменение **громкости** голоса — это средство достижения выразительности речи, её разнообразия, адекватности ситуации общения.


Темп речи — скорость произношения её элементов, скорость её протекания, длительность звучания во времени.

Жест (от лат. *gestus* — движение тела) — некоторое действие или движение человеческого тела или его части, имеющее определённое значение или смысл, т. е. являющееся знаком или символом.


Мелодия предложения — мелодия предложения (изменение силы звучания) изменяется, как правило повышаясь в начале и падая

в конце предложения. Ударение — важнейший компонент предложения. Каждое предложение имеет только один пик ударения. Под пиком ударения не всегда подразумевается одно слово. В случаях, требующих особого выделения, подчеркиваются целые смысловые отрезки. Ударение имеет в речи особое значение: изменение ударного слова меняет смысл всего предложения.

 **Задание в аудитории.** Произнесите фразы «Пара переносится», «Он опять звонил» с различными интонациями: радость, недовольство, удивление, сомнение, сочувствие, безразличие.

 **Задание в аудитории.** Задайте один и тот же вопрос по-разному, выделяя голосом набранные *курсивом* слова.

- *Сегодня* состоится лекция по теме публичного выступления?
- Сегодня *состоится* лекция по теме публичного выступления?
- Сегодня состоится *лекция* по теме публичного выступления?
- Сегодня состоится лекция по теме *публичного выступления*?

 **Задание в аудитории.** Меняйте настроение, читая статьи. Выберите статью размером строчек в 20 из любого источника, прочитайте её вслух: нейтральным голосом, смеющимся голосом, плаксивым голосом, с улыбкой, со смущением, в ярости.

 **Домашнее задание.** Отметьте, какие жесты характерны для вас в процессе публичного выступления.

1. Вы чешете нос?
2. Вы потираете ладони друг о друга?
3. Вы выписываете руками круги в воздухе?
4. Вы барабаните по столу или носу?
5. Вы хмурите брови?
6. Вы выкручиваете себе руки?
7. Вы энергично сопровождаете свою речь движениями рук?
8. Вы упираетесь руками в бока?
9. Вы постоянно протираете лоб?
10. Вы скрещиваете руки или ноги?
11. Вы складываете руки вместе?
12. Вы засовываете руки в карманы?
13. Вы качаете головой?
14. Другое _____

Комментарии:

Некоторые жесты положительны, поскольку помогают донести что-то до аудитории, но другие мешают нормальному взаимодействию со слушателями.

Если вы отметили пункты 1, 2, 4, вы постоянно повторяете механические движения. Обратите внимание на то, что есть риск перехода жестов во вредную привычку. В этом случае они будут отвлекать слушателей и мешать вашему выступлению.

Если вы отметили пункты 6, 8, 9 — это настоящие жесты-паразиты. Они не имеют к выступлению никакого отношения, а являются лишь признаками вашего волнения, страха, беспокойства, усталости, злости...

Если вы отметили пункты 10, 11, 12 — это жесты-барьеры. Таким образом человек обычно пытается защитить себя, спрятаться от окружающих.

Если вы отметили пункты 6, 13 — эти жесты направлены не на общение с окружающими, а внутрь вас самих. Таким образом вы пытаетесь повысить собственную самоуверенность.

Если вы отметили пункты 3, 5, 7 — это положительные жесты. Они делают выступление ярче и живее. Они направлены на окружающих, помогают установить с ними контакт. Открытые жесты приглашают человека к беседе, круговые движения обнадеживают, выражают доброту, резкие и точные движения служат подтверждением сказанному.



Задание в аудитории.

Шаг 1. Студенты делятся на несколько групп (по 5–7 участников).

Шаг 2. В течение 7 минут каждая группа составляет список, содержащий наибольшее количество «ошибок», которые может допустить оратор в процессе выступления. Ошибки должны быть связаны с жестами, мимикой и положением в пространстве.

Шаг 3. Каждая группа зачитывает список. После этого группы называют наиболее часто встречающиеся ошибки.



Задание в аудитории. Упражнение «Контакт глаз»

Участникам предлагается образовать внутренний и внешний круги с одинаковым количеством человек. Стоящие внутри поворачиваются к центру спиной; лицом к каждому из них становится партнер из

внешнего круга. Они должны в течение минуты смотреть друг на друга, не отводя взгляда, не гримасничая и не смеясь.

Предлагается обратить внимание на выражение глаз товарищей и дать им оценку по следующим критериям:

- а) легко или трудно смотреть в глаза;
- б) веселый или грустный взгляд;
- в) спокойный или напряженный взгляд;
- г) жесткий или мягкий взгляд;

Вариант: первый пожелавший должен расставить всех участников по кругу или разделить на две группы в соответствии с одним из критериев. Такую процедуру могут проделать все желающие.

Вопросы для обсуждения:

- Каким чаще всего бывает ваш взгляд?
- Помогает он или мешает в общении с людьми?



Задание в аудитории. Упражнение «Говорящий взгляд»

Участникам раздаются карточки с заданием. Каждому предлагается войти в комнату и выполнить задание, предложенное в карточке.

Задание: Скажите одними глазами:

1. Тише, вы мне мешаете!
2. Смелее, попробуй ответить.
3. Молодец! Прекрасный ответ.
4. Ты сегодня опять без тетради?!
5. Прошу внимания!
6. Я жду тишины!
7. Я слышу, что ты подсказываешь!
8. Я рада, что вы пришли.
9. Неужели тебе не совестно?!
10. Как ты мог так поступить?!
11. Мне надоело делать вам замечания!
12. Разве ты не слышал?
13. Ты хочешь что-то спросить?
14. Вы меня разочаровали, я надеюсь, что это не повторится!
15. Я устала повторять одно и то же.
16. Подумайте еще и постарайтесь вспомнить.
17. Неужели это сложно?!
18. Опять все сначала!
19. Отлично, молодец, всегда бы так!

20. Теперь мне это безразлично!
21. Ты хочешь что-то сказать?
22. Поздно, все надо делать вовремя!



Домашние задания

Комментарий: дикционная культура выступления подразумевает четкое произнесение слов и фраз. Звучащий голос и правильное произнесение отдельных звуков и фраз — важное качество хорошего оратора.

Упражнения для речевой разминки, которые выполняются перед публичным выступлением.

Упражнение 1. «Гласные». Встаньте перед зеркалом. Сделайте выдох, затем вдох и произносите каждый звук до тех пор, пока у вас хватит дыхания. Итак, вдохните и начинайте:

- Ииииииииии.
- Эээээээээээ.
- Аааааааааа.
- Ооооооооооо.
- Уууууууууууу.

Эта последовательность не случайна, вы начинаете со звука самой высокой частоты — «и». Если вы при этом положите ладонь на голову, то ощутите легкую вибрацию кожи. Это свидетельство более интенсивного кровообращения. Произнесение звука «э» активизирует область шеи и горла, вы это можете почувствовать, приложив руки к шее. Произнесение звука «а» благотворно воздействует на область грудной клетки. При произнесении звука «о» усиливается кровоснабжение сердца, а упражнение со звуком «у» оказывает положительное воздействие на нижнюю часть живота. Произносите медленно один за другим все звуки три раза. Хотите, чтобы ваш голос был более низким и глубоким? Тогда много раз в течение дня произносите звук «у».

Упражнение 2. «Трактор». Особое внимание следует уделить звуку «р», поскольку он способствует улучшению произношения и придает голосу силу и энергичность. Для того чтобы расслабить язык, проведите предварительную подготовку: поднимите кончик языка к небу за передними верхними зубами и «порычите» как трактор. Итак, сделайте выдох, потом вдох и начинайте «рычать»: «Рrrrrr».


Упражнение 3. «Пильщики». Представьте, что вы пилите бревно. Начали распиливать со звуком [с!с!с!с!с!с!]. Вначале звук с отрывистый, короткий, как и движения рук, потому что пила «входит» в древесину. Чем шире амплитуда рук, тем длиннее тянувшийся звук: [ссссс...сссссс...ссссс...].

Упражнение 4. «Тарзан». В заключение сделайте упражнение «Тарзан», которое представляет собой лучшую профилактику против простудных заболеваний и инфаркта миокарда. Встаньте прямо, сделайте выдох, затем глубокий вдох. Сожмите руки в кулаки. Громко произносите звуки из упражнения «Гласные», начиная со звука «и», и одновременно колотите себя кулаками по груди, как это делал Тарзан в знаменитом фильме. Затем продолжайте, произнося звук «э», и так далее. По окончании упражнения вы заметите, как очищаются ваши бронхи, как ваше дыхание становится свободным, как вы заряжаетесь энергией.

2.2. Работа с телом, позой и дыханием на этапе подготовки к выступлению

Цель — повысить осведомленность о саморегуляции на этапах подготовки к выступлению и непосредственно во время выступления. Освоить приемы саморегуляции.


