

Государственное автономное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
Ярославской области  
«Институт развития образования»

**Подготовка кадров для сферы  
дополнительного образования детей**

**Н. В. Румянцева**

**Подготовка к публичным выступлениям  
участников конкурса профессионального  
мастерства в сфере образования**

*Практическое пособие*

Ярославль  
2021

**УДК 808.5**  
**ББК 83.7**  
**Р 865**

Публикуется по решению  
редакционно-издательского  
совета ГАУ ДПО ЯО ИРО

Рецензенты:

Серафимович И. В., кандидат психологических наук, доцент,  
проректор ГАУ ДПО ЯО ИРО;

Тихомирова О. В., заведующий кафедрой начального образования  
ГАУ ДПО ЯО ИРО.

**Р 865 Румянцева Н. В.**

**Подготовка к публичным выступлениям участников конкурса профессионального мастерства в сфере образования / практическое пособие / Н. В. Румянцева. — Ярославль: ГАУ ДПО ЯО ИРО, 2021. — 32 с. — (Подготовка кадров для сферы дополнительного образования детей).**

В практическом пособии внимание уделено подходам, приемам и упражнениям для повышения эффективности использования речевых возможностей для развития навыков публичных выступлений, навыков управления волнением, а также приемам создания уверенного психологического настроения, правилам композиции выступления и применения наглядных средств для презентации. Пособие адресовано педагогам, участвующим в конкурсах профессионального мастерства, специалистам, осуществляющим подготовку и сопровождение педагога на конкурсе, а также широкому кругу читателей, которые стремятся к совершенствованию навыков публичных выступлений.

**УДК 808.5**  
**ББК 83.7**

© Румянцева Н. В., 2021  
© ГАУ ДПО ЯО ИРО, 2021

## Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Самопрезентация конкурсанта.....	5
Глава 2. Техника речи.....	12
Глава 3. Композиция публичных выступлений.....	20
Заключение.....	27
Литература.....	28
Приложения.....	29

## Введение

Конкурсы педагогического мастерства – «Учитель года», «Воспитатель года», «Педагогический дебют», «Психолог года», «Сердце отдаю детям» и др. организуются как пространство творческого профессионального самосовершенствования педагогов, в котором происходит интенсивная коммуникация участников конкурса с коллегами, экспертами и обучающимися. Виды и формы испытаний и критерии оценок педагогического мастерства трансформируются год от года в соответствии с новыми тенденциями развития образования, однако публичные выступления неизменно остаются в основе комплекса конкурсных испытаний профессионального мастерства педагога.

Участвуя в конкурсе, педагог сталкивается с необходимостью публично представлять себя, свои программы, проекты, методические идеи, педагогическое кредо и др. перед аудиторией экспертов, конкурсантов и зрителей. Совокупность вытекающих из этого коммуникативных задач будем относить к задаче самопрезентации. Успешной реализацией этой задачи можно считать создание у членов экспертной комиссии впечатления о конкуренте, как о человеке, умеющем в полной мере *отразить* свои педагогические взгляды, *убедить* в состоятельности своих идей, *вызвать* позитивный эмоциональный отклик. Основными инструментами в решении этой задачи являются: уверенный психологический настрой, управление волнением, выразительные средства голоса (тембр, темп, сила, интонирование), эффективная артикуляция, композиция выступления, визуальная поддержка выступления (слайды, раздаточный материал, иллюстрации и др.). В данном пособии раскроем основные правила, техники и приемы использования этих инструментов.

Практическое пособие адресовано педагогам, участвующим в конкурсах профессионального мастерства, специалистам, осуществляющим подготовку и сопровождение педагога на конкурсе, а также широкому кругу читателей, которые стремятся к совершенствованию навыков публичных выступлений.

Пособие включает в себя три 3 главы. Каждая глава содержит емкую теоретическую информацию и практические задания, выполнение которых позволит лучше освоить предлагаемый учебный материал.

## Глава 1. Самопрезентация конкурсанта

*Человек — это продукт своих собственных мыслей.  
О чем он думает, тем он и становится*

*Махатма Ганди*

Уверенный психологический настрой и управление волнением в ситуации публичных выступлений являются основой успешной самопрезентации конкурсанта.

Психологический настрой – это установка, определяющая отношение человека к ситуации. Установки можно разделить на негативные и позитивные. Негативные установки, такие как «у меня ничего не получится», «я не могу сказать ничего нового, интересного», «меня никто не поймет» и т.д., формируются под влиянием страха совершить ошибку, страха негативного суждения и самоосуждения, высокой зависимости от внешней оценки. Негативные установки снижают творческую активность, повышают уровень тревожности и стресса в ситуации публичных выступлений и эмоционально-негативно окрашивают период подготовки к ним. Предстоящее участие в конкурсе будет восприниматься как нежелательный и даже травмирующий опыт, внутреннее сопротивление будет нарастать. Такое психологическое состояние может привести даже самого талантливого педагога в ситуацию, переживаемую как личная и профессиональная неуспешность. Таким образом, в отношении к задачам публичной самопрезентации важно сформировать сознательный контроль над своими установками и создать эмоционально-позитивную установку, укрепляющую уверенность в своих силах. Установка создается через различные приемы и техники, базовыми из которых являются техники оптимизации самооценки. (см. Практическое задание 1).

Самооценка – это совокупность представлений о себе, которая сформировалась на основе сравнения себя с окружающими. Самооценка может быть устойчива и зависима от баланса успехов и неудач, от внешних суждений и оценок окружающих. Однако осознанная работа с самооценкой заключается в том, чтобы сменить локус контроля от внешнего к внутреннему и трансформировать обусловленную внешними достижениями и суждениями *самооценку* в безусловную *самоценность*, то есть в чувство собственной ценности, которое не будет зависеть от ситуативных побед или поражений.

Для создания устойчивой адекватной самооценки необходимо преобразовать «внутреннего критика» во «внутреннего помощника» через избегание постоянной критики своих действий, формирование отношения к ошибкам и неудачам как к необходимому жизненному опыту. Чувство собственной ценности возрастает, если научиться хвалить, благодарить и поддерживать себя. На оптимизацию самооценки также положительно влияет осознание своих негативных эмоций, принятие своих недостатков и неудач. Кроме того, участие в конкурсе профессионального мастерства, ситуации публичных выступлений – это риск, который дает новый опыт. Сознательно выбирая для себя ситуации риска, человек повышает свою самооценку.

Следует отметить, что завышенная самооценка не менее опасна для оратора, чем заниженная. Излишняя самоуверенность, высокомерие, доминирование будут создавать негативное эмоциональное впечатление у аудитории. Критика, вопросы, возражения воспринимаются болезненно и неконструктивно человеком с завышенной самооценкой, что значительно снижает эффективность коммуникации.

Работа над созданием уверенного психологического настроения на публичное выступление начинается в момент принятия информации о необходимости выступить. Если мысль о предстоящей презентации вызывает ассоциации со стрессом, неприятными переживаниями, тревогами, необходимо сознательно изменить эмоциональную окраску, создать «новую мысль» с помощью техник самовнушения: аффирмаций и визуализаций. (см. Практическое задание 2).

Устойчивость уверенного психологического настроения на публичное выступление выражается в способности *управлять волнением*, возникающим непосредственно перед выходом на публику. Волнение в ситуации публичных выступлений считается проявлением эмоции страха. Страх возникает в результате того, что психика человека трактует *выступление* перед публикой как противопоставление одному большинству. В этой ситуации присутствует ощущение уязвимости, возникает произвольная потребность закрыться, защитить себя, укрыться за трибуной или за планшетом с текстом презентации. На физиологическом уровне ситуация противопоставления вызывает в ораторе состояние адаптации к стрессовой ситуации: повышается уровень адреналина, наблюдаются различные реакции на уровне тела (вегетативные сдвиги: учащение сердцебиения, потоотделение, появление красных пятен на лице и шее, соматические и голосовые зажимы, сухость во рту и т.д.). Однако, если волнение не избыточно, то оно позволяет открыть доступ к ресурсам психических функций, выявить скрытые возможности, мобилизовать все силы для решения предстоящей задачи. Таким образом, важно не подавлять, а управлять энергией волнения, снижать избыточность волнения через различные техники. Техники управления волнением можно условно разделить на телесные и ментальные.

