

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

**МАСТЕРСТВО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**  
**сборник учебно-методических материалов**  
для направления подготовки 58.03.01 – Востоковедение и африканистика

Благовещенск, 2024

*Печатается по решению  
редакционно-издательского совета  
филологического факультета  
Амурского государственного университета*

Мастерство публичного выступления: сб. учеб. - метод. материалов для направления подготовки 58.03.01 «Востоковедение и африканистика» / Амур. гос. ун-т, филол. фак. ; сост. К.А. Землянская – Благовещенск: АмГУ, 2024. – 42 с.

*Рассмотрен на заседании кафедры литературы и мировой художественной культуры 01.09.2024, протокол № 1.*

© Амурский государственный университет, 2024

© Кафедра литературы и мировой художественной культуры, 2024

© К.А. Землянская, составление

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Краткое содержание теоретического материала	6
Методические рекомендации к лабораторным занятиям	23
Методические указания для самостоятельной работы	35

## ВВЕДЕНИЕ

**Цели освоения дисциплины** – овладение техниками и приемами эффективного выступления перед аудиторией; умениями эффективного коммуникативного воздействия и взаимодействия с целью формирования успешной коммуникативной личности.

**Задачами дисциплины являются:**

1. получить знания в области теории речевого воздействия;
2. изучить законы и правила публичных выступлений;
3. освоить принципы логической подачи материала;
4. овладеть навыками взаимодействия с аудиторией;
5. выработать определенный минимум умений, которые позволят воспользоваться речемыслительными стандартами, улучшающими эффективность коммуникации (голос, дикция, мимика, жесты).

В процессе освоения данной дисциплины магистрант формирует следующие дополнительные профессиональные компетенции и индикаторы их достижения (ДПК, ИД):

Код и наименование дополнительной профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения дополнительной профессиональной компетенции
ДПК 1 – Способность решать личностные задачи в процессе реализации индивидуальной образовательной траектории	ИД1 ДПК-1 Знать стратегии достижения личностных целей в процессе реализации индивидуальной образовательной траектории. ИД2 ДПК-1 Уметь оценивать свои потребности, возможности, способности, перспективы, интересы, усилия в решении личностных задач с целью формирования индивидуальной образовательной траектории. ИД3 ДПК-1 Владеть методами решения личностных задач в процессе реализации индивидуальной образовательной траектории.
ДПК 2 – Способность к самостоятельной постановке целей к профессиональному саморазвитию в	ИД1 ДПК-2 Знать свои потребности и мотивы в профессиональном саморазвитии. ИД2 ДПК-2 Уметь самостоятельно ставить перед собой личностные цели в процессе получения новых знаний, планировать результат, понимать свой стиль обучения,

<p>процессе реализации индивидуальной образовательной траектории</p>	<p>свои сильные и слабые стороны, личностные интересы в реализации индивидуальной траектории. ИД3 ДПК-2 Владеть навыками постановки образовательной цели, самоанализа, самоконтроля, рефлексии, выбора пути (вариантов) реализации поставленной цели, решения личностных задач в процессе реализации индивидуальной образовательной траектории.</p>
<p>ДПК 3 – Способность к критическому анализу и оценке современных научных достижений, проектированию и осуществлению комплексных исследований на основе целостного системного научного мировоззрения</p>	<p>ИД1 ДПК-3 Знать современные научные достижения и методы научно-исследовательской деятельности. ИД2 ДПК-3 Уметь применять методы критического анализа и оценки современных научных достижений, проектирования и осуществления комплексных исследований на основе целостного системного научного мировоззрения. ИД3 ДПК-3 Владеть навыками сбора, обработки, анализа и систематизации данных по теме исследования; навыками выбора методов и средств решения задач исследования.</p>

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

### Публичное выступление. Понятие. Виды. Цель публичного выступления

*Цель:* сформировать понимание современных тенденций в ораторском искусстве.

*Задачи:*

- знать виды публичных выступлений, цели и задачи выступления, типы аудитории для выстраивания собственного стиля выступления;
- уметь формулировать цель собственного публичного выступления в зависимости от его вида;
- владеть на практике приемами ораторского искусства 2.0.

Публичное выступление – это официальное выступление оратора (в основном – монолог) перед непосредственно присутствующей в зале достаточно большой и организованной аудиторией (И.А. Стернин).

*Виды публичных выступлений.*

Информационное (научное) выступление. Цель его – сообщить некоторую информацию. Такая речь называется информационной. Информационный жанр используется в научном докладе, сообщении, лекции перед студентами, в монологе учителя при объяснении, в рассказе о каком-либо случае или при описании некоторого явления, в ответе ученика на уроке. Инструкция, объявление о предстоящем событии тоже относятся к информационным выступлениям.

Развлекательное выступление. Цель – развлечь собравшихся.

Ритуальное выступление. Цель – соблюсти некоторый общепринятый ритуал, протокол, соблюсти этикет. В этом случае можно говорить о протоколно-этикетном выступлении: приветствие официальной делегации, официальное поздравление юбиляра, вступительное слово перед каким-либо официальным мероприятием, выступление с оценкой заслуг человека или организации (похвальное слово), речь на траурном митинге, официальный тост и др.

Побуждающее (или мотивирующее) выступление. Цель – призвана показать правильность занимаемой оратором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по этому вопросу. Типичные случаи побуждающих выступлений – выступления в научных и политических дискуссиях, предвыборные, агитационные, рекламные выступления.

Сегодня различают понятия «ораторское искусство 1.0» и «ораторское искусство 2.0». В прошлом в версии 1.0 в публичном выступлении присутствовали монотонность, высокая продолжительность, примат содержания

над формой, пренебрежение интересами аудитории. Сегодня эти элементы не должны присутствовать в публичном выступлении. Именно их отсутствие характеризует «ораторское искусство 2.0».

### **Волнение и страх перед публичным выступлением**

*Цель:* знать причины появления "ораторской лихорадки" и эффективно применять на практике способы борьбы со страхом перед публичными выступлениями.

*Задачи:*

- знать причины появления страха перед публичными выступлениями, основные методики борьбы с ним.

Волнение – это нормальная реакция здорового организма на воздействие стрессогенного фактора.

Глоссофобия – страх перед публичными выступлениями.

Волнение путает мысли, не дает говорить, заставляет запинаться, заикаться и ощущать себя неуверенно. Страх публичных выступлений может на время произнесения речи (и даже на некоторое время до нее и после) превратить умного, знающего, находчивого человека в смущающегося, косноязычного, глуповатого.

«Не волнуйтесь». Советовать оратору не волноваться – то же самое, что рекомендовать ему не дышать. Волнуются все. Все без исключения. И это хорошо. Некоторая доля волнения придаст вашему выступлению остроту (Рон Хофф).

*Причины волнения:*

- 1) Психологический страх.
- 2) Боязнь незнакомой аудитории.
- 3) Ощущение плохой, недостаточной подготовки.
- 4) Творческая взволнованность (сумею ли хорошо выступить? поймут ли? как выступить наилучшим образом?).
- 5) Страх запинки, потери мысли, дрожи в голосе, волнение из-за своей речи.

Страх – это комплекс биохимических реакций, характеризующихся выбросом адреналина в кровь. Усиленное сердцебиение, глубокое дыхание, омовение кровью кожных покровов, головного мозга, мышц. Что мы получаем: щеки горят, глаза блестят, хорошая реакция, высокая сообразительность.

И кто-то предлагает бороться с волнением?! Да это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление! Это та энергия, которая передается слушателям и заставляет их ерзать на сиденьях, привскакивать в момент наибольшего накала. Адреналин – наш союзник, дорогие ораторы!

Подобная взволнованность придает выступлению искренность и естественность, бороться с ней не надо.

Но адреналина в крови слишком много. Это происходит потому, что современный человек боится публичного выступления больше всего на свете, кроме, пожалуй, смерти. Поэтому в такие минуты организм и вырабатывает адреналина почти столько же, сколько при смертельной опасности. Можете себе представить: перед выступлением мы испытываем почти такой же стресс, как на поле боя под пулями, как в минуты, когда на нас несется поезд или когда мы балансируем на крыше небоскреба.

Что делать? Он заставляет сокращаться мышцам, потому у нас трясутся руки и колени. Нужно убрать адреналин – потаскать грузы, поприседать (20 раз), махи руками. Но вас никто не должен видеть. Можно быстро пройти по коридору взад – вперед, т.е. дать мышцам нагрузку. Но не делайте это прямо перед выступлением. Вы должны восстановить дыхание.