Базовые понятия: напряжение, расслабление, дыхательная саморегуляция.


 Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- использовать техники саморегуляции при подготовке выступления и во время взаимодействия с аудиторией;
- диагностировать свои телесные реакции на публичные выступления;
- расслаблять мышцы тела;
- управлять дыханием во время выступления;
- активизировать психические функции.

Саморегуляция — управление своим психоэмоциональным состоянием, достигаемое путем воздействия человека на самого себя


с помощью слов, мысленных образов, управление мышечным тонусом и дыханием.

 **Задание в аудитории** (выполняется под руководством преподавателя). Диагностируем свои телесные реакции на публичное выступление. Представьте себе ситуацию публичного выступления. Ваше представление этой сцены и погружение в нее должно быть как можно более ярким. Побудьте внутри подобной воображаемой ситуации одну — две минуты, а потом спросите себя, что вы чувствуете. Если вы будете честны с самим собой, то обнаружите, что ваше тело слегка напряжено, что вы чувствуете дискомфорт и мышечные зажимы в каких-либо группах мышц и телесных зонах, а ваше дыхание значительно участилось. Постарайтесь увидеть мышечный «рисунки». Нарисуйте схематично тело человека. Изобразите на рисунке, каким образом и где отражены телесные реакции на публичное выступление.

 **Задание в аудитории** (выполняется под руководством преподавателя). Тренируемся в умении быстро и легко расслаблять все мышцы своего тела, особенно те его зоны, которые регулярно напрягаются при мысленной картине публичного выступления. *Существует масса методов релаксации, описанных во многих книгах по аутогенной тренировке и психотренингу. Самые распространенные:*

- создание образа мягкого и теплого потока энергии, которая по вашему приказу и под контролем движется по телу либо снизу вверх, либо сверху вниз, наполняя каждую его клеточку (образ энергии можно заменить образом теплой воды или пара);
- многократное мысленное повторение какой-либо аутогенно-медитативной формулы самовоздействия, например «мягкий поток расслабляющей энергии наполняет меня» или «я расслабляюсь!»;
- мысленный счет от одного до десяти и обратно, подкрепляющий перемещение образов по телу;
- представление себя в положении лежа в полном расслаблении, можно даже поместить себя на облако, где вы будете парить и растворяться (в хатха-йоге это шавасана, так называемая «поза трупа»).

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.

 **Задание в аудитории** (выполняется под руководством преподавателя). Разбейтесь на пары. Выберите ведущего. Задача ведущего по очереди предлагать партнеру визуальные, аудиальные и кинестетические образы, направленные на релаксацию. «Реципиент» прислушивается к себе, пробует эти образы и дает обратную связь по каждому. Задача пары — подобрать визуальные, аудиальные или кинестетические фантазии, которые помогают расслаблению.

Тренируемся в управлении дыханием

Нередко можно услышать от выступающих жалобы на то, что им трудно выдержать большую голосовую нагрузку: голос устает, перехватывает дыхание.

Многие даже не подозревают, что большинство этих недостатков связано с отсутствием навыков правильного речевого дыхания.

Речевое дыхание отличается от обычного, физиологического. Дыхание в жизни произвольно. Оно выполняет функцию газообмена в человеческом организме. Вдох и выдох совершаются через нос; они короткие и равны по времени. Ритм обычного дыхания: вдох — выдох — пауза.

Для речи, особенно монологической, обычного физиологического дыхания не хватает. Речь и чтение вслух требуют большего количества воздуха, постоянного дыхательного запаса, экономного расходования его. Это регулируется дыхательным центром головного мозга.

Дыхание — основа речеобразования.

Различают 3 типа дыхания, в зависимости от той области, где происходит основное мышечное движение, расширяющее и сжимающие легкие:

ключичное (плечевое),
грудное (реберное),
диафрагменное (брюшное).

Наиболее полезным для речевого процесса является реберно-диафрагменный тип дыхания. При нем работают межреберные мышцы, диафрагма, косые мышцы живота. Этот тип дыхания называют еще фонационным. Его характеристики:

1. **Активность**, связанная с тем, что дыхание служит энергетической базой нашей речи.

2. **Организованный выдох**. При обычном дыхании мы не беспокоимся о том, как совершается выдох, куда он направлен.

Фонационное дыхание связано с возникновением и распространением звука, следовательно выдох должен быть организован, струя выдыхаемого воздуха должна как бы «фокусироваться» в одной точке.


3. Распределение выдоха — умение сознательно делить весь объем выдыхаемого воздуха на равномерные отрезки — порции.

Ритм фонационного дыхания резко отличается от привычного: вдох — пауза — выдох. Вдох в 10–15 раз короче выдоха. При хорошо тренированном дыхании выдох легко можно распределить на 25 и даже 30 порций, и каждая из них будет полновесной, следовательно каждое слово — полнозвучным. Такое распределение выдыхаемого воздуха необходимо тренировать сознательно. При этом нет необходимости увеличивать объем вдыхаемого воздуха, гораздо важнее научиться распределять имеющийся запас на равные по активности выдоха порции.

4. Добор дыхания в процессе речи. Нужно научиться быстро, энергично, а главное — незаметно для слушателей подхватывать новую порцию воздуха, пополнять его запас в каждой удобной паузе.

Постановка речевого дыхания сводится к развитию и совершенствованию реберно-диафрагменного типа дыхания. Для овладения им нужно натренировать все мышцы, которые участвуют в дыхательном процессе, прежде всего мышцы «речевого пояса» — диафрагму и нижнебрюшные мышцы, а также дыхательные мышцы грудной клетки, межреберные мышцы.

Работать над техникой речи надо с полной свободой всех мышц, участвующих в речевом процессе, т. к. любые «зажимы» будут отрицательно сказываться на голосопроизводительном аппарате.

 **Задание в аудитории** (выполняется под руководством преподавателя). Выполняется сидя. Положите руку на верх грудины. Сделайте несколько вдохов-выдохов. Отследите ключичное дыхание. Положите руки на ребра сбоку. Сделайте несколько вдохов-выдохов. Отследите грудное дыхание. Положите руки на живот в районе пупка. Отследите диафрагменное дыхание. Сделайте записи: как меняется ваше самочувствие, эмоциональное состояние в зависимости от типа дыхания.

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.



Задание в аудитории. «Снятие напряжения в 12 точках» (выполняется под руководством преподавателя).

Освойте технику. Этот приём выделяется среди других своей эффективностью, т. к. приводит к снятию напряжения во всех основных точках тела.

Один раз в день в течение недели занимайтесь следующими упражнениями. Начните с плавного вращения глазами: дважды в одном направлении, а затем дважды в другом. Зафиксируйте своё внимание на отдалённом предмете, а затем переключите его на предмет, расположенный поблизости. Нахмурьтесь, напрягая окологлазные мышцы, а потом расслабьтесь. После этого широко зевните несколько раз. Расслабьте шею, сначала покачав головой, а затем покрутив шею из стороны в сторону. Поднимите плечи до уровня ушей и медленно опустите. Расслабьте запястья и поводите ими. Сожмите и разожмите кулаки, расслабляя кисти рук. Теперь обратитесь к торсу. Сделайте три глубоких вдоха. Затем мягко прогнитесь в позвоночнике вперёд-назад и из стороны в сторону. Напрягите и расслабьте ягодичы, а затем икры ног. Покрутите ступнями, чтобы расслабить лодыжки. Сожмите пальцы ног таким образом, чтобы ступни изогнулись вверх, повторите три раза.

Сделайте записи: сравните ваше самочувствие до выполнения упражнения и после (каждый день). Сравните свое самочувствие в начале и конце недели (в первый и последний день).

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.



Задание в аудитории. «Кнопки мозга» (выполняется под руководством преподавателя).

Данное упражнение относится к группе энергетизирующих. Стимуляция этих зон способствует насыщению крови свежим кислородом, который с током крови поступает в мозг. Выполняется упражнение следующим образом:

- одна рука глубоко массирует мягкие ткани под ключицами слева и справа от грудины, ладонь другой руки лежит на области пупка;
- стимулировать «кнопки мозга» на протяжении 20–30 секунд или до тех пор, пока не исчезнет напряжение. Затем руки поменять.

«Кнопки мозга»:

- активизируют мозг для посылки информации от мозга телу;
- мозг получает больший объем кислорода, улучшается кровообращение;
- повышает поток электромагнитной энергии.

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.

👤👤 Задание в аудитории «Перекрестный шаг» (выполняется под руководством преподавателя).

«Перекрестный шаг» быстро снижает уровень адреналина и помогает действовать наиболее эффективно в ситуации публичного выступления.

Это движение похоже на шаг на месте. Делайте движение рукой и противоположной ногой навстречу друг другу так, чтобы локоть и колено соединялись (или почти соединялись), пересекая среднюю линию тела. То же с другой парой «рука — нога». Выполняйте это упражнение очень медленно в течение 2–3 минут.

