



Формирование навыков публичного выступления на уроке: от теории к практике. Часть 2: работа с аудиторией

Олег Николаевич Бойцов, ведущий методист по русскому языку и литературе, кандидат филологических наук









Цель выступления = эмоции + разум

Убеждающая Развлекательная Эмоции Информационная Этикетная





Приемы преодоления страха

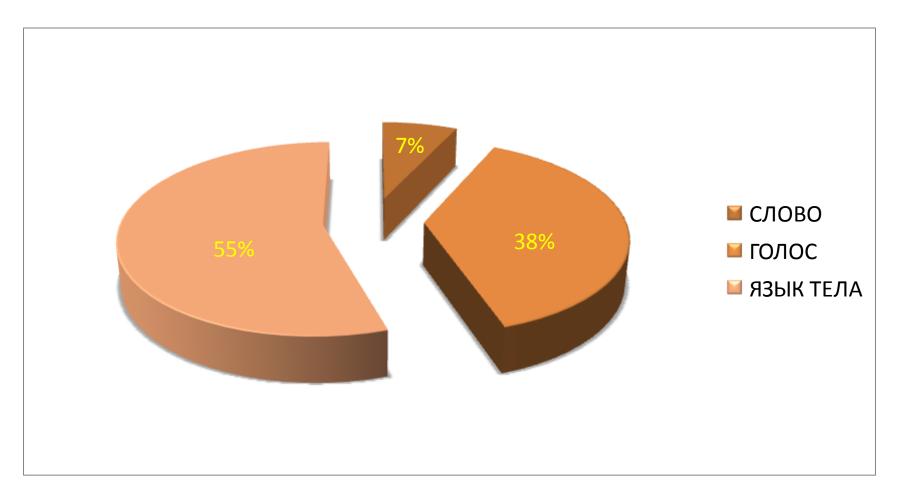
- Эмоциональное рациональное
- Физическая нагрузка, работа с дыханием
- Снятие телесных зажимов, «якорение»
- Позитивные эмоции (НЕ страх, НЕ безразличие)
- Заводящие жесты, фраза
- НЕ фокусировка на негативе (человеке, обстоятельстве)
 фокусировка на позитиве
- Собственная значимость
- Через преодоление страха РАСШИРЕНИЕ ЗОНЫ КОМФОРТА, ОПЫТ и РЕФЛЕКСИЯ







Воздействие









Установление контакта с аудиторией

«Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает»





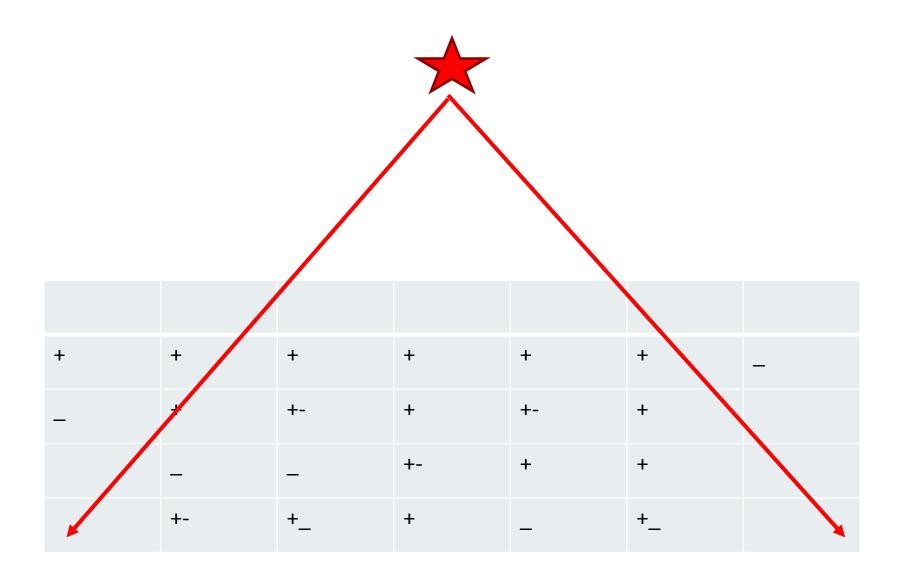
Установление контакта с аудиторией

«Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает»

