



**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;**

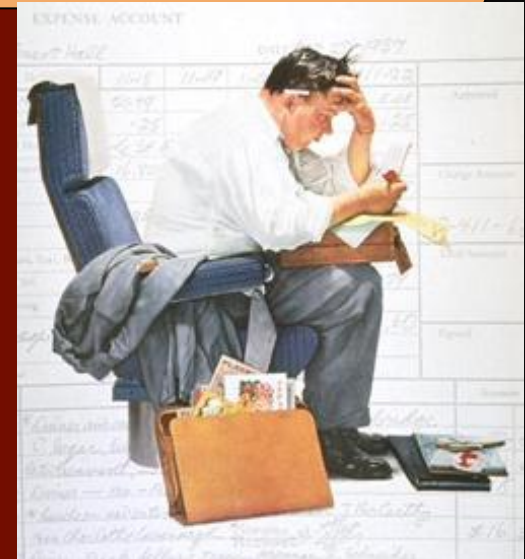
**2. Коммуникативная фаза;**

**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:

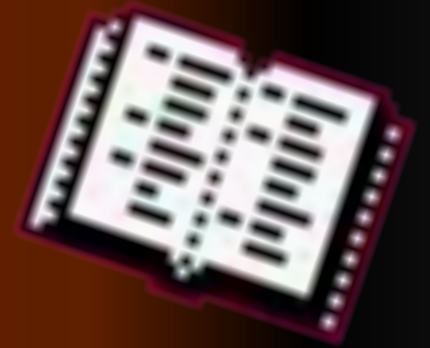
- Индуктивный;
- Дедуктивный;
- Концентрический;
- Ступенчатый;
- Метод аналогии;
- Исторический метод;
- Метод контраста.



# Заключение.

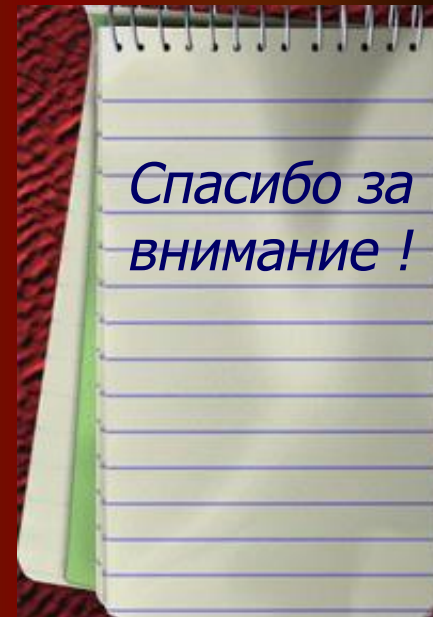
## Цели:

- 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

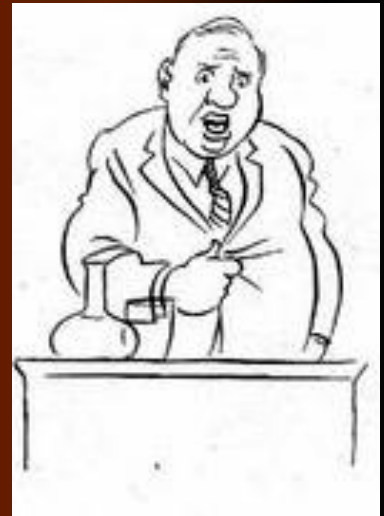


# Тезис

- 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, «побыть 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.





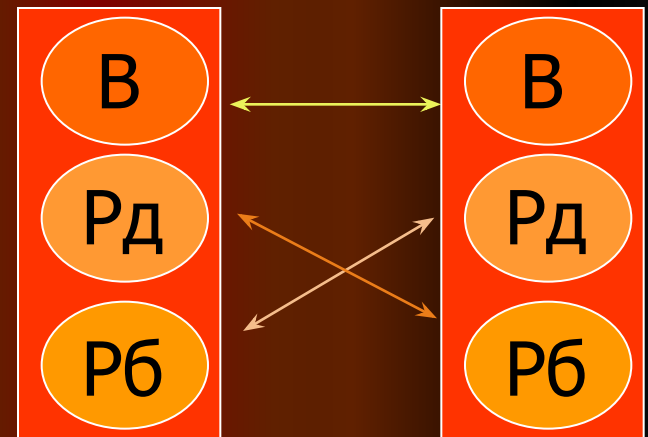
# Психологическая подготовка к публичному выступлению