«Перекрестный шаг»:

- возбуждает оба полушария головного мозга одновременно;
- активизирует координацию «право — лево» на физическом уровне (движения) и психологическом уровне (возможность логически мыслить и проявлять творческие способности в решении любой задачи);
- быстро снижает уровень адреналина, снижается стресс;
- расширяется вариативность поведения.


Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.

👤👤 Задание в аудитории. «Расслабляющее дыхание»

Встаньте прямо, поднимите плечи вверх, отведите их назад, наберите воздуха, плечи опустите, тяжесть тела равномерно распределена на обе ноги, подбородок составляет прямой угол с шеей, нет мускульной напряженности; на счет *раз — два* сделайте вдох, на счет *три — четыре — пять — шесть* — выдох. Следите за движениями диафрагмы. Упражнение можно соединить с движениями рук. Руки в стороны — вдох, вперед — выдох. Поднять над головой — вдох, вперед — выдох. Поднять над головой — вдох, опустить по бокам — выдох.

Каждый раз увеличивайте время выдоха.

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.

 **Задание в аудитории. Упражнение «Свеча»** (выполняется под руководством преподавателя).

Представьте, что перед вами свеча огромного размера с большим пламенем. Его надо погасить. Сделайте вдох, задержите на секунду дыхание, потом дуньте «на свечу». Не погасло? Дуньте еще раз, еще. Если положить ладонь на живот, то во время выдоха можно ощутить активные движения диафрагмы и нижнебрюшных мышц, при этом живот втягивается.

Медленно, ровно дуйте «на пламя», но не с целью погасить, а всего лишь отклонить пламя и держать его в отклоненном состоянии как можно дольше. Ладонью вы почувствуете, как медленно и ровно подтягивается низ живота, т. е. сокращаются нижнебрюшные мышцы. Это упражнение тренирует медленный, ровный выдох.

Перед вами 3, 4, ... 15 воображаемых свечей. Потушите каждую свечу в отдельности. Объем вдоха не увеличивайте. При выдохе вы почувствуете ладонью ритмичные, прерывистые, активные движения диафрагмы.

Примечание: после освоения упражнения в аудитории выполняем его дома.



Домашнее задание. «Длительность речевого выдоха»

В течение недели используйте эту технику за несколько минут перед выступлениями. Сделайте записи: как меняется ваше состояние.

Данный способ помогает снять сильное физическое напряжение, даже в стрессовой ситуации публичного выступления. Одновременно тренирует «речевое» дыхание.

Дышите очень медленно и глубоко, причём так, чтобы весь цикл дыхания занимал около 20 секунд. Возможно, вначале вы почувствуете затруднение. Но не нужно напрягаться. Считайте до 5 при вдохе и до 10 (затем до 15, 20, 25) при выдохе. При выполнении этого упражнения следует обратить внимание на равномерное распределение выдоха на протяжении всего счета.

3. Подготовка выступающего, самопрезентация, имидж: «Кто говорит?»

Мы слушаем не речь, а человека, который говорит.

Аристотель

Цель — дать представление о компонентах имиджа выступающего; развить навыки самопрезентации.

Базовые понятия: имидж, компоненты имиджа, самопрезентация.

☑ Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- анализировать запросы и ожидания аудитории;
- создать собственный образ в соответствии с целями выступления и особенностями аудитории;
- анализировать компоненты имиджа;
- формировать позитивный кинестетический имидж;
- понимать значение невербального поведения в коммуникации;
- использовать техники саморегуляции при взаимодействии с аудиторией;
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;
- анализировать выступление.

Имидж — индивидуальный облик, создаваемый усилиями личности, средствами массовой информации, социальной группой в целях привлечения к себе внимания аудитории. Выделяется три компонента имиджа (внешность, речевой компонент и кинестетический).

Самодиагностика

Тест «Умеете ли Вы влиять на других?» (автор И. Липсиц)

Инструкция: ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы:

1. Способны ли вы представить себя в роли актера или политического деятеля?
2. Раздражают ли вас люди, одевающиеся и ведущие себя экстравагантно?
3. Способны ли вы разговаривать с другим человеком о своих интимных переживаниях?

4. Немедленно ли вы реагируете, когда замечаете неуважительное отношение к своей особе?

5. Портится ли у вас настроение, когда кто-либо добивается успеха в той области, которую вы считаете для себя самой важной?

6. Любите ли вы делать что-то очень трудное, чтобы продемонстрировать окружающим свои незаурядные способности?

7. Могли бы вы пожертвовать всем, чтобы добиться в своем деле выдающегося результата?

8. Стремитесь ли вы к тому, чтобы круг ваших друзей был неизменен?

9. Любите ли вы вести размеренный образ жизни?

10. Любите ли вы менять обстановку дома или переставлять мебель?

11. Любите ли вы пробовать новые способы решения старых задач?

12. Любите ли вы дразнить слишком самоуверенных и заносчивых людей?

13. Любите ли вы доказывать, что кто-то весьма авторитетный в чем-то не прав?

Подсчитайте набранные вами баллы, воспользовавшись для этого следующей таблицей.


Ответ	Вопрос												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Да	5	0	5	5	5	5	5	0	0	5	5	5	5
Нет	0	5	0	0	0	0	0	5	5	0	0	0	0

Вы набрали 35-65 баллов. Вы человек, который обладает великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять модели поведения, управлять. Вы наделены даром убеждать окружающих в своей правоте.

Вы набрали 30 и меньше баллов. Вам нелегко убедить окружающих в своей правоте. Вы часто бываете слишком сдержанным, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываетесь и неправильно понятым.

 **Задание в аудитории:** Дайте развернутый ответ на вопросы:

1. Какими качествами должен обладать выступающий?
2. Какими навыками должен обладать выступающий?
3. Что из перечисленного, по вашему мнению, наиболее существенно влияют на ход и результаты выступления? Почему?

 **Задание в аудитории** (комментарий: задание подготовлено на основании работы С. А. Минеевой, которая выделяет три типа имиджа, обращаясь к тому, что оратор ставит во главе своего выступления: свою речь, аудиторию или самого себя.) Групповая работа. Три добровольца по очереди вытягивают карточку с типом оратора. В соответствии с выбранным типом каждый должен пересказать текст на усмотрение преподавателя. Задача группы — определить, какой тип оратора представлен.

Карточки с описанием типа оратора

Конструктивный оратор: расставляет приоритеты так, что на первом месте оказывается речь, именно поэтому такой оратор много времени уделяет на формулировку тезиса своего выступления и того, каким способом наиболее эффективно донести его до аудитории. Для него самое важное, чтобы после выступления остался конкретный результат. Как правило, такие ораторы проводят кропотливую работу над своей речью, тщательно продумывая структуру выступления, и избирательно наполняют её языковыми средствами для установления необходимой связи между оратором и его аудиторией. Отдельное внимание уделяется подготовке убедительной аргументации в пользу предлагаемых решений.

Популист. Популизм — яркий пример практически всех речей, произносимых политиками в период предвыборной кампании. Исходя из одной только этой мысли, можно догадаться, что оратор-популист ориентируется в первую очередь на привлечение массовой аудитории. Как правило, речи таких ораторов — зеркальное отражение того, что желает услышать публика. Средства, которыми пользуется популист, обычно заключаются в обильной критике оппонентов, в обещаниях привести аудиторию к лучшей жизни, в ярком описании решений всех имеющихся в организации проблем. Популистские методы привлечения аудитории отличаются своей деструк-

тивностью и создают лишь иллюзию решения актуальных вопросов, а свойственной им критикой и вовсе порождает негативное отношение к оппонентам, вплоть до конфликтов и столкновений.

Демагог. Для оратора этого типа риторика является способом самовыражения и привлечения внимания к самому себе, таким образом в приоритете оказывается сам оратор. Речь демагога отличается неточностью и обобщенностью формулировок, отсутствием ссылок на конкретные события и личности. Он готов говорить в любой ситуации, по поводу и без повода. В речи демагога отсутствует идея и цель. Как правило, такое выступление превращается в необдуманый поток общих фраз, лишенный конкретики.



Упражнение в аудитории. Выполняется в группе.

Шаг 1. Посмотрите друг на друга. Как вы думаете, кто из вас прямо сейчас выглядит так:

- его можно отправлять на научную конференцию;
- провести просветительскую лекцию в музее современного искусства;
- провести семинар по психологии для математиков;
- выступить на родительском собрании в школе?

Шаг 2. Подумайте и запишите, по каким критериям вы сделали выбор.

Шаг 3. Распределить записанные вами критерии по следующим компонентам имиджа:

- **внешность выступающего** и все, что с ней непосредственно связано: вес и рост, одежда, прическа, аксессуары, макияж, парфюм;
- **кинетический компонент** (походка, осанка, жесты, позы, мимика, взгляд, улыбка и т. д.);
- **речевой компонент** (культура речи, интонационная выразительность, грамотность).



