



УФНС России по Челябинской области



**Мультимедийная
обучающая презентация**

**Эффективность
публичного
выступления
государственных
гражданских служащих**

Устное публичное выступление

□ это единство определенных каналов речевого воздействия:

- **Сообщение** - передача оратором определенных сведений, знаний в эмоционально-нейтральной форме изложения;
- **Убеждение** - анализ, оценка, интерпретация сведений, информации;
- **Внушение** - обращение к чувствам и психике слушателей, влияние на их представления и волевые процессы.



Основные этапы подготовки публичной речи:

1. Докоммуникативная фаза;

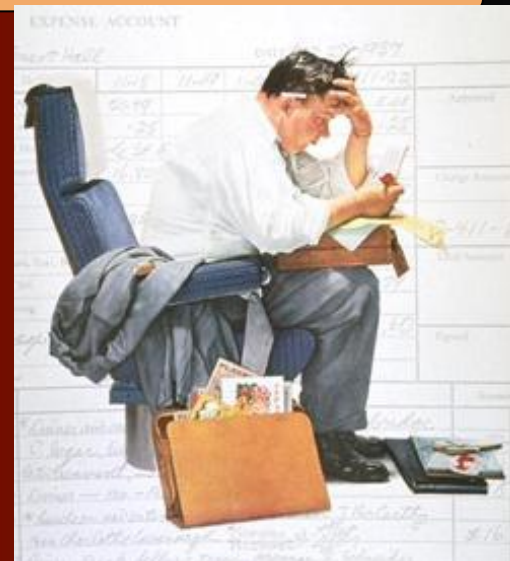
2. Коммуникативная фаза;

3. Посткоммуникативная фаза.



1. ДОКОММУНИКАТИВНАЯ ФАЗА:

- Выбор темы, определение цели и вида речи;
- Подбор материалов;
- Логическая организация речи;
- Доказательство и аргументация;
- Работа над языком и стилем речи.



Виды ораторской речи:

- Развлекательная;
- Информационная;
- Убеждающая;
- Воодушевляющая;
- Призывающая к действию.



Виды выступления:

- Экспромт;
- Выступление по тексту;
- С планом конспекта;
- Воспроизведение текста
наизусть, без опоры на записи.



Композиционно-логическая организация публичного выступления

Публичное
выступление

Вступление

Основная
часть

Заключение



Вступление. Цели:

- Установить контакт со слушателями;
- Вызвать интерес к предмету речи;
- Подготовить аудиторию к восприятию речи;
- Сформулировать цель;
- Определить время выступления (применить «закон края»).



□ **Основное условие** – максимальная

Вступление.

Приемы привлечения внимания:

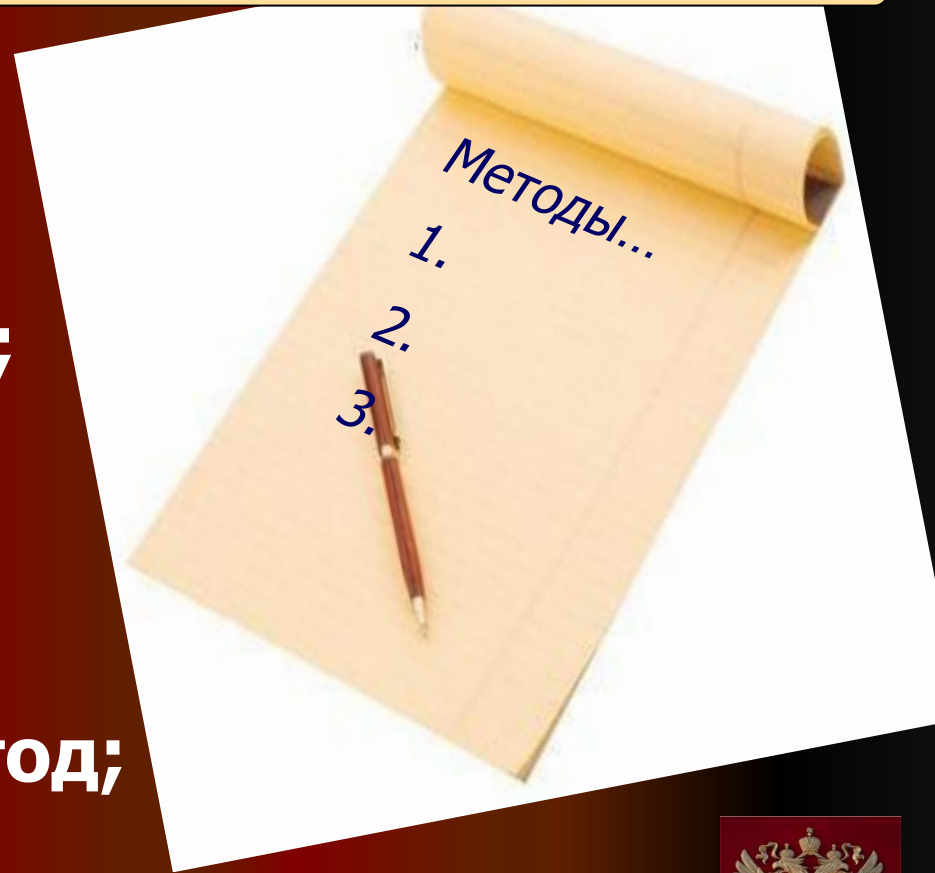
- Обращение, вопросы к аудитории;
- Изложение цели выступления;
- Сопереживание;
- Парадоксальная ситуация, юмористические замечания;
- Аппелляция к интересам аудитории;
- Аппелляция к событиям, к географическим или погодным условиям;
- Аппелляция к речи предыдущего оратора;
- Аппелляция к авторитетам, известным источникам информации;
- Аппелляция к личности оратора



