

Седунова Ольга Андреевна,
заместитель заведующего,
высшей квалификационной категории
муниципального автономного дошкольного
образовательного учреждения
«Детский сад №18
общеразвивающего вида»
г.Мончегорска

Выступление **«Искусство презентаций»**

Тема моего выступления «Искусство презентаций», но речь сегодня пойдет не о мультимедийной презентации, а об умении подготовить аргументированное и логичное выступление и грамотно представить его слушателям, т.е. умении выступать на публике. Мультимедийная презентация в данном контексте выступает как визуальное сопровождение выступления, которая помогает донести до аудитории информацию.

Наука о построении и правильном использовании речи – риторика – возникла в Древней Греции секреты которой используют и в настоящее время. В список величайших ораторов входят такие выдающиеся деятели, как Цицерон, Аристотель, У.Черчилль, В.Ленин, И.Сталин, А.Кони, В.Путин, В.Жириновский, С.Шипунов (руководитель «Университета Риторики и Ораторского Мастерства») и другие.

Интересный факт – во времена Цицерона и Аристотеля если гражданин не владел публичной речью, это считалось более позорным, чем недостатки физического развития.

Речь убеждает, увлекает, просвещает, объясняет, командует, поддерживает общение – эти свойства речи делают ее орудием управления, борьбы, влияния. Ни одно высказывание не бывает безразличным. Речь всегда кому-то опасна, кому-то полезна.

Цель любой нашей речи – повлиять на слушателя, причем повлиять не так, как получится, а именно так, как хотим этого мы. Понятно, что речи могут быть более или менее влиятельными. В искусстве красноречия, как и в любом другом деле, есть свои правила. Если мы будем их соблюдать, то будем достигать своих речевых целей.

Правила ораторского искусства сводятся к управлению элементами речи, а также к использованию речевых приемов и принципов, чтобы речь была понятной, интересной, и как следствие – более влиятельной.

Поговорим о некоторых принципах ораторского искусства.

1. Забудь о себе, займись делом

Это принцип уверенности. Неуверенный оратор озабочен собой. Его тревожит мысль: а вдруг обо мне плохо подумают? Его волнение прожорливо и съедает часть его внимания – именно поэтому скованный оратор запинается и путается. Ничто, кроме собственных установок, не мешает нам перед аудиторией быть такими же раскрепощенными, как у себя дома. *Увлекайтесь выступлением, и вас не останется на волнение.*

2. Оратор - хозяин положения

Некоторые ораторы ведут себя так, будто они в чем-то провинились или не выучили урок - вздрагивают от каждой реплики слушателей, норовят подробно ответить на всякий неуместный вопрос и ждут дальнейших указаний аудитории. Плачевное зрелище.

Надо помнить, что на время выступления оратор становится лидером аудитории, поэтому должен вести за собой слушателей, а не идти у них на поводу. Это не значит, что при этом нужно непременно воплощать диктаторский стиль. Следует быть мягким к слушателям, но решительно заниматься своим делом. Оратор должен владеть аудиторией и смело воплощать свои замыслы - *слушатели должны видеть, что оратор знает, что хочет.*

3. Если не будешь будоражить аудиторию, то аудитория займется тобой

Есть такой тип ораторов - "нудисты". Это те, которые не выступают, а нудят - долго бубнят себе под нос бестолковщину. Кажется, что у них только две задачи - утомить аудиторию и испытать

терпение слушателей. Обычно добрые слушатели прерывают речь "нудиста" вопросами. Терпеливая публика награждает нудную речь громом аплодисментов за то, что она, наконец, завершилась. *Аудиторию нужно увлекать.*

4. Принцип спектакля

Люди любят зрелища и яркие ощущения. Они готовы платить за концерты, театральные представления и аттракционы. Поэтому аудитория в глубине души ждет, когда же перед ней развернут интересное шоу. Такое ожидание слушателей надо оправдать. Яркое выступление развлекает слушателей и оправдывает их ожидания. Вялая же речь вызывает у них ощущение, что они даром тратят время своей жизни. *Превратите выступление в интересный спектакль.*