Домашнее задание

Шаг 1. Найдите запись любого интервью (например, из передачи В. В Познера). Начните смотреть его без звука. Проведите анализ невербального поведения людей в кадре и предположите, о чем говорят собеседники, какие эмоции испытывают.

Шаг 2. Посмотрите это интервью еще раз уже со звуком. Соотнесите, насколько соответствуют ваши предположения (шаг 1) с тем, что вы слышали (шаг 2).

Шаг 3. Если возникли расхождения, то объясните почему.



Домашнее задание. Вам поступили вопросы из серии «часто задаваемых вопросов о публичных выступлениях». Подготовьте ответ от лица специалиста в данной области

Вопрос 1. Мне всегда сложно выходить к аудитории и начинать выступление. Я трясущимися руками перебираю заметки, извиняюсь. Как мне быть?

Ваш ответ:

Вопрос 2. Как с первой минуты вызвать доверие к себе у аудитории?

Ваш ответ:

Вопрос 3. Что делать, когда аудитория начинает отвлекаться, перестает слушать меня? Как вернуть её внимание?

Ваш ответ:

Итоговое задание

Часть 1. Домашнее задание. Прочитайте текст про кинестетический компонент имиджа и подготовьте его пересказ. Подумайте, как во время пересказа вы будете использовать приемы создания позитивного кинестетического имиджа, которые описаны в данном тексте.

Часть 2. Один из студентов представляет подготовленное дома выступление. Остальные анализируют выступление по двум основаниям:

1. Какие приемы создания позитивного кинестетического имиджа использовал выступающий?

2. Насколько успешно были реализованы использованные приемы?

* Преподаватель может предложить выступающему провести самоанализ: насколько успешно удалось реализовать избранные приемы создания позитивного кинестетического имиджа.

Текст выступления: «Кинестетический компонент имиджа»

По мнению психологов, речь на 25 % воспринимается зрительным путем. Оратор должен добиться ощущения устойчивости, равновесия, легкости, подвижности и естественности поведения перед аудиторией. Вид человека, который длительное время стоит неподвижно, утомляет слушателей. Во время длительного доклада опытный выступающий меняет позу. Шаг вперед в нужный момент усиливает значимость того или иного места речи, помогает сосредоточить на нем внимание. Отступая назад, оратор как бы дает аудитории возможность «отдохнуть» и затем переходит к другому положению речи. Мастерство оратора проявляется в усилении воздействия жестом, мимикой. Излишняя жестикуляция не украшает говорящего и вызывает иронию, неприязнь.

Сознательно работайте над вашим телом в процессе общения. Наблюдайте, как вы двигаетесь, какие позы чаще всего принимаете в общении, как реагируют на них ваши партнеры по общению, какие движения и жесты вы любите делать. Выработывайте собственный репертуар поз, движений и жестов, которые вам позволят во время публичного выступления успешно балансировать между обаянием и защищенностью.

От жестов значимых, которые способствуют успеху речи, необходимо отличать бессмысленные, механические (встряхивание головой, поправление волос, одежды, верчение ручки и др.). Утверждают, что *лучший и самый совершенный жест тот, который не замечают слушатели*, т. е. который органично сливается с содержанием речи. В выступлении используются:

ритмические жесты, которые подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз;

эмоциональные жесты передают оттенки чувств (сжатый кулак, овальное движение руки, «отрубаящая» фразу рука);

указательные жесты рекомендуется использовать в очень редких случаях, когда есть предмет, наглядное пособие, на которые можно указать;

символические жесты несут определенную информацию. Примеры: жест категоричности (сабельная отмашка кистью правой руки), жест противопоставления (кисть руки исполняет в воздухе движение «там и здесь»), жест разъединения (ладони раскрываются в разные

стороны), жест обобщения (овальное движение двумя руками одновременно), жест объединения (пальцы или ладони рук соединяются).

Показателем чувств говорящего является **выражение лица**. Мимика оратора стимулирует эмоции аудитории, способна передать гамму переживаний: радость и скорбь, сомнение, иронию, решимость... Выражение лица должно соответствовать характеру речи. У хорошего оратора, как замечал А. Ф. Кони, «лицо говорит вместе с языком». Лицо и весь внешний облик выступающего должны выражать доброжелательное и даже дружественное отношение. Аудитория не любит сердитых или безучастных.

4. Учет особенностей аудитории: «С кем говорить?»

Чтобы лекция имела успех, надо:


1) завоевать внимание слушателей и

2) удерживать внимание до конца речи.

А. Ф. Кони

Цель — сформировать представление о существовании специфики аудитории и возможностях управления вниманием, которые важно учитывать при подготовке и проведении публичного выступления.

Базовые понятия: аудитория, типы аудитории, контакт с аудиторией.

 Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- работать с аудиториями с разными эмоциональными характеристиками;
- учитывать социально-психологические феномены, свойственные аудиториям разных размеров;
- учитывать особенности аудитории с разными социальными характеристиками (возраст, статус, пол);
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;
- учитывать особенности построения коммуникации в зависимости от целей и ситуации взаимодействия.

Аудитория — это пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речевого общения. Это сложная социально-психологическая общность людей со своеобразными эмоциональными переживаниями.

Можно выделить разные типы аудиторий.

Небольшая группа (до 25 человек) или многочисленная аудитория (более 25 человек). Подходы к выступлению перед большой и малой группами отличаются. *Работая с малой группой*, проще поддерживать контакт с каждым присутствующим. Можно давать вопросы для небольших дискуссий, обмена мнениями. Иногда можно поз-


волить аудитории задавать вопросы прямо по ходу речи выступающего. Выступление должно скорее напоминать беседу, чем монологическую речь. Вычурная эмоциональность, эксцентричность — сомнительный ход. В малой группе легче проявляется неоднородное отношение к спикеру. Одни могут быть в восторге, другие — откровенно раздражены.

И, напротив, в *большой аудитории* сильно действует механизм заражения: «Удалось оратору заручиться благосклонным вниманием некоторых из слушателей — начнет оказывать свое распространяющееся влияние психическая заразительность» (П. Сопер). Да и вообще, большое количество людей, собравшихся вместе, воспринимается как праздник и что-то важное. Создается фоновое приподнятое настроение, что облегчает вхождение с аудиторией в контакт. Большая аудитория нетерпелива. Ваши фразы должны быть яркими, насыщенными, короткими и броскими (как лекции Е. В. Коневой). В работе с большой группой можно позволить большую эмоциональность, чаще перемещаться и ярче жестикулировать. Вопросы — в конце. Интерактивные вставки — с четкими инструкциями и короткие.

Однородная или разнородная группа (по возрасту, полу, профессии, уровню подготовки). Чем более однородна группа, тем специфичнее должен быть ваш текст. И наоборот, работая с разнородной группой, мы ориентируемся на «среднюю температуру по больнице»: общепринятые ценности, средний уровень осведомленности в теме, примеры из жизни, знакомые для людей любого возраста.

Контакт с аудиторией устанавливается с помощью:

- 1) вопросов к аудитории (тогда аудитория оживляется, принимая участие в обсуждении);
- 2) создания интриги («Об этом я скажу чуть позже», «Сейчас я расскажу удивительный факт...»);
- 3) так называемых «зацепок» (автобиографический рассказ, анекдот, интересный факт, легенда);
- 4) небольших отступлений от темы;
- 5) изменения громкости речи.

 **Задание в аудитории.** Придумайте варианты вступления, которые будут пригодны для работы в аудиториях с разными настроениями:

- позитивно настроенная аудитория,

- негативно настроенная аудитория,
- индифферентная аудитория.

Комментарий. Информационная справка для подготовки к выступлению: **позитивно настроенная** аудитория хорошо реагирует на одностороннюю аргументацию, данный прием аргументации оказывается в такой аудитории самым эффективным. Наибольший эффект дает восходящая аргументация от более слабых к более сильным аргументам. Выводы в позитивно настроенной аудитории не следует формулировать, не надо их подсказывать — приятней сделать выводы самостоятельно.

Выступление в **индифферентной аудитории**. С такой аудиторией ораторам приходится сталкиваться, к сожалению, весьма часто. Внимание такой аудитории необходимо завоевать. Для этого рекомендуется:

- продумать увлекательное начало;
- максимально использовать приемы захвата и поддержания внимания;
- говорить с повышенной эмоциональностью (но, пожалуйста, без экзальтации);
- чаще обращаться к аудитории и отдельным слушателям;
- показать аудитории возможные выгоды от прослушивания вашего выступления («На лекции мы разберемся, как сдать сессию на отлично и выспаться», «После курса риторики вы сможете лучше защищать курсовые»);
- говорить четко и коротко;
- рассказывать случаи из жизни.