Основная часть.

Методы логической организации речи:

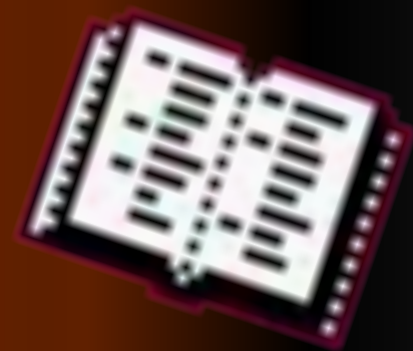
- Индуктивный;
- Дедуктивный;
- Концентрический;
- Ступенчатый;
- Метод аналогии;
- Исторический метод;
- Метод контраста.



Заключение.

Цели:

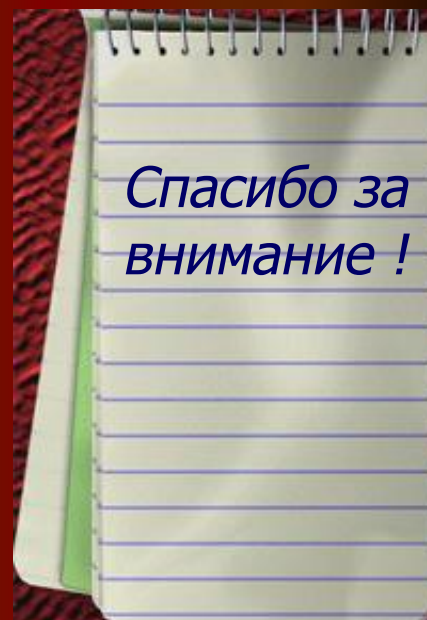
- Резюмировать сказанное;
- Сформулировать главные выводы;
- Подчеркнуть значение сказанного, (повторить и обобщить основные положения выступления);
- Поставить конкретные задачи;
- Призвать к непосредственным действиям.



Заключение.

Методы:

- Краткое повторение основных положений и выводов;
- Обобщение сказанного;
- Указание перспектив;
- Иллюстративная концовка;
- Предостережение;
- Призыв.



**Основное условие –
максимальная лаконичность.**



Речевое доказательство и его составляющие:

Речевое
доказательство



Тезис



Демонстрация

Аргумент



Тезис

- положение, утверждение, мнение, которое обосновывается, истинность которого требуется доказать в речи.

Тезис должен быть:

1. истинным;
2. четко сформулированным;
3. иметь одно и то же определенное устойчивое содержание на протяжении всего речевого изложения.



Демонстрация

- рассуждение, в процессе которого тезис необходимо обосновывается доводами;
- Логическая связь между тезисом и аргументом.



Аргумент

- логический довод, основание.

Аргумент должен быть:

1. истинным, достоверным, авторитетным, надежным;
2. должен быть индивидуальным. Это требование называется «психологическим переносом аргументации коммуникатора».



Основные требования к языку публичного выступления:

1. Правильность;
2. Краткость;
3. Эмоциональность;
4. Ясность и точность;
5. Богатство лексическое, фразеологическое и интонационное.



Качества идеальной речи:

- 2 Правильность;
- 2 Точность;
- 2 Логичность;
- 2 Чистота;
- 2 Богатство;
- 2 Выразительность;
- 2 Уместность.



2. КОММУНИКАТИВНАЯ ФАЗА:

- Поведение оратора и управление аудиторией;
- Техника произнесения речи;
- Искусство речи оратора, ответы на вопросы.



Взаимодействие оратора и аудитории

Аудитория - это определенное количество людей собравшихся для того, чтобы выслушать публичную речь и сосредоточить свое внимание на ораторе и его выступлении.



