

Психологические рекомендации обучающимся по подготовке к публичному выступлению на защите индивидуального проекта

Что нужно сделать, для того, чтобы не бояться и хорошо выступить перед публикой? **Самое важное, это подготовка.** Первое и самое главное при подготовке к публичному выступлению, это **подготовка вашей речи.** Для начала определите, зачем вы выступаете, и зачем ваша аудитория пришла вас слушать. Подготовка к публичному выступлению на защите проекта включает в себя 3 основных момента:

Понимание ребёнком, зачем ему нужно выступать перед аудиторией, т.е. осознание своих мотивов. (Мотивация - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей.) Мотивация детей может не всегда целиком совпадать с целью проекта. Она имеет различия в зависимости от того, индивидуальный это проект или групповой.

Преодоление страха публичного выступления. (Страх обычно возникает как реакция на неизвестность, поэтому главная задача – вооружить учащегося знаниями, как будет происходить защита, в каких условиях, кто будет оказывать поддержку).

Обучение правилам успешного публичного выступления перед аудиторией. Выделите главную идею вашей речи и тезисы, которые вы будете доказывать. Придумайте план и структуру вашего будущего текста. Она должна включать введение(15-25% времени отведенного на выступление), основную часть и заключение, или выводы (10-15% речи).

Проконтролируйте, чтобы вы укладывались во время, вам отведенное. Не говорите скороговоркой, но и не тяните кота за хвост. Проверьте жесты, произношение и то, как вы выглядите перед зеркалом. Не используйте слов, которых вы не знаете, и не выступайте на темы, в которых не разбираетесь. Когда текст готов, дайте кому-нибудь прослушать, пусть выделит недостатки, и задаст вопросы. Недостатки переделываем, вопросы запомним. Не знаем ответы, находим.

Невербальная часть выступления

Ваши жесты и мимика скажут вашим слушателям, если вы будете бояться или явно врать. Во время публичного выступления не отклоняйтесь назад, и не отклоняйте голову это на невербальном языке отстранение от проблемы. Наоборот, подайтесь немного вперед, это расшифровывается невербально, как заинтересованность. Мимику и жесты, тоже можно потренировать, все равно вам рассказывать текст, можно сделать это перед зеркалом.

Используемые методы и приёмы:

Проговаривание своих чувств перед выступлением, после выступления, на репетициях.

Многочисленная практика - тренировка в небольших группах (перед одноклассниками, родственниками; школьный этап защиты проекта).

Моделирование обычных и нестандартных ситуаций при выступлении. (Используются психологические упражнения «Помехи» - ребёнок говорит речь, а другие дети мешают – шепчутся, занимаются посторонними делами, не слушают; упражнения «Каверзные вопросы», «Чувство времени», «Экспромт», «Спокойное присутствие», «Дорожная карта» и др.)

Правила успешного выступления

1. Наличие тщательно выверенного текста выступления (необходимо избегать выражений с частицей *не*, причастных и деепричастных оборотов, сложных речевых конструкций).
2. Выбор места выступления (в центре). Правило 90 градусов.

3. Психологический эффект первого впечатления (первые 7 секунд оно формируется и далее только закрепляется).
4. Владение навыком самопрезентации (внешний вид должен быть продуман).
5. Позы (ноги на ширине плеч, носок одной ноги чуть выдвинут вперёд), желательное незначительное передвижение во время выступления. Мимика, жесты. Руки выдают волнение. Жесты должны быть открытыми, но не излишними.
6. Отсутствие суетливости, демонстрация уверенного поведения, спокойствия, доброжелательности, использование лёгкого юмора.
7. Обратная связь с аудиторией – гарантия удачного выступления.
8. Искусство импровизации (подготовленные ответы на предполагаемые вопросы, ответы на конструктивную критику).
9. Контроль времени выступления (важнейшее правило выступления, в котором заложен принцип уважения к аудитории).

Приемы привлечения и удержания внимания аудитории.

В процессе выступления оратор использует различные приемы привлечения и удержания внимания. Вот некоторые из них:

Контрастные раздражители. Прием заключается в контрастном изменении сигналов доступа информации. При этом значение имеет не столько абсолютная, сколько ее относительная интенсивность. Изменению подвергаются как аудиальные, так и визуальные сигналы. Например, **выступающий говорил громко, потом на несколько секунд замолчал и продолжил. Также возможно замедление и резкое увеличение ритма речи. Примеры контрастного изменения визуальных сигналов — стоял неподвижно, а потом стал перемещаться, или наоборот — ходил по сцене, а затем на время остановился и т.п.**

Обращение к актуальным проблемам и событиям У каждого человека есть актуальные для него проблемы и события. У различных людей они могут быть свои, но в каждой группе, как большой, так и малой, есть некоторая совокупность общих проблем. **Обращение к данным проблемам и событиям активизирует внимание участников. Источником непроизвольного внимания в данном приеме является значимость информации в данный момент.**

Обращение к авторитетным источникам. Способ заключается в обращении к авторитетным источникам, цитировании известных людей, глубоких мыслей. **Успех приема зависит от новизны информации, глубины высказанной мысли и авторитетности для участников источника.**

Задавание адресных вопросов. Адресные вопросы присутствующим в зале, даже риторические, значительно активизируют внимание аудитории. При этом **важно правильно задать нужный вопрос.**

Использование юмора. Удачная шутка, высказанная оратором, вызывает приятные эмоции, симпатию, заинтересованность в группе. Использование юмора **помогает снять напряжение в группе и вызвать положительное восприятие последующей информации.** Хотя юмор привлекает внимание не столько к содержанию работы, сколько к личности ведущего, это внимание в последующем можно использовать, направив в нужном направлении.

Метод проектов - эффективное средство развития познавательных интересов и личностных качеств учащегося. Познавательные интересы обнаруживаются через определенные чувства или эмоциональные состояния: удивление открытием, ожидание нового, подъем в процессе обучения, интеллектуальная радость. Желание поделиться с аудиторией этой радостью, своими выводами тем более ценно, что основе этого желания лежит удовольствие от общения с другими людьми, от осознания общественной значимости результатов своего проекта. Психологическая подготовка к защите проекта включает в себя и предвкушение этих замечательных эмоций.

«Нам не дано предугадать, как наше слово отзовется...», но сделать так, чтобы зрителям было интересно слушать выступающего можно, и в этом помогает практическая психология.