Выступление в **негативно настроенной аудитории**. Почему может сформироваться негативная аудитория? Во-первых, статистика показывает, что 10 % любой аудитории негативно относится к лектору, оратору либо к самой теме, предмету; вынесенному на обсуждение и т. д. Причины самые разные, от личной неприязни к оратору до озабоченности собственными проблемами, головной боли и т. д. Эти десять процентов устойчиво выделяются в любой аудитории, и поэтому не надо ставить задачу заинтересовать всех — это нереально. Во-вторых, негативная аудитория формируется за счет того, что любой человек не хочет легко и автоматически поддаваться влиянию другого человека, в нашем случае оратора, не хочет в готовом виде принимать его тезисы и пытается оказывать оратору внутреннее со-

противление. Это своего рода самосохранение, попытка уберечься от чужого влияния, сохранить свой информационно-оценочный статус-кво. Это и приводит к скептицизму, который может быть усилен неопытностью или ошибками лектора, оратора.

Для выступления в негативно настроенной аудитории важно прежде всего попытаться найти хотя бы нескольких союзников среди сидящих в зале и опереться на них. Поль Сопер считал, что убеждающая и побуждающая к действию речь может считаться эффективной, если удалось воздействовать на двух — трех человек. Некоторые правила выступления в негативно настроенной аудитории:

- не старайтесь переубедить всех — постарайтесь убедить или посеять сомнения в головах нескольких конкретных слушателей, которых вы выберете в зале;

- начинайте выступление с бесспорного, с того, в чем вы сразу достигнете согласия; П. Сопер советует: «если ваше утверждение очень спорно, отложите его до момента, когда заручитесь симпатией аудитории»;

- декларируйте информационную цель вашего выступления («я не хочу вас в чем-то переубеждать, я ставлю цель просто информировать вас»);

- предпочтительнее дедуктивная подача материала: лучше сразу заявить о своей цели, не скрывая её, — практика показывает, что это дает больший эффект и снижает уровень критичности аудитории;

- эффективна нисходящая аргументация — от сильного аргумента к менее сильным;

- выводы необходимо формулировать или подсказывать их аудитории.

Задание в аудитории

Шаг 1. В психологии выделяют следующие социально-психологические феномены, характерные для большой аудитории:

- она охотнее верит оратору, чем маленькая;
- в ней сильно действует механизм заражения;
- в ней всегда царит несколько приподнятое настроение;
- в большой аудитории действует закон снижения интеллектуального уровня.

Шаг 2. Объясните существование данных феноменов.

Шаг 3. Сравните свое объяснение с имеющимся в психологии

- *большая аудитория охотнее верит оратору, чем маленькая.*
П. Сопер писал: «В массе человек склонен скорее поддержать предложение, чем переживать тягостное сознание, что он «уходит в кусты». Большая аудитория думает: раз мы вместе, мы не ошибемся;

- *в большой аудитории сильно действует механизм заражения:*
«Удалось оратору заручиться благосклонным вниманием некоторых из слушателей — начнет оказывать свое распространяющееся влияние психическая заразительность» (П. Сопер);

- *в большой аудитории всегда царит несколько приподнятое настроение* — сам факт сбора большого количества людей создает обстановку приподнятости. Это, в свою очередь, облегчает воздействие на такую аудиторию — она не настроена критически;

- *в большой аудитории действует закон снижения интеллектуального уровня:* чем больше аудитория, тем ниже оказывается её средний интеллектуальный уровень. «Человек в составе толпы будет смеяться и аплодировать по поводу таких вещей, которые его не тронули бы в составе полудюжины слушателей» (Д. Карнеги). Таким образом, с большой аудиторией можно разговаривать «проще».



Домашнее задание. Исходя из психологических особенностей разных типов аудитории сформулируйте правила работы с каждой из аудиторий.

МОЛОДЕЖНАЯ АУДИТОРИЯ	
Психологические особенности	Правила выступления
<ul style="list-style-type: none">- любознательность, стремление узнать новое;- ироничность и критичность, не хотят видеть в выступающем назидательного наставника;- «клиповое» мышление (быстрота реакции, способность решать несколько задач одновременно, стремление к поиску и освоению большого объема информации; сниженная способность к анализу информации — затруднено умение выделить главное в информации на основе анализа; трудность сосредоточения внимания на одной теме);	

МОЛОДЕЖНАЯ АУДИТОРИЯ	
Психологические особенности	Правила выступления
<ul style="list-style-type: none"> · подверженность влиянию, легкость эмоционального заражения; - склонность реагировать на яркие, наглядные образы; - критиканство, максимализм в суждениях и оценках; - склонность к личностной интерпретации фактов; - стремление к опоре на конкретные факты; - доверие к мнениям сверстников; - в споре легко переходят от темы к теме, от факта к факту; - любят юмор, шутки; ценят веселых людей; - любят и лучше понимают быструю речь. 	

АУДИТОРИЯ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА	
Психологические особенности	Правила выступления
<ul style="list-style-type: none"> - опора на собственные убеждения, которые трудно поддаются изменению. Информацию, которая противоречит их взглядам, часто просто игнорируют, отказываются её воспринимать; - склонность к идеализации событий прошлого; - потребность передать свой опыт и взгляды окружающим, склонность к многословию, - высокий интерес к общественно-политической тематике; - ждут от оратора указания источников его информации, часто обращаются за уточнением, интересуются дополнительной литературой, которую оратор должен быть в состоянии им назвать; - лучше понимают медленную речь; - испытывают, как правило, потребность 	

АУДИТОРИЯ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА	
Психологические особенности	Правила выступления
в личном эмоциональном контакте с оратором, в эмоциональных переживаниях и привязанностях.	




Домашнее задание. Какие из перечисленных особенностей, на ваш взгляд, свойственны женской аудитории, а какие мужской?

Женская аудитория	Мужская аудитория
<ul style="list-style-type: none"> - преобладает наглядное и конкретно-образное мышление; - опора на собственное мнение, не склонны к длинным рассуждениям; - ассоциации взамен логических связей; - готовность к диалогу с выступающим; - охотнее собирается на различные лекции и выступления; - рациональность восприятия; - нетерпеливы к длинным текстам; - предпочитает воспринимать информацию на слух; - не любят слишком подробное «разжевывание» материала; - высокая эмоциональность восприятия. 	<ul style="list-style-type: none"> - преобладает наглядное и конкретно-образное мышление; - опора на собственное мнение, не склонны к длинным рассуждениям; - ассоциации взамен логических связей; - готовность к диалогу с выступающим; - охотнее собирается на различные лекции и выступления; - рациональность восприятия; - нетерпеливы к длинным текстам; - предпочитает воспринимать информацию на слух; - не любят слишком подробное «разжевывание» материала; - высокая эмоциональность восприятия.

5. Использование визуальных средств

Цель — научить приемам, которые способствует повышению интереса аудитории к выступлению, помогают поддерживать внимание слушателей к содержанию доклада. Это улучшает способности понять и запомнить материал, т. к. активизируются все каналы восприятия у слушателей: зрительный, слуховой, тактильный, вкусовой, обонятельный.

Базовые понятия: флип-чарт, проектор, раздаточный материал.

 Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- сопровождать выступление подходящими визуальными средствами, презентации материала: мультимедиа презентации, раздаточный материал, флип-чарт.

Использование флип-чарта

 **Домашнее задание.** Отметьте лайфхаки, которые могут пригодиться при работе с *флип-чартом*.

Лайфхаки	Это полезно
Проверить, хватит ли вам листов в папке для доклада	
На всякий случай иметь 1–2 запасных листа	
Взять с собой запасную нераспакованную пачку	
Использовать большое количество разных цветов при письме	
Использовать 2–3 цвета	
Проверить, не засохли ли маркеры	
Переносить по аудитории флип-чарт во время выступления	

Лайфхаки	Это полезно
Перед выступлением закрутить крепления флип-чарта, сделать его устойчивым	
Делать «закладки»: приклеивать стикеры разных цветов на край листа, чтобы легко вернуться к прошлому материалу	
Заранее написать весь текст на листах	
Заранее подготовить несколько листов с полуготовым текстом	
Заранее карандашом, еле заметными линиями разметить оси координат, схемы и пр. инфографику. Во время выступления обвести по намеченному	
В углу слайда сделать карандашом шпательку с ключевыми словами	
Как можно больше и мельче писать на листах	
Стоять перед флип-чартом, закрывая его собой	

Использование проектора

Презентация — очень важный элемент выступления. Любой доклад имеет довольно сложную структуру и большое количество информации и данных, которые требуют от слушателя включенности и серьезного анализа. Во время выступления важно быть понятным. Логичность, ясность и четкость выступления — хорошая стратегия, благодаря которой у слушателя создается впечатление компетентности выступающего.

Благодаря использованию презентации выступающий задействует сразу два канала восприятия: аудиальный и визуальный. Это позволяет лучше вникнуть в суть сообщения. К тому же, некоторые дан-

ные в принципе крайне сложно воспринимать на слух. Например, таблицы, графики, на которых отражены количественные показатели.