Признаки аудитории:

Аудитория

Объединяющие
признаки аудитории

Разъединяющие
признаки
аудитории

Общая деятельность (слушание)

Общий субъект воздействия

Общие условия слушания



Мотивы прихода
и слушания

Уровень
понимания

Отношение
к оратору



Признаки разделяющие аудиторию на группы:

- Слушатели с интеллектуально-познавательными мотивами – те, кто пришел сознательно, имея определенную мотивацию.
- Слушатели с морально-дисциплинарными мотивами – те, кто пришел подчиняясь приказу, порядку, долгу.
- Слушатели с эмоционально-эстетическими мотивами – те, кого интересует ситуация общения, «побывать на людях».

Цель оратора – увлечь аудиторию темой и содержанием речи, преобразовать мотивы морально-дисциплинарные и эмоционально-эстетические в интеллектуально-познавательные.



Типы слушателей:



- ➡ Конструктивный;
- ➡ Соглашательский;
- ➡ Поверхностный;
- ➡ Конфликтный.



Речевые психологические типы:

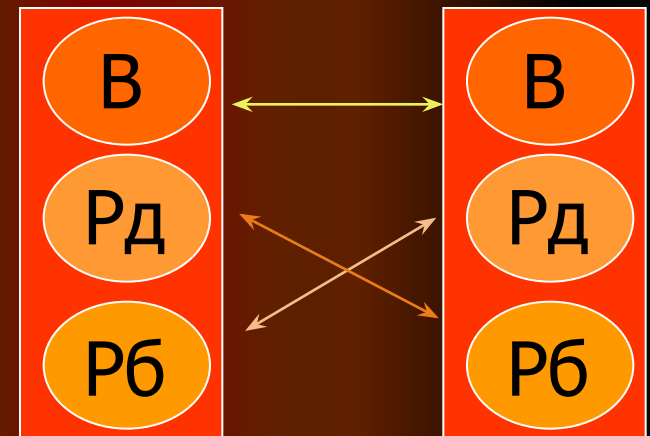
- Рационально-логический тип;
- Эмоционально-интуитивный тип;
- Философский тип;
- Лирический, или художественный тип.



Психологическая подготовка к публичному выступлению

Трансактный анализ Э.Берна

Э.Берн описал три позиции личности, при которых может происходить общение—это позиции: **Родителя, Взрослого и Ребенка.**



Когда общаются два человека, на самом деле общаются шесть человек.

В процессе подготовки к выступлению вы можете определить в какой из позиций находитесь вы, а в какой — слушатели, и в зависимости от этого строить свою речь.



Позиция Родителя

- это позиция правил, наставлений и прописных истин.

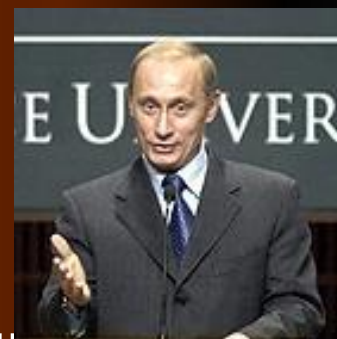


- Основные слова: «*Нельзя, должен*».
В речи много общих фраз, используется повелительное наклонение. Тон - не допускающий возражений.
- Горделивая поза может отражать высокомерие, угрозу
или снисходительность.



Позиция Взрослого

- это позиция ума.
- Основные слова: «*Могу*» и «*Целесообразно*».
В речи много вопросов, часто используются фразы: «*С моей точки зрения...*».
Восклицательных предложений нет.
- При обосновании своей позиции используется логика, тон речи спокойный.
- С позиции Взрослого оратор пытается доказать, а не уговорить.
- Поза отражает заинтересованность.



Позиция Ребенка

- это позиция чувств.
- ☺ Основные слова: «Хочу» и «*Не хочу*».
- ☺ В речи много восклицаний, восторга или каприза, часто она сопровождается выразительными жестами. Логики в рассуждениях нет.
- ☺ Поза отражает восхищение, тревогу или страх.



Роль оратора в процессе публичного выступления:

- Информатора;
- Собеседника;
- Советчика;
- Эмоционального лидера.



Рекомендации
Избегайте позиций:
наставления;
восторженного трибунатора;
просителя.



Невербальная коммуникация при публичном выступлении

Исследования показывают, что когда мы говорим восприятие зависит:



на **35%** от языка тела
(как мы выглядим);



на **38%** от голоса
(как мы это говорим);



на **27%** от слов
(что мы говорим).