- необходимо интеллектуальное и эмоциональное сопереживание;
- положительная реакция на слова выступающего;
- рабочая обстановка в аудитории;
- умение видеть слушателей (зрительный контакт)













Зоны общения

- $\blacksquare 0-0,5M$
- $\blacksquare 0,5M-1,2M$
- $\blacksquare 1,2m-3,65m$
- 3,65м и более





Моделирование аудитории

- 1 группа: социально демографические признаки (пол, возраст, образование);
- 2 группа: социально-психологические признаки (мотивы, потребности, уровень понимания);
- 3 группа: индивидуально личностные (тип личности, темперамент, стиль общения)

Чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция слушателей

на выступление

+ ЭМОЦИИ или РАЗУМ?







Количественный состав

 большая аудитория превращается в единый организм (механизмы психологии толпы)
 малочисленной аудиторией легче управлять, но оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь





Количественный состав

- большая аудитория превращается в единый организм (механизмы психологии толпы)
 малочисленной аудиторией легче управлять, но оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь
- в небольшой аудитории больше проявляется индивидуализм как оратора, так и аудитории



Происходит индивидуализация контакта со зрителями





Читать или говорить?

- чтение с «листа» в небольшой аудитории неуместно (исключение статистика, цитаты и т.п.), уместно выступление за столом с подготовленными записями
- в большой аудитории допустимо чтение с «листа» и работа стоя за трибуной
- при чтении текста с «листа» в получасовом выступлении его содержание воспринимается лишь на 17%!!!





«Закон маятника»

ГОВОРИТЬ О ПРОБЛЕМАХ

ПРОБЛЕМА – ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ПРОБЛЕМЫ

НЕГАТИВ – ПОЗИТИВ

ПАУЗЫ

Шкала энергетики 0 – 10 «свой – чужой» Эмоциональное - логичное





Чтобы аудитория вас слушала, необходимо:

- говорить то, что является для слушателей новым вообще, либо применительно к конкретной ситуации;
- говорить только то, о чем действительно интересно знать, что прямо или косвенно касается именно их;
- говорить по возможности тем языком,
 который понятен людям и вызывает доверие;
- демонстрировать иллюзию создания речи «сейчас» на уровне импровизации





Мы запоминаем...

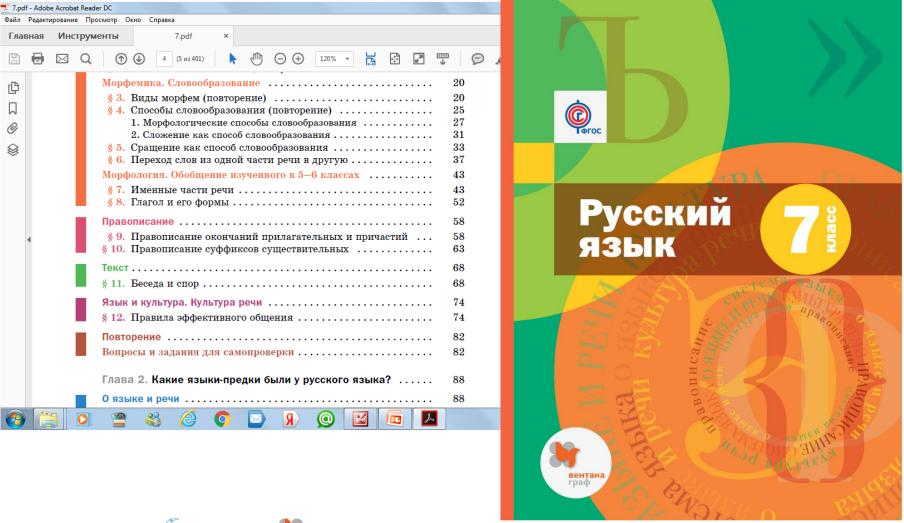
- 10% то, что читаем
- 20% то, что мы слышим
- 30% то, что видим
- 50% то, что мы слышим и видим
- 70% то, что мы говорим сами
- 90% то, что мы делаем сами