Домашнее задание

В данном пособии мы касаемся сфер деятельности психолога, уже начавшего практику. Научная деятельность — одна из сфер, в которой кто-то из вас найдет себя. И сейчас у нас есть возможность начать формировать навык подготовки научного доклада на примере курсовых работ. Как правило, защита курсовой работы сопровождается презентацией.

Шаг 1. Ознакомьтесь с материалом по подготовке презентации.

Первый этап создания презентации — планирование. Здесь важно определить основное содержание, которое вы выносите на слайды.

Защита курсовой работы включает следующие части:

- первый слайд с названием работы, ФИО автора, номером группы, ФИО научного руководителя и его научное звание, год защиты — внизу по центру;
- теоретическая база работы;
- цель и задачи;
- гипотеза (теоретическая или исследовательская);
- описание исследования, если оно проводилось;
- результаты и выводы;
- «спасибо за внимание!».

Эти блоки обязательно должны быть на слайдах. Коротко сформулируйте основные теоретические идеи, которые отражены в работе.

Цели, задачи и гипотеза уже есть в тексте работы, их можно перенести без изменений. Описание исследования включает в себя рассказ о том, как оно проходило, с помощью чего (тесты, опросы, естественнонаучные эксперименты, наблюдения и т. д.). Общие выводы — это самые главные результаты, которые были получены в ходе работы. То, к чему вы пришли в результате анализа литературы, проведения исследования и обработки полученных данных. Выводы — это ответ на вопрос, который вы ставили в гипотезе. И последний слайд — благодарность слушателям. Если вы выступаете на конференции в этот слайд также можно вписать ваши контакты: почту, номер телефона — на случай, если с вами захотят сотрудничать коллеги.

Второй этап — техническая реализация. Она начинается с выбора программного обеспечения, на котором будет выполнена работа. Наиболее часто используется программа PowerPoint, встроенная в стандартный пакет Microsoft Office. В ней уже заложены шаблоны визуально оформленных презентаций с хорошо подобранными цветами. Макеты для оформления текста, разнообразные варианты схем, диаграмм и прочих средств, которые дают возможности для визуального оформления информации на слайдах.

Также можно использовать Word, а затем перевести текст в формат pdf, но это значительно ограничивает возможности подачи материала.

Оформление и форматирование

Удачно оформленные слайды дают огромное преимущество при подаче материала. Чтобы сделать хорошую презентацию, рекомендуется следующее:

- общий объем 10–15 слайдов;
- слайды содержат заголовок, отражающий основной логический этап рассказа;
- 28–32 размер шрифтов в заголовках и 14–18 — в тексте;
- количество текста на слайде должно быть небольшим — только главные идеи, около 35 слов. Дуближ слов устного выступления на слайдах — очень неудачный ход;
- использование схем, таблиц с небольшим количеством элементов облегчает восприятие информации.

Оформление слайдов

Чем больше элементов в слайде, тем хуже он воспринимается. Как правило, рекомендуется использовать сдержанные цветовые палитры, только информативные иллюстрации и хорошо читающиеся схемы. Можно подобрать 1 или 2 хорошо сочетающихся шрифта, использовать различные стили выделения. При этом курсив нежелателен, т. к. он хуже читается.


Итак:

- 1) одна презентация — один сдержанный стиль;
- 2) фон белый или другой нейтральный, на котором хорошо видны буквы;
- 3) используйте не более трех цветов в одном слайде;
- 4) уместное добавление анимации поможет расставить акценты в докладе.

Главные ошибки при создании презентации

1. Неаккуратно оформленный слайд может значительно снижает общее впечатление от выступления.
2. Не стоит загромождать слайд большим количеством элементов.
3. Неравномерно распределенный материал вынуждает создавать перегруженный слайд и долго на нем застревать во время доклада. Сокращайте или распределяйте текст на 2–3 слайдах.
4. Один слайд — максимум 3 идеи. Перегруз информацией сбивает логику и мешает выделить главное.
5. Вставки больших блоков текста совершенно бессмысленны. Их все равно не успеют прочитать. Их информативная ценность стремится к нулю.
6. Длинные сложные предложения мешают. Не бойтесь резать текст — ему не больно!
7. «Простыня» из текста делает его нечитабельным. Выделяйте основные элементы.
8. Заголовки должны выделяться. Заголовок, равный по размеру основному тексту, теряется и не расставляет нужные акценты, а должен.
9. Презентация без схем однообразная и скучная. Схема — отличный инструмент, показывающий связи, типы элементов, группы и пр. То, что нужно описывать долго, схема отразит коротко и ясно.
10. Подписывайте схемы и таблицы. Схема без подписи понятна только вам.
11. Анимация прекрасна, но не стоит делать из презентации мультик. Функции анимации - ставить акценты, передавать логику, а не развлекать.

Шаг 2. Посмотрите презентацию к своей курсовой работе в прошлом году. Внесите в нее коррективы в соответствии с перечисленными рекомендациями по созданию презентации во время защиты курсовой работы.

 **Задание в аудитории.** Отметьте, что помогает сделать выступление лучше, а что мешает при выступлении с *использованием проектора*.

Помогает или мешает?	
<p>Заранее проверить технику.</p> <p>Выбрать оптимальное положение проектора и сфокусировать изображение.</p> <p>Подготовить место для слайдов.</p> <p>Демонстрировать слайд после разъяснения.</p> <p>Дать аудитории 10–15 с на ознакомление со слайдом.</p> <p>Обращать внимание на важные части слайда, показывая на них лазерной указкой.</p> <p>Включать проектор только на время показа слайда.</p> <p>Демонстрировать информацию поэтапно.</p> <p>Во время демонстрации поддерживать контакт с аудиторией.</p> <p>Настройка проектора во время выступления.</p> <p>Долгий поиск нужного слайда.</p> <p>Демонстрации слайда до начала объяснения (внимание слушателей переключается на экран).</p> <p>Переходить к следующему пункту, в то время как остается слайд от предыдущего.</p> <p>Менять слайды при светящемся экране.</p> <p>Читать то, что написано на слайде.</p> <p>Обращать внимание на важные части слайда, прикасаясь к экрану рукой.</p> <p>«Общаться» с экраном — рассказывать, глядя только на экран.</p>	

Использование раздаточного материала

Раздаточные материалы — это заранее подготовленные и распечатанные листы с важной информацией для слушателей. Выступающий выдает слушателям «раздатку» заранее. Затем, во время выступления, отсылает к той или иной странице.

Раздаточные материалы:

- схемы, диаграммы, таблицы;

- рисунки, фотографии;
- основные определения, тезисы, выводы.

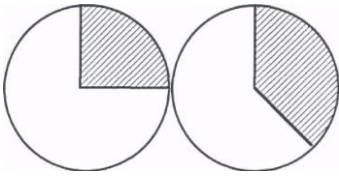

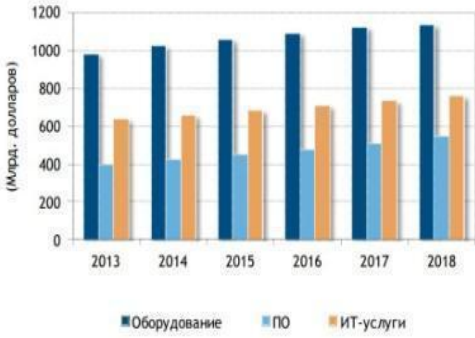
Раздаточные материалы используются:

- перед презентацией в качестве вспомогательного пособия;
- во время презентации для подкрепления подготовленного к выступлению материала;
- во время презентации, чтобы подвести итоги сказанному;
- во время презентации в качестве интерактивного инструмента;
- в качестве памятки после выступления.



Домашнее задание. Подберите информацию, которую можно оформить с использованием предложенных ниже схем (визуальное представление материала).

Схема визуального представления	Информация
<p style="text-align: center;">ЗА ПРОТИВ</p>	
<p style="text-align: center;">Временная последовательность периодов заживления ран</p>	

Схема визуального представления	Информация
	
	
 <p>Источники: IDC, IDC Worldwide Black Book, Q2 2014</p>	

6. Интервью в СМИ

Цель — повысить эффективность взаимодействия со СМИ

Базовый понятия: интервью, принципы взаимодействия в интервью, прямой эфир, тайминг, вычитка.

☑ Упражнения и задания, представленные в разделе, направлены на формирование следующих умений и навыков:

- учитывать особенности построения коммуникации в зависимости от целей и ситуации взаимодействия со СМИ.

Интервью — разновидность разговора, беседы между двумя людьми и более, при которой интервьюер задаёт вопросы (не менее трех) собеседникам и получает от них ответы. В некоторых случаях это происходит под запись или в прямом эфире.