Телесные техники включают в себя приемы физиологической саморегуляции с помощью дыхания и физических упражнений (см. Практическое задание 3). Ментальные техники опираются на осознанные мыслительные операции, связанные с такими психическими функциями, как воображение, память, внимание, речь. Применение ментальных техник позволяет вызвать или усилить чувство безопасности перед выступлением (см. Практическое задание 4). Сочетая разные техники, каждый оратор создает свой эффективный комплекс приемов управления волнением.

Следует отметить, что страх, волнение перед выступлением будут тем меньше, чем чаще оратор выступает на публике. Таким образом, каждый раз, вступая публично, вы принимаете вызов и добиваетесь успеха самим фактом выступления. Поэтому следует хвалить и поддерживать себя за каждое публичное выступление! Со временем страх, неуверенность уступят место удовольствию и азарту, а все то, что делает человек с удовольствием, он делает хорошо [3].

## Практические задания

### 1. Техники оптимизации самооценки

#### «Бочка меда»

Вспомните и запишите на бумаге как можно больше хороших слов о себе, затем выделите ярким цветом то, что в наибольшей степени вызывает чувство гордости за себя, самоудовлетворения. Можно следовать алгоритму:

- запишите как можно больше прилагательных, которые описывают ваши лучшие стороны;
- запишите как можно больше причин, по которым вы-молодец;
- вспомните и запишите как можно больше своих достижений, которыми вы гордитесь.

#### «Подарок миру»

Каждый из нас неповторим и уникален. Каждый привносит в мир, в группу, в коллектив что-то свое: юмор, заботу, внимательность, целеустремленность, творчество. Письменно ответьте на вопросы: Что привносите в мир вы? Чем щедро делитесь? Чего станет меньше с вашим уходом?

#### «Зебра»

Составьте два списка: «белый» список - ваши достоинства, то что у вас в избытке; «черный» список - качества, которых вам недостает. Сравните два списка, уберите взаимоисключающие качества, например, «щедрость – жадность». Выделите цветом в «белом» списке те качества, которые вы можете привить другим. Например, как быть оптимистом или как быть энергичным. Из «черного» списка выделите те качества, которые вы хотите обрести прежде всего. Это зона для личностного роста, то, чему предстоит научиться вам.

### 2. Техники самовнушения для создания уверенного психологического настроения

#### Техника аффирмаций. «Резонирующее слово»

Мысль «Я буду выступать? Ужас! Кошмар! Только не это!» следует заменить на емкую, позитивно окрашенную фразу-аффирмацию, содержащую такие слова, которые произносятся вами при получении радостного известия или переживании успеха. Эти слова должны резонировать с вашими эмоциями. Например, «Я буду выступать? Ура! Здорово! Супер!». Для закрепления эффекта самовнушения следует повторять эту фразу вслух или про себя с нарастающей эмоцией радости.

#### Техника аффирмаций «Я-хозяин ситуации»

Человек, стоящий на сцене перед сидящей аудиторией, воспринимается как доминирующая персона, от которой слушатели готовы воспринимать указания, информацию, которую готовы слушать. Поэтому любой оратор – это хо-

зьяин ситуации. Он видит всех присутствующих, и все присутствующие видят его. При этом каждый отдельно взятый слушатель видит только оратора и головы впереди сидящих. Поэтому вы вправе считать себя хозяином презентации, а слушателей – гостями, перед которыми вы развернете свое выступление так, как сочтете нужным. При подготовке к публичному выступлению многократно повторяйте: «Я-хозяин ситуации!».

#### Техника визуализации «Место силы»

Вспомните ситуацию, в которой вы ощущали себя успешным, испытывали чувство вдохновения, всемогущества. Постарайтесь увидеть себя со стороны, мысленно очертите вокруг себя окружность диаметром 1-2 метра и перенесите себя в этом кругу на сцену или в аудиторию, где вам предстоит выступить. Свяжите в своем сознании место будущего выступления с местом прошлого успеха, сделайте площадку своей будущей презентации «местом силы». Представьте, что, как только вы выйдете к микрофону, вы окажетесь в кругу вдохновения и всемогущества, все задуманное будет воплощено с блеском. В этом «месте силы» вы будете переживать успех!

#### Техника визуализации «Я вам дарю!»

Дарить подарки безопасно и приятно. Представьте, что ваше выступление – это долгожданный для слушателей и с любовью приготовленный вами подарок, который вы смело отдаете в зал. Сначала несколько раз сделайте этот жест дарения и произнесите фразу: «Я вам дарю!», а потом повторяйте это мысленно.

### 3. Телесные техники управления волнением

#### Дыхательная техника

Дыхание связано с нашим внутренним состоянием. Когда мы волнуемся, мы дышим часто и поверхностно. Для устойчивого и уверенного звучания необходимо фонационное дыхание, при котором делается глубокий вдох через нос. Важно, чтобы во время вдоха плечи и грудь не поднимались, округлялся живот, раздвигались подвижные ребра. При выдохе воздушную струю следует направлять в рот, распределяя ее как можно дальше. При этом мышцы диафрагмы сокращаются, живот втягивается. Необходимо научиться делать короткий, но глубокий вдох. (Для тренировки равномерного выдоха можно произносить текст, считать, вокализировать.)

Для того чтобы снять излишнее волнение с помощью дыхания, необходимо сделать серию из 6-8 коротких глубоких вдохов и длинных выдохов. Длинный выдох приводит к успокоению, серия коротких выдохов – к увеличению волнения. Выдыхая, произносите какую-либо фразу медленно и спокойно.



## Активное движение

Для снятия излишнего волнения сделайте активные движения: махи руками, приседания, танцевальные движения. Через мышечную активность снижается уровень адреналина.

### Гимнастика кистей рук

Кровообращение в кончиках пальцев связано с кровообращением голосовых связок. Чем холоднее руки, тем хуже готовы связки к работе. Потрите ладони друг о друга, согрейте их своим дыханием. Сожмите кисти в кулак, расслабьте, потрясите кистями, как будто стряхиваете воду, сделайте самомассаж пальцев. Выполните пальчиковую гимнастику. Делая гимнастику кистей перед публичным выступлением, мы не только освобождаем себя от излишнего волнения, но и готовим речевой аппарат к звучанию.

### Прием «От внешнего к внутреннему»

Несмотря на внутренне волнение, встаньте прямо, раскройте руки так, как будто принимаете овации и поздравления. Займите позу победителя, улыбнитесь, походите по коридору походкой человека с короной на голове. Повторяйте вслух уверенно и громко позитивные аффирмации. Например, такие: Я абсолютно и твердо уверенный в себе человек! Я все могу и ничего не боюсь! Я всегда уверенно говорю в любой обстановке.

### Прием «Корова»

Подвигайте интенсивно челюстью вперед-назад, вправо-влево, сделайте жевательные движения в течение 3 секунд. Жевательные движения приводят к выбросу норадреналина, состояние уравнивается. Если пересохло в горле – прикусите кончик языка, выпейте маленький глоток воды.

## 4. Ментальные техники управления волнением

### Прием «От волнения к вдохновению»

Создание чувства безопасности перед выступлением. Принято относиться к волнению, как к признаку стресса и опасности, но волнение может быть и в ситуации предвкушения чего-то приятного и значительного. Таким образом, для создания чувства безопасности перед выступлением необходимо слово «волнение» заменить, например, на такие, как «приятное возбуждение», «вдохновение», «кураж». Важно вместо отрицательно заряженного «Я волнуюсь» говорить: «Я чувствую приятное возбуждение, кураж, вдохновение».

### Прием «Переключение внимания»

Где внимание, там энергия. Если нас беспокоит собственный внешний вид, мысли о том, как скрыть волнение, как унять дрожь в коленях, наше волнение усиливается, так как мы замыкаем его энергию на самих себе. Следует перенести

внимание с себя, собственных ощущений – на аудиторию, задав себе ряд простых вопросов: сколько в аудитории женщин, сколько мужчин; кого больше – молодых людей или среднего (пожилого возраста); что меня объединяет с этими людьми; в чем я могу быть им признателен; что нового, интересного я могу им подарить своим выступлением? Можно сфокусировать внимание на ценности вашего высказывания, представить себе, что ваше выступление – это подарок миру, который вы делаете с любовью.

