

Разработчик методист СП ДШИ ГБОУ СОШ с.Домашка Тарасова Ю.А.

«Правила публичного выступления»

Тренинг для педагогов дополнительного
образования

2022

domashka_music@list.ru

Тренинг

«Правила публичного выступления»

Цель: научить преодолевать страх публичного выступления и сопутствующие ему состояния.

Задачи тренинга:

- научить ставить перед собой цель и следовать ей во время публичного выступления;
- показать систему подготовки к публичному выступлению;
- разработать варианты самопрезентации;
- отработать технологию публичного выступления.

Продолжительность тренинга: 8 ч, с перерывами на кофе-брейк.

Количество человек в группе: 5–20. Группы могут комплектоваться на добровольной основе.

Место проведения: учебная аудитория / зал для проведения тренингов.

Ход тренинга

1. ВСТУПЛЕНИЕ

Продолжительность – 5 мин.

Каждому участнику предложите выбрать конверт, в котором находится листок с именем одного из присутствующих на тренинге. Задача – в течение всего времени, пока длится тренинг, наблюдать за этим человеком, стараясь отмечать его положительные стороны. По ходу наблюдения можно делать небольшие заметки, отмечать конкретные действия и способы поведения. Имя до конца тренинга разглашать нельзя.

2. УПРАЖНЕНИЯ НА ЗНАКОМСТВО

Продолжительность – 20 мин.

«Расскажи о себе»

Упражнение можно провести двумя разными способами.

Вариант 1. Вы задаете вопросы, участники поднимают руки, если вопрос к ним относится. Затем проводится позитивный анализ преимуществ участников, которые подняли руки.

Вариант 2. В форме шутливого обсуждения знаков зодиака. Вы начинаете перечисление характеристик, а представители тех или иных астрологических знаков добавляют особенности, которые они у себя замечают.

«Кто для меня самый чужой?»

Педагог-психолог: Я хочу, чтобы вы получили возможность почувствовать себя в нашей группе свободнее. Это можно сделать, если каждый из вас сейчас ответит для себя на вопрос: кого из участников я в данный момент воспринимаю как наиболее чужого для меня? При этом каждый понимает под этим что-то свое. Оглянитесь вокруг, подумайте и постарайтесь ответить на вопрос (1–2 мин).

Теперь пусть каждый нарисует портрет того человека, которого он определил для себя как чужого (10 мин).

Предложите участникам выбрать несколько подходящих, на их взгляд, по цвету карандашей – чтобы выразить чувства, которые каждый из них

испытывает по отношению к определенному человеку. Художественные достоинства рисунка значения не имеют. В процессе рисования желательно, чтобы участники не разговаривали друг с другом. Работы подписываются, проставляется дата, и каждый портрет передается адресату.

При получении своего портрета участникам необходимо подумать над тем, что хотел сказать автор. Может быть такое, что участник не получил ни одного портрета – в этом случае важно обратиться к его чувствам.

Вопросы для обсуждения:

Что вы имеете в виду, когда говорите, что кто-то в группе для вас чужой?

Чувствуете ли вы себя увереннее после упражнения?

Кто из вас получил много портретов – как вы к этому отнеслись?

Кто не получил ни одного портрета – что вы чувствовали при этом?

3. ПРИНИМАЕМ ПРАВИЛА ТРЕНИНГА

Продолжительность – 5 мин.

Правила тренинга

- 1) Единая форма обращения друг к другу на «ты» (по имени), включая ведущего.** Это психологически уравнивает всех участников независимо от возраста, социального положения, жизненного опыта и позволяет раскрепоститься.
- 2) Общение по принципу «здесь и теперь».** Во время тренинга все говорят только о том, что волнует их именно сейчас, и обсуждают то, что происходит с ними в группе.
- 3) Конфиденциальность всего происходящего.** Все, что происходит во время тренинга, ни под каким предлогом не разглашается и не обсуждается вне тренинга. Благодаря этому правилу, участники смогут доверять друг другу и группе в целом.
- 4) Персонификация высказываний.** Безличные слова и выражения типа «Большинство людей считают, что...», «Некоторые из нас думают...» заменяем на «Я считаю, что...», «Я думаю...». Говорим только от своего имени и только обращаясь лично к кому-то.
- 5) Недопустимость перехода на личности.** Следует говорить не о личностях, каких-либо отрицательных качествах человека, а о его действиях.
- 6) «Обратная связь».** Каждый участник должен дать почувствовать другим, как он к ним относится.