Можно

- вытянуть руки вверх и потянуться;
- размять (потереть) руки, лицо;
- энергично умыться холодной водой или подержать под ней запястья;
- сделать пару глотков холодной воды;
- несколько раз глубоко вдохнуть и выдохнуть;
- несколько раз зевнуть;
- разминка лица и голоса (а-э-и-о-у-м); правило 10 минут (разговориться, распеться), прокричаться, почитать стихи или порепетировать кусочек речи с пробкой (или хотя бы ручкой, фломастером и т.п.) во рту.

*Способы преодоления психологического страха.*

Помните, что чаще всего аудитория вообще не замечает страха выступающего. Дейл Карнеги давал в этой связи такую рекомендацию: «Чтобы выработать в себе смелость перед лицом аудитории, ведите себя так, будто вы уже обладаете этой смелостью».

Как избавиться от психологического страха? Надо понять, что это игры нашего разума и как такого страха нет, или осознайте свой страх.

*Боязнь незнакомой аудитории*

В таком случае рекомендуется несколько раз наедине произнести вслух фразу: «Я хорошо знаю материал, меня будут хорошо слушать» и после этого выходить на трибуну. Говорите громче, чем обычно, или громче, чем вы собирались – это тоже хорошо помогает справиться с волнением.

Найдите знакомые или просто симпатичные лица и обращайтесь в начале выступления только к ним, они вас поддержат.

*Ощущение плохой, недостаточной подготовки*



В этом случае вы сами виноваты. Но что-то можно сделать: имейте резервный материал, опустите то, что хуже знаете и сосредоточьтесь на том, что вы знаете достаточно твердо, что у вас написано в конспекте.

### **Язык тела. Жестикуляция. Зрительный контакт**

*Цель:* развитие навыков невербального общения.

*Задачи:*

- знать основы управления впечатлением;
- уметь применять верную жестикуляцию в зависимости от ситуации общения;
- владеть навыками языка тела и способами поддержания зрительного контакта.

Перед проведением публичного выступления обязательно позаботьтесь о некоторых моментах:

Во-первых, в аудитории обязательно должен быть свежий воздух. Если душно – не начинайте, пока не проветрите, даже если придется для этого оторвать время от вашего выступления.

Во-вторых, надо, если возможно, побеспокоиться о приятном фоне. Самый благоприятный фон для публичного выступления – темно-синий занавес, по возможности из тяжелого материала, тяжелой ткани. Вообще на темном фоне выступать лучше – он способствует концентрации внимания слушателей на ораторе. Не рекомендуется выступать на фоне цветов, особенно красных, – они отвлекают и возбуждают слушателей.

В-третьих, позади вас должен быть минимум мебели, каких-либо других предметов. Если все-таки они позади вас есть, постарайтесь отойти от них как можно дальше. Не должно быть мебели и по бокам; лучше выдвигайтесь вперед по направлению к слушателям. Вы должны стоять перед ними в полном одиночестве – тогда все их внимание будет направлено на вас.

Ни в коем случае нельзя иметь за своей спиной что-либо движущееся – президиум, каких-либо посторонних людей или слушателей и даже форточку, движущуюся в такт речи.

Следите за освещенностью: свет должен быть направлен на вас спереди; оратор должен находиться в самом освещенном месте зала, так как аудитория хочет видеть мельчайшие подробности.

Ни в коем случае не стойте среди слушателей – стойте *перед* всеми слушателями.

Желательно, чтобы слушатели, сидя перед вами, не могли видеть входную дверь – опаздывающих, заглядывающих и т.д.

Подготовьте помещение таким образом, чтобы появиться перед аудиторией слева. Объекты, находящиеся справа, подсознательно

воспринимаются как потенциально враждебные, а слева – как потенциально дружественные. Экран и флипчарт должны быть от вас по левую руку.

*Классическая поза оратора.*

Поставим ноги таким образом, чтобы между каблуками было сантиметров 20-25, носки слегка раздвинуты, одна нога выставлена чуть вперед (толчковая сзади). Центр тяжести смещен немного вперед (он находится у нас ниже пояса). Плечи опущены и расслаблены. Спина прямая. Подбородок несколько приподнят для появления умеренной нагловатости во взгляде. Если вы чувствуете скованность в теле, подвигайтесь, поищите то положение, в котором вам будет комфортно. Важно, чтобы все было чуть-чуть: чуть раздвинуты носки, чуть смещен центр тяжести и т.д. В позе не должно быть напряжения и нарочитости.

Чтобы удержать внимание слушателей и сделать жесты сильным вспомогательным средством, вам придется жестикулировать гораздо активнее, чем в обычной жизни. Следите, чтобы всякий жест, который вы производите, раскрывался полностью. Если вы повели рукой вправо, она должна распрямиться полностью, во всех суставах. Выпрямить нужно и кисти, и каждый палец. Это говорит публике о вашей открытости. Вообще старайтесь больше двигаться. Это привлекает внимание и позволяет снять напряжение. Вы произведете впечатление человека, полного сил, энергичного.

Никогда не начинайте «с ходу» – дайте аудитории хотя бы секунд тридцать, чтобы она вас рассмотрела, привыкла, дайте аудитории это время, постоит немного (И. Стернин). Поправьте стул, трибуну, разложите записи, закройте или откройте форточку, поправьте или проверьте микрофон, подождите, пока стихнет шум, кивните кому-нибудь из аудитории (даже если вы никого и не знаете).

Зрительный контакт – самый очевидный показатель того, что диалог между оратором и аудиторией идет. Заняв исходную позицию для выступления, не спешите приступать к делу, а медленно и основательно оглядите зал. Скользите по лицам, задерживаясь на мгновение на каждом (или почти на каждом). Поймав доброжелательный взгляд или ответную улыбку, сделайте едва заметное мимическое движение: «Здравствуйте, и вы здесь? Очень рад вас видеть!» Даже если вы встречаете человека первый раз в жизни. Таким образом вы протягиваете незримые ниточки от глаз участников к своим. Потом вы будете держать их натянутыми все время презентации. Только установив такой зрительный контакт с каждым из сидящих, можно начинать выступление. Подчеркиваю, речь идет не об осматривании зала, а именно о контакте глаза в глаза с каждым присутствующим.

Остерегайтесь предметов, которые ограничивают ваше поле зрения: столов, ноутбуков и т.д. Лучше никогда не выступать из-за кафедры и всегда постараться очистить пространство перед собой от разных столов. Если есть возможность сойти со сцены и разговаривать с аудиторией, стоя на ее же уровне, так и делайте.

Публика всегда обращает внимание на одежду оратора. И делает свои выводы. Иногда неосознанно. А значит, здесь нужно соблюдать осторожность. Публика настороженно относится к ораторам, выходящим на сцену в необычной одежде. Это допустимо, если вы уже хорошо известны публике. Или если на этом построен ловкий ход, интрига, вызов, который вы умело обыграете в ходе выступления.

Снятие в процессе выступления пиджака, закатывание рукавов, ослабление узла галстука – все эти изменения в одежде в процессе выступления могут оказать сильнейшее воздействие на аудиторию и оставить неизгладимое впечатление.

### **Наглядность в публичном выступлении**

*Цель:* овладение теоретическими и практическими знаниями подготовки эффективной презентации PowerPoint для убеждающего публичного выступления.

*Задачи:*

- знать правила презентации дзен, основы работы с иллюстративным, статистическим и схематическим материалом для создания презентации дзен;
- уметь применять в презентации технологии презентации дзен в рамках убеждающего публичного выступления;
- владеть навыками создания презентаций для убеждающих публичных выступлений, а также применять альтернативные способы наглядности в публичных выступлениях.

В профессиональной среде спикеров популярно выражение «смерть от PowerPoint». Дело в том, что после появления этого компьютерного приложения люди стали массово применять его и превращать в главный носитель информации, позабыв о том, что у них есть и другие средства выражения мыслей: голос, слова, жесты. Получилось так, что на программу переложили тяжелую задачу по донесению послания до аудитории, хотя она на это не рассчитана.

70 % аудитории усвоят новую информацию, только если увидят ее в письменной или визуальной форме. Выступая перед аудиторией, обязательно ей что-то показывайте: сам объект, его копии, изображения, схемы, графики, таблицы, рисунки, фотографии, карты и т.д. Визуальные средства вносят в ход

выступления разнообразие, позволяют удерживать внимание, повышают запоминаемость.

69% людей раздражает то, что оратор читает свои слайды. Второе место – у мелкого шрифта. Текст на слайде воспринимается хуже всего. Текст + картинка – уже лучше. Картинка + оратор – лучше всего, это реально влияет на людей.

Если вам предстоит выступить перед небольшой аудиторией, можете использовать флипчарты или доски.

Флипчарт, офисный мольберт – магнитно-маркерная доска с креплением для листа или блока бумаги, переворачиваемой по принципу блокнота. Используется для проведения лекций, семинаров и прочих подобных мероприятий. Имеет опору на колёсиках или в виде треноги.