#### Прием «Шутка юмора»

Присутствие в зале значимых людей – руководителей, коллег, родственников, может повышать уровень беспокойства, создавая излишнюю нервозность. В этом случае следует осознанно снижать уровень субъективной значимости происходящего через преувеличение, шаржирование ситуации: «Ой, как страшно! Ой, боюсь! Меня сейчас съест серый волк!»; через воображение ситуации, что у всех присутствующих в аудитории, например, «на голове растут цветочки», и т.д. Юмор, возможность улыбнуться в стрессовой ситуации снимут напряжение.

#### Прием «Радостная перспектива»

Заклучите с самим собой соглашение о том, что по окончании выступления, независимо от его результатов, вы сделаете себе подарок: сходите туда, куда давно хотели, но откладывали на потом; купите себе то, что доставит вам удовольствие и т.д. Предвкушение радости и удовольствия может компенсировать дискомфорт от публичного выступления. Чем значимее награда, тем лучше результат. Психологически вы будете уверены, что свой труд, напряжение по достоинству оцените прежде всего вы сами. Выходя перед аудиторией, вы ощутите «радостную перспективу».

#### Прием «Масштабирование»

Вы – всегда больше, чем то, что делаете в настоящий момент. Мысленно представьте свой жизненный путь, какие преграды вам уже удалось преодолеть, какие совершить дела. Посмотрите на свой жизненный путь как бы сверху, с высоты птичьего полета. Позвольте себе увидеть предстоящие повороты вашего жизненного пути, ландшафт, по которому он пролегает. Позвольте себе осознать то, что сегодняшнее выступление - это лишь малая часть вашего большого и насыщенного жизненного пути. Важно понять, что и после самого удачного и после самого провального выступления жизнь не остановится.

#### Прием «Шлейф успеха»

Вспомните ситуацию, в которой вы были уверенными, свободными, непринужденными и при этом обаятельными и успешными. Вспомните ситуации ваших побед и достижений. Важно проникнуться чувством «собственной удачливости». Это чувство вы будете нести за собой, как шлейф.

5. Преобразуйте негативные установки по отношению к публичным выступлениям в позитивные:

Я буду волноваться

Мне страшно

У меня не получится выступить

От этого выступления – одно расстройство

Меня не поймут

От волнения я все забуду

6. Выполните предлагаемые в практических заданиях 1,2, 3,4 упражнения и техники и составьте свой индивидуальный комплекс техник для создания уверенного психологического настроя и управления волнением.

## Глава 2. Техника речи

*Заговори, я хочу тебя увидеть*

*Сократ*

Принято считать, что наибольшее влияние на слушателей оказывает то, как выглядит оратор, затем то, как он говорит, и в последнюю очередь то, что он говорит. Австралийский специалист по «языку телодвижений» Аллан Пиз утверждает, что с помощью слов (вербально) передается 7 % информации, звуковых средств (паравербально) – 38 %, мимики, жестов, позы (невербально) – 55 % [10]. Таким образом, впечатление от речи оратора формирует не столько содержание выступления, сколько большое количество визуальных и аудиальных показателей: внешний вид – одежда, обувь, прическа, совокупность позы, жестов, мимики, тона и силы голоса, темпа речи. Комплекс этих характеристик должен создавать в сознании слушателей образ уверенного в себе человека. Эта уверенность появляется благодаря психологическому настрою, о чем было сказано выше. Речь участника конкурса, его голос в полной мере отражают его психологическое состояние и свидетельствуют о степени уверенности в том, что он говорит.

Красивый голос, четкая дикция, правильное произношение превращают речь в искусство. Тем, кто владеет этим искусством, гораздо легче устанавливать доброжелательные отношения со своими слушателями и эмоциональный контакт с аудиторией, гораздо проще вызывать интерес у публики и сохранять этот интерес на протяжении всего выступления. Чтобы достичь такого уровня, конкурсанту необходимо развивать технику речи, которая включает в себя умения управлять дыханием, тембром голоса, темпом речи, артикуляцией и знанием правил произношения слов (орфоэпия).

Таким образом, несмотря на то, что техника речи – ключевой профессиональный инструмент каждого педагога, готовясь к конкурсу, педагогу полезны будут тренировки речевого (фонационного) дыхания, умения управлять голосом и артикуляцией, а также освобождать мышцы от зажимов. Подчеркнем, что тренировки требуют времени и постоянства. Чтобы достичь ощутимого результата, необходимо отводить не менее 10 минут в день занятиям техникой речи.

*Освобождение мышц от зажимов* необходимо для снятия излишнего напряжения с голосовых связок. В первую очередь, надо снять напряжение с мышц рук, ног, спины путем активных движений или чередования напряжения и расслабления. Затем следует расслабить мышцы воротниковой зоны через повороты шеи, наклоны, движения вперед-назад, вправо-влево. Быстро снять мышечное напряжение поможет ряд упражнений (см. Практическое задание 1).

*Артикуляция* осуществляется мышцами челюсти, губ, языка, мягкого неба. В ситуации публичных выступлений необходимы активная артикуляция, мобилизация всех мышц, участвующих в звукообразовании. Хорошая дикция оратора достигается благодаря систематической тренировке артикуляционного аппарата (см. Практические задания 2, 4).

Основу речевого дыхания составляет *фонационное дыхание*. «Фонационное дыхание отличается от физиологического тем, что оно произвольно, вдох короче, выдох, напротив, замедлен, прерывист, подчинен произнесению текста, очередной вдох осуществляется без паузы. При производстве звука струя выдыхаемого воздуха встречает на своем пути сомкнутые и напряженные голосовые связки. Благодаря колебанию голосовых складок у голосовой щели в струе выдыхаемого воздуха образуются волны сгущения и разрежения, происходят колебания воздуха, которые и образуют звук. Речевой выдох происходит в основном через рот, небольшие порции воздуха выходят через носовые отверстия небольшими порциями только при фонации некоторых отдельных звуков. Общепризнанным типом дыхания при фонации считается реберно-диафрагмальный, который осуществляется за счет сокращения диафрагмы и межреберных мышц. Естественное в жизни газообменное реберно-диафрагмальное дыхание при пении и речи должно быть изменено так, чтобы добиться наиболее благоприятных условий для деятельности голосообразующего аппарата. Основные критерии правильного фонационного дыхания: не происходит перегрузки воздухом легких; голосовые связки не вынуждаются приспособляться к давлению на них воздуха; подсвязочное давление максимально смягчено; дыхательные движения грудной клетки сведены к минимуму; при изменениях голоса по высоте и силе затраты воздуха сведены к минимуму; голосовые связки в процессе речи не изменяют свой функциональный режим; в речевом процессе сохраняется участие всех дыхательных мышц; грудная клетка и вся верхняя часть голосового аппарата освобождены от напряжения; глоточная полость максимально расширена при необходимости»[8]. Для тренировки фонационного дыхания существует множество упражнений (см. Практическое задание 3).

*Голос для оратора* можно смело сравнивать с красками для художника и миром звуков для композитора. Другими словами – голос и его характеристики являются главным выразительными средствами в публичном выступлении. К характеристикам голоса относят: тембр (высотность) и силу (громкость). Вариации тембра и силы голоса рождает интонацию. Интонирование – один из компонентов паравербальной коммуникации. Именно через интонацию оратор воздействует на эмоциональную сферу аудитории, увлекая за собой, повышая интерес и эмпатию к говорящему.