Принципы взаимодействия в интервью

- Журналисты редко знают глубоко и полностью предмет разговора; они знают немного о множестве вещей. В психологии вы почти наверняка знаете больше них. Поэтому они и хотят с вами поговорить.

- Задача корреспондента — сделать интересный материал. Он не отвечает за истинность и правильность ваших высказываний. Эксперт вы. А значит, и ответственность за достоверность информации лежит на вас.

- Интервьюеру важно, чтобы гость выглядел хорошо в глазах аудитории. Поэтому, если вы вдруг растеряетесь, вам, скорее всего, помогут.

- Интервью — это почти всегда «чем быстрее, тем лучше». Времени на подготовку будет мало, не пугайтесь.

- Обязательно узнайте сроки и объем. Сколько времени у вас на подготовку и как много нужно написать/как долго нужно будет говорить?

- Узнайте, какова основная аудитория у программы или издания. От этого будет зависеть стилистика общения и текста.

- Иногда полезно ознакомиться с личной позицией корреспондента. Скорее всего, в интервью он будет склонять вас к своему мнению.

Задание в аудитории

(комментарий: вы всегда можете отказаться от интервью, если считаете, что журналист недоброжелателен; тематика комментария плохо скажется на вашем имидже или вас провоцируют на неэтичные комментарии; есть кто-то лучше подготовленный и знающий больше, чем вы; у вас не будет возможности сказать то, что вы хотите.)

Сформулируйте и запишите 3–4 фразы, с помощью которых психолог может отказаться от интервью, сохранив о себе хорошее впечатление:

Печатные СМИ



Домашнее задание

(Комментарии. **Формат.** К печатным СМИ относятся газеты, журналы и интернет-издания. То, что выглядит как живое общение, на самом деле переписка, которая строится с учетом делового этикета. Корреспонденты пишут или звонят вам, обозначают вопросы. Потом высылают их (на почту или в соцсети). Вы, в свою очередь, сами пишете ответ. В этой ситуации обязательно нужно узнать сроки работы и объем материала. В печатных СМИ пожелания к объему чуть жестче. Ваши ответы будет просматривать редактор. Обязательно оговорите, что перед публикацией возьмете текст на вычитку! Редактор на то и редактор, чтобы править текст. Увы, иногда из-за этого ваши слова могут обрести новый смысл.

Имидж — стиль общения с корреспондентом, стилистика и содержание вашего текста.)

Проведите анализ интервью (ссылки даст преподаватель).

1. Насколько понятно высказывается интервьюер?
2. Интересно ли вам читать?
3. Верны ли данные, на которые ссылается эксперт?
4. Есть ли в тексте что-то полезное?

Интервью на телевидении



Домашнее задание

(Комментарий. Формат. Интервью на телевидении — отличный повод научиться говорить коротко, четко и красиво. Эфирное время, как правило, очень ограничено. Новостной сюжет длится 3–4 минуты. Из них примерно 30–40 секунд ваши. Съемка в студии занимает уже больше времени: от 4 до 15 минут. Но это все равно жесткий лимит. Вышла речь должно быть понятной, хорошо построенной. Логика ясной и простой.

Имидж. Для съемки предпочтителен более насыщенный макияж, студийный свет очень яркий, и лицо легко может показаться бледным. Предпочтительнее прическа с понятной геометрией. «Эстетично» торчащий волосок в кадре скорее будет создавать эффект неряшливости. В одежде также лучше отдать предпочтение простым формам, лучше без принтов. Особенно опасны в этом плане контрастные мелкие полосы, в кадре они могут создавать неприятный эффект переливов. Узнайте, как вас будут снимать. Будут ли видны ноги? Если да, то предпочтительнее переобуться.

Коммуникация. Во время интервью работают все те же законы коммуникации. Ваши вербальные и невербальные проявления будут хорошо заметны.)

Проведите анализ ТВ-интервью (ссылки даст преподаватель), придерживаясь следующей схемы:

1. Имидж гостя.
2. Особенности речи.
3. Содержание: полно ли раскрыты вопросы, как уходит от вопроса.
4. Общее впечатление от интервью.

Интервью на радио



Домашнее задание

(Комментарий. Формат. Считается, что на радио гостей не видно. Но это не совсем так. Все больше студий ведет съемку или трансляцию эфира в «Ютубе». На многих станциях принято делать фото с гостем — выложенный эфир привлекает больше внимания в соцсе-

тях. Передача на радио дольше (до 40 минут). Но это не значит, что не надо следить за временем и долго и путанно говорить. Радиоведущие договариваются об эфире за 1–2 дня и дают вопросы для ознакомления. Вы можете предложить им свои варианты вопросов, они идут навстречу.

Имидж. Особое внимание в этом формате уделяйте голосу, чистоте и понятности речи. В эфире вы раскрываете себе как коммуникатор.

Коммуникация. Ваш инструмент — голос и речь. Используйте материалы раздела «Как говорить?», чтобы «звучать» хорошо. Не стоит рассчитывать, что ваше состояние никто не увидит. Микрофон передает тонкие модуляции голоса, а значит и эмоционального состояния собеседника. Включайтесь в диалог так, будто идет обычная беседа. Но помните, что она записывается или транслируется в прямой эфир.)

Проведите анализ радиоинтервью (ссылки даст преподаватель), придерживаясь следующей схемы:

1. Имидж гостя.
2. Особенности речи.
3. Содержание: полно ли раскрыты вопросы, как уходит от вопроса.
4. Общее впечатление от интервью.

Заключение: «Чему научились?»



Часть 1. Домашнее задание. Подготовьте выступление по теме, предложенной преподавателем.



Часть 2. Задание в аудитории. Выступите перед группой.



Часть 3. Задание в аудитории.

(Комментарий. Предложенная ниже схема анализа выступления (часть 3 и часть 4) может быть использована вами в любых ситуациях публичного выступления, в частности в учебном процессе на факультете, для развития навыков выступления перед аудиторией.)

Проведите самоанализ по параметрам, которые приведены в таблице.

<i>Контакт с аудиторией и образ выступающего</i>	Баллы				
Я знаю, как приветствовать слушателей и создавать положительный настрой	1	2	3	4	5
Я умею поддерживать зрительный контакт с аудиторией	1	2	3	4	5
Я знаю, как учитывать реакцию слушателей	1	2	3	4	5
Я умею и знаю, как расположить к себе аудиторию и вызвать её доверие	1	2	3	4	5
Я способен быть искренним, выступая перед разными аудиториями	1	2	3	4	5
<i>Содержание выступления</i>					
Я умею выступать с учетом потребностей и интересов аудитории	1	2	3	4	5
Я знаю, как убедить слушателей в актуальности темы, которая предложена в выступлении	1	2	3	4	5
Я умею использовать примеры в выступлениях	1	2	3	4	5

Я умею делиться новой информацией со слушателями	1	2	3	4	5
Я умею побудить аудиторию к размышлению и обсуждению	1	2	3	4	5
Я умею отвечать на вопросы слушателей	1	2	3	4	5
Я могу сориентироваться в ожиданиях аудитории и отдельных слушателей	1	2	3	4	5
<i>Невербальное поведение</i>					
Моя поза во время выступлений подчеркивает, что я спокоен и уверен	1	2	3	4	5
Я владею жестами и умею использовать их в выступлениях	1	2	3	4	5
Я управляю темпом своей речи	1	2	3	4	5
Я управляю громкостью своей речи	1	2	3	4	5
Моя речь отчетлива и понятна окружающим	1	2	3	4	5
Я контролирую чистоту речи	1	2	3	4	5
Я умею делать паузы в речи	1	2	3	4	5
<i>Выразительность речи</i>					
Я умею вызвать эмоциональный отклик у слушателей	1	2	3	4	5
Я знаю, что значит «грамотные формулировки»	1	2	3	4	5
Я внимателен к словам и понятиям, которые использую в выступлениях	1	2	3	4	5
Я умею быть убедительным	1	2	3	4	5
Я знаю, как делать презентации и раздаточные материалы	1	2	3	4	5


Я знаю, как использовать презентацию в выступлениях	1	2	3	4	5
Я знаю, как использовать раздаточные материалы в выступлениях	1	2	3	4	5

Итого:

108–135 баллов: Вы очень успешный оратор, имеющий большой опыт выступлений, владеющий технологиями и методами влияния на слушателей.

81–107 баллов: Вы имеете опыт успешных выступлений, владеете большинством технологий и методов влияния на слушателей. В то же время необходимо приложить усилия для развития навыков публичного выступления.

Менее 81 балла: Вам необходимо сформулировать цели, которые позволят развить у Вас навыки публичного выступления. Рекомендуется принять участие в тренинге, пройти коучинг, проявить активность и получать опыт выступлений. Обязательно запрашивайте обратную связь о Ваших выступлениях.