Спикер Лаура Пенн советует вернуться в деловой презентации к доске и маркерам, и создавать графики на глазах у зрителей. Здесь работает прием включения. Аудитория вместе с вами следит за созданием нового продукта.

Используйте PowerPoint лишь как реквизит и не допускайте, чтобы слайды стали центром внимания. Вы – самый важный элемент презентации, а PowerPoint – просто помощник, при содействии которого вы проиллюстрируете свои мысли и сделаете их более наглядными для аудитории.

Если вы решили воспользоваться этим приложением, попрактикуйтесь и отрепетируйте свою презентацию. Сделайте хотя бы три-четыре пробных прогона до официального выступления. И наконец, перед выходом на сцену проведите генеральную репетицию, чтобы удостовериться, что PowerPoint и проектор подключены правильно и работают без сбоев.

Стойте к аудитории лицом, не смотрите на слайды презентации. Во время презентации не поворачивайтесь к аудитории спиной. Держите ноутбук перед собой, чтобы вы видели, какой слайд отображается на экране позади вас. Перелистывая слайды презентации в PowerPoint, не отводите глаз от слушателей. Ни на минуту не забывайте, что вы говорите именно с ними. Когда вы смотрите на слайды, вы разрываете зрительный контакт и связь со слушателями. Сделайте небольшое количество слайдов и помните их порядок.

В те моменты, когда вы не комментируете строчки слайда, нажмите клавишу латинской буквы «В» на клавиатуре ноутбука, чтобы затемнить экран. Помните: ваше лицо – самый важный элемент любой презентации, но до тех пор, пока слова остаются на экране, глаза людей, сидящих в аудитории, будут перебегать с вашего лица на экран и обратно, как у зрителей теннисного матча.

Просто при подготовке демонстрации слайдов сделайте каждый второй пустым. Не белым, конечно. Пусть на нем будет обычный шаблон, который выступал у вас фоном. Но без текста и рисунков. Таким образом, если комментарии между слайдами не понадобятся, вы просто щелкнете мышкой два

раза, и пустой слайд проскочит незамеченным. Если же вам понадобится отойти от темы, пустой слайд будет проецироваться на экран столько времени, сколько нужно. Не привлекая к себе внимания и не путая слушателей.

Для чего нужны слайды?

Перед тем как сесть за презентацию, задайте себе вопрос: зачем я делаю слайды?

Имеются четыре причины, четыре функции у слайдов, почему стоит уделить им время. (Возможно, их даже больше, но эти четыре – самые главные).

Во-первых, слайды служат для того, чтобы напоминать выступающему, о чем следует говорить далее. Если после презентации раздать их аудитории, они будут напоминать и слушателям, о чем говорил оратор. Текстовые слайды справляются с этой задачей довольно хорошо.

Во-вторых, слайды впечатляют. Как вы уже знаете, изображения оказывают более сильное воздействие, чем слова, и запоминаются они лучше. Именно поэтому для иллюстрации своих идей люди нередко используют фотографии и рисунки.

Третья задача слайдов – объяснять. Так, диаграммы и схемы используются для упрощения понимания сложных процессов, связей и т.д.

Последняя и самая важная функция слайдов – убеждать. Существует множество типов аргументов и доказательств, среди которых статистические данные, пожалуй, самые мощные. Мы используем визуализированные данные для того, чтобы проводить сравнения и извлекать выводы.

### **Подготовка к публичному выступлению**

*Цель:* освоить эффективные методики подготовки к публичному выступлению.

*Задачи:*

- знать типы алгоритмов подготовки к публичному выступлению, методики запоминания маршрута публичного выступления;
- уметь образно воспроизводить маршрутный лист публичного выступления на основе приема "Монополия", проводить разные виды анализа аудитории при подготовке к публичному выступлению;
- владеть навыками подготовки к публичному выступлению по отечественным и зарубежным методикам.

Как обычно готовятся к публичному выступлению? Пишут текст, наброски, тезисы, читают свои слайды вслух, часто впервые.

Известный депутат на вопрос о том, сколько времени ему потребуется на подготовку к выступлению перед аудиторией, ответил: «Если я должен говорить всего десять минут, то на подготовку мне потребуется неделя. Если в моем распоряжении будет один час, то мне нужно два дня. Если же время моего

выступления не ограничено, тогда я могу начать хоть сейчас». Чем меньше ваше выступление, тем дольше вы должны к нему готовиться!

*Этапы подготовки к публичному выступлению.*

## I. Разведка

1. Аудитория (количество, мужчин/женщин, молодые/старые, в каком состоянии, напряжены или им скучно).

Когда мы готовим публичное выступление, обычно мы ориентируемся на усредненную публику.

Аудиторию изучают сквозь призму трех первичных измерений:

– Демографический анализ. Кто ваши слушатели? Какими личными и групповыми особенностями они обладают?

– Психологический анализ. Что известно вашим слушателям? Каковы их взгляды? Что они думают о теме выступления?

– Контекстуальный анализ. Где и когда вы выступаете? Почему вас слушают именно эти люди?

2. Проанализируйте помещение для публичного выступления.

## II. Теперь вы должны разработать стратегию выступления

– Цель (ответьте на вопросы: какие действия предпримет аудитория после моего выступления? Когда я выступлю, аудитория...)

– Задачи/план

1. Жанр выступления. Какие фишки буду использовать, какой креатив, интересная подача.

2. План из 7 пунктов

Не нужно составлять текст. Не нужно даже писать конспект. И даже тезисы не нужны. Начните, наоборот, с произнесения речи. Вам теперь нужно произнести вашу речь, будто вы выступаете уже сейчас. Экспромтом. Не останавливайтесь, не исправляйтесь, не начинайте сначала. Произнесите всю речь от начала до конца так, как она вам видится в этот момент. Как только закончите, произнесите ее еще раз. Именно произнесите, я на этом настаиваю.

Не просто проговорите ее про себя, а именно произнесите. Пусть негромко, пусть даже вполголоса, но вслух. Сделайте это еще несколько раз. Пусть это будут разные варианты.

Пусть при шестой попытке вы упустили замечательный пример, который ловко ввернули при третьей. Пока ничего не фиксируйте. Возвращайтесь к репетиции снова и снова.

По мере продвижения к окончательному варианту подключайте жестикуляцию и мимику. Постепенно начинайте засекаать время и подгонять выступление под регламент.

Через несколько дней, когда вы заметите, что уже несколько раз подряд повторяете выступление почти слово в слово, можно будет зафиксировать тезисы. Только не более семи пунктов. Выступление почти готово.

III. Прогон. Генеральная репетиция перед аудиторией (семьей), записать на телефон. Для 15-минутного публичного выступления нужно прогонять по 1,5 часа 4 дня с другим человеком новыми словами.

IV. Отдых.

Всегда помните афоризм Марка Твена: «Требуется более трех недель, чтобы подготовить хорошую короткую речь экспромтом».

### **Структура публичного выступления**

*Цель:* сформировать навык построения убеждающих публичных выступлений с точки зрения закона композиции.

*Задачи:*

- знать типы публичных выступлений по структуре, достоинства и недостатки каждого типа;
- уметь выстраивать собственное публичное выступление по законам композиции;
- владеть приемами эффективного и убедительного вступления и заключения, приемами построения основной части выступления в зависимости от типа аудитории и цели публичного выступления.

По структуре публичные выступления бывают трех типов.

1. Дерево.

При такой структуре выступающий ведет выступление, отходит в сторону от основной темы, что-то добавляет (раз уж к теме пришлось), и от себя еще анекдот рассказывает. Самый сложный тип. Аудитории сложно удержать внимание. Они много сил затрачивают, чтобы удержать тему выступления внутри головы. Понятно, что вы хотите рассказать обо всем, но у вас есть регламент. Не стремитесь сказать всё обо всём. Скажите главное. Пощадите аудиторию. Человек в аудитории находится в обстановке перенасыщения информацией.

2. Канат.

Вначале оратор как будто вбил гвоздь. И в конце вбил гвоздь. А между ними протянул нить, или как будто веревку протянул от начала до конца. Логично, четко, но предсказуемо. Для восприятия легко, но не интересно. Нет изюминки, нет неожиданности. Понятно сразу, чем дело кончится. Как правило, итог выступления засветился в начале. Когда вы слушаете такое выступление, вы понимаете, что выступающий очень хорошо подготовился, эксцессов быть не может. Не будет импровизации. Оратор идет как по рельсам, вы не сможете

ничего изменить в его выступлении. Эта форма называется канат. Оратор, как канатоходец: ни шагу и ни влево, ни вправо. Это схема для коротких выступлений.

### 3. Ступени.

Есть выступления, подобные восхождению альпиниста. Как он забирается на вершину: он вбивает костыль за костылем. Это страховка, вдруг он сорвется, и он пролетит 2 метра, а не 2 километра. Эти выступления как лестница. Что дает такое выступление? Если на каком-то этапе выступления оно становится неудачным, то вы срываетесь лишь на одну ступень, а не до самой земли.