7) **Не опаздывать!** Во время занятий создается некоторое энергетическое пространство, которое надо беречь. Поэтому тренинги проводятся в изолированном помещении. Опаздывающие или попусту болтающие участники «разрезают» его.

4. УПРАЖНЕНИЯ НА ПОДГОТОВКУ К РАБОТЕ

Продолжительность – 20 мин.

Цель: развить навыки уверенного поведения перед публикой.

«Дар убеждения»

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

Вопросы для обсуждения:

Что заставило вас поверить в ложь?

Были ли участники убедительны?

«Пожелания друга»

Педагог-психолог: Я хочу, чтобы каждый из вас сейчас сосредоточил внимание на смысле и цели своего участия в тренинге. Закройте глаза. Вспомните какого-либо человека, который, на ваш взгляд, заинтересован в том, чтобы вы участвовали в этом тренинге, и ожидает от вас каких-то изменений. Это может быть просто ваш знакомый, а может быть и человек, с которым вас связывают личные близкие отношения (1 мин). Теперь представьте, что этот человек говорит о том, чему, по его мнению, вам стоит здесь научиться. Сформулируйте для себя его пожелания и выберите из них два наиболее важных (3 мин). Откройте глаза и запишите то, что вы выбрали. Затем по очереди прочитайте свои записи.

Вопросы для обсуждения:

Кто из участников написал примерно одинаковые пожелания?

Насколько широк диапазон ожиданий в нашей группе?

В какой мере ожидаемые результаты участия каждого из вас соответствуют теме тренинга?

«Цели группы»

Участники разбиваются на пары. Задача – обсудить друг с другом планы совместной работы на тренинге, выработать общие для группы цели, рассказать о собственных целях участия в тренинге и ожиданиях, ответить на вопрос «Что мы можем придумать, чтобы другая пара захотела планировать вместе с нами совместную работу?» (5 мин).

По истечении времени каждая пара представляет свой проект, коротко рассказывает о его достоинствах. При этом участникам пока не стоит говорить, с какой другой парой они хотели бы работать.

После выступлений пары могут договориться друг с другом о совместной работе вчетвером. Пара может сказать «нет» и отказаться от сотрудничества, но при этом должна привести веские аргументы отказа.

После того как четверки сформировались, участники вырабатывают общие цели, над которыми хотели бы работать в рамках тренинга, и записывают их на бумаге (10 мин). По завершении работы проводится общее обсуждение.

Вопросы для обсуждения:

Насколько широким оказался спектр представленных целей?

Соответствуют ли представленные цели теме тренинга? В какой мере?

Насколько вы уверены, что цели вашей микрогруппы могут быть реализованы?

ПЕРЕРЫВ (15 мин)

5. МИНИ-ЛЕКЦИЯ (ТЕЗИСЫ)

Продолжительность – 15 мин.

Педагог-психолог: Прекрасная мысль теряет всю свою цену, если она дурно выражена» (Вольтер). Искусство публичного выступления – это искусство ставить перед собой цели и достигать их. Наличие и понимание цели публичного выступления не позволит оратору скатиться на второстепенные выводы и призывы, запутаться в своих мыслях и запутать аудиторию. «Оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей» (У. Черчилль).

Правила публичного выступления

- 1) Всегда улыбайтесь.
- 2) Входя в аудиторию, поприветствуйте слушателей.
- 3) Будьте уверены в себе. Люди всегда отдадут предпочтение сильному духом и уверенным в себе людям.
- 4) Взгляд должен быть направлен на слушателей.
- 5) Начинайте свое выступление только после того, как в аудитории наступит полная тишина.
- 6) Выступление следует начать с краткого приветствия.
- 7) Избегайте монотонности в изложении.
- 8) Избегайте употребления новых, заимствованных слов и специальных терминов.
- 9) Следите за реакцией аудитории: если ваши слова, фразы понравились ей – сделайте на них акцент.
- 10) Не обращайтесь на провокации.
- 11) По окончании выступления предложите задать вопросы.
- 12) В конце выступления поблагодарите аудиторию за внимание.