 **Часть 4. Задание в аудитории.** Получите обратную связь от слушателей по параметрам, предложенным в таблице.

<i>Контакт с аудиторией и образ выступающего</i>	Баллы				
Приветствие и создание положительного настроения	1	2	3	4	5
Поддерживал зрительный контакт с аудиторией	1	2	3	4	5
Видит и учитывает реакцию слушателей	1	2	3	4	5
Располагает к себе, вызвал доверие	1	2	3	4	5
Искренность	1	2	3	4	5
<i>Содержание выступления</i>					
Соответствует потребностям и интересам аудитории	1	2	3	4	5

Актуально и интересно	1	2	3	4	5
Конкретность, использование примеров	1	2	3	4	5
Вы узнали что-то новое	1	2	3	4	5
Заставляет задуматься	1	2	3	4	5
Грамотно отвечает на вопросы	1	2	3	4	5
Соответствует вашим ожиданиям	1	2	3	4	5
<i>Невербальное поведение</i>					
Свободная и уверенная поза	1	2	3	4	5
Жестикуляция, соответствующая речи	1	2	3	4	5
Темп речи, удобный для восприятия	1	2	3	4	5
Громкость речи, достаточная и комфортная для слушания	1	2	3	4	5
Фразы и слова отчетливы	1	2	3	4	5
Чистота речи (отсутствие засоряющих слов)	1	2	3	4	5
Уместные паузы	1	2	3	4	5
<i>Выразительность речи</i>					
Выступление вызвало у вас эмоциональный отклик	1	2	3	4	5
Предложения удобны для понимания	1	2	3	4	5
Используются понятные аудитории слова и понятия	1	2	3	4	5
Речь убеждает	1	2	3	4	5
Использование презентации, раздаточных материалов	1	2	3	4	5

Презентация удобна для восприятия, отражает основные положения выступления	1	2	3	4	5
Раздаточные материалы полезны и углубляют понимание услышанного в выступлении	1	2	3	4	5

Итого:

очень успешное выступление: **108–135** баллов

успешное выступление: **81–107** баллов

неуспешное выступление: менее **81** балла

Успехов вам в достижении целей!

Афоризмы для выступлений

... про жизнь

Чем бессодержательней жизнь, тем она тяжелее. А. Алле

Жизнь — это больница, где каждый пациент мечтает перебраться на другую кровать. Шарль Бодлер

Жизнь — это заглядывание в разные зеркала в поисках собственного лица. Войцех Бартошевский

Это всегда выглядит невозможным, пока не сделаешь.

Нельсон Мандела

Держите свои глаза на звездах, а ноги на земле. Теодор Рузвельт

... про любовь

Мужчина и женщина — это две ноты, без которых струны человеческой души не дают правильного и полного аккорда.

Джузеппе Мадзини

Любить — значит видеть чудо, невидимое для других.

Франсуа Мориак

В молодости мы живём, чтобы любить, а в зрелом возрасте любим, чтобы жить. Шарль де Сент-Евремон

Вся жизнь делится на три периода: предчувствие любви, действие любви и воспоминания о любви. Марина Цветаева

Любовь для праздного человека — занятие, для воина — развлечение, для государя — подводный камень. Наполеон

... про учение

Насильное обучение не может быть твердым, но то, что с радостью и весельем. Василий Великий

Ученик, который учится без желания, — это птица без крыльев.

Саади

Обучение наукам способствует развитию добродетели в людях с хорошими духовными задатками; в людях, не имеющих таких задатков, оно ведет лишь к тому, что они становятся еще более глупыми и дурными. Джон Локк

... про зло

Возвращается зло, как тончайшая пыль, брошенная против ветра.

Будда («Дхаммапада», IX, 125)

Зло только тогда получает дурную славу, когда оно перемешивается с низким и отвратительным. А до тех пор оно привлекает к себе и вызывает подражание. Ф. Ницше

Дурные люди делают то, о чем хорошие только мечтают. Г. Эварт

Дурные примеры, несомненно, действуют сильнее хороших правил. Д. Локк

... про психологию

Каждый твердо убежден в своей объективности, и никто не верит в чужую. З. Фрейд

Нормальные люди только те, которых вы мало знаете.

Альфред Адлер

Обвинение психотерапии в миссионерстве не кажется мне обоснованным. Странно рассуждать о развитии психотерапии, исключая при этом экспансию как свойство жизни. Психотерапия в её нынешнем понимании возникла как предложение в ответ на социокультурный запрос. Но, возникнув, она — как и всякая другая область деятельности — не может не формировать спрос. Логика, в пределах которой формирование спроса на медицину называется просвещением, а на психотерапию — миссионерством, есть логика пристрастной субъективности, двойного стандарта. Виктор Каган

Я обнаружил, что ... понятие самоактуализации оказалось очень похожим на чернильные пятна Роршаха. Чаще всего употребление этого понятия больше говорило мне о человеке, который им пользуется, чем о самой реальности, стоящей за этим понятием.

Абрахам Маслоу

Все, что раздражает в других, может вести к пониманию себя.

Карл Густав Юнг

Прогресс психологии не в том, чтобы отделить сферу якобы «естественного» от сферы якобы «духовного» и сосредоточить внимание на первой, а в том, чтобы вернуться к великой традиции гуманистической этики, рассматривавшей человека в его телесно-духовной целостности, веря, что цель человека — быть самим собой, а условие достижения этой цели — быть человеком для себя.

Эрик Фромм

Список литературы

1. Абрамова, Н. А. Риторика / Н. А. Абрамова, И. А. Никулина. — М. : Проспект, 2020. — 638 с.
2. Александров, Д. Н. Риторика : учеб. пособие / Д. Н. Александров. — М. : Флинта, 2002. — 624 с.
3. Аннушкин, В. И. Риторика : Экспресс-курс : учеб. пособие / В. И. Аннушкин. — М. : Флинта, 2011. — 244 с.
4. Вескер, А. Б. Тренинг актерского мастерства учителя : учеб.-практ. пособие / А. Б. Вескер. — М., 2002.
5. Введенская, Л. А. Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Ростов н/Д. : Феникс, 2012.
6. Григорьева, Т. Г. Основы конструктивного общения : методич. пособие для преподавателей / Т. Г. Григорьева, Л. В. Пинская, Т. П. Усольцева. — Новосибирск : Б. и., 1997.
7. Ивин, А.А. Аргументация в процессах коммуникации. Proetcontra / А. А. Ивин. — М. : Проспект, 2017. — 382 с. — URL : <https://rucont.ru/efd/632639>
8. Кони, А. Ф. Советы лекторам : Статья / А. Ф. Кони. — URL : <https://rucont.ru/efd/6553>
9. Кузнецов, И. Н. Риторика : учеб. пособие / И. Н. Кузнецов. — М. : Дашков и К°, 2013. — 560 с.
10. Минеева, С. А. Риторика диалога : теоретические основания и модели / С. А. Минеева. — М. : Флинта, 2014.
11. Прутченков, А. С. Социально-психологический тренинг межличностного общения / А. С. Прутченков. — М. : Знание, 1991.
12. Риторика : учеб.-метод. пособие / под ред. О. В. Кузьминой. — СПб. : СПб ГУ ИТМО, 2005. — 81 с.
13. Соколова, М. Г. Риторика : учеб.-метод. пособие / М. Г. Соколова. — Тольятти : Изд-во ТГУ, 2017.
14. Сопер, П. Основы искусства речи / П. Сопер. — URL : <http://www.orator.ru/soper.pdf>

Оглавление

Введение.....	3
1. Виды и содержание публичного выступления:	
«Что говорить?»	4
1.1. Виды публичных выступлений	4
1.2. Подготовка содержания и структуры выступления.....	9
2. Процесс публичного выступления: «Как говорить?»	17
2.1. Невербальная регуляция речи	17
2.2. Работа с телом, позой и дыханием на этапе подготовки к выступлению.....	22
3. Подготовка выступающего, самопрезентация, имидж:	
«Кто говорит?»	29
4. Учет особенностей аудитории: «С кем говорить?»	36
5. Использование визуальных средств	43
6. Интервью в СМИ	51
Заключение: «Чему научились?»	55
Афоризмы для выступлений.....	60
Список литературы	62

Учебное издание

Грицай Артем Олегович
Драпак Елена Васильевна
Клюева Надежда Владимировна
Кутукова Тамара Юрьевна
Москаленко Надежда Викторовна
Руновская Елена Геннадьевна

Риторика
и профессиональные коммуникации
в деятельности психолога

Учебно-методическое пособие

Редактор, корректор М. Э. Левакова
Верстка М. Э. Леваковой

Подписано в печать 10.11.2020. Формат 60×84 1/16.

Усл. печ. л. 3,72. Уч.-изд. л. 2,5.

Тираж 5 экз. Заказ

Оригинал-макет подготовлен
в редакционно-издательском отделе ЯрГУ.

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова.
150003, Ярославль, ул. Советская, 14.