5. Хочешь быть интересным - будь заинтересованным

Этот принцип перекликается с предыдущим. Если излагать свои мысли равнодушно и безучастным тоном, то такую речь вряд ли можно будет назвать исторической. Такая речь будет забыта вскоре после произнесения. Поэтому, чтобы речь была интересной и впечатлила слушателей, выступая, следует постараться. *Добавьте в речь энтузиазма.*

6. Принцип разнообразия

Когда мы слышим гром, то это значит, что мы также слышим прервавшуюся тишину - мы воспринимаем не сами звуки, краски и явления окружающего мира, а контрасты между ними. Чем больше в речи контрастов (разнообразия), тем больше она привлекает внимания. Разнообразие должно присутствовать во всех элементах речи (кроме дикции - дикция всегда должна быть четкой): говорить нужно местами ярко, а местами умеренно; с различными эмоциональными оттенками; то громче, то тише; иногда активно жестикулируя и перемещаясь, а иногда стоя неподвижно; изменяя темп речи - быстрее и медленнее; тон голоса - выше и ниже. Также использовать паузы различной длины и так далее. Разнообразная речь напоминает живописный пейзаж, в котором есть лиловый закат и голубое небо, лес и горы, озера, холмы, перелески и т.д. Такая речь привлекает и ее хочется слушать и слушать, в отличие от монотонной, напоминающей пустыню до горизонта. *Говорите разнообразно.*

7. Ответственность за непонимание целиком лежит на говорящем

По каким бы причинам не происходило непонимание слушателями смысла речи говорящего - даже, если слушатель имеет неповоротливые мозги и отвлекается - ответственность за непонимание целиком и полностью лежит на говорящем. Это аксиома. Если оратор допускает в адрес аудитории высказывания: "неужели непонятно?" или "какие же вы бестолковые!", то он, мягко говоря, неправ, ибо, таким образом, пытается *переложить ответственность на слушателей. Говорите так, чтобы вас нельзя было не понять.*

8. Претензии к слушателям неуместны

Как правило, слушатели в основной своей массе вменяемы и дисциплинированы, но иногда среди них попадаются агрессивные, болтливые, которые отвлекают и мешают выступать. Конечно, иной раз какого-нибудь нерадивого студента можно и выдворить, чтобы не мешал, но чаще всего такой подход неуместен. Как бы непотребно слушатели себя не вели - ёрзали, шумели, задавали бы ненужные вопросы - не следует предъявлять им претензий: дескать, хватит меня отвлекать, или как же с вами тяжело общаться! Какой бы гиперактивной или безразличной не была аудитория, с ней нужно управляться тактично. Точно так же, как кирпич не виноват в том, что он кирпич, слушатели не виноваты в том, что они такие, какие есть. *Будьте снисходительными к аудитории, как галантный кавалер к даме.*

9. Исчерпайте тему, а не терпение слушателей

Говорят, что время - деньги. На самом деле, время больше, чем деньги, ведь время содержит всё, что мы имеем - вся наша жизнь лежит во времени. Парадокс: принято считать, что воровать деньги плохо, а отнимать у человека его время, отвлекая его или заставляя ждать, не зазорно. Утомлять слушателей нудным выступлением - значит, воровать у них частичку жизни. *Заканчивайте говорить раньше, чем слушатели того захотят.*

Принципы – это векторы, задающие общее направление. Важно употреблять принципы ораторского искусства к месту и правильно их дозировать, в зависимости от того, на лекции вы выступаете, на митинге или на совещании.

Другими словами, все должно быть к месту и в меру.

Мы с вами понимаем, что живая речь, произнесенная по всем правилам, более привлекательна, чем та же самая речь, написанная на бумаге. Потому что на бумаге можно отразить только слова и невозможно передать всю радугу элементов живой речи, о которых мы сейчас с вами и поговорим.

Основные элементы речи.