У каждого из нас, независимо от пола и возраста, голосовой диапазон можно разделить на нижний, средний и верхний регистры. Нижний регистр – это самые низкие ноты в гамме вашего звучания. Звучание на нижнем регистре образуется за счет подъема мягкого неба и опускания корня языка. При звучании на нижнем регистре воздушная струя идет на нижнюю челюсть. Нижний регистр называют регистром эротики и власти. Для восприятия нижний регистр самый легкий, низкие звуки не вызывают раздражения. Человек, говорящий на нижнем регистре, производит впечатление уверенного, сильного, самостоятельного, который знает, о чем говорит. На нижнем регистре будут эффективными мотивирующие выступления, обращенные к эмоциональной, волевой сфере слушателей. Звучание на нижнем регистре невозможно в состоянии пси-

хологического и мышечного зажима. Для того чтобы открыть свой нижний регистр, необходимо снять лишнее напряжение как со скелетных мышц, так и с мышц челюсти и мягкого неба (см. Практические задания 1, 2, 6).

Средний регистр – это наш повседневный уровень высотности звука. Деловое общение, информирование осуществляются на среднем регистре. Человек, говорящий на среднем регистре, воспринимается, как партнер. При звучании на среднем регистре воздушная струя направляется на верхние зубы. Средний регистр формируется при полуопущенном мягком нёбе и полуприподнятом корне языка. На среднем регистре уместно делать информирующие выступления, актуализирующие интеллектуальную деятельность слушателей.

Верхний регистр называют также головным. Это самые высокие ноты диапазона человеческого голоса. Высокими голосами (фальцет, дискант) обладают дети, поэтому взрослый человек, говорящий на верхнем регистре, производит впечатление беззащитного ребенка, который либо вызывает умиление, либо нуждается в нашей поддержке и покровительстве, то есть, как незрелый и инфантильный. Звук на верхнем регистре образуется за счет сближения мягкого неба и корня языка и идет в «голову» - в пазухи носа и лба. Верхним регистром наиболее часто пользуются в ситуациях потери эмоционального контроля. Разговор «на повышенных» тонах, как правило, ведется на верхнем регистре.

Сочетание в речи всех трех регистров создает богатство голосовых оттенков. Вопросительные интонации, интонации развития мысли, интонации перечисления создаются благодаря переходам от нижнего к среднему и верхнему регистрам. Повышение и понижение голоса вместе с вариацией силы звука (громкости) вносят акценты в содержание речи, передают отношение оратора к произносимому тексту. В целом конкурсанту следует стремиться к «занижению» тембра, тренировать свой нижний регистр.

Сила произносимого звука или громкость – показатель уверенности говорящего. Чем тише говорит человек, тем труднее долго удерживать внимание аудитории. В большинстве случаев тихий голос оратора является следствием страха самовыражения. Между тем громкий голос, который звучит на одном уровне звука, может вызывать в слушателях утомление и раздражение. В речи необходимо модулировать силу звука, разумно сочетать «форте» и «пьяно». Именно контрастные сочетания высоты и силы звука создают интонацию, ведут слушателей за мыслью оратора.

Тренировку умения управлять тембром своего голоса начните с наблюдения за тем, как вы говорите с детьми, с коллегами, с вышестоящими лицами. Попробуйте услышать, как произвольно меняется ваш голос в зависимости от того, в какой психологической позиции вы находитесь: «сверху», «на равных» или «снизу». Контролируйте тембр, стремитесь чаще использовать нижний регистр.

Развитие голосового диапазона совершается постепенно, через специальные упражнения, в которых происходит постепенный подъем и спуск голоса по «восходящей» и «нисходящей» гаммам. Для этого целесообразнее использовать скороговорки, изобилующие сонорными согласными в сочетании с глас-

ными А, О и Э, как наиболее легкими и удобными для голосоведения[12] (см. Практическое задание 5).

Работу над развитием голосового диапазона необходимо начинать с подготовки речевого аппарата к звучанию (см. Практическое задание 4), с разминки мягкого неба и артикуляционной гимнастики.

Таким образом интонация в ораторской речи создается благодаря сочетанию модуляций силы звука (громкости) и его высоты (регистра). В зависимости от задачи, которая стоит перед конкурсантом, речь может быть более или менее эмоционально окрашенная. Но в любом случае в любой аудитории интонация должна работать на то, чтобы вызывать и удерживать внимание аудитории на предмете выступления. Путем изменения громкости и тона голоса можно поддерживать внимание аудитории.

Развить способность к интонированию помогают упражнения (см. Практическое задание 6).

Удерживать внимание аудитории – важная задача для оратора. И в этом большую роль играет умение управлять темпом и ритмом речи.

Темп речи – это скорость произнесения слов, ритм – это сочетания произносимых слов и пауз. Быстрый темп, как и слишком медленный, затрудняет восприятие речи. Темп речи во вступительной части должен соответствовать общей энергетике аудитории. Если аудитория «разогрета», активна, готова воспринимать, следует задать речи бодрый, подвижный темп, «отзеркалить» состояние слушателей. И наоборот, если аудитория утомлена, рассеяна, «расхожена», следует взять плавный темп, а затем, установив контакт с аудиторией, постепенно увеличивать темп, активизируя внимание публики, увлекая ее за ходом своих мыслей. Для тренировки умения увеличивать и снижать темп применимы любой короткий текст или сложные скороговорки, скороговорки-истории (см. Практическое задание 7).

Таким образом, совершенствование техники речи позволит педагогу-участнику конкурса профессионального мастерства повысить выразительность речи, развить интонационное разнообразие, темпо-ритмическую подвижность, дикционную чистоту, увеличить эмоциональную заразительность.

## Практические задания

### 1. Техники освобождения мышц от зажимов

Напряжение-расслабление. Сидя на стуле, возьмитесь руками за стул и потяните стул вверх, максимально напрягая мышцы рук. 5-10 секунд сохраняйте напряжение, а затем плавно расслабляйтесь. Повторите упражнение 3-4 раза, добавляя к мышцам рук напряжение и расслабление мышц брюшного пресса, ягодиц, бедер.

Освобождение от зажимов мышц воротниковой зоны

Сцепите руки в замок и упритесь им в затылок, надавливая на него вперед. При этом шеей оказывайте давление в противоположном направлении. В

таком состоянии статического напряжения находитесь 5-8 секунд, затем расслабьтесь, выдохните.

Упритесь обеими ладонями под подбородок, давите на подбородок вверх, а подбородком на ладони вниз. Напряжение чередуйте с расслаблением.

Сделайте плавные движения шеей вперед-назад, вниз–вперед, вправо-влево. Будьте осторожны, не откидывайте голову назад!

Упражнение «Пружина»

В положении стоя займите самую закрытую и зажатую позу: обхватите себя руками, скрестите ноги, повернитесь корпусом в сторону. В этом положении напрягите все мышцы, а потом резко раскройте, распахните руки, громко скажите: «Хэй!»

## 2. Артикуляционная разминка

### Самомассаж

Потрите ладони друг о друга, разогрейте руки. Теплыми пальцами поглаживающими движениями разомните мышцы лица: от середины лба к вискам, от переносицы к вискам, от подбородка к вискам. Пощипывающими движениями разомните верхнюю и нижнюю губы.

### Упражнения для разминки губ

- соберите губы в трубочку, как можно плотнее прижмите их друг к другу, а затем максимально растяните их в улыбке. Повторите 8 раз;

- покусайте верхнюю губу нижними зубами, нижнюю губу-верхними;

- соберите губы в трубочку и вращайте в одну и в другую сторону. Прижмите руку к подбородку, блокируя движение челюсти. Работать должны только губы;

- чередуйте движения: поднять верхнюю губу, опустить нижнюю.

Делать эти упражнения необходимо в быстром темпе до ощущения усталости в мышцах. Напряжение снимается через выдох на губы, при котором они вибрируют, как будто «лошадка фыркает».

### Упражнения для снятия челюстного зажима

- сильно прижмите челюсти друг к другу и скажите простую скороговорку три раза. Затем расслабьте челюсти и скажите скороговорку еще раз;

- уприте обе ладони в подбородок, блокируя открывание рта. Мышцами челюсти действуйте в обратном направлении, стремясь широко открыть рот. В этой позиции произнесите простую скороговорку три раза. Затем, сняв блокаду, произнесите скороговорку еще раз.