Таким образом, ваше выступление состоит из нескольких микро выступлений/блоков. Если один будет провальным, то это не страшно. Все выступление в целом не пострадает. Совет по этому типу: сообщили новую информацию – убедитесь, что аудитория поняла ее.

Прежде чем выйти к аудитории, вы должны сделать нечто очень важное – определить, чем вы закончите свою речь. Только держа эту мысль в уме, вы можете начинать говорить. Решите, чего вы хотите добиться своим выступлением. Задайте себе, как я это называю, целевой вопрос: «Если слушателей спросят, что они поняли из моей речи и что впредь будут делать по-другому после всего услышанного, что они ответят?» Ведь именно в этом и состоит цель вашего выступления – подвинуть их на некие изменения.

Структура публичного выступления зависит от многих факторов: актуальности темы и ее характера, особенностях аудитории, продолжительности встречи, места встречи и даже времени суток.

Радислав Гандапас предлагает структуру вашего публичного выступления выстраивать согласно закону композиции.

1. Вступление (увертюра, завязка и т.п.) – примерно 20% общего объема выступления.

2. Основная часть (развитие темы) – 60%.

3. Заключение (финал, развязка) – 20%.

Кульминация находится в конце второй части, непосредственно перед заключением.

А. Пшеничников советует ставить тезис в начале публичного выступления, чтобы аудитория сразу поняла, о чем идет речь. Словесная формулировка главной мысли выступления необходима как самому оратору, так и его аудитории.

*Возможные варианты вступления.* В одном вступлении их можно воплотить сразу несколько.

1. Интересный факт, имеющий прямое отношение к теме.
2. Впечатляющее своими размерами число.
3. Вопрос или цепочка вопросов.



4. Вовлечение (статистика). Задать вопрос, предполагающий ответ поднятием рук. Поднимите руку, чтобы показать людям, чего вы от них ожидаете.

5. Прием «Когда я ехал к вам сюда...». Живой интерес вызывает начало, в ходе которого выступающий рассказывает о том, что он стал свидетелем случая или разговора, происшедшего непосредственно перед его выходом на сцену. Или, по крайней мере, в пределах суток до выступления.

6. Шутка, анекдот. Здесь тоже важно не обозначать с первых же слов связь анекдота с темой выступления. Можно даже, рассказав анекдот, вернуться к нему в самом конце и лишь тогда выявить эту связь.

7. Открыть свои чувства. Наверняка вы испытываете определенные переживания по поводу этой встречи, определенные чувства к слушающим вас людям или событиям, связанным с вашим выступлением. Скажите о них. Скажите искренне. Это никого не оставит равнодушным.

8. Самопрезентация. Представиться не мешает, даже если вас хорошо знают все присутствующие. Особое внимание уделите тому, какое именно вы имеете отношение к теме выступления и почему об этом говорите именно вы, почему выступать на эту тему поручено вам, а не кому-нибудь другому. Упомяните о вашем опыте в этом вопросе. Расскажите, чем вы занимались раньше.

9. Презентация презентации. Это очень простой вариант. Объявите продолжительность выступления и регламент. Обозначьте основную тему и то, к чему вы намерены аудиторию привести. Задайте «правила игры».

10. Во вступлении самое место комплименту аудитории. Темой для них могут служить внешний вид, молодость собравшихся, зрелость собравшихся, их высокая квалификация, пунктуальность, непунктуальность (*«Говорят, все гении были непунктуальны. Значит, зал полон гениев. Это усложняет мою задачу во время выступления, но увеличивает мое удовольствие от общения с вами»*), пол, комплекция... В общем, все что угодно.

11. Здесь же уместно применить прием «Свой/чужой», обращающий внимание аудитории на то, что *вас* с ней объединяет: общие интересы, возраст, профессия, степень родства с виновником торжества и так далее.

Специалисты по публичным выступлениям вывели идеальную формулу презентации. Запомните: каждая часть вашей презентации – вступление, основная часть и заключение – должна состоять из трех смысловых элементов:

- Проблема: текущее состояние
- Следствие
- Решение

Ваше вступление должно звучать примерно так:

«У вас есть проблема с программным обеспечением. Из-за этой проблемы ваши сотрудники обрабатывают заказы медленнее на 40% (Проблема: текущее состояние).

Поэтому вы теряете ежегодно до 10 миллионов рублей (Следствие).

У нас есть решение. В своей презентации я расскажу вам, как в течение года увеличить выручку на 40% (Решение)».

Тут, опять же, срабатывает поведенческая психология. Ваши слушатели будут более внимательно слушать вас, когда они будут знать, что в презентации будет подробно излагаться решение озвученной проблемы, которое принесёт им выгоду.

Далее в основной части вы более подробно развиваете каждый из пунктов. В конце презентации вам нужно подытожить всё, что вы сказали, и дать призыв к действию. Таким образом, на каждом из трех этапов выступления вы повторите основополагающие идеи своей презентации и зафиксируете у аудитории связку «проблема-следствие-решение». Тогда они будут видеть решение проблемы именно в вашем продукте.

В заключении вы можете использовать все те же приемы, которые предлагаются для вступления.

### **Управление вниманием аудитории**

*Цель:* знать приемы управления вниманием аудитории и активно применять их на практике.

*Задачи:*

- знать техники и приемы управления вниманием аудитории во время публичного выступления;
- уметь удерживать внимание слушателей и изменять их установки и взгляды;
- владеть приемами управления вниманием аудитории, видеть и устранять воздействие манипуляционных методик оппонентов.

Еще М. Жванецкий говорил: «Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа».

Давайте разберемся, когда аудитория слушает оратора, а когда нет.

О внимании к оратору говорят:

- взгляды слушателей, направленные на оратора;
- корпус наклонен в сторону оратора;
- слушатель подвинулся на краешек стула, как бы хочет быть ближе к оратору;
- наклон головы вбок (обычно говорит о заинтересованности слушателя).

О невнимании к оратору, о неудовлетворенности слушателя говорят следующие факты:

- взгляд слушателя направлен в сторону;
- тело напряжено, посадка прямая, ноги сведены и стоят на полу (такая поза часто означает имитацию внимания);
- голова не наклонена, слушатель держит голову прямо, позвоночник выпрямлен;
- взгляд отдельных слушателей начинает блуждать по сторонам – потеря мысли, потеря внимания;
- тело принимает позу, направленную в сторону выхода (слушатель «подается» к выходу);
- ноги вытянуты вперед и перекрещены, тело откинута назад, голова опущена вперед (чаще всего означает несогласие);
- голова подпирается всей ладонью;
- пощелкивание колпачком ручки, постукивание ногой, постукивание пальцами по чему-либо;
- рисование на бумаге посторонних предметов;
- отсутствие движения глаз, немигающий взгляд (имитация внимания);
- легкое поглаживание носа;
- поправление прически, покачивание ногой, поиски чего-либо в сумочке (у женщин).

#### *Метод стеклоочистителя* (Брайан Трейси)

При подготовке выступления можно использовать «метод стеклоочистителя». Как вы знаете, мозг человека делится на левое и правое полушария. В левом полушарии происходит обработка фактов и другой логической информации. Правое «заведует» чувствами, историями, иллюстрациями и примерами.

Так вот, «метод стеклоочистителя» пользуется этим разделением «труда» между полушариями мозга. Применять его очень легко. Вы называете факт, а затем иллюстрируете его какой-нибудь яркой историей. Затем приводите еще один факт, после которого следует цитата. Далее оглашаете очередной факт, а за ним – пример. Еще один факт – еще какая-нибудь иллюстрация к нему. И так вы многократно совершаете движения «влево-вправо», почти как стеклоочиститель.

Если решите использовать этот метод при подготовке выступления, возьмите лист бумаги и проведите посередине вертикальную линию. На левой стороне изложите факты и идеи, которыми хотите поделиться с аудиторией. На правой – перечислите примеры и истории, которые доказывают или иллюстрируют факты. Каждому пункту из левой колонки должен противостоять пункт из правой.

Стоя на сцене, вообразите себя телевизором. Вообразите, что участники акции держат в руках пульты. Почувствуйте, когда им захочется переключить

канал. Изменяйтесь и изменяйте ход происходящего в этот момент, не дожидаясь, пока они нажмут кнопку «off». Удерживайте внимание, чтобы участники акции забыли обо всем, забыли о ходе времени и о том, где они находятся. Достигайте результата.

Чтобы добиться внимания аудитории, Р. Гандапас предлагает использовать контрастные раздражители – шутки, движения, вариации громкости голоса и интонации, заложить их в структуру выступления, чтобы характер взаимодействия с аудиторией менялся: блок презентационный – блок ответов на вопросы.

