**Рекомендации по развитию навыков публичных выступлений**

**1. Первое впечатление является весьма существенным.** Не забудьте приветливо улыбнуться аудитории и поблагодарить человека, который вас представит, обращаясь к нему, если это уместно, по имени. Попробуйте рассказать какую-нибудь забавную историю, которая выгодно характеризует этого человека, нечто вроде того, как ему блестяще удалось решить возникшую в последний момент проблему. Мы были свидетелями, как одна выступающая поведала о том, что организатор мероприятия только что примчался на такси из гостиницы, куда он ездил за ее очками для чтения, без которых она не могла разобрать ни слова из своих заметок.

**2. С уважением относитесь к своим слушателям.** Но если вы не японец, не следует извиняться перед ними за то, что вы недостойны к ним обратиться. Однако вы можете позаимствовать у представителей этой страны некоторые правила японской вежливости, поблагодарив вашу аудиторию за их готовность выслушать вас и отметив их значимость. Например, если аудиторию представляют одни гинекологи, можно пошутить, что в течение последующего часа вряд ли какой-нибудь ребенок осмелится появиться на свет, так как все ведущие специалисты-акушеры находятся сейчас здесь.

**3. Визуальный контакт.** Когда вы обращаетесь к слушателям, лучше смотреть им в глаза, но не стоит бояться смотреть в сторону. Если вы знаете, с какой стороны ваш профиль смотрится выгоднее (у большинства людей это так), старайтесь, когда будете смотреть вдаль, поворачиваться к аудитории именно этим боком.

**4. Не бойтесь жестикулировать.** Конечно, не стоит махать руками, подобно мельнице, но используйте свое тело и голос, чтобы донести информацию до слушателей. Жестикуляция также помогает не вцепляться в кафедру с такой силой, что белеют косточки пальцев.

**5. Постарайтесь, однако, не делать резких и навязчивых движений:** не дергайтесь, не раскачивайтесь и не «играйте» с посторонними предметами (например, авторучкой).

**6.** **Улыбка внушает доверие.** Не стоит приклеивать к лицу постоянную глуповатую улыбку, но старайтесь улыбаться, когда это позволяет ситуация.

**7. Огласите аудитории тему вашего выступления,** потом скажите ей это еще раз, а затем повторите то, о чем вы ей только что рассказали!

**8. Меняйте темп, скорость и качество подачи материала.** Ускоряйте или замедляйте речь, чтобы подчеркнуть какой-то момент и привлечь к нему внимание слушателей. Меняйте также тембр голоса: для подчеркивания говорите более низким голосом, а шутки произносите более легким тоном.

**9. Если вы пользуетесь заметками, не перелистывайте их слишком явно**, если, конечно, не хотите своими действиями рассмешить аудиторию.

**10. Избегайте «книжных» выражений.**

**11. Не усложняйте!** Чаще используйте примеры, иллюстрации, сравнения. Вне зависимости от осведомленности слушателей, никогда не повредит облегчить восприятие для любой аудитории. Материал должен быть сжатым, кратким, простым и конкретным.

**12. Делайте акцент на положительные моменты.** Не стоит выглядеть мрачным пессимистом, даже если вы ведете речь о загрязнении планеты и гибели всего живого. Предлагайте слушателям конструктивные действия, а не деструктивный пессимизм.

**13. Постарайтесь, насколько это возможно, предугадать вопросы, которые могут возникнуть у слушателей.** Например, если вы рассказываете о своем пешем походе в Гималаи, будьте готовы ответить на вопросы о вашей обуви. Еще лучше принести с собой ту пару обуви, в которой вы прошли полпути на Эверест, и продемонстрировать ее аудитории. Привлечение внимания с помощью визуальных средств дает некоторую передышку слушателям, возможно, уже слегка утомленным постоянным звучанием вашего голоса.

**14. Немедленно реагируйте на замечания из зала**, с которыми вы не согласны, или на те, что уводят в сторону от темы беседы. Вежливо их отвергайте, объясняя, по какой причине это делаете, а затем решительно возвращайте разговор в русло прежней темы.

**15. Скажите несколько добрых слов** по поводу ваших коллег, вашей организации, следующей книги, которую вы пишете, или следующего альбома, который вы записываете, или еще что-либо в этом роде.

**16. Ваша речь должна содержать элементы юмора.** Вам не обязательно веселить слушателей смешными историями — просто сами попытайтесь с юмором взглянуть на предмет вашей беседы, а аудитория с удовольствием это поддержит.

**17. Контролируйте аудиторию.** Следите за признаками скуки, или за желанием слушателей задать вопросы. Если кто-то начинает зевать, заметьте с напускным сожалением: «Я, конечно, не хотел до такой степени утомить присутствующих, однако...». Если кто-то из слушателей начнет громко перешептываться между собой, поинтересуйтесь, не хотят ли они задать вопрос,— обычно этот прием моментально помогает утихомирить излишне разговорчивых!