Невербальная коммуникация при публичном выступлении

☞ Поза и жесты;

☞ Зрительный контакт;

☞ Манера поведения;

☞ Внешний вид;

☞ Эмоции;

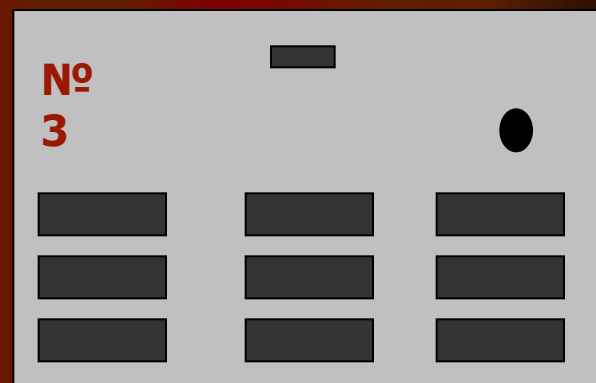
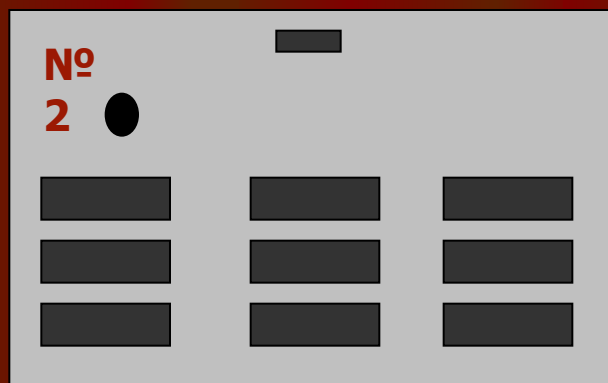
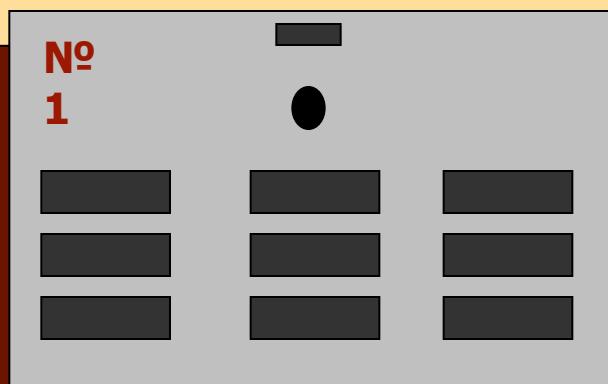
☞ Выбор

месторасположения

при произнесении речи.



Выбор месторасположения при произнесении речи



Умение оратора отвечать на вопросы аудитории

Существуют различные типы вопросов:

- **Нейтральные** – требующие информации или пояснения;
- **Дружеские** – изменяющие отношение к сказанному,
(«Я согласен с тем, что вы сказали, но что мы можем сделать?»)
- **Антагонистические (критические)** – обычно являются прологом к спору или несогласию с тем, что вы сказали («Вы имеете ввиду, что...»)



Критические вопросы аудитории



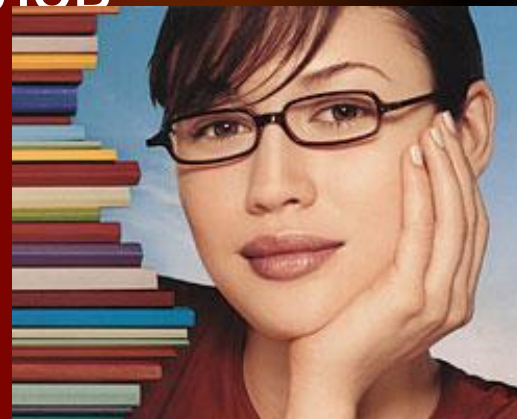
Рекомендации:

- **Сделайте паузу**, не пытайтесь перекрыть того, кто вас перебивает, **не вступайте** в полемику;
- **Признайте факты**, о которых вам говорят, если для этого есть основания;
- **Предложите** своим оппонентам поговорить с ними индивидуально;
- **Будьте готовы** «получить раны» и не показывать виду, что они были нанесены;
- **Если больше нет вопросов**, повторите свое заключение иначе, слушатели запомнят ответ на последний



3. ПОСТКОММУНИКАТИВНАЯ ФАЗА:

- Анализ проведенного выступления;
- Совершенствование материалов выступления.



Необходимые условия успешной ораторской деятельности

Убедительность речи оратора достигается:

- Когда оратор **владеет** законами мышления;
- **Соблюдает** правила аргументации и композиции;
- **Обладает** высокой речевой культурой;
- **Владеет** законами общей и социальной психологии;
- **Владеет** нормами этики и коммуникативной культуры;
- **Совершенствует** технику речи.



Рекомендации:

Любые учебники и методические пособия лишь указывают путь, а создавать умения каждый должен сам в работе над собой и в практической ораторской деятельности.

