

Государственное автономное образовательное учреждение высшего образования г. Москвы

Московский городской педагогический университет

129226 г. Москва, 2ой Сельскохозяйственный проезд, д. 4

Фомин Егор Михайлович

Грачёва Полина Борисовна

Никитина Татьяна Дмитриевна

Кузнецов Александр Викторович

dialogue3@mail.ru



Принципы успешного публичного выступления

Традиционные формы выступлений



- Доклад(развернутое сообщение, которое раскрывает научную или общественно-политическую / значимую проблему на определённую тему и которое может длиться от 10-15 мин до 2-3 ч.)
- Сообщение(небольшое по времени выступление, в котором рассматривается один небольшой вопрос или проблема)
- Выступление(подготовленное сообщение при обсуждении какого-либо заранее объявленного вопроса—всегда краткое, содержит конкретную, фактическую информацию и наглядные примеры)
- Лекция (связное, развернутое или научно-популярное изложение какого-либо вопроса специалистом, может длиться от 20-30 мин до 1-1,5 ч. как в случае с вузовской лекцией)
- Беседа (развернутый, подготовленный и заранее продуманный диалог со слушателями с достаточно продолжительными отрезками речи оратора и с обязательными вопросами к слушателям и комментированием их ответов)

Факторы, определяющие содержательную сторону выступления

Определяют качество его
информационного контента.

- Появление новых форм обмена информацией: веб-сайтов, чатов, форумов, теле-и видеоконференций
- Наличие мультимедийной поддержки выступлений в виде презентаций, раздаточных материалов и др.
- Изменившийся информационный фон в академическом сообществе
- Большей ориентацией на слушателя

Факторы, определяющие «обрамляющую» сторону устного дискурса



Учет специфики данных факторов способствует эффективности речевого воздействия.

- Особый хронотоп—здесь и сейчас
- Владение специальными тактиками манипулирования аудиторией через вербальные и невербальные навыки коммуникации — например, модель поведения и незримое, но осязаемое харизматическое влияние
- Умение установить раппорт со слушателем
- Общий характер взаимодействия со слушателем
- Зрительный контакт с залом

Языко**в**ые средства

- Риторический вопрос
- Введение показателей эпистемической модальности и различные хеджи, вносящие информацию о мнении говорящего
- Структурирование сообщения
- Поддержание внимания за счет опускания нерелевантных или хорошо известных логических звеньев (эллипс), «расшифровкой» которых занимается мозг слушающего
- Введение элементов техники нейролингвистического программирования (НЛП).

Способы встраивания НЛП-техник в структуру выступления



- Установление раппорта с аудиторией
- Якорение
- Метафора
- Тактика присоединения
- Тактика подстраивания
- Приёмы захвата внимания аудитории (обращение к событию, месту, конфликту, ссылка на общеизвестный источник информации, риторический вопрос или обращение к жизненным интересам слушателей и пр.)

Завершающая часть

ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Не рекомендуется:
 - использовать фразы в роде: “Вот и всё, что я хотел сказать”
 - обрывать речь без заключения
 - заканчивать речь на пессимистической ноте
 - извиняться
- Рекомендуется:
 - использовать цитаты, крылатые фразы или шутки
 - обобщать
 - подытоживать то, что было сказано
 - благодарить за внимание
 - делать комплимент аудитории
 - обращаться к аудитории

Спасибо **о** за внимание!