**18. И, наконец, излучайте энтузиазм!** Если вам действительно интересно то, о чем вы рассказываете, ваш энтузиазм непременно передастся аудитории. Даже если слушатели не очень-то интересуются темой лекции, ваше удовольствие от предмета и его доскональное знание не дадут им возможности соскучиться.

**Регулярно смотрите телевизионные программы, особенно внимательно наблюдайте за ведущими** различных ток-шоу, дикторами программ новостей и телерепортерами с целью анализа методов и способов подачи ими материала, а также их поведения перед многочисленной аудиторией.

Просматривайте заголовки газет и регулярно следите за новостями, чтобы находить дополнительный материал к темам ваших публичных выступлений.

**Находите время для развития навыков публичных вступлений:** иногда можно провести «вечер вопросов и ответов» с коллегой или членом вашей семьи. Записывайте свою речь на магнитофон и критически прослушивайте записи.

**Специально готовьтесь для особых случаев.** Перед важным выступлением полезно «обкатать» его тему перед небольшой, но профессионально подготовленной аудиторией. Иногда нелишним бывает посетить перед подобным мероприятием кратковременный семинар по различным аспектам публичных выступлений.

Источник: [Кристофер Э., Смит Л.. Тренинг в рекруитменте. — СПб.: Питер. — 224 с. — (Серия «Эффективный тренинг»).. 2002](https://lib.sale/personalom-upravlenie/trening-rekruitmente-spb-piter-224-seriya.html)

**Искусство речи: как развить навыки публичных выступлений**



15 октября 2015

Prev

1 / 1

Next

поделиться1

поделиться

поделиться

Умение хорошо говорить на публике формируется у детей с самых ранних лет, еще до школьной скамьи. От того, насколько хорошо ваш ребенок овладеет навыками устной речи, зависит его успех в университете, в работе и даже в личной жизни. Как развить навыки публичных выступлений, рассказывают эксперты.

Если ваш ребенок не силен в ораторском искусстве, это не значит, что его нельзя обучить.
Эти полезные советы помогут научиться делать сногсшибательные презентации, защищать работы, сдавать экзамены, выступать перед классом, а в дальнейшем – читать лекции и общаться с руководством и подчиненными. Причем на помощь в развитии разговорных навыков нам придут профессиональные тренеры по ораторскому искусству, знаменитые на весь мир журналисты, герои детских сказок и высокие технологии.

Большая часть рекомендаций подходит для старшеклассников, так как работа с ораторскими навыками требует осознанности, но кое-что и малышам пригодится. Родителям, которые не блещут на сцене, тоже стоит к ним присмотреться.

**Как справиться со страхами**

Самая большая сложность, как правило, заключается в страхах и неловкостях, которые ощущает выступающий. С этим бороться довольно легко: помогут сцена и театральные кружки. Отдайте ребенка в коллектив, где ему так или иначе придется выступать перед большим количеством людей. Так он привыкнет к публичности и уже не будет бояться оказываться один на один с толпой. Плюс – там, как правило, есть отличные занятия по технике речи, где преподаватели научат говорить четко и красиво, отучат от паразитов и придадут уверенности.

**Еще один метод преодолеть страхи – как следует в них разобраться. Попробуйте вместе докопаться до того, что именно пугает ваше чадо. Он боится, что его обидят? Засмеют? Будут задавать много вопросов?Обсудив с ним это, вместе отбросьте необоснованные страхи (скажем, у одноклассников нет никаких причин его обижать) и проработайте оставшиеся. Сымитируйте выступление, и проиграйте вместе все потенциально опасные ситуации. Пусть окажется в них и преодолеет в окружении близких.**

Чтобы легче было сосредоточиться на речи, можно выбрать в толпе одного человека и рассказывать персонально ему. Это может быть и кто-то знакомый, и любой человек, который удобно сидит и проявляет интерес к происходящему. Зрительный контакт с ним ослабит нервозность и сымитирует общение один на один.

**Встречают по одежке**

Как бы мы не боролись за равноправие, свободу самовыражения и за право выглядеть, как душа пожелает, первое впечатление все равно производит внешний вид. И от того, в какой ситуации ребенку предстоит выступать с пламенной речью, зависит и его гардероб. Уже по одному виду человека, независимо от возраста, аудитория сделает выводы. И изменить это первое впечатление практически невозможно. Серьезно ли оратор относится к своей миссии? Хорошо ли он подготовлен? Ставит ли он себя выше слушателей или считает себя частью сообщества?