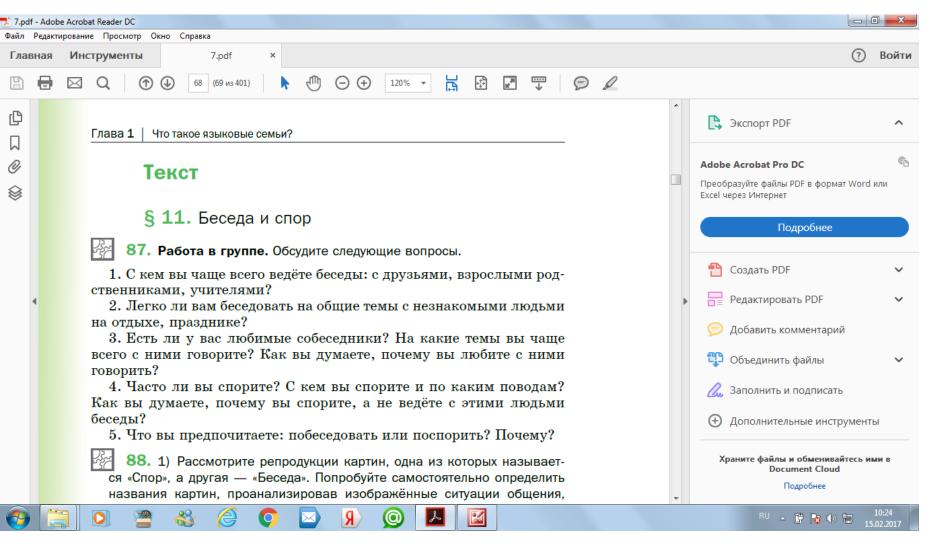




УМК «Русский язык» 5—9 классы. Под ред. А.Д. Шмелева

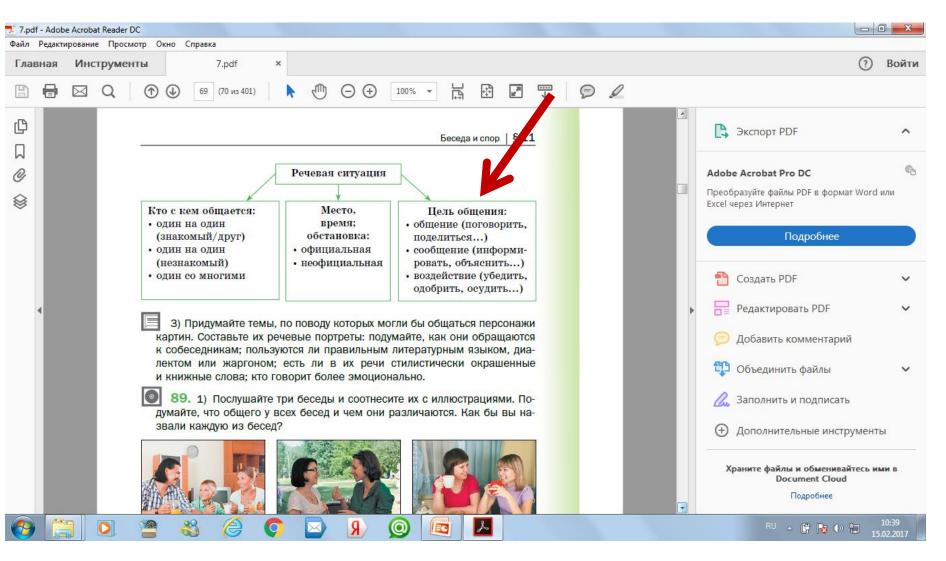


Правила эффективного общения





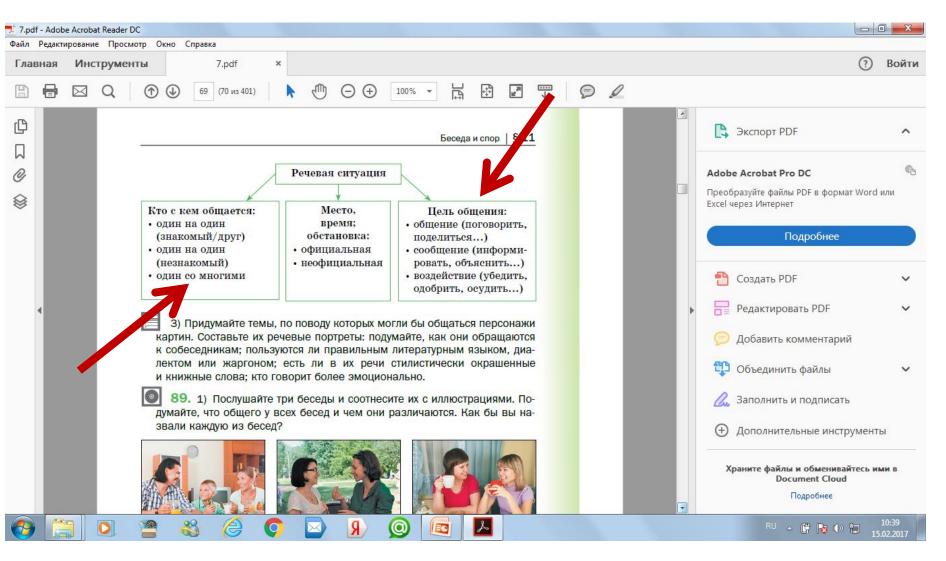
Понятие «речевая ситуация»







Понятие «речевая ситуация»









Небо с овчинку

Витя Малеев в школе и дом

Hocoe

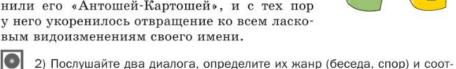


больше всех загорел Глеб Скамейкин. Лицо у него было такое, будто его над костром коптили. Только светлые брови сверкали на нём. (...)

2. Тётя Сима работает в библиотеке. Антон несколько раз приходил к ней и бродил в узких ущельях книгохранилища. По сторонам отвесными скалами вздымались стеллажи, сплошь уставленные книжками, книгами и книжищами. (...)

Тётя не могла знать, что, когда они жили ещё на Тарасовской, мальчишки во дворе дразнили его «Антошей-Картошей», и с тех пор у него укоренилось отвращение ко всем ласко-

несите с текстами. Обоснуйте свои выводы.



- 3) Работа в группе. Запишите прослушанные диалоги и подготовьте их инсценировку: распределите роли, обсудите жесты, мимику, позы героев сценок. Объясните, что нужно выразить каждым из невербальных средств общения. Продумайте интонацию, тембр, темп речи в зависимости от содержания каждой реплики. Разыграйте сценки перед одноклассниками.
- 4) Найдите в отрывках сложные слова и выполните их морфемный разбор. 🖫 И13
- 92. 1) Прочитайте текст, определите его тему, подобрав наиболее подходящий заголовок.
- 1. Особенности разговорной речи
- 2. Особенности беседы
- 3. Разновидности беседы как жанра разговорной речи

Участники беседы непринуждённо обмениваются своими мнениями, впечатлениями, сведениями по теме, которая, как правило, заранее неизвестна и может меняться по ходу разговора. Такая речь участников беседы — неподготовленная и непринуждённая — называется спонтанной.

Собеседники находятся в одинаковой ситуации и говорят о предметах, известных им или находящихся в их поле зрения. Это позво-

72







ляет обозначать предмет речи указательными местоимениями, а также *невербальными средствами общения*: мимикой (выражением лица, глаз) и жестами. Такую речь называют **ситуативной**.

