

Подготовка к публичному выступлению

Робский В.В.

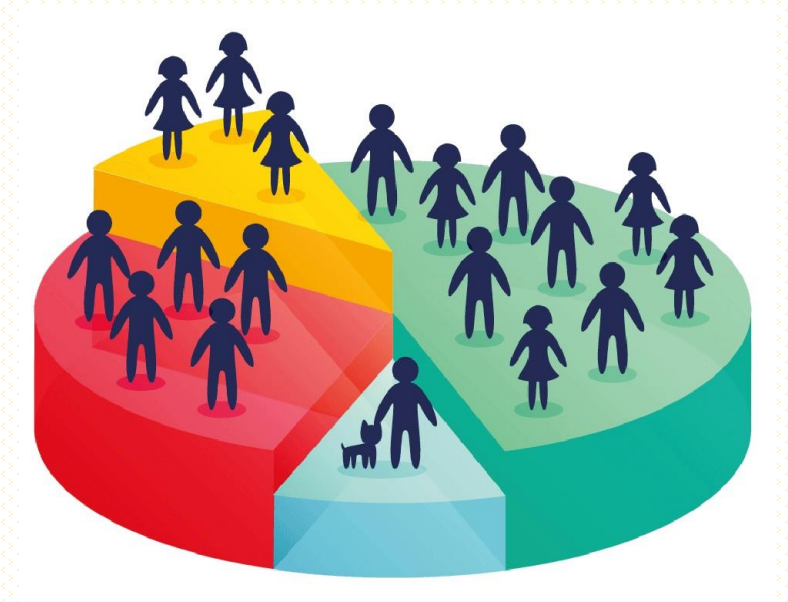
Целевая аудитория

- Группа лиц, на которых направлено речевое воздействие.
- Не все люди, находящиеся в зале во время выступления, входят в целевую аудиторию.
- Элементы организации публичной речи (обращение, подбор примеров, выбор тональности) зависят от типа и особенностей собравшихся.



Параметры целевой аудитории

- возраст собравшихся;
- гендерная характеристика;
- подготовленность слушателей к теме речи;
- уровень образования;
- социальный статус;
- профессиональная принадлежность;
- отношение к выступающему.



Например

- Для аудитории, подготовленной к теме выступления, потребуются конкретные выводы, имеющие практическую направленность. Проявление компетентности и эрудиции, умелое обращение с фактами, удачное использование ссылок на авторитеты, цитат вызовут уважение такой аудитории.
- Публичная речь перед слабо подготовленными к теме речи слушателями потребует большей концентрации и мастерства оратора, умения говорить просто и понятно, привлечь и поддерживать внимание слушателей, которые нуждаются в простых и доступных словах и выражениях, способных объяснить даже очень сложную тему.
- Для гуманитариев актуально образное представление предмета речи, единство и гармоничность картины мира оратора.
- Люди с техническим и естественно-научным образованием более восприимчивы к точным и логичным выкладкам, представлению количественных характеристик.

Реакция аудитории определяет стратегию общения

«S — R»
(стимул - реакция)

- Проверка аудитории на гибкость с помощью методики «продолжи фразу»: если никто не пытается завершить общеизвестное высказывание, приведенное оратором, это свидетельство ригидной (негибкой) аудитории.
- Шутки, нестандартные замечания являются показателем гибкости аудитории, ее готовности к контакту с выступающим.
- Опытный оратор подмечает отношение аудитории, выделяет отзывчивых слушателей и адресует свою речь прежде всего им.
- В определенных ситуациях нужно дистанцироваться от аудитории, не давая вывести себя из состояния равновесия.

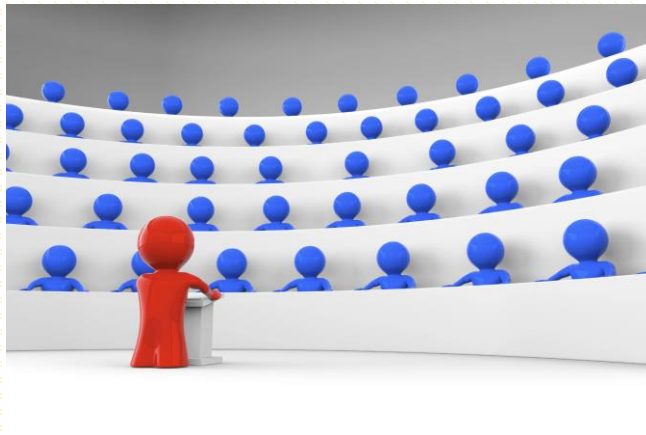
Ориентир на аудиторию



- Позитивно настроенная аудитория – дедуктивный способ изложения материала: тезис формулируется в начале выступления, а далее поясняется на примерах. Аргументы располагаются от слабого к самому сильному.
- Негативно настроенная аудитория – начинать с бесспорных, всем понятных тезисов, чтобы достичь согласия и взаимопонимания со слушателями. Материал подавать индуктивно: начинать с примеров и частных случаев, потом переходить к выводам и обобщениям.

Большая аудитория (более 15 человек)

- Более доверчива к мнению оратора, реакция более эмоциональна, но менее продолжительна.
- Быстрее утомляется, поэтому предпочтительно выступление краткое, эмоциональное и содержащее два-три увлекательных примера в центральной части.
- Более эффективно индуктивное изложение материала.



Небольшая аудитория (менее 15 человек)

- Требуется более доверительной и объединяющей участников обстановки, максимальной диалогичности речи.
- Умение давать возможность собравшимся высказываться позволит завоевать симпатию аудитории и установить обратную связь.
- Сдержанная, рационально организованная и тщательно аргументированная речь произведет большее впечатление, чем речь образная, напыщенная и чрезмерно эмоциональная.





Настройка на аудиторию (жюри)

- Перед выступлением понаблюдайте, как взаимодействуют с аудиторией другие выступающие. Учтите их успешные приемы и тактики, а также неудачные, вызвавшие недовольство слушателей реплики, позы, жесты.
- Постарайтесь определить, что может способствовать благоприятному началу вашего выступления.
- Используйте известные и понятные слушателям слова и выражения, яркие и привлекательные образы, темы, связанные с интересами аудитории.

Техника речи



- Говорите только после того, как установится тишина.
- Прежде чем начать речь, обведите аудиторию взглядом, убедитесь, что все готовы к восприятию выступления.
- Начинайте речь с краткого обращения к присутствующим, после которого должна последовать пауза.
- Не следует резко менять громкость голоса в ходе выступления. Основную мысль можно произнести чуть громче.
- Последняя фраза должна прозвучать не громко и не тихо, но твердо и отчетливо.

Спасибо за внимание!

- Сайт «Педагогический навигатор»
- <https://pednavigator.ru/>
- YouTube-канал «Проект 2ВВ»
- <https://www.youtube.com/@user-kh3ke7gn9r>
- Телеграм-канал «Педагогический навигатор»
- <https://t.me/pednavigator>