**Выбирать, что надеть, нужно исходя из ситуации и потенциальной аудитории. Скажем, для презентации проекта в классе подойдет и вполне обычная повседневная школьная одежда. А вот на собеседование или экзамен стоит одеться солидно и по-деловому. Пусть уже наглаженные рубашки говорят преподавателю, что ребенок подходит к выполнению задания и подготовке со всей серьезностью.**

Для выступления перед школой или на олимпиаде тоже стоит подобрать наряд серьезный и солидный – основная аудитория останется той же, одноклассники и в основном ровесники, но сильно увеличится. А чем больше людей приходится удерживать сфокусированными, тем сильнее и увереннее приходится быть оратору. На время своего выступления он становится своеобразным лидером, который если и не поведет за собой толпу, то, по крайней мере, замкнет на себе ее внимание.

**Веди себя хорошо**

Еще один невербальный аспект – поведение. То, как ходит, сидит, стоит и жестикулирует человек во время речи, во многом определяет отношение к нему слушателей. И, кстати, знания особенностей жестикуляции еще и помогают понять, слушают ли вас, и правильный ли ответ вы даете на поставленный вопрос. Учите ребенка контролировать тело. Снимайте его на камеру, затем вместе смотрите видео и разбирайте ошибки.

**Основные принципы таковы. Никаких закрытых поз. Это моментально перекрывает канал энергетической связи между оратором и аудиторией. Преподаватель на экзамене слушает ответ, скрестив руки на груди? Стоит попробовать его раскрыть, расслабить. Протянуть листок со схемами, заставить ослабить защиту, «включить» восприятие. Во время ответа и выступления не стоит брать в руки различные предметы. Ручка или конспект, конечно, снизят нервозность, но если все шансы, что они снизят взаимодействие со зрителем.**

Желательно, чтобы между говорящим и аудиторией не было никаких преград – стола, кафедры, стула. Если с этим поделать ничего нельзя, стоит включить больше открытых жестов руками, идущих от выступающего к слушателям.
Ходить во время речи, стоять или сидеть? Чтобы ответить на этот вопрос, стоит проанализировать само выступление. Если основа доклада - слайд-шоу с презентацией и само выступление довольно короткое, до 15 минут, можно смело стоять на месте. Пройтись перед аудиторией стоит в начале и в конце спича. Если речь будет длиннее, придется подвигаться. Но курсировать туда-сюда не стоит, это очень отвлекает. Попробуйте вместе с ребенком подготовить приятный и естественный для него ритм: прошли – постояли, прошли – присели.

Ну и последнее о невербальном: улыбка, открытая, честная и приятная – главное оружие в завоевании расположения. Научите ребенка даже в самые сложные и нервные моменты думать о чем-то приятном, о родных и близких. Хорошие воспоминания помогли Питеру Пэну научиться летать, Гарри Поттеру – защищаться от дементоров. Так что и со страхом перед публикой они тоже справятся легко.

**Король говорит**

Ну а теперь о главном. О качестве речи.
Первый вопрос – что делать с дефектами речи, вроде заикания и картавости? Само собой, бороться вместе с логопедом. Но пока вы в процессе совершенствования, экзамены и презентации никто не отменит. Объясните ребенку, что комплексовать по этому поводу не стоит. Особенности речи придают спикеру индивидуальность. Благодаря им человек запоминается. Многие знаменитости, политики и общественные деятели, даже специально проходят тренинги с преподавателем по риторике, вырабатывая такие особенности, чтобы обрести узнаваемость.

Читать или говорить наизусть? Разумеется, знать текст речи нужно назубок. Но конспекты, планы и карточки с подсказками не только организуют, придадут уверенности и помогут в случае, если выступающий сбился с мысли. Они еще и добавляют солидности и авторитетности образу.

**Кстати, такие карточки очень помогут подготовиться к экзаменам. По планам, записанным на бумажках, ребенок гораздо лучше освоит материал, чем по подробным конспектам. И приучится по таким смысловым «якорям» строить связную мысль.**

Чтобы речь звучала естественнее, ее можно тренировать на близких. Выступление перед членами семьи – весьма полезная тренировка. А запись на диктофон и видеокамеру поможет провести работу над ошибками.

Ларри Кинг, знаменитый телеведущий и один из лучших интервьюеров в мире, в своей книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно, где угодно», дает весьма дельный и проверенный на его собственном опыте совет: «Помимо изучения книг – а теперь и видеокассет, которые учат говорить, – многое можно сделать самостоятельно. Разговаривайте вслух сами с собой, расхаживая по дому или квартире. Я поступаю именно так – правда, поспешу добавить, не слишком часто. Я живу один, так что иногда ни с того ни с сего могу произнести вслух несколько слов или какую-нибудь заготовку к предстоящему выступлению или к одной из моих передач. Смущаться мне незачем: кругом никого нет, и меня никто не слышит. Вы можете последовать моему примеру, даже если живете не один. Для этого уединитесь в вашей комнате, в подвале или поупражняйтесь, пока вы за рулем. Кроме того, следить за тем, как вы говорите, – это тоже тренировка».