1. *Содержание* (это самый важный элемент, которому подчинены все остальные; в содержании речи отражаются знания, в том числе *словарный запас* говорящего)
2. *Естественность* (отсутствие скованности и наигранности; никогда не выйдет из моды)
 - а) уверенность в себе (забудь о себе, займись делом)
 - б) разговорный стиль произнесения (уместен при любом общении, т.к. легко воспринимается слушателями)
 - в) свободные движения (жесты, хождение, повороты головы)
4. *Понятность* (один из самых приоритетных элементов, необходимый минимум в речи)
 - а) точное выражение мыслей
 - б) достаточная громкость и четкая дикция
 - в) темп от 100 до 150 слов в минуту, средний - 125
 - г) построение не очень длинных предложений
 - д) разъяснение специфических терминов, иностранных слов, аббревиатуры
 - е) повторение сложных для понимания идей другими словами
5. *Яркость* (заставляет слушателей раскрывать рты)
 - а) интонация (делает речь рельефной за счет контрастов между ударными словами и фоном, привлекает внимание слушателей и облегчает понимание речи)
 - б) эмоциональная окраска в тоне голоса и выражении лица (передает отношение говорящего к содержанию речи, передается слушателям, т.к. эмоции заразительны)
6. *Зрительный контакт* (показывает, к кому мы обращаемся)
 - а) большую часть времени смотреть в глаза слушателей
 - б) фиксировать взгляд примерно от 2 до 5 секунд, чтобы он не казался бегающим
 - в) равномерно распределять взгляд по всей аудитории (беседовать не с одним слушателем и не только с серединой зала, а со всей аудиторией; тогда у каждого слушателя появится ощущение, что вы с ним пообщались лично)
7. *Жесты*
 - а) в меру (пропорционально энергичности речи, чем энергичнее речь, тем энергичней жестикуляция; при умеренном выступлении - умеренные жесты)
 - б) синхронно сопровождают содержание речи (не должно быть лишних жестов - до, после или вместо произносимых слов; жесты должны "подчеркивать" слова)
8. *Композиция*
 - а) целеустремленность (знать тему, основные мысли, цель речи и уложиться в планируемый регламент; на все отвлекающие вопросы отвечать кратко и самому не уходить в дебри)
 - б) последовательность (мысли освещать по порядку, без надобности не повторяться и не перескакивать на внеочередную мысль)
9. *Правильность* (соблюдать, по возможности, правила русского языка)
10. *Краткость* (концентрация мыслей в словах, умение выразить многое в немногих словах)
11. *Слова-паразиты* (не несут полезной информации, часто повторяются без надобности, поэтому засоряют речь - *вот, ну, понимаешь, так сказать, как бы и ДР-*)
12. *Назализация* (заполнение паузы звуком "э-э-э"; режет слух)
13. *Техника речи*
 - а) голос (ровный, достаточно громкий - с расчетом на последний ряд слушателей)
 - б) дикция (четкое произношение; плохая дикция - глушитель во рту)

Конечно, это не все элементы речи, но основные. По этим критериям можно достаточно профессионально оценить речь любого человека примерно на 80%.

Итак, главным элементом речи является ее содержание. И потенциально самым выдающимся оратором или просто интересным собеседником будет тот, у кого, при прочих равных условиях, больше знаний, чем у других, потому что именно знания отражаются в содержании речи.

Элементы речи должны быть гармонично увязаны между собой и подчиняться психологии восприятия слушателя.

Чтобы увлечь аудиторию своей речью, свободно чувствовать себя перед собравшимися вас послушать необходимо грамотно подготовить выступление. А для этого существует несколько правил.

Итак, что нужно помнить при подготовке к выступлению:

- Не откладывайте подготовку выступления на последний день; подготовьте выступление заблаговременно.

- Не выучивайте весь текст выступления как стихотворение, осваивайте содержание речи. Текстуально запоминайте тезисы, цитаты, впечатляющие примеры.

- Помните, что начало и конец речи всегда запоминаются. Старайтесь подготовить эти части выступления с особой тщательностью.

- Будьте готовы к диалогу. Разрабатывайте диалогические формы речи: обращения к аудитории; вопросно-ответные шаги: задаю вопрос, и сам отвечаю на него; задаю вопрос к аудитории, на который можно получить лишь хоровой ответ «да» или «нет»; задаю проблемный вопрос аудитории, на который могу ответить.

- Сокращайте дистанцию с аудиторией: разрабатывайте и запоминайте формы «мы-общения»: Мы с вами (знаем, понимаем, видим); мы живем в одной стране, кто из нас не был свидетелем..., я, как и все здесь присутствующие, надеюсь на то, что... *и др.*

- Помните, что слушатели воспринимают, прежде всего, человеческую личность. Проблема создания стиля - это проблема влияния на умы и сердца. Нахождение своего образа требует особого внимания. Не пытайтесь играть, оставайтесь самим собой.