## Трансактивный 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.

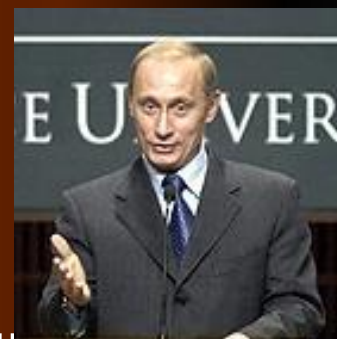


- Основные слова: «*Нельзя, должен*».  
В речи много общих фраз, используется повелительное наклонение. Тон - не допускающий возражений.
- Горделивая поза может отражать высокомерие, угрозу или снисходительность.



# 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).



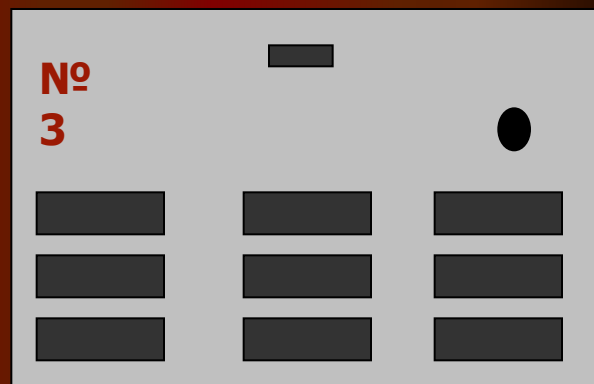
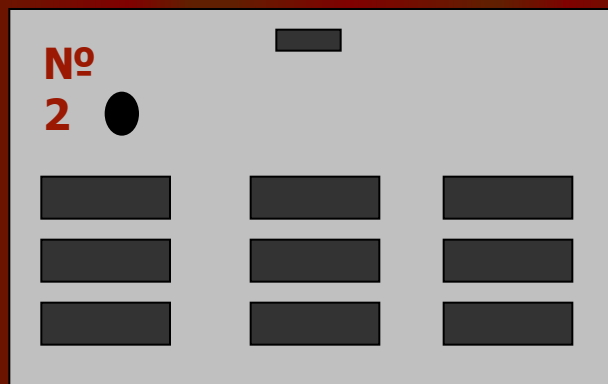
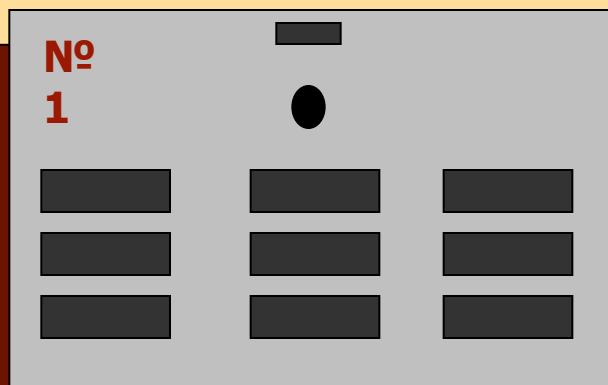
# Невербальная коммуникация при публичном выступлении

- ☞ 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 перекричать 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;

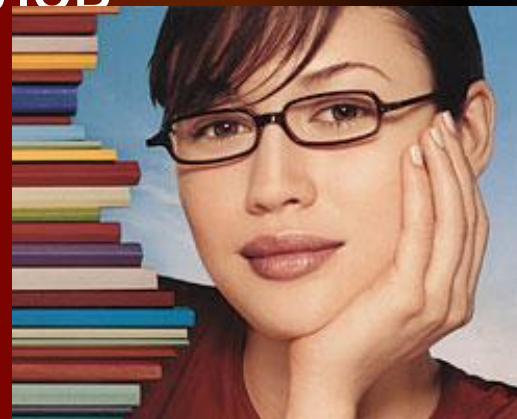
□ **Если больше нет вопросов**, повторите свое заключение

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.