Используйте вовлечение. Человек забывает примерно 90% того, что он слышит, 60% того, что он видит, и лишь 10% того, что делает.

Как вовлечь зал в то, что делает спикер. Для этого он:

- задает вопросы залу;
- как бы ошибаясь, просит зал его поправить;
- просит поднять руки тех, кто имеет научную степень, подписан на деловые издания, занимается спортом (зависит от темы выступления);
- при этом он тоже поднимает руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция;
- просит придвинуться ближе;
- спрашивает, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т.п.;
- предлагает совершить простое действие.

Приемов управления вниманием аудитории огромное количество. Здесь рассмотрены самые распространенные.

### **Ответы на вопросы. Диверсия во время публичного выступления**

*Цель:* овладение навыками успешного взаимодействия с аудиторией при ответе на ее вопросы.

*Задачи:*

- знать типы вопросов от аудитории; алгоритм ответов на вопросы "+", провокационные вопросы и вопросы, которые вопросами и не являются; знать алгоритм выхода из диверсии;
- уметь распознавать тип вопроса и в соответствии с алгоритмом отвечать на него;
- владеть навыками успешного выхода из диверсии.

«Вопросы и ответы – это такая игра, в которой не должно быть проигравших» (Рон Хофф).

Ответы на вопросы – это точка соприкосновения вашего выступления с реальной жизнью.

Каждый вопрос, который вам задают, – прямое свидетельство интереса к вашему выступлению. В конце концов, все к лучшему.

1. Старайтесь предвидеть, какие вопросы будут вам заданы. Запишите их на листке бумаги желтого цвета, оставляя после каждого по шесть незаполненных строчек. Если вы хорошо знаете свою публику, вы обнаружите, что составить такой список вопросов не так уж сложно.

2. Выписав на желтый листок все вероятные вопросы, подсчитайте, сколько их получилось. Если больше двадцати, то не исключено, что ваше выступление слишком расплывчато и его надо сделать более целенаправленным. Может быть, на некоторые из этих вопросов следует ответить в самом выступлении.

3. Как только вы довели число вероятных вопросов до разумного предела (не более двадцати), вернитесь к началу и ответьте на каждый из них – как можно лучше – вслух, записывая ответы на диктофон. Это очень просто. Никто на вас не давит, вы не на выступлении – вы просто высказываете в микрофон свои умные мысли по поводу вопросов, которые вам зададут.

4. Теперь прослушайте то, что наговорили. Ну, как, неплохо? Теперь снова берите желтый листок с вопросами. Чернилами другого цвета сделайте заметки под каждым вопросом, которые усилят ответ на него. Важные факты. Яркие фразы. Может быть, даже простенькие рисунки, которые напомнят вам, как оживить первоначальный ответ.

5. Держа перед глазами желтый листок с вопросами и заметками, сделанными после первого прослушивания, снова ответьте на вопросы и тоже запишите ответы на пленку. Прослушивая ее, вы заметите, что ответы стали глубже, а ваш голос – увереннее. Если запись вас удовлетворяет, используйте ее потом, чтобы освежить в памяти подготовленные ответы. Можете прослушать ее в машине по дороге на выступление или утром за завтраком. Вы увидите, что, отвечая на вопросы, будете чувствовать себя так же уверенно, как и во время основной части выступления.

6. В самом низу желтого листка кратко и ясно изложите еще раз ваше главное предложение – включая «следующий шаг». Например: «Анализ показывает, что данная компания выпускает испытанную, традиционную продукцию, рынок сбыта которой больше не растет. Предлагаю рассмотреть вопрос о приобретении какой-нибудь небольшой компании, специализирующейся на выпуске медицинских товаров. Следующим шагом должен стать обстоятельный анализ трех компаний, которые предлагаются на ваше рассмотрение».

Всего один абзац, какие-нибудь три фразы – но это суть вашего выступления.

Старайтесь, чтобы ваши ответы были с ней связаны. Не допускайте, чтобы вопросы уводили вас слишком далеко в сторону. Пусть эта суть будет постоянно на виду. Используйте ответы на вопросы, чтобы подвести слушателей именно к такому краткому выводу.

Как реагировать на вопросы аудитории? Есть несколько принципов (по Р. Гандапасу):

Не на каждый вопрос вы даете ответ. Вы можете чего-то не знать. Стоит искренне об этом сказать аудитории.

Не наказывайте вопрошающего за его вопрос (оскорбительной гримасой или фразой).

Поощряйте вопросы, благодарите за них аудиторию.

Оценивайте вопрос (например, «Какой необычный вопрос!»).

Отвечайте всем, а не только тому, кто задал вопрос.

Управляйте поступлением вопросов.

Отвечайте кратко.

Слушайте до конца, над ответом думайте.

Уточняйте, если ответ непонятен.

Не начинайте свой ответ со слова «нет».

Проводите профилактику (можно сказать «Не бойтесь задавать острые и провокационные вопросы»).

Можно использовать «своих» людей, которые зададут вам нужные и выигрышные вопросы.

*Диверсия* во время публичного выступления – это все то, что вы не планировали, но оно случилось. Р. Гандапас предлагает использовать для всех видов диверсий один алгоритм: «увидел – пошутил – исправил».

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

В рамках изучения данной дисциплины студенты должны показать умение оперировать знаниями по методике подготовки и проведения публичного выступления. Студенты должны освоить современные технологии представления информации перед публикой с использованием разного рода технологий.

Практические занятия имеют целью оказать помощь студентам в усвоении наиболее важных и сложных тем курса, а также способствовать выработке у студентов умений и навыков выступать публично перед аудиторией. Для наиболее плодотворного проведения занятий студентам необходимо самостоятельно заранее (дома), до аудиторных занятий, изучить учебную литературу и подготовить краткие ответы на теоретические вопросы соответствующей теме. При подготовке к занятиям рекомендуется использовать конспекты лекций, учебники, методические указания по курсам, учебные пособия, которыми можно пользоваться и на практических занятиях. Особое значение имеют конспекты лекций, поскольку, учебная литература не успевает отразить его развитие, а на лекциях дается самый важный и новый материал.

На практических занятиях отрабатываются навыки плодотворного публичного выступления, ответов на положительные и отрицательные вопросы к докладчику.

Тематика итогового публичного выступления должна выбираться студентами исходя из своего жизненного опыта. Именно хорошее владение материалом поможет студенту защитить выступление перед аудиторией и верно с точки зрения технологий ответить на вопросы.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Студентам рекомендуется получить в научной библиотеке университета учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

### **Волнение и страх перед публичным выступлением**

*Цель:* знать причины появления «ораторской лихорадки» и эффективно применять на практике способы борьбы со страхом перед публичными выступлениями.

*Задачи:*

- уметь на практике применять технологии «Железный человек», «Идите на страх», «Генеральская шинель», «Дыхание шариком», «Добавьте энергии»,

«Позитивная фраза», «Позитивный жест», «Перепишите сценарий в +», «Смените фокус внимания», «Измените значимость», «Кто в клетке?», «Зайчики»;

- владеть приемами преодоления физиологического и психологического волнения перед публичным выступлением.

*Основные вопросы:*

Апробация методик по преодолению волнения перед публичным выступлением. Методики «Железный человек», «Идите на страх», «Генеральская шинель», «Дыхание шариком», «Добавьте энергии», «Позитивная фраза», «Позитивный жест», «Перепишите сценарий в +», «Смените фокус внимания», «Измените значимость», «Кто в клетке?», «Зайчики».

*Литература*

Галло К. Мастер слова. Секреты эффективных коммуникаций от ведущего спикера Америки. – М.: Бомбора, 2020. – 304 с.

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Хорн С. Минуту внимания! Как заинтриговать и увлечь любую аудиторию. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 272 с.

### **Голос. Дикция. Интонация**

*Цель:* выработать определенный минимум умений, которые позволят воспользоваться речемыслительными стандартами, улучшающими эффективность коммуникации (голос, дикция, мимика, жесты).

*Задачи:*

- знать приемы корректировки голоса и артикуляции при наличии трудностей, основы правильного дыхания;

- уметь развивать объем дыхания для длительных публичных выступлений;

- владеть навыками интонирования речи в зависимости от цели высказывания.

*Основные вопросы:*



Дыхание оратора. Правила дыхания. Упражнения на развитие дыхания. Голос оратора. Упражнения на повышение и понижение голоса. Артикуляция и звучание. Упражнения на улучшение артикуляции. Дикция. Упражнения на улучшение дикции. Методы пробуждения голоса перед утренним выступлением? Интонации.