### Упражнения для разминки языка

- покусайте кончик языка резцами, боковые стороны языка покусайте коренными зубами;



- как можно дальше высуньте язык и тянитесь им до носа, до подбородка, до ушей;
- сомкните губы, делайте активные «колющие» движения языком в щеки и губы;
- высовывайте и убирайте сначала напряженный «острый» язык – «сabelьку», а затем расслабленный округленный – «лопату».

#### Упражнения для разминки мягкого нёба

- помассируйте кончиком языка мягкое нёбо, вызовите зевок, зевните, как можно шире открывая рот;
- сожмите руку в кулак, поднесите ко рту. Представьте, что это вкусное яблоко, которое вы откусываете, широко открывая рот, со звуком «Ам!». (Кулак в рот засовывать не надо!)

Прочитайте не менее пяти раз трудноговорки, скороговорки или свой тренировочный текст (Приложение 1).

### 3. Упражнения для тренировки фонационного дыхания

#### Контроль дыхания

Встаньте напротив зеркала. Положите одну ладонь на диафрагму, другой рукой возьмите себя за нижние ребра. Сделайте короткий, но глубокий вдох так, чтобы при этом обе руки ощутимо двинулись «наружу», так как ребра должны раздвинуться, живот округлиться. Следите за тем, чтобы при вдохе плечи и грудь оставались неподвижными. После небольшой паузы сделайте длинный выдох на звуке «хо» или «с». На выдохе руки должны двигаться «внутрь», живот втягиваться, ребра поджиматься.

#### Фиксированный выдох

Сделайте короткий глубокий вдох и распределите выдох на три порции, выдыхая резко так, как будто вы гасите свечи, сначала три, потом пять, а затем восемь.

#### Тренировка длинного фонационного выдоха

Упражнение «Буря в стакане» Налейте стакан воды, опустите в стакан трубочку для коктейля. Сделайте короткий глубокий вдох, выдыхайте через трубочку. Постепенно увеличивайте время выдоха.

#### Упражнение «Надувная игрушка»

Встаньте прямо, ноги на ширине плеч. Сделайте глубокий короткий вдох, распахните руки. Представьте, что вы надувная игрушка, из которой медленно выходит воздух со звуком «с-с-с-с». Чем меньше остается воздуха, тем больше игрушка сжимается. Старайтесь «выдавить» из себя весь воздух без остатка.

#### 4. Подготовка речевого аппарата к звучанию

1. Освободите мышцы от зажимов: встаньте прямо, расправьте плечи, сделайте несколько активных движений руками (махи, вращения), наклоны корпуса, приседания, махи ногами. Напрягите и расслабьте поочередно мышцы шеи, плечей, рук, брюшного пресса, ягодиц, бедер, икр. Добейтесь состояния свободы в теле.

2. Сделайте короткий и глубокий вдох, поднесите ладони ко рту и выдыхайте так, как будто их греете. Сделайте 8 таких вдохов-выдохов.

3. Теплыми пальцами промассируйте зоны резонаторов звука: проекцию лобных пазух, носовых пазух, верхнюю губу, нижнюю челюсть, область шеи спереди и сзади, область грудины, диафрагму, проекцию тазовых костей.

4. Сомкните губы, а челюсть опустите вниз так, как будто в рту у вас теннисный мячик. Такая позиция мягкого нёба и корня языка называется «на зевке». В этой позиции начинайте звучать на звуке «м» и при этом постукивающими движениями кончиками пальцев в течение 20 секунд массируйте каждую зону резонаторов звука (вибрационный массаж). Прислушивайтесь к ощущениям в теле, у вас должны появиться ощущения резонирования звука в носовой полости, на зубах, в груди. В идеале ощущения резонирования чувствуются всем телом.

5. Достигнув ощущения резонирования, разомкните губы, добывая воздух через нос, в течение минуты позвучите на звуке «А».

После этих упражнений голос должен звучать ниже, свободнее и шире.

#### 5. Развитие звуковысотного диапазона

Аккуратно произнесите предложенные ниже скороговорки, каждый раз поднимаясь на полтона вверх, настолько, насколько можете, а затем вниз. Прислушивайтесь к своему голосу. Форсировать голос нельзя!

Маланья-болтуня молоко болтала выбалтывала, да не выболтала.

Красно поле пшеном, а речь умом.

Мама мыла Милу мылом, Мила мыло не любила.

#### 6. Развитие интонационной выразительности

1. Прочитайте стихотворение Л. Мартынова «Намедни», передавая вопросительную, восклицательную и утвердительную интонации.

А что

Так медово

Плывет-

Не звезда ль?

Нет!

Медное слово

Звенит, как медаль.

2. Последовательно отработайте следующие интонации на предложенных фразах: интонацию приказа, требования, призыва, убеждения, приглашения, просьбы, приветствия.

- Поднимите руки
- Посмотрите на слайд
- Откройте буклет
- Повернитесь назад
- Ответьте на вопрос
- Смелее идите вперед
- Обратите внимание

3. Сообщите одну и ту же информацию с разными целями: обрадовать, огорчить, вызвать возмущение, оправдать себя, удивить, огорошить, заинтриговать, вдохновить. В качестве текста можно использовать любое произвольно составленное предложение или скороговорку. Для выполнения упражнения используйте помощь партнера, который будет угадывать задуманную вами интонацию.

#### 7. Развитие темпо-ритмической подвижности

Прочитайте скороговорку, следуя ремаркам:

Ехал Грека через реку (размеренно),

Видит Грека-в реке рак (быстрее),

Сунул Грека руку в реку (быстро)-

(Пауза)

Рак за руку Греку цап (с замедлением)

### Глава 3. Композиция публичных выступлений

*Несколько новых идей, свежий материал, представленный доступно и увлекательно – вот и все, что публике нужно.*

*Марк Вискап*

В каждом конкурсе педагогического мастерства есть испытание, в котором участник в формате публичного выступления представляет себя, свои идеи, свой педагогический опыт: образовательную программу, методическую разработку, проект, модель и т.д. Композиция публичного выступления на конкурсе определяется тем, какую задачу оно должно решить по отношению к аудитории: проинформировать, сообщить новые знания, убедить в чем-то, побудить к чему-то.

Какова же цель публичного выступления участника конкурса педагогического мастерства? Ответ на этот вопрос содержится в критериях оценки конкурсного выступления и имеет свои нюансы для каждого конкретного конкурса. Например, испытание «Публичная лекция» в конкурсе «Учитель года» одновременно решает две основные задачи: сообщение новых знаний, расширяющих культурный и научный кругозор слушателей, и формирование на их основе мировоззрения, общественного сознания, принципов поведения. А в конкурсном испытании для молодых педагогов «У меня это хорошо получается» должны раскрыться профессиональная компетентность и инновационный потенциал участников.

В целом необходимо так провести презентацию, чтобы проявить в полной мере: умения раскрывать и аргументировать актуальность и практическую значимость педагогических идей, технологий, программ; способности к анализу, осмыслению и представлению своей педагогической деятельности; профессиональную и гражданскую позицию конкурсанта в определении и решении актуальных проблем российского образования.

Началом работы над текстом публичного выступления является формулирование основной мысли высказывания. Для этого необходимо ответить на вопросы: «Какие профессиональные проблемы объединяют меня с аудиторией? Как представляемая мною программа (проект, методика) может решать эти проблемы? Что из представляемого мной опыта может быть применимо другими педагогами? Чем я могу обогатить их педагогический арсенал?». Например, конкурсант в совершенстве владеет сингапурскими техниками обучения и хочет представить их на «Публичной лекции». При этом все педагоги заинтересованы в том, чтобы улучшить успеваемость в классе, повысить уровень образовательных результатов. В этом случае сингапурские техники, которыми владеет конкурсант, могут быть представлены, как «таблетка» от «головной боли» слушателей, ключами к решению профессиональных задач. Соотнесение своего замысла с запросом, ожиданиями, интересами аудитории позволит вызвать интерес к предмету речи, что значительно облегчит выступление.

Следует отметить, что на конкурсе в ситуации самопрезентации основной «мишенью красноречия» является экспертное сообщество.

