

Лекция 3. Ход выступления.

В ходе выступления осуществляется информирование аудитории и решаются задачи управления вниманием аудитории.

Закон маятника.

- В начале основной части нужно погрузить слушателей в проблему (маятник качнулся в минус);
- Ближе к завершению нужно указать на выход из проблемы (светлый путь);
- перед окончанием основной части – кульминация: предложить решение проблемы!

Способы удержания внимания аудитории.

1. **Логическая организация речи** (последовательность, обоснованность, непротиворечивость).
2. **Постоянное раскрытие нового содержания.**
3. **Доступность**, наличие пауз для осмысления услышанного.
4. **Выразительность речи**, меняющаяся интонация, красочный словесный образ, оригинальные сравнения, меткие выражения.
5. **Диалогизация речи.** Вопросно-ответный ход выступления.
6. **Драматизация речи** (эмоциональное и наглядное изображение относящихся к речи событий). Пример: Бороздина Г.В., 2001г., с.119-120.
7. **Провокация.** Выступающий заявляет нечто, что вызывает несогласие аудитории, а затем вместе с аудиторией приходит к конструктивным выводам.
8. **Сопереживание** - возникает когда оратор описывает событие, затрагивающее чувства и интересы аудитории.
9. **Доверительность** (оратору удастся связать предмет речи с собственным опытом, с собственными размышлениями).
10. **Непринужденная манера изложения** (проявляется в жестикуляции, выражении лица, звучании голоса, позах).
11. **Жесты.** Правила, применяемые к жестам:

- a. *Около 90% жестов необходимо делать выше пояса. Жестикуляция ниже пояса часто имеет значение неуверенности, неудачи, растерянности.*
- b. *Локти не должны находиться ближе чем на 3 см от корпуса. Меньшее расстояние будет символизировать незначительность и слабость авторитета оратора.*
- c. *Жестикулировать необходимо обеими руками.*
- d. *Есть жесты подчиненного (жесты вниз), есть жесты подчиняющего (жесты вверх). Перед аудиторией главный - оратор. Поэтому - **использовать жесты вверх.***

12. **Убежденность** и эмоциональность речи (искренность).

13. **Умеренный темп речи.**

14. **Паузы по ходу изложения.**

15. **Зрительный контакт.**

16. **Юмор.** Рекомендуются к применению юмористические зарисовки парадоксальные примеры, забавные истории из жизни великих людей, исторические анекдоты и др.

17. **Использование альтернативных средств передачи информации** (аудио, видео, инсталляция и др.).

18. **Глаголы визуализации** (Давайте посмотрим на это.. Представьте себе, что..., взгляните на это так...). 60% восприятия - как мы выглядим, двигаемся, жестикулируем, позы, 30% - как мы говорим, 10% - что мы говорим. **Жесты визуализации** (показать жестами размер, его изменение, высокий, низкий, маленький и пр.)

19. **Ораторская поза:**

- a. *центр тяжести смещен вперед* (открыт, готов идти вперед), а не назад (готов отступить, отказаться), когда мы доносим до аудитории свои идеи; когда слушаем аудиторию, обратную связь, центр тяжести можно сместить назад;
- b. *плечи расправлены и опущены, грудь вперед, спина прямая, подбородок приподнят;*
- c. *пятки на 20-25 см. друг от друга, носки слегка развернуты.*

- d. Так начинают выступления гимнасты, командующие, так стоят памятники исторических деятелей (Ленин, Гитлер и пр.). Посмотрите хронику, понаблюдайте за ораторами.

Средства мобилизации внимания аудитории.

1. Изменение звучания голоса (интонация, темп речи, сила звука, пауза).
2. Освежающие отступления (анекдот).
3. Переключение внимания (оратор завершает один вопрос и переходит к другому, показ наглядных пособий, вопрос к аудитории).
4. Прямое указание на то, что вопрос очень важен