### *Литература*

Бруссер, А. М. 104 упражнения по дикции и орфоэпии (для самостоятельной работы) : учебное пособие / А. М. Бруссер, М. П. Оссовская. – 7-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Планета музыки, 2024. – 136 с. – ISBN 978-5-507-49712-6. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/401246> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Бруссер, А. М. Основы дикции. Практикум : учебное пособие / А.М. Бруссер. – 10-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Планета музыки, 2024. – 88 с. – ISBN 978-5-507-49498-9. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/393143> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Дьячкова, Е. Н. Сборник эффективных упражнений по дикции : учебно-методическое пособие / Е. Н. Дьячкова. – Хабаровск : ХГИК, 2020. – 65 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/204473> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Измайлов, Р. Р. Специальные методики по освоению речевого дыхания и отработке дикции : учебно-методическое пособие / Р. Р. Измайлов. – Саратов : СГК им. Л.В. Собинова, 2013. – 40 с. – ISBN 978-5-94841-147-7. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/72157> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Савостьянов, А. И. Техника речи в профессиональной подготовке учителя : практическое пособие / А. И. Савостьянов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 137 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07600-4. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/539302> (дата обращения: 28.08.2024).

Смехов Л. Говори красиво. Техники публичного выступления. – М.: АСТ, 2022. – 320 с.

### **Язык тела. Жестикуляция. Зрительный контакт**

*Цель:* развитие навыков невербального общения.

*Задачи:*

- знать основы управления впечатлением;

- уметь применять верную жестикуляцию в зависимости от ситуации общения;

- владеть навыками языка тела и способами поддержания зрительного контакта.

*Основные вопросы:*

Постановка позы и жестикуляции. Взаимосвязь моторики, речи и эмоционального настроения. Ораторская поза. Принципы жестикуляции. Отсечение нефункциональной жестикуляции.

#### *Литература*

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Хорн С. Минуту внимания! Как заинтриговать и увлечь любую аудиторию. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 272 с.

#### **Наглядность в публичном выступлении**

*Цель:* овладение теоретическими и практическими знаниями подготовки эффективной презентации PowerPoint для убеждающего публичного выступления.

*Задачи:*

- знать правила презентации дзен, основы работы с иллюстративным, статистическим и схематическим материалом для создания презентации дзен;

- уметь применять в презентации технологии презентации дзен в рамках убеждающего публичного выступления;

- владеть навыками создания презентаций для убеждающих публичных выступлений, а также применять альтернативные способы наглядности в публичных выступлениях.

*Основные вопросы:*

Принципы оформления слайдов в PowerPoint. Слайд «Дзен». Баланс в презентации. Правила оформления числовых данных, диаграмм, схем и текстов в презентации. Принципы оформления слайдов с точки зрения корпоративного этикета. Технология «Покажите им лицо» (Сэм Хорн). Монитор уверенности.

### *Литература*

Галло К. iПрезентация. Уроки убеждения от лидера Apple Стива Джобса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 224 с.

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Каптерев А. Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 336 с.

Каптерев А. Хорошая, плохая, продающая. Мастерство презентации 2.0. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 384 с.

Рейнольдс Г. Презентация в стиле дзен. Основы дизайна для тех, кто хочет выступать лучше. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 288 с.

#### **Подготовка к публичному выступлению**

*Цель:* освоить эффективные методики подготовки к публичному выступлению.

#### *Задачи:*

- знать типы алгоритмов подготовки к публичному выступлению, методики запоминания маршрута публичного выступления;
- уметь образно воспроизводить маршрутный лист публичного выступления на основе приема «Монополия», проводить разные виды анализа аудитории при подготовке к публичному выступлению;
- владеть навыками подготовки к публичному выступлению по отечественным и зарубежным методикам.

#### *Основные вопросы:*

Работа со статистическим материалом. Методы отражения статистики в публичном выступлении в зависимости от целей оратора (запомнить / или поверить). Проработка абстрактных понятий. Притчи в публичных выступлениях. Техника СОС (Джеймс Хьюмс). Мнемонические технологии запоминания текста публичного выступления. Прием «Монополия».

### *Литература*

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Зубов С. Код убеждения Книга о том как убедительно выступать публично. – М.: Издательские решения, 2018. – 188 с.

Камнева Е.В. Тренинг публичных выступлений. – М.: Прометей, 2018. – 206 с.

### **Структура публичного выступления**

*Цель:* сформировать навык построения убеждающих публичных выступлений с точки зрения закона композиции.

*Задачи:*

- знать типы публичных выступлений по структуре, достоинства и недостатки каждого типа;
- уметь выстраивать собственное публичное выступление по законам композиции;
- владеть приемами эффективного и убедительного вступления и заключения, приемами построения основной части выступления в зависимости от типа аудитории и цели публичного выступления.

*Основные вопросы:*

Вступление к публичному выступлению. Его цель. Варианты вступления к публичному выступлению. Нетворкинг. Методика вступления «Знаете ли вы...» (Сэм Хорн). Прием «Покажите им рыбу» (Сэм Хорн). Заключение публичного выступления. Его цель. Варианты заключений.

### *Литература*

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Голованова И.И. Методика публичного выступления: Учебное пособие. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009. – 110 с.

Федоткина, Е. В. Техники публичного выступления : учебное пособие / Е. В. Федоткина, М. Б. Серпикова, Т. А. Шехурдина. – Москва : РУТ (МИИТ), 2021. – 274 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/269636> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

Воронец, М. В. Техника публичных выступлений : учебное пособие / М. В. Воронец. – Барнаул : АлтГПУ, 2020. – 152 с. – ISBN 978-5-88210-975-1. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/176485> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **Управление вниманием аудитории**

*Цель:* знать приемы управления вниманием аудитории и активно применять их на практике.

### *Задачи:*

- знать техники и приемы управления вниманием аудитории во время публичного выступления;
- уметь удерживать внимание слушателей и изменять их установки и взгляды;
- владеть приемами управления вниманием аудитории, видеть и устранять воздействие манипуляционных методик оппонентов.

### *Основные вопросы:*

Метод стеклоочистителя (Б. Трейси). Приемы вовлечения аудитории. Манипулятивные способы работы с аудиторией. Контрастные и смысловые раздражители.

### *Литература*

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Кузин С.А. Битва за внимание. Как быть услышанным в эпоху инфошума. – М.: Эксмо, 2021. – 480 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

### **Способы аргументации в публичной речи**

*Цель:* выработка умения грамотно вести дискуссию и диалог, распознавать уловки недобросовестных ораторов, понимать логические доводы другого и строить свою речь аргументированно и ясно.

### *Задачи:*

- знать основные концепции аргументации, правила успешной убеждающей аргументации;
- уметь использовать различные системы доказательств и опровержений во время публичного выступления и блока ответов и вопросов;
- владеть приемами успешной аргументации в разных типах ситуаций речевого общения.

### *Основные вопросы:*

Проводится в виде дебат-баттла. Методика построения аргументации. Софистика и уловки в спорах. Противостояние манипуляциям в дебатах. Жестикуляция при аргументации.

*Примерные темы для дебат-баттла:*

Мир будет безопаснее, если главами стран будут женщины

Российское образование убивает личность

Нужно запретить пенсионерам участвовать в выборах

Студенты должны учиться не более 4-х дней в неделю

Сборная России по футболу нуждается в дополнительном финансировании

В государственной думе должна быть квота для лиц младше 30 лет

Нужно легализовать однополые браки

Необходимо ввести возрастные ограничения при регистрации в социальных сетях

Религиозные культы опасны для общества

Youtube негативно влияет на развитие молодого поколения

Каждый студент должен прожить минимум 1 год в общежитии

Настоящий мужчина всегда должен пытаться, а настоящая девушка сопротивляться

Любовь – иллюзия

Коррупция – залог процветания страны

Русский рэп нужно запретить

Либеральные митинги должны проводиться каждое воскресенье

Межэтнические браки нужно запретить

Необходимо запретить контрацепцию

Лимит пользования интернетом должен составлять 2 часа в сутки

Должна быть уголовная ответственность за репосты в интернете

На Дальнем Востоке должен быть бесплатный Wi-Fi

#### *Литература*

Москвин, В. П. Риторика и теория аргументации : учебник для вузов / В. П. Москвин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 725 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09710-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/541511> (дата обращения: 28.08.2024).

Непряхин, Н. 100 правил убеждения и аргументации / Н. Непряхин. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 131 с. – ISBN 978-5-9614-4751-4. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137980.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Непряхин, Н. Убеждай и побеждай: секреты эффективной аргументации / Н. Непряхин ; П. Суворовой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 253 с. – ISBN 978-5-9614-2071-5. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137789.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Непряхин, Н. Ю. Гни свою линию: приемы эффективной коммуникации / Н. Ю. Непряхин ; под редакцией Е. Паутовой. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 148 с. – ISBN 978-5-9614-1525-4. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/142402.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Пантыкина, М. И. Теория и практика аргументации : учебно-методическое пособие / М. И. Пантыкина. – Тольятти : ТГУ, 2014. – 163 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/140120> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **Ответы на вопросы. Диверсия во время публичного выступления**

*Цель:* овладение навыками успешного взаимодействия с аудиторией при ответе на ее вопросы.