В некоторых случаях эксперты бывают предварительно ознакомлены с представляемыми материалами на заочном этапе, что снижает уровень новизны, но дает возможность конкурсанту сфокусировать внимание экспертов на ключевых характеристиках и отличительных особенностях представляемого продукта.

Важно усвоить, что выступление конкурсанта должно не только информировать, но и влиять на эмоциональную, волевою и рациональную сферы аудитории. Монотонное наукообразное многословие, прочитанное с листа и дублированное на слайдах, сведет шансы добиться успеха к абсолютному нулю. Оценки экспертов по отдельным критериям формируются под влиянием общего впечатления от публичного выступления конкурсанта и зависят от того, насколько удалось *убедить* слушателей в том, что конкурсант – профессионал, предлагаемые им идеи, методы, приемы актуальны и результативны. Поскольку убеждение предполагает воздействие как на рациональную, так и на эмоциональную сферу человека, конкурсанту прежде всего необходимо сформулировать *одной емкой фразой* то, в чем он хочет убедить слушателей, какое впечатление должна произвести его речь. Например: «Сингапурские методики обучения – это прорыв в образовании, и я владею ими в совершенстве! Они помогли мне добиться результата, помогут и вам». Эта фраза будет основной мыслью выступления, ее можно не озвучивать, но на неё следует опираться при построении композиции публичного выступления. По сути основная мысль выступления – это упрощенный главный тезис, который будет раскрыт и аргументированно представлен в речи. Именно эмоционально окрашенная главная мысль выступления останется в сознании слушателей.

В ряде конкурсных испытаний, например, таких как «Мое послание педагогическому сообществу» (конкурс «Сердце отдаю детям»), важно убеждать слушателей *действовать* в предлагаемом конкурсантом направлении. Соответственно, необходимо сформулировать четкие призывы к действию, побуждающие слушателей внести изменения в свою педагогическую практику. Например, «Стремясь к высоким спортивным результатам детей, давайте бережнее относиться к их здоровью!»

Четкая композиция, структура – основа успеха любого выступления. Она помогает привести мысли в порядок и обеспечивает логичность изложения. Классическая композиция речи состоит из трех частей: вступления, главной части и заключения. У каждой части есть свои задачи и приемы. Разделяя речь на части, важно выдержать оптимальную пропорцию: 15 % – вступление; 75 % – основная часть; 10 % – заключение. Подавать материал необходимо кратко, ярко и доходчиво.

Задачи вступления: установить раппорт – взаимопонимание, эмоциональное и интеллектуальное единство со слушателями; актуализировать в их сознании семантическое поле – предмет разговора; вызвать к этому предмету интерес.

Раппорт устанавливается как вербально, так и невербально. Для установления раппорта перед началом выступления необходимо спокойно обвести гла-

зами аудиторию, улыбнуться, произнести фразу приветствия (см. Практическое задание 1).

Аудитория становится союзником оратора и тогда, когда перед началом выступления выполняет его небольшие просьбы: передать раздаточный материал, пересесть поближе, переставить стулья и т.д. Главным механизмом установления раппорта является психологическая пристройка – «отзеркаливание» в энергетике, темпе речи психологического состояния аудитории. На этапе установления раппорта важно вызвать доверие и симпатию к себе, стать «своим».

К вербальным техникам установления раппорта относятся такие приемы, как 3 «Да», трюизмы, притча, личная история, активное слушание, шутка, интрига (см. Практические задания 2,3).

Во вступлении необходимо вызвать интерес к предмету речи через постановку вопроса, описание проблемы, выдвижения неожиданного ошеломляющего тезиса. Чем больше удивления и интереса вызовет вступление, тем дольше будет удерживаться внимание слушателей на основной части. Следует отметить, что слушатели готовы непроизвольно воспринимать любую информацию в течение первых 20 секунд. За это время необходимо «притянуть» их внимание таким образом, чтобы непроизвольный интерес усилился и продолжился до конца выступления. Из вступления слушатель должен не только понять, о чем будет идти речь, но и ради чего она будет идти, чего хочет добиться выступающий. Именно во вступлении должна быть заявлена основная мысль. В основной части она детализируется и аргументируется. Важно на протяжении всего вступления сохранять зрительный контакт с аудиторией!

Задача основной части – изложение аргументов, доказывающих истинность тезиса. Аргумент – это довод, служащий основанием для доказательства тезиса. В случае, если во вступлении был поставлен вопрос или проблема, в основной части раскрываются варианты ответа на вопрос, обосновывается истинность предлагаемого конкурсантом решения проблемы, доказываются состоятельность суждений и обобщений оратора.

Учитывая ограниченность человеческого восприятия, количество аргументов не должно превышать семи. При этом стоит распределить аргументы так, чтобы в начале и в конце стояли самые сильные аргументы. К сильным аргументам относятся: точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения, вытекающие из них; законы, уставы, нормативные документы; экспертные мнения; научнообоснованные данные; статистическая информация, сделанная профессионалами; мнения участников проектов и программ (детей, родителей, партнеров и т.д.).

Слабые аргументы вызывают сомнение аудитории. К слабым аргументам относятся: аналогии и непоказательные примеры; доводы личного характера, сделанные на основе субъективных суждений; выводы из фрагментарных статистических данных; ссылки на авторитеты, не известные или мало известные слушателям.

Аргументы могут быть рациональными, апеллирующими к логике и критическому мышлению слушателей, и эмоциональными, воздействующими на эмоционально-образное мышление.

Как было сказано выше, убеждать - значит создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана. В убеждающей речи важно затронуть чувства слушателей с помощью эмоциональных аргументов: аргументов к состраданию, к выгоде, к здравому смыслу, к чувству долга и т.п. Эмоциональные аргументы позволяют поддерживать связь с аудиторией, снижают уровень критического восприятия. К эмоциональным аргументам относятся: примеры из личной жизни (личные истории), рассказ о судьбе реального человека, фото и видеофрагменты, содержащие эмоционально воздействующие кадры (искренние эмоции детей, пожилых людей, кадры с животными, кадры с природными пейзажами). Важно отметить, что эмоциональные аргументы следует тщательно отбирать по принципу соответствия главной мысли выступления.

Сила воздействия на аудиторию увеличивается, если использовать в речи риторические фигуры - словесные конструкции, такие как метафора, антитеза, повторы, градация, а также словесные обороты – тропы. Добавят выразительности и цитаты, пословицы, поговорки, фразеологизмы.

Воздействие на аудиторию оказывает и эвристический способ изложения, при котором монолог разворачивается в диалог: слушатель, отвечая на вопросы оратора, превращается в активного собеседника, вместе с которым оратор приходит к истине. Задавая вопрос аудитории, необходимо дожидаться хотя бы одного ответа и, отталкиваясь от него, двигаться дальше. Вопросы не должны быть слишком легкими и слишком трудными. Вопросы должны быть такими, чтобы ответ на них приковывал внимание аудитории к дальнейшему изложению речи. Эвристический метод публичного выступления требует от оратора высокого уровня владения материалом и готовности к импровизации.

Заключительная часть презентации еще более важна, чем вступление. Окончание должно быть настолько сильным и убедительным, насколько возможно. В заключение уместны самый сильный аргумент, воздействующий на эмоциональную сферу, емкая цитата, повтор основной мысли, идеи, призыва. В соответствии с правилами презентации в конце ее должны быть слова благодарности аудитории за внимание и выражение вашей готовности ответить на вопросы.

Современные презентации невозможны без использования наглядных средств, подкрепляющих слова оратора. Наиболее распространенным способом визуального подкрепления слов оратора в настоящее время является электронная презентация или видеофрагменты. Однако презентация «PowerPoint» - эффективный помощник, если количество слайдов сведено к минимуму; сначала слова, а потом соответствующие им картинки; слова на слайде не дублируют слова докладчика; на слайде – только ключевые фразы; слайд с графиком и таблицей можно объяснить одним предложением. Фотографии и другие изображения создадут положительную связь с аудиторией, если будут иметь к ней отношение или если они неординарны, вызывают удивление или восхищение; если они образно передают суть высказывания.

