**Консультация для педагогов «Как увлечь слушателя?»**

Педагогу часто приходится выступать перед различной аудиторией.

Чтобы информация была принята и понятна слушателями, перед началом выступления выступающий задают себе вопросы:

-Что сказать? Как? В какой форме?

Чтобы найти ответы на них ,педагогу нужно владеть технологией речевого информативного воздействия. Информационное воздействие и взаимодействие во время публичного выступления охватывает несколько сторон:

1). Методическую, заключающуюся в активизации внимания слушателей, в обеспечении наиболее успешного восприятия содержания

2). Эвристическую, способствующую активизации мышления, поиску оптимального решения какой-то проблемы

3). Контролирующую, обеспечивающую обратную связь в процессе педагогической коммуникации

4). Морально-этическую, направленную на то, чтобы эмоционально зажечь аудиторию, вызвать сопереживание, эмпатию.

В деятельности педагога, в момент публичного выступления можно

выделить 3 этапа:

1). докоммуникативный

2). собственно-коммуникативный

3). Посткоммуникативный

**Характеристика:**

1). Докоммуникативный или подготовительный имеет такую последовательность:

а). Чётко сформировать тему: продумать, записать, проанализировать варианты темы, выбрать наиболее удачный вариант, структурировать вопросы, раскрывающие суть темы, провести предварительную беседу, чтобы выявить наиболее интересные вопросы.

Опора на интерес-это важный момент в публичном выступлении. Варианты интересов:

-основные, касающиеся вопросов жизнедеятельности, всегда актуальны и вызывающие бурное обсуждение в аудитории

-злободневные(остроактуальные, сиюминутные)

-конкретные, повседневные, выражающие потребности слушателей

б). Ответить на вопросы:

-Какова направленность выступления?

-Какими способами нужно побудить слушателей к действиям?

в). Определить цель выступления

г). Сориентироваться в обстановке ,где будет проходить выступление, а также сориентироваться во времени проведения выступления

д). Оценить аудиторию (социальный состав, образовательный уровень, возраст, пол и т.д.)

е). Определить формы работы над литературными источниками(просмотр литературы, углублённое изучение важных разделов, выписка идей, фактов по теме)

ж). Продумать способы регуляции своего психологического состояния(реализация творческого самочувствия, приобретение уверенности в себе, снятие "мышечных зажимов")

Важным моментом является композиционно-логическое ОФОРМЛЕНИЕ Публичного выступления:

-начало, это выступление, играющее роль психологической подготовки аудитории к восприятию информации

-содержание(формулируется главная мысль)

-концовка(короткое повторение основных положений, подведение итогов, закрепление и усиление впечатления, произведённого речью, постановка перед аудиторией определённых задач)

Способы выступления:

1. чтение текста

2. воспроизведение его по памяти с чтением отдельных рагментов

3. свободная импровизация

2). Собственно-коммуникативный.

Существует 3 принципа:

а). ведение(инициатива в общении, подведение партнёра к нужному выводу)

б). согласование(приспособление своего поведения к поведению партнёра)

в). инкорпорация(использование раздражителей для обеспечения полноты контакта)

Важно учесть возможности и психофизиологические особенности слушателей-партнёров, в частности объективные проявления:

-мотивационные

-эмоциональные

-интеллектуальные

Приёмы активизации слушателей во время публичного выступления:

-"эстафета живой реакции"-приём предполагающий контакт глаз ,когда оратор среди слушателей находит "доброжелательное лицо" и по ходу выступления постоянно обращается к нему, переводя взгляд с одного лица на другое;

-эмоциональная разрядка-приём преподносимый в виде загадки, шутки и т.п.(когда из-за усталости внимание слушателей отключается);

-эффект сопереживания, когда выступающий использует фрагменты худ. литературы, ИЗО, музыки, вызывающие определённые чувства и эмоции у аудитории и самого лектора;

-"атака вопросами", позволяющая организовать открытый диалог, проявляется в вопросах слушателей и ответах на них оратора и, наоборот, в вопросах оратора и ответах слушателей;

-улыбка-выражение хорошего отношения. "Улыбаться кому-то, а не для кого-то";

-поднятие значительности собеседника достигается с помощью использования его имени

-апелляция к чувствам слушателей(профессионалу ясно, что...;каждому уважающему...и т.д.)

-комплимент-лестное замечание, похвала

-юмор

В риторике есть ряд заповедей, значение которых облегчает процесс сообщения информации:

1. Самое неудачное выступление-это постоянный спор с аудиторией

2. Ориентиры, на которые нацеливает оратор-положительные

3. Не надо оценок-пусть слушатель сделает их сам

4. На индивидуальную речь указывает желание слушателей переспрашивать

5. Признавая ошибки, не следует превращать их в предмет выступления

6. Хорошо преподнести-значит создать зримый образ

3). Посткоммуникативный, предполагает анализ ошибок, допущенных в процессе выступления

**Т.О., хорошо подготовленное и продуманное публичное выступление заключается в строгой последовательности изложения, в связности, соподчинённости всех частей выступления, в оригинальности и глубине мысли.**