#### *Задачи:*

- знать типы вопросов от аудитории; алгоритм ответов на вопросы "+", провокационные вопросы и вопросы, которые вопросами и не являются; знать алгоритм выхода из диверсии;

- уметь распознавать тип вопроса и в соответствии с алгоритмом отвечать на него;

- владеть навыками успешного выхода из диверсии.

#### *Основные вопросы:*

Отработка принципов ответа на вопросы «+» и вопросы «-». Мотивация спрашивающего. Обработка вопроса. Структура ответа. Техника обработки «неудобных» вопросов. Алгоритм выхода из диверсии. Отработка кейсов.

#### *Литература*

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Кузин С.А. На линии огня. Искусство отвечать на провокационные вопросы. – М.: Эксмо, 2019. – 416 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

Федоткина, Е. В. Техники публичного выступления : учебное пособие / Е. В. Федоткина, М. Б. Серпикова, Т. А. Шехурдина. – Москва : РУТ (МИИТ), 2021. – 274 с. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/269636> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

### **Импровизация в публичных выступлениях. Нестандартные публичные выступления**

*Цель:* использовать в процессе публичного выступления навыки импровизации.

*Задачи:*

- знать способы импровизации и подводные камни ее использования;
- уметь спонтанно, без предварительной подготовки говорить на любую предложенную тему, ориентироваться на реакции аудитории, тесно взаимодействовать с публикой и иметь возможность гибко трансформировать свою речь под запросы аудитории;
- владеть приемами ассоциации, перехода по последнему слову, перебрасывания вопроса в зал, воспоминаний, описания и др.

*Основные вопросы:*

Понятие об импровизации. Способы импровизации. Отработка кейсов. Виды нестандартных публичных выступлений. Отработка побудительных публичных выступлений в формате Elevator pitch, панели.

#### *Литература*

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Кузин С.А. На линии огня. Искусство отвечать на провокационные вопросы. – М.: Эксмо, 2019. – 416 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL:



<https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей

### **Саморефлексия после выступления: анализ, оценка, исправление ошибок**

*Цель:* подготовить итоговое убеждающее публичное выступление, используя технологии изученные в курсе.

*Задачи:*

- знать признаки и основные модули публичного выступления;
- уметь применять во время выступления технологии убеждающих публичных выступлений;
- владеть навыками подготовки публичного выступления, управления впечатлением, удержания внимания, создания презентаций по технологии дзен, владения нормами русского языка.

*Основные вопросы:*

Студент готовит убеждающее публичное выступление, записывает его на видео, готовит презентацию, выполненную по технологии дзен.

*Требования к публичному выступлению:*

Длительность – от 5 минут. Без бумажки/без телефона. Тема должна быть вам интересна, вы должны свободно ею владеть. Публичное выступление должно быть выполнено с учетом тех технологий, которые изучались в курсе дисциплины: жесты, зрительный контакт, способы удержания внимания, структура выступления. На занятии вам будет задано три вопроса (вопрос +, вопрос -, вопрос о технологиях). Вы должны уметь правильно выстроить ответ на него с учетом алгоритма. Также преподаватель предложит диверсию, которая может случиться во время вашего публичного выступления. Вы по алгоритму должны предложить выход из нее.

Отработка методик саморефлексии. Оценка и анализ итогового публичного выступления, ответов на вопросы и выхода из диверсии.

#### *Литература*

Гандапас Р. К выступлению готов! Презентационный конструктор. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 192 с.

Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 256 с.

Кузин С.А. На линии огня. Искусство отвечать на провокационные вопросы. – М.: Эксмо, 2019. – 416 с.

Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин ; под редакцией Е. Чудиновой. – Москва : Альпина Паблишер, 2024. – 245 с. – ISBN 978-5-9614-1820-0. – Текст : электронный // Цифровой

образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL:  
<https://www.iprbookshop.ru/137956.html> (дата обращения: 28.08.2024). – Режим  
доступа: для авторизир. пользователей

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Для успешного усвоения материала студент кроме аудиторной работы должен заниматься самостоятельно. Самостоятельная работа является активной учебной деятельностью, направленной на качественное решение задач самообучения, самовоспитания и саморазвития. Самостоятельная работа студента (СР) выполняется без непосредственного участия преподавателя, но по его заданию и в специально отведённое для этого время. Условием эффективности самостоятельной работы студента является её систематическое выполнение.

В структуре содержания самостоятельной работы по мастерству публичного выступления можно выделить два основных блока: теоретическое освоение тех вопросов, которые были озвучены на лекциях, чтение дополнительной литературы, просмотр обучающих видео от ведущих спикеров России и мира, а также отработка элементов убеждающего публичного выступления, подготовка собственных публичных выступлений на тему, предложенную преподавателем или сформулированную самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов включает самостоятельную проработку теоретического материала, работу с литературой, подготовку к лекциям и практическим занятиям, составление конспектов, подготовку презентаций PowerPoint или проработку иных средств наглядности, решение кейсов, подготовку к зачету.

Все формы СР, а также методы контроля способствуют многократному повторению и отработке материала, что, в свою очередь, позволяет студенту лучше запомнить термины и определения, понять изучаемый материал, разобраться в алгоритме подготовки убеждающего публичного выступления и методике ответа на вопросы после любых видов выступлений. Таким образом, СР как одна из активных форм обучения студентов способствует формированию у них знаний, умений и навыков, направленных на самостоятельное, творческое решение задач, возникающих в практической деятельности; формирует способность создавать публичные выступления разных типов в зависимости от насущных задач.

Для успешного освоения курса студенты обязаны самостоятельно выполнить ряд работ:

- изучить предлагаемые преподавателем теоретические темы и представить их в виде сжатого конспекта, пройти собеседование;
- осваивать дополнительный материал по разным литературным источникам, в том числе научным статьям, монографиям по изучаемым вопросам, обучающим семинарам от ведущих бизнес-ораторов России и мира;

– выполнить в указанные сроки задания, формирующие определенные навыки создания убеждающих публичных выступлений по предложенным темам;

– подготовить итоговое публичное выступление убеждающего характера, спрогнозировать, какие вопросы могут быть заданы после выступления, подготовиться к ответу на вопросы «+», вопросы «-», вопросы об используемых технологиях, знать алгоритм выхода из диверсии, которую предложит преподаватель.

– подготовиться к собеседованию по теоретическим вопросам курса;

*Система контроля и оценки знаний.* Формой текущего контроля при прохождении дисциплины «Мастерство публичного выступления» является контроль посещаемости всех аудиторных занятий, предусмотренных расписанием, работа на практических занятиях, подготовка убеждающих публичных выступлений по темам курса, сдача заданий для самостоятельной работы. Для того, чтобы получить зачет и быть допущенным к зачету, студент должен выполнить следующее:

- в ходе прохождения дисциплины посетить не менее 50 % занятий;
- набрать не менее 60 % баллов за задания для самостоятельной работы;
- подготовить убеждающее публичное выступление по теме, предложенной преподавателем или сформулированной самостоятельно.

Форма проведения зачета – устный ответ;

количество вопросов – 2;

итоговая оценка определяется с учетом текущей успеваемости студента (выполнение самостоятельной работы, посещение занятий, оценки текущего контроля) и по результатам на зачете.

Задания для самостоятельной работы студенту выдаются в виде печатных материалов и/или электронных данных в системе Moodle. Для решения полученных задач студент может использовать любую справочную литературу, программное обеспечение, библиотеки и базы данных, доступные ему.

Для успешной подготовки к текущему контролю студентам предлагаются вопросы для изучения и задания.