- Помните, что аудиторию, партнера нужно уважать. Разрабатывайте приемы укрупнения адресата. Включайте в речь формулы уважения: я глубоко уважаю собравшихся здесь (учителей, ветеранов, молодых строителей и др.); мне хочется сказать слова благодарности в адрес (кого?), особого уважения заслуживает (что?) и др.

- Отрабатывайте искреннюю, непринужденную манеру общения с аудиторией. Помните, что искренность ценится высоко. Национальным традициям соответствуют простота, скромность, живое чувство, непосредственность. Именно параметры своей личности старайтесь реализовать в общении.

- Говорите только о том, что знаете. Свободно ориентируйтесь в содержании речи.

- Если произошла ошибка, то признание в ней ни в коем случае не может ущемить вашего достоинства.

- Не переписывайте чужой текст. Не используйте без переработки книжные письменные источники. Ваше выступление не должно содержать длинных, сложных предложений и книжных оборотов. Говорите кратко и четко.

- Проверьте, нет ли в вашем выступлении терминов, слов узкого употребления, заимствованных слов. Если такие слова имеются, попытайтесь заменить их русскими вариантами или подготовиться к разъяснению их значения: ваша речь должна быть понятной.

- Снижение темпа и звучности речи происходит от неуверенности, отсутствия увлеченности и энергии, говорит о вялости, лени и флегматичности. А повышение темпа и звука речи, напротив, свидетельствует о суетливости, отсутствии внутренней свободы, нечеткости мысли. Нормальный темп речи - 120-150 слов в минуту.

- Помните, что чем больше людей, тем тяжелее удерживать их внимание.

Подводя итог выше сказанного, хотелось бы обратиться к Цицерону, который сказал: «Нет такого горючего вещества, чтобы загореться без огня, нет и такого ума, чтобы он загорелся от силы твоей речи, если ты сам не предстанешь пред ним горя и пылая».

Говорить надо не так как нам удобно говорить, а так, как слушателям удобно воспринимать. Если наша речь ясна и доходчива; если у нас поставленный голос, четкая дикция, выразительная интонация

и эмоциональная окраска, органичные жесты; если мы проявляем и контролируем признаки уверенности – то это значит, что наша публичная речь содержательна, интересна, влиятельна.

Как же приобрести уверенность в себе?

Для некоторых людей боязнь находиться в центре внимания (или страх перед аудиторией) занимает второе место после страха смерти.

Неуверенность – это враг, который мешает нам добиваться наших целей.

Как же бороться со скованностью? Для этого необходимо последовательно выполнить два простых, как все гениальное, шага:

1 шаг. Этого надо захотеть по-настоящему.

Если очень захочешь – значит сможешь; если не смог – значит не очень хотел. *Просто сказать себе: «я хочу стать уверенным в себе» и действительно захотеть этого – не одно и то же. Чтобы захотеть стать уверенным, для начала необходимо поверить, что, во-первых, уверенность в себе (собственно, как и неуверенность) – это качество не врожденное, а приобретенное; и во-вторых, избавиться от скованности не так трудно, как может показаться на первый взгляд.*

Захотеть по-настоящему – значит быть готовым не в мечтах, а на деле приступить ко второму шагу.

2 шаг. Для роста уверенности надо что-то делать.

Из комплекса практических рецептов избавления от неуверенности сегодня мы рассмотрим два самых результативных:

а) Практика общения и публичных выступлений

Это весьма простой и очень надежный рецепт. Такая практика ведет к появлению привычки быть спокойным, находясь в центре внимания. Если у вас есть возможность выступать публично на работе, или где-то еще, то вам повезло, потому что у многих людей такой возможности нет, и они вынуждены искать ее в другом месте. Если вам есть, что сказать – встаньте и говорите. Помните, что каждое ваше выступление даром не проходит. Практические действия, накапливаясь, ведут к приобретению опыта. После нескольких выступлений вы станете уверенней и начнете получать от них удовольствие, а не испытывать дискомфорт.