В беседе все равны, даже если её участники различаются возрастом или социальным положением. Собеседники обращаются друг к другу индивидуально, по имени, поддерживая контакт на протяжении всей беседы.

Обычно в беседе собеседники выражают свои оценки и эмоции, отюсящиеся к предмету речи, поэтому их речь эмоциональна. Важную роль в выражении чувств играют невербальные средства общения.

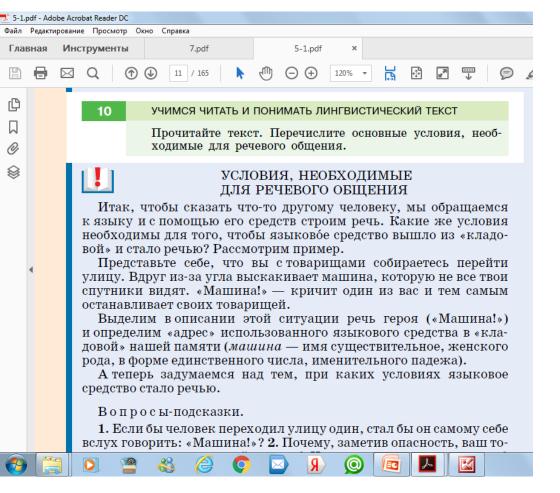
Беседа воспринимается как удачная, если её участники проявляют искренность, доброжелательность, такт и умение учитывать мнение и интересы собеседника. Для участников беседы важно установить общность во взглядах, оценках и мнениях, оставить о себе приятное впечатление.

- 2) Выделите главную информацию в каждом абзаце. Запишите эту информацию в сжатом виде в форме тезисного плана.
- 3) Подумайте, какие признаки беседы относятся также к спору как к жанру разговорной речи, а какие отличают беседу от спора.
- 93. 1) Прочитайте русские пословицы о беседе. Какие признаки беседы они отражают?
- 1. Для беседы всякий повод хорош. 2. Красно поле пшеном, а беседа умом. 3. Колокольный звон не молитва, крик не беседа. 4. Беседа дорогу коротает, а песня работу. 5. Без соли, без хлеба худая беседа. 6. Беседа найдёт соседа. 7. В хорошей беседе ума набраться, в худой свой растерять.
- 2) Напишите сочинение-миниатюру о беседе как жанре разговорной речи, в котором в качестве концовки используйте одну из пословиц. Можете использовать одну из следующих концовок. \$\Implies \textbf{II} 10\$





УМК «Русский язык» 5—9 классы. Под ред.М.М. Разумовской



РУССКИЙ ЯЗЫК

М. М. Разумовская, С. И. Львова, В. И. Капинос, В. В. Львов

((1))

Часть І







Результаты изучения предмета «Русский язык» в основной школе (5 – 9 классы) (с учетом метапредметных результатов)

- Адекватное понимание информации устного и письменного сообщения (коммуникативной установки, темы, основной мысли, основной и дополнительной информации)
- Владение разными видами чтения (поисковым, просмотровым, ознакомительным, изучающим) и аудирования (выборочным, ознакомительным, детальным)
- Отбор и систематизация материалов на определенную тему
- Способность участвовать в речевом общении, соблюдая нормы этикета; адекватно использовать жесты, мимику в процессе речевого общения;
- Выступление перед аудиторией сверстников с небольшими сообщениями, докладом, рефератом; участие в споре, обсуждении...







Уровни коммуникации

- Установление контакта
- Впечатление
- Работа с аудиторией
- Аргументация
- Отстаивание интересов
- Неконфликтность
- Умение слушать и задавать вопросы
- Владение невербалистикой
- Диагностика состояния собеседника
- Создание атмосферы доверия











Благодарим за внимание!

Контакты для связи: +7 (495) 795 - 05 - 45 доб.2821

boiytsovon@vgf.ru

С уважением, Олег Николаевич Бойцов