Вопросы для изучения	Форма (вид) самостоятельной работы
Публичное выступление. Понятие. Виды. Цель публичного выступления.	Надо снять короткую видеовизитку о себе. О чем нужно сказать? Ответьте кратко одним-двумя предложениями на три вопроса. Общее время выступления от 30 до 60 секунд. Итак:

Вопросы для изучения	Форма (вид) самостоятельной работы
	<p>1. Как вас зовут? 2. Чем занимаетесь, какие у вас интересы? 3. Для чего вы пришли на обучение по данной специальности и чего от нее ожидаете?</p> <p>Рекомендации по выполнению задания: - снимайте себя во весь рост стоя; - говорите громко, пусть вам даже кажется, что это слишком; - не надо снимать 20 попыток одного и того же – сделайте три и пришлите лучшую из них.</p>
Волнение и страх перед публичным выступлением	Найти в интернете 5 способов преодоления волнения перед публичными выступлениями, о которых не было рассказано в лекции. Прослушать 2 аудио рассказа М. Зощенко и пересказать их перед зеркалом или перед своими близкими.
Голос. Дикция. Интонация	Записать на видео выполнение упражнения «Гекзаметр» (текст из поэмы «Илиада» Гомера). Произнести на камеру фразу «Я еду в отпуск» со следующими интонациями (5 на выбор): радость, сожаление, гнев, подозрение, уверенность, ликование, огорчение, восторг, недоумение, сомнение, подозрение, угроза.
Язык тела. Жестикуляция. Зрительный контакт	Просмотреть выступления С. Джобса, Р. Гандапаса, А. Пиза, В. Путина, Д. Медведева. Описать, какие из жестов они используют в своем выступлении. Как используется у них язык тела?
Подготовка к публичному выступлению	Заполнить форму «Части речи» и К5. Ситуация публичного выступления: вы презентуете новый проект перед... (аудиторию выбираете самостоятельно). Прочитать одну из статей по теме вашей курсовой работы и сделать ее знаковую схему (по принципу игры «Монополия»).
Структура публичного выступления	Вам необходимо написать вступление к публичному выступлению по теме: «Нужно ли

Вопросы для изучения	Форма (вид) самостоятельной работы
	<p>сегодня получать высшее образование?», используя разные приемы захвата внимания аудитории:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Обращение к событию, времени, месту.</li> <li>– Возбуждение любопытства.</li> <li>– Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям.</li> <li>– Демонстрация какого-либо предмета.</li> <li>– Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами.</li> <li>– Цитирование знакомого.</li> <li>– Цитирование, упоминание мнения знаменитости.</li> <li>– Исторический эпизод.</li> <li>– Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации.</li> <li>– Риторический вопрос.</li> </ul>
Способы аргументации в публичной речи	<p>Сократ, великий философ и многодетный отец, обожал выйти на площадь и задать сложный вопрос своим современникам. однажды он спросил: «Если будет пожар, и можно спасти лишь кого-то одного, кого спасешь? Жену или одного ребенка?»</p> <p>Вы должны привести три аргумента за спасение жены и три аргумента за спасение ребенка.</p>
Методики убеждения в речи спикера	<p>Прописать фрагмент итогового публичного выступления, используя конкретные фразы убеждения. Подумать, какие скрытые методы убеждения вы можете использовать в своем итоговом публичном выступлении.</p>
Управление вниманием аудитории	<p>Прописать, используя метод стеклоочистителя, фрагмент итогового публичного выступления. Выбрать 3-4 смысловых раздражителя, которые вы можете использовать во время своего выступления.</p>
Ответы на вопросы. Диверсия во время	<p>Придумайте и ответьте на два вопроса «плюс» по теме вашей специальности (при ответе используйте методику Р. Гандапаса).</p>

Вопросы для изучения	Форма (вид) самостоятельной работы
<p>публичного выступления</p>	<p>Придумайте и ответьте на вопрос «минус» по теме вашей специальности. При ответе используйте следующие речевые модули:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ой, и даже хуже (доведение до абсурда).</li> <li>2) Давайте разберемся.</li> <li>3) Так это же хорошо.</li> </ol> <p>Ответы на вопросы записать на видео.</p> <p>Прописать вариант действия при диверсии, используя алгоритм. Пример диверсии: <a href="https://www.amur.info/news/2014/09/26/5167">https://www.amur.info/news/2014/09/26/5167</a></p>
<p>Наглядность в публичном выступлении</p>	<p>Найдите в своем компьютере слайды одной из последних своих презентаций и проведите аудит, проверяя пункт за пунктом, насколько она соответствует принципам презентации дзен. Подготовьте один свой старый слайд, текст, который ему соответствовал в тексте вашей презентации и новый слайд, выполненный по всем правилам.</p>
<p>Язык публичного выступления</p>	<p>Предложите разные способы словесного выражения приводимых ниже идей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Необходимо защищать природу.</li> <li>– Нам необходимо провести выборы.</li> <li>– Давайте проведем субботник.</li> <li>– С курением надо бороться.</li> <li>– Государство должно заботиться о неимущих.</li> <li>– Человек в жизни должен занимать активную позицию.</li> <li>– Обществу необходима доброта.</li> </ul> <p>Проделайте работу по комплексной орализации текста (текст выдается каждому индивидуально).</p>
<p>Импровизация в публичных</p>	<p>Подготовить короткое выступление по актуальной теме (в соответствии с информационными</p>

Вопросы для изучения	Форма (вид) самостоятельной работы
выступлениях. Нестандартные публичные выступления	событиями общегосударственного масштаба) и представить его в виде панели. Подготовить побудительное публичное выступление в формате Elevator pitch; записать его на видео.
Саморефлексия после выступления: анализ, оценка, исправление ошибок. Подведение итогов.	Поиск собственных прошлых выступлений, записанных на видео. Подбор публичных выступлений из сети интернет для дальнейшего анализа и разбора.

### Вопросы к зачету

1. Публичное выступление. Понятие. Цель. Виды. Ораторское искусство 1.0 и 2.0 (Р. Гандапас). Характеристика.
2. Виды публичных выступлений. Их характеристика. Цели.
3. Ритуальное публичное выступление. Его характеристика. Какие алгоритмы произнесения тостов вы знаете? Приведите пример тоста из анекдота, из афоризма, из притчи.
4. Волнение перед публичным выступлением. Виды волнения и его причины. Способы справиться с волнением (привести не менее 5 способов). Что делать, если в аудитории присутствуют значимые для вас люди? Методики «Кто в клетке», «Зайчики».
5. Методика Р. Гандапаса по подготовке к публичным выступлениям. Методика «Части речи» (Р. Гандапаса).
6. Подготовка к публичным выступлениям. Форма К5 (Сэм Хорн).
7. Подготовка к публичным выступлениям. Мнемонические технологии запоминания текста публичного выступления. Прием «Монополия».
8. Подготовка к публичным выступлениям. Психологический, демографический и контекстуальный анализ аудитории.
9. Подготовка к публичным выступлениям. Анализ площадки. Виды площадок. Действия спикера по улучшению качества публичного выступления исходя из характера площадки.
10. Подготовка к публичным выступлениям. Работа со статистическим материалом. Методы отражения статистики в публичном выступлении в зависимости от целей оратора (запомнить / или поверить).
11. Подготовка к публичным выступлениям. Проработка абстрактных понятий. Притчи в публичных выступлениях. Техника СОС (Джеймс Хьюмс).



12. Слова-паразиты. Методы борьбы со словами-паразитами.
13. Типы публичных выступлений по структуре (Дерево, канат, лестница). Характеристика.
14. Закон композиции. Структура публичных выступлений по Р. Гандапасу. Варианты иной структуры публичного выступления.
15. Аргументация. Правила успешной аргументации. Действия спикера во время приведения аргументов. Тезис публичного выступления. Законы успешного написания тезиса.
16. Вступление к публичному выступлению. Его цель. Варианты вступления к публичному выступлению. Привести не менее 10 вариантов.
17. Методика вступления «Знаете ли вы...». Ваш вариант вступления публичного выступления на экономическую тематику в соответствии с этой методикой.
18. Вступление к публичному выступлению. Прием «Покажите им рыбу» (Сэм Хорн).
19. Вступление к публичному выступлению. Сторителлинг. Подобрать историю из собственной жизни в рамках этого приема, которая наглядно убедит аудиторию, что в этой жизни надо что-то менять.
20. Заключение публичного выступления. Его цель. Варианты заключений.
21. Управление вниманием аудитории. Признаки того, что вас аудитория слушает / не слушает. Метод стеклоочистителя (Б. Трейси).
22. Управление вниманием аудитории. Приемы вовлечения аудитории. Манипулятивные способы работы с аудиторией.
23. Управление вниманием аудитории. Контрастные и смысловые раздражители.
24. Дыхание оратора. Правила дыхания. Упражнения на развитие дыхания. Голос оратора. Упражнения на повышение и понижение голоса.
25. Артикуляция и звучание. Упражнения на улучшение артикуляции. Дикция. Упражнения на улучшение дикции. Как разбудить голос перед утренним выступлением? Интонации.
26. Методика ответов на вопросы в рамках побудительных публичных выступлений (Р. Гандапас, С. Кузин).
27. Использование речевых модулей при ответе на провокационные вопросы.
28. Алгоритм действий спикера при диверсии. Ваш вариант решения диверсии, предложенной преподавателем (разбор диверсии из интерактива).
29. Использование наглядности в публичном выступлении (помимо PowerPoint).

30. Использование PowerPoint в публичном выступлении. Основные законы конструирования слайдов. Слайд Дзен.

31. Жесты и поза оратора. Зрительный контакт. Современные точки зрения на поведение оратора во время побудительных публичных выступлений.