Для многих людей практики достаточно, чтобы избавиться от изматывающей их неуверенности. Но бывает, что одна лишь практика не помогает. Тогда вместе с практикой надо использовать второй рецепт.

б) Самовнушение (или самовоспитание)

Это очень мощное средство для роста уверенности. Но при одном совсем маленьком, но необходимом условии: к нему надо относиться серьезно и действительно верить в те позитивные идеи, которые вы сами себе собираетесь внушить. Именно тогда вы сами сможете формировать себя так, как вам того хочется. Да еще как! Именно самовоспитание позволило многим людям добиться выдающихся успехов и войти в историю. Этим людям принято называть великими.

«Самой сильной моей стороной, – говорил Наполеон, – является моя способность в большей степени, чем кто-либо другой, управлять своим настроением». В этих словах выражена суть метода самовнушения. И вы в глубине души тоже чувствуете, что способны сами пробудить свой потенциал, не так ли? **Давайте попробуем.**

Упражнение на рост уверенности в себе.

Окружающий мир мне кажется. Весь мир находится у меня в голове. Поэтому я формирую мир у себя в голове так, как хочу.

Смело действуя, я формирую события жизни и управляю ими так, как хочу. Я могу воплотить любые, самые смелые фантазии.

Жизнь – игра. Я – игрок. В различных жизненных ситуациях я смело играю разные роли. Я шутя отношусь ко всем суетливым жизненным ситуациям. Моя игра – это контролируемая глупость, поэтому я всегда на высоте. Даже когда я внешне озабочен и серьезен, внутренне я при этом спокоен.

Я всегда спокоен и уверен в себе. Я сохраняю здравый смысл в любых суетливых ситуациях и воспринимаю их с улыбкой.

У меня правильная осанка и прямой взгляд. Я говорю уверенным тоном, четко и достаточно громко. Каждый мой поступок однозначен и пронизан уверенностью.

При общении с людьми я спокоен и доброжелателен. Когда я хочу – я могу быть откровенным, строгим и резким, сохраняя при этом спокойствие и уверенность в себе.

Моя внешность представительна, а ум и глубина души ощущаются на расстоянии. В общении с людьми я держусь достойно и скромно. Люди проникаются уважением ко мне.

Я могу внушить людям все, что хочу. Я могу вызвать их потенциал и направить его туда, куда надо мне. Я могу уверенно и убежденно сказать: «Надо делать так, как я говорю!».

Итак, привлечь внимание к своему выступлению, зажечь аудиторию, может уверенный в себе человек. Поэтому еще один рецепт роста уверенности звучит так: проявляйте признаки уверенности, ведите себя уверенно, и вы почувствуете уверенность. Сначала эти признаки надо будет контролировать сознательно, а потом они войдут в привычку и станут неотъемлемой частью вашей личности.

Что это за признаки? Мы их подсознательно чувствуем, они все как на ладони. Речь воспринимается двумя органами чувств – зрением и слухом, поэтому одна часть признаков уверенности при публичных выступлениях – зрительные, а другая – слуховые.

Основные признаки уверенности при выступлениях

1. Зрительные

- Осанка правильная;
- Взгляд прямой (в глаза), фиксированный (задерживать в одной точке не менее 2 секунд, иначе он выглядит со стороны как бегающий);
- Жесты свободные, синхронно со словами;
- Отсутствие лишних мышечных зажимов.

2. Слуховые

- Голос достаточно громкий (на последний ряд слушателей), ровный. Если голос задрожал - прибавьте немного громкости, и дрожь, как правило, пропадает;
- Тон голоса уверенный (от спокойного до любой эмоциональной окраски);
- Без частых запинок, заикания, ненужных пауз. Если они появились - сбавьте темп, дайте себе время подумать, и они пропадут.

Эта маска уверенности легко запоминается. Если вы всегда будете помнить о ней и пользоваться ею при публичных выступлениях, беседах и любом другом виде общения, то вскоре обнаружите, что стали вместе с ней одним целым.

Выступление должно начинаться не с того момента, когда вы открыли рот для произнесения первых слов, а с предварительного настроя на уверенное поведение.

Итак, проявляйте признаки уверенности, и вы почувствуете себя уверенно.

Рекомендация «Секреты успешного выступления»

Инструкция по составлению текстов выступлений и презентаций