Кстати, знаменитые журналисты, даже политики и телеведущие – отличное подспорье в тренировках. Совместное чтение чужих речей и даже минимальный из анализ поможет разобраться в том, как правильно строить выступление, какие приемы стоит использовать, какая композиция лучше всего передает основную мысль.
Даже если текст выступления выучен идеально, стоит обратить внимание на скорость говорения: она должна быть максимально приближена к обычному разговору (около 100 слов в минуту). Именно такая речь лучше всего удерживает внимание и воспринимается на слух.

**Между строк**

Интонация – еще один немаловажный аспект. Если даже самый интересный доклад будет прочитан монотонным голосом, его перестанут слушать минут через 10. Пусть разные предложения по цели высказывания будут окрашены по-разному: восклицание должно быть эмоциональным, вопрос – выразительным.

Подтексты – отличный способ невербальной передачи информации: любая, самая нейтральная фраза может сказать очень многое, если в нее с помощью вариаций интонации и голоса вложить другой смысл.

**Отточить мастерство выражения подтекстов поможет упражнение, которое предлагает Леонид Смехов, преподаватель МГУ и тренер по риторике: возьмите нейтральную фразу (скажем, строчку из стихотворения, вроде «Я помню чудное мгновенье…») и представьте, что вы ее произносите своему другу, врагу, преподавателю, флиртуете или обижаетесь. Внесите дополнительные нюансы при помощи изменения громкости речи.**

Помните, что чем тише вы говорите, тем внимательнее вас будут слушать. Только без перегибов – вас должно быть хорошо слышно на задних рядах.

Слова-паразиты, штампы, неправильные ударения и лишние звуки – главные враги оратора. От них нужно избавляться безжалостно и навсегда: но следить за ними придется и в повседневной жизни. Приучите ребенка слушать и исправлять себя. В этом нет ровным счетом ничего стыдного и зазорного – наоборот, это отличная ежедневная мини-практика, которая довольно быстро войдет в привычку и дойдет до автоматизма.

**На дворе трава**

Дикция – еще один камень преткновения и для простых смертных, и для профессионалов. Артисты работают над ней годами, добиваясь, чтобы их спокойная речь была слышна без микрофона в большом театральном зале.
Чем четче произносятся слова, тем больше информации дойдет до аудитории. Самые проблемные места - окончания, они чаще всего проглатываются в потоке речи. Вместе с ребенком не спеша прочитайте написанное выступление, чтобы, в случае сложной стыковки звуков, заменить слова на синонимы.

**Разбейте длинные предложения – в идеале каждое должно быть не больше 5 слов, чтобы можно было спокойно перехватить дыхание и не терять громкость по ходу выступления.**

Для отработки дикции помогут старые-добрые скороговорки на разные звуки. Начинать их произносить нужно медленно, постепенно ускорять темп, сохраняя четкость.
Хорошее упражнение – перед выступлением взять в рот два довольно больших ореха, прижать ими язык и так проговорить всю речь. После такой экзекуции дикция приобретет невероятную четкость.

**В центре внимания**

Сосредоточенность рассеивается через каждые 15 минут – примерно с такой периодичностью нужно вставлять в серьезную речь шутки, анекдоты или сторонние мысли. А можно использовать приемы «в лоб» - при помощи прямых призывов и вводных слов вроде «Послушайте!», «Вы только вдумайтесь» и т.п. можно не надолго привлечь слушателей и сосредоточить их на высказываемой мысли.

То, как аудитория будет реагировать на выступление, во многом зависит от первой фразы. Она должна быть отточена до мелочей: интонация, содержание, посыл. Дальше – структура. Будь то доклад, презентация или ответ на экзамене, ее идеально строить по такой схеме: приветствие (обращение) – тема выступления – рассказ, который включает описание проблемы, ее раскрытие, аргументы в пользу вашей точки зрения, аргументы против (так вы продемонстрируете свою объективность и то, что рассмотрели все возможные варианты развития событий) – выводы и резюме.

**Ну и, наконец, самое главное. Говорящий должен быть действительно увлечен темой своего монолога, должен гореть, пылать энтузиазмом. Научите ребенка выбирать то, что его действительно цепляет. А если у него по той или иной причине не получилось взять увлекающую его тему, помогите найти в ней то, что его заденет. Только так слушатели проникнутся предметом разговора и будут внимательно и с большим интересом слушать. Только так успех обеспечен.**