Педагог-психолог: Требуется более трех недель, чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом» (М. Твен). Публичное выступление без предварительной подготовки почти наверняка будет провальным. Поэтому сначала необходимо сделать **«каркас», или «скелет», будущего публичного выступления:**

- определить, для чего людям нужно слушать выступление, что полезного или интересного они узнают для себя;
- выделить главную идею выступления;
- выделить подзаголовки, разделить выступление на несколько составных частей, каждая из которых будет отражать главную идею;
- определить ключевые слова, которые вы повторите несколько раз – это необходимо для того, чтобы присутствующие лучше запомнили, о чем им рассказывали;
- тщательно продумать план и структуру будущей речи – она должна включать введение, основную часть и выводы (окончание);

- найти яркие примеры из жизни, истории, литературы; подготовить необходимые схемы, иллюстрации, графики;
- определить момент в ходе выступления, когда вы обратитесь к аудитории с каким-то вопросом, просьбой что-то назвать, пересчитать – это поможет присутствующим сконцентрировать свое внимание на обсуждении темы и значительно повысит эффективность восприятия материала.
- написать полный текст, особое внимание уделить его началу и окончанию.

В ходе мини-лекции также необходимо затронуть способы работы при вопросах из аудитории (ссылка на авторитетов, сжатие замечаний, перефразирование, принятие замечания, сравнение и т. п.); поговорить об имидже и манерах выступающего, о том, как учитывать место выступления.

6. МОДУЛЬ «УЧИМСЯ СТАВИТЬ ЦЕЛИ ВЫСТУПЛЕНИЯ»

Продолжительность – 60 мин.

Упражнение «Что вижу, о том и пою»

Цель: развить легкость и ассоциативность в речи.

Упражнение проводится в парах. Один из участников показывает на любой предмет, который находится в поле его зрения. Задача второго – не менее 5 мин рассказывать об этом предмете: история, функции, причины появления на свет, значение для сохранения мира и т. п.

Вопросы для обсуждения:

Хватило ли вам времени или его было слишком много?

Сразу ли у вас находились слова, чтобы говорить об указанном предмете?

Выполняя в свободное время упражнение, можно научиться вместо краткого, сухого ответа давать подробное и красочное описание чего-либо. В дальнейшем эта практика позволит выступающему стать интересным для слушателей.

Упражнение «Интервью»

Цель: развить коммуникативные умения.

Каждый участник в течение 3 мин готовит по одному вопросу для всех членов группы. Вопросы должны касаться внутренних личностных особенностей человека – его характера, привычек, интересов и др.

Основное правило – отвечать как можно более полно и откровенно.

Участник, готовый первым дать интервью, садится так, чтобы видеть в лицо всех присутствующих. Члены группы по очереди задают приготовленные (именно этому участнику) вопросы. В кругу должен побывать каждый участник.

Упражнение «Рекламный ролик»

Цель: развить ораторские навыки, фантазию.

Педагог-психолог: Представим, что мы собрались для того, чтобы создать свой собственный ролик для какого-то товара. Наша задача – представить этот товар публике так, чтобы подчеркнуть его лучшие стороны, заинтересовать им. Маленький нюанс: объект нашей рекламы – конкретные люди, сидящие здесь, в этом кругу. Каждый из вас вытянет карточку, на которой написано имя одного из участников группы. Может оказаться, что вам достанется карточка с вашим собственным именем. Ничего страшного! Значит, вам придется рекламировать самого себя. В нашей рекламе будет действовать еще одно условие: вы не должны называть имя человека, которого рекламируете. Более того, вам предлагается представить человека в качестве какого-то товара или услуги. Придумайте, чем мог бы оказаться ваш протеже, если бы его не угораздило родиться в человеческом облике. Назовите категорию населения, на которую будет рассчитана ваша реклама. Отрадите в рекламном ролике самые важные достоинства рекламируемого объекта.

Время на подготовку – 5 мин.

Длительность рекламного ролика – 1 мин.

Группа должна угадать, кто из участников представлен в рекламе. При необходимости можно использовать предметы, находящиеся в комнате, и обращаться к другим участникам за помощью.

7. МОДУЛЬ «САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ»

Продолжительность – 40 мин.

Цель: научить участников рассказывать о себе.

Педагог-психолог: Очень часто в ходе публичного выступления мы забываем рассказать самое главное – рассказать о себе. Без информации о докладчике остальная часть публичного выступления становится словом, «повисшим в воздухе», которое не имеет ни начала, ни логического завершения.