Не стоит злоупотреблять в презентации цифрами - чем меньше цифр, тем они значимее. Цифры действуют лучше, если их видишь, а не слышишь. Лучше

говорить о том, что они означают для каждого из нас. Всякий раз, называя цифру, необходимо добавлять: «Что означает...»[2].

Следует отметить, что наглядными средствами презентации могут быть и предметы, демонстрации опытов, музыкальные произведения и т.д. Подбор визуальных средств – творческое дело. Главный принцип отбора – соответствие привлекаемых визуальных средств основной мысли высказывания и крайняя в них необходимость. Если без какого-либо слайда, предмета можно обойтись, то лучше их не использовать. Перегруженность визуальными подкреплениями будет отвлекать внимание аудитории от сути выступления.

Признаком успешной презентации педагогического опыта является большое количество вопросов на уточнение, позволяющее конкурсанту более детально раскрыть представляемый материал. Это говорит о высоком интересе слушателей, экспертов к содержанию выступления, а следовательно, о его новизне и актуальности. Однако следует отметить, что в ряде случаев у экспертов не возникает вопросов как после очень успешного, так и после заурядного и провального выступления. Накапливайте опыт публичных выступлений, анализируйте каждое выступление, используя синтетическую и детальную самооценку выступления. При каждой возможности записывайте свое выступление на видео (см. Практическое задание 4).

Подготовка публичного выступления – это комплексный процесс, включающий в себя работу над психологическим настроением, изучение особенностей аудитории, подготовку речевого аппарата, разработку сценария выступления и др. Каждый из этих компонентов влияет на результат выступления. Для того чтобы учесть все аспекты в подготовке к конкурсным публичным испытаниям, предлагаем использовать методику «10 шагов к успеху» (приложение 2).

## Практические задания

### 1. Приемы установления зрительного контакта с аудиторией

Первые секунды перед аудиторией важны для установления зрительного контакта с ней. Для этого попробуйте увлечь себя какой-то задачей, связанной с сидящими перед вами людьми. Например, окинуть глазами зал для того, чтобы найти рыжего человека, или оценить, сколько в зале мужчин (женщин), или отметить, кто сидит с самого левого, правого края, кто находится всех ближе к вам, а кто – всех дальше. Эффективно, устанавливая зрительный контакт с аудиторией, про себя повторять позитивные аффирмации.

### 2. Вербальные техники установления раппорта

#### 1. Три «Да»

Нейрофизиологами установлено, что, когда человек говорит или слышит «нет», в его кровь поступает гормон норадреналин, настраивающий на борьбу. Наоборот, слово «да» приводит к выделению эндорфинов, гормонов удовольствия. Если задать аудитории подряд три вопроса, на которые она ответит «да», можно рассчитывать на благожелательный настрой собравшихся. Более того,



следующее за утвердительными ответами предложение будет восприниматься менее критично. Придумайте три вопроса, на которые утвердительно ответят ваши коллеги, руководители, воспитанники. Вопросы должны создавать чувство единения и в то же время подводить к основной мысли вашего высказывания.

2. Притча – короткая история с глубоким смыслом. Рассказывая притчу, вы активизируете образное мышление слушателей, дарите им мгновения удовольствия, которое каждый из нас испытывал в детстве, когда нам рассказывали сказку. Смысл притчи может стать вашей основной мыслью, которая будет воспринята аудиторией некритично. Подберите притчу, связанную с основной мыслью вашего высказывания.

3. Личная история – небольшой рассказ из вашей педагогической практики или личной жизни, связанный с основной мыслью выступления. Чем искреннее личная история, тем больше доверия вызывает у слушателей.

Вспомните и расскажите личную историю, раскрывающую основную мысль публичного выступления.

4. Активное слушание – короткий прием в ситуации публичных выступлений, который заключается в проговаривании актуального настроения, состояния аудитории. Например, «Все мы испытываем тревогу в связи с пандемией», «После трех часов конкурсных выступлений у всех нас накопилась усталость» и т.д. Тренируйте свою способность «отзеркаливать» состояние аудитории, входя в класс, в учительскую, в дружескую компанию.

5. Интрига. Аудитория всегда будет признательна выступающему за состояние непроизвольного интереса. Интрига в начале выступления создается за счет сочетания эмоций удивления и любопытства. Удивление вызывает непроизвольный интерес. Например, выступающий выходит к трибуне и ставит на край яркий детский самолетик. Начинает свою речь с приветствия и отмечает, что заметил внимание аудитории к этому предмету. Для чего же нужен самолетик? Это – интрига, которая связана с основной мыслью оратора и будет раскрыта в ходе выступления. Важно, чтобы интрига не была оторвана от основной мысли выступления. Тренируйте свою способность создавать интригу во время публичных выступлений (занятий, уроков, докладов на педсоветах и т.д.)

6. Шутка. Верный прием создания раппорта с аудиторией, но при этом очень сложный для применения в условиях конкурса педагогического мастерства. Если в первые 20 секунд вам удастся вызвать хотя бы искреннюю улыбку у слушателей, можно считать, что раппорт установлен. Для этого необходимо очень хорошо знать аудиторию и быть достаточно уверенным в себе. Тренируйте свою способность рассказывать смешные случаи, шутки в дружеском кругу, с коллегами, с воспитанниками.

### 3. Речевые клише трюизмов

Трюизмы – это утверждения, не вызывающие желания спорить. Они основываются на социальных или профессиональных стереотипах и устоявшихся мнениях. Трюизмы начинаются с определенных речевых клише, таких как:

«Принято считать», «Все мы знаем», «Очевидно, что», «Даже ребенок знает...». Три трюизма, сказанные перед вашим спорным тезисом, снизят критичность его восприятия, настроят аудиторию благожелательно, повысят доверие к вашим словам. Важно составлять такие трюизмы, которые в наибольшей степени вызовут согласие у слушателей, будут резонировать с их особенностями. В хорошо подобранных трюизмах аудитория слышит понимание сути происходящего. Тренируйте способность составлять цепочки трюизмов. Продолжите предложения:

- Бесспорным является тот факт, что...
- Многие из нас...
- Каждый педагог хотел бы...
- Каждый родитель стремится...
- Принято считать, что детям необходимо....

#### 4. Самоанализ публичного выступления [1]

##### Общая оценка

- в целом оцените выступление: речь удалась / речь не удалась;
- оцените уровень контакта с аудиторией: контакт был плотный/ контакт был слабый / контакта не было;
- оцените эффект выступления: меня поняли, меня поддержали/ меня не поняли, меня не поддержали;
- ответьте на вопросы: Как вы держались во время речи? Насколько вам удалось справиться с волнением? В каком эмоциональном состоянии уходите после этого выступления?

##### Детальная оценка

1. Как встретила вас аудитория: доброжелательно, равнодушно, сдержанно, недоверчиво, неприязненно, враждебно.
2. Как началась речь? Вызвала ли вступительная часть заинтересованность, оживление? Настороженность? Безразличие? Неприятие?
3. Как менялось настроение аудитории на протяжении речи? Заинтересованность росла/падала? Как это выразилось? Каковы причины этих изменений?
4. Как аудитория отзывалась на ваши аргументы, примеры, шутки, вопросы?
5. Как вы оцениваете свою технику речи? Хватало ли глубины дыхания, удавалось ли дышать через носовую полость? Были ли вынужденные паузы для вдоха? Что можно сказать о громкости, темпе, тембре речи? Удалось ли держать запланированные паузы?
6. Насколько эффективно было визуальное подкрепление? Отвлекали аудиторию от речи или дополняли? Как это выразилось?
7. Какие уроки можно извлечь из этого выступления? Что можно изменить, а что оставить и использовать в будущем?

## **Заключение**

Участнику конкурса педагогического мастерства важно наращивать опыт публичных выступлений в различных ситуациях задолго до конкурса. При этом необходимо как можно тщательнее готовиться к каждому выступлению и честно анализировать его эффективность. Эффективным является не только самоанализ своего выступления, но и анализ выступления коллег, политиков, тренеров ораторского мастерства. Со временем у конкурсанта выработается свой алгоритм подготовки успешного выступления, накопятся свои приемы управления волнением и управления вниманием аудитории, что позволит укрепить уверенность в ситуациях самопрезентации и публичных выступлений. Научить эффективно выступать публично нельзя, а научиться можно, выступая и анализируя свои выступления. Дорогу осилит идущий!