Упражнение «За что я могу себя уважать»

Участникам предлагается по очереди встать на стул и рассказать, за что они себя уважают (в течение 3 мин). Можно рассказывать о своих профессиональных достижениях или личностных достоинствах. Слушатели могут поддерживать, задавать уточняющие вопросы, уводить в сторону, возражать.

Упражнение «Шутливые самопрезентации»

На листе бумаги напишите шутливые темы и отдайте их слушателям, которые по очереди выходят в центр аудитории. Задача – в течение 3 мин представить маленький доклад на тему, выбранную из списка.

Первые выступающие обычно останавливаются на темах, которые они полностью разделяют, но со временем остаются самые непопулярные суждения, и последние выступающие вынуждены отстаивать идеи, которые они не поддерживают.

8. Шеринг

Продолжительность – 30 мин.

Цель: осознать свои чувства и внутренние процессы, проанализировать полученный опыт.

Слово предоставляется каждому участнику (по 3 мин). Предложите ответить на вопросы:

- Что я сейчас чувствую?
- Чему я научился?

ПЕРЕРЫВ (40 мин)

9. МОДУЛЬ «ГОТОВИМСЯ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ»

Продолжительность – 50 мин.

Цель: научить участников импровизировать.

Упражнение «Что я вижу на картинке»

Покажите участникам репродукцию какой-либо картины (желательно пейзаж) и попросите одной короткой фразой передать свое впечатление о картине, ответив на вопрос: «Что вы видите или слышите, глядя на картину?». Фраза должна быть максимально короткой. Участники высказываются по кругу.

Упражнение «Марфуша»

Все участники тренинга, кроме одного, выходят из помещения. Оставшийся три раза читает текст. Далее предложите участнику пересказать текст следующему участнику, который, в свою очередь, рассказывает то, что запомнил, следующему и т. д.

Желательно при выполнении упражнения вести видеозапись, чтобы по окончании наглядно продемонстрировать участникам, как менялась информация в процессе передачи.

Текст к упражнению

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

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

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

10. МОДУЛЬ «ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ»

Продолжительность – 60 мин.

Цель: актуализировать полученные на тренинге знания.

Упражнение «Интересная лекция»

Один из участников, который будет играть роль лектора, выходит за дверь и готовится к проведению лекции на хорошо знакомую ему тему. Продолжительность лекции – 10 мин.

В это время группа делится на пять подгрупп, каждая из которых получает от вас задание:

- подгруппа 1 – имитирует внимательное слушание лектора: поддакивает, кивает головой, при этом каждый участник подгруппы занимается своим делом;
- подгруппа 2 – перебивает лектора и уводит разговор в сторону, не давая возможности продолжить лекцию;
- подгруппа 3 – внимательно слушает первую часть предложения лектора и сочиняет свое окончание предложения;
- подгруппа 4 – слушает внимательно часть информации, после чего каждый участник подгруппы начинает разговаривать с соседом, затем снова продолжает слушать лектора;
- подгруппа 5 – ждет, когда лектор допустит какую-либо неточность, после чего начинает его исправлять и говорить только об этом.

Когда лектор входит в аудиторию и начинает лекцию, каждая подгруппа по вашему сигналу начинает выполнять отведенную ей роль.

Вопросы для обсуждения:

Насколько лектор удовлетворен своей лекцией в аудитории?

Какая часть лекции была наиболее легкой или тяжелой? Почему?

Как помогала и мешала аудитория?

Какие группы слушателей лектор может выделить?

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ШЕРИНГ

Продолжительность – 60 мин.

12. Рефлексия

Продолжительность – 60 мин.

Упражнение для рефлексии «Позитивные итоги»

Участники обсуждают результаты наблюдения, о котором ведущий говорил в начале тренинга.

Педагог-психолог: Напишите на основе своих наблюдений небольшое письмо – максимум 10 предложений – участнику, за которым вы наблюдали. Расскажите, что в его поведении вам понравилось. (10 мин)

Каждый участник зачитывает свое письмо и передает его адресату.

Вопросы для обсуждения:

Пытались ли вы узнать, кто за вами наблюдает?

Что в полученной обратной связи оказалось особенно важным для вас?

Общаясь с людьми, на что обычно вы обращаете внимание – на их сильные или слабые стороны?

Какие выводы вы можете сделать из этого упражнения?