## Литература

1. Алферова, Л. Д. Ораторское искусство: пособие для самостоятельной работы / Л. Д. Алферова. — Санкт-Петербург: СПГАТИ, 2005. — 99 с. — Текст: непосредственный.
2. Вискап, М. Искусство убеждать: секреты успешной презентации / М. Вискап. — Москва: Эксмо, 2006. — 224 с. — Текст: непосредственный.
3. Гандапас, Р. И. Камасутра для оратора / Р. И. Гандапас. — Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 272 с. — Текст: непосредственный.
4. Демарэ, Э. Уайт, В. Первое впечатление: знаете ли вы, как воспринимают вас окружающие? / Энн Демарэ, Валери Уайт. — Москва: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 320 с. — Текст: непосредственный.
5. Зарецкая, И. И. Коммуникативная культура педагога и руководителя / И. И. Зарецкая. — Москва: Сентябрь, 2002. — 160 с. — Текст: непосредственный.
6. Калабин, А. А. Управление голосом / А. А. Калабин. — Москва: Эксмо, 2007. — 160 с. — Текст: непосредственный.
7. Киселева, Т. Г., Коточигова, Е. В. Коммуникативная компетентность педагога: методическое пособие / Т. Г. Киселева, Е. В. Коточигова. — Ярославль: ИРО, 2005. — 64 с. — Текст: непосредственный.
8. Князев, А. А. Энциклопедический словарь СМИ / А. А. Князев. — Бишкек: Издательство КРСУ, 2002. — Текст: непосредственный.
9. Лазарев, Д. Корпоративная презентация: как продать идею за 10 слайдов / Дмитрий Лазарев. — Москва: Альпина Паблишер, 2012. — 304 с. — Текст: непосредственный.
10. Ментцель, В. Риторика: Искусство говорить свободно и убедительно / Вольфганг Ментцель. — Москва: Издательство «Омега-Л»: СмартБук, 2008. — 132 с. — Текст: непосредственный.
11. Пиз, А., Гарнер, А. Язык разговора / А. Пиз, А. Гарнер. — Москва: Эксмо, 2008. — 224 с. — Текст: непосредственный.
12. Смирнова, М. В. Скороговорки в речевом тренинге: учебное пособие / М. В. Смирнова. — Санкт-Петербург: изд-во Санкт-Петербургской государственной академии театрального искусства, 2007. — 107 с. — Текст: непосредственный.
13. Условия и средства повышения результативности работы педагога с одаренными детьми: учеб. пособие / под науч. ред. А. В. Золотаревой, Н. П. Ансимовой. — Ярославль: РИО ЯГПУ, 2017. — 402 с. — Текст: непосредственный.
14. Хазагеров, Г. Г., Корнилова, Е. Е. Риторика для делового человека: учеб. пособие / Г. Г. Хетагуров, Е. Е. Корнилова. — Москва: Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2001. — 136 с. — Текст: непосредственный.
15. Хомич, Е. О. Язык мимики и жестов / Е. О. Хомич. — Минск: Харвест, 2008. — 110 с. — Текст: непосредственный.

## Скороговорки

**1. Простые**

От топота копыт пыль по полю летит.

На дворе трава, на траве дрова.

Разнервничавшегося конституционалиста нашли акклиматизировавшимся в Константинополе.

Тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали

**2. Сложные**

Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла!

Стоит поп на копне, колпак на попе, копна под попом, а поп – под колпаком!

Наш чеботарь всем чеботарям чеботарь! Никому нашего чеботаря не перечеботарить!

Враль клал в ларь, а Вралья брала из ларя!

**3. Истории**

Выдра из ведра выпрыгнула. Воду из ведра выплеснула. Выпрыгнуть-то она выпрыгнула, выплеснуть-то она выплеснула, а обратно впрыгнуть да вплеснуть не смогла.

На дворе трава, на траве-дрова.

Раз дрова, два дрова, три дрова!

Не вместит двор дров.

Выдворить дрова обратно на дровяной двор!

На мели мы лениво налима ловили.

На мели мы ловили линя.

О любви не меня ли вы мило молили

И в туманы лимана манили меня?

**4. Тренировочные тексты**

В. Брюсов «В бурю»

Перекидываемые, опрокидываемые,

Разозлились, разбесились белоусые угри.

Вниз отбрасываемые, кверху вскидываемые,

Расплетались и сплетались от зари и до зари.

Змеи вздрагивающие, змеи взвизгивающие,

Что за пляску, что за сказку вы затеяли во мгле?

Мглами взвихриваемыми путь забрызгивающие,

Вы закрыли, заслонили все фарватеры к земле.

Тьмами всасывающими опоясываемые,

Заметались, затерялись в океане корабли,

С неудерживаемостью перебрасываемые,  
Водозмеи, огнезмеи их в пучину завлекли.  
Чем обманываете вы? Не стремительностями ли  
Изгибаний, извиваний длинновытянутых тел?  
И заласкиваете вы не медлительностями ли  
Ласк пьянящих, уводящих в неизведанный предел?

## Приложение 2

### Методика комплексной подготовки к публичному выступлению

#### «10 шагов к успеху»

1. Когда я узнаю, что мне предстоит публичное выступление, то говорю себе \_\_\_\_\_!!!!!! ( \_\_раз). Мысленно представляю себе, что это будет самое успешное и яркое мое выступление. Я представляю, с какой радостью поделюсь со слушателями своими идеями, своей энергией!

2. Когда я узнаю, перед кем выступаю, задам себе следующие вопросы:

- Что объединяет меня с этими людьми?
- Чем я могу их удивить, заинтересовать, обрадовать?
- Какое впечатление я хочу на них произвести?
- Какую основную мысль мои слушатели должны запомнить?

3. Я продумываю свое выступление, если надо пишу тезисы, составляю план, выбираю визуальные средства для подкрепления моей речи, репетирую.

4. Перед началом выступления я, как спортсмен-чемпион, разогреваю необходимые мышцы: губы, язык, мягкое нёбо, мышцы нижней челюсти.

Для приведения речевого аппарата в «боевое состояние» я несколько раз четко, активно и громко повторяю скороговорку: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5. Я снимаю лишнее напряжение и волнение с помощью моих любимых техник:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Во время выступления я стою уверенно и открыто. Я чувствую доверие и любовь к людям, которые пришли меня послушать. Я устанавливаю зрительный контакт с аудиторией с помощью моих маленьких секретов, а именно:

---

---

---

7. Я дышу ровно, глубоко, но без напряжения. Мой голос звучит красиво, сильно, уверенно. Рот открывается свободно и без напряжения. Я получаю удовольствие от того, как звучит мой голос. Я умело использую низкий, средний и высокий регистры, громкость звука для интонирования. Я полностью управляю своим голосом. Я могу говорить тихо, могу говорить громко, могу держать паузу столько, сколько считаю нужным.

8. Я могу каждую непредвиденную ситуацию превращать в помощника, чтобы еще больше привлечь внимание аудитории к тому, что говорю.

9. Я поощряю, хвалю и поддерживаю себя за любое публичное выступление и дарю себе \_\_\_\_\_

10. Я извлеку из выступления все уроки, но если вдруг начну казнить, укорять, осуждать себя за допущенные ошибки, то вспомню, что я – молодец, потому что

---

---

---

---

Учебное издание

**Подготовка кадров для сферы  
дополнительного образования детей**

Наталья Валерьевна Румянцева

**Подготовка к публичным выступлениям  
участников конкурса профессионального мастерства  
в сфере образования**

*Практическое пособие*

Редактор О. А. Шихранова  
Компьютерная верстка Г. А. Соболева  
Подписано к изданию 09.04.2021.  
Объем 2 п.л., 1,6 уч.-изд.л.  
Заказ 6

Издательский центр  
ГАУ ДПО ЯО ИРО  
150014, г. Ярославль,  
ул. Богдановича, 16  
Тел. (4852) 23-06-42  
E-mail: rio@iro.yar.ru