

МДОУ Детский сад № 3 р.п. Семибратово

**Коммуникативно-риторический тренинг  
для педагогов  
«Оратор и аудитория: успех взаимодействия»  
(теоретическая и практическая части)**

Подготовила и провела:  
педагог-психолог  
С.Ю.Громова

2018

## **КОММУНИКАТИВНО-РИТОРИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ** **«ОРАТОР И АУДИТОРИЯ: УСПЕХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»**

**Цель:** развитие навыков ораторского искусства по усовершенствованию качества речи через создание чёткого представления об основных параметрах, влияющих на успех взаимодействия с аудиторией.

### **Задачи:**

- знакомство с понятием «ораторское искусство», его структурой;
- формирование представлений об успешном публичном выступлении перед аудиторией посредством практических упражнений;
- развитие навыков уверенности и самообладания в ходе взаимодействия с аудиториями.

### **Вступление**

Ораторское искусство — одна из самых популярных тем тренингов на сегодняшний день. И это не удивительно, ведь навыки риторики, умения красиво, четко и правильно говорить нужны многим. Ораторское мастерство необходимо и для рабочих задач, и для того, чтобы быть интересным собеседником, харизматичным и интересным человеком.

В современном мире важно уметь не только красиво излагать мысли в тексте, но и уметь выступать на публике, знать, как завладеть вниманием аудитории и заинтересовать. И мы не исключение, так как нам регулярно приходится проводить родительские собрания, участвовать в семинарах, мастер-классах, да и просто общаться с коллегами и родителями детей.

Существует огромное количество упражнений по развитию ораторского искусства, и сегодня мне хотелось бы представить на ваше внимание некоторые из них.

### **ИГРА – ПРИВЕТСТВИЕ «ЗДРАВСТВУЙТЕ, Я...»**

**Цель:** знакомство, снятие эмоционального напряжения участников, объединение группы.

**Ход игры:** Все участники стоят в кругу. Первый игрок (это может быть ведущий, если группа малоактивна) говорит: «Здравствуйте. Я — Таня (называет своё имя). Я сегодня вот такая (показывает свое состояние

мимикой, жестами)». Вся группа говорит: «Здравствуй, Таня. Таня сегодня вот такая» и повторяет жесты, мимику Тани.

### **«ФОРМУЛА 1»**

Цель: отработка дикции посредством чёткого произнесения отдельных букв.

Упражнение должно проводиться в быстром темпе. Обратить внимание участников на то, что каждый звук должен быть произнесен и показан ярко и выразительно.

Все становятся в круг. Ведущий говорит: «Представьте, что был снят фильм, посвященный «Формуле 1», а теперь его нужно озвучить. У нас есть звуки машины: «ЖЖЖЖЖЖЖ!», сигнал клаксона: «БИ-БИ!» и звук тормоза: «ИИИИИИИИ!». На звук машины вместе с руками передаем звук соседу. На звук клаксона машина перепрыгивает на другую сторону круга (говорим «БИ-БИ!» и смотрим на человека, которому передаем движение). На звук тормоза машина меняет направление на противоположное».

### **УПРАЖНЕНИЕ "ДАР УБЕЖДЕНИЯ"**

Цель упражнения: помочь участникам осознать то, что такое убедительная речь; развить навыки убедительной речи.

Материалы: 2 одинаковых конверта из цветной бумаги, в одном из которых стоит «+» простым карандашом.

Ведущий вызывает двух участников. Каждому из них дается цветной конверт. В одном из них простым карандашом обозначен «+». Участники заглядывают в свои конверты. Теперь один из них знает, что у него есть «+» в конверте, а у другого ее нет (равно как и наоборот).

Оба участника должны доказать наблюдающей публике то, что именно у него в конверте отмечен «+». Задача публики: решить путем консенсуса, кто говорит правду.

Во время обсуждения важно проанализировать те случаи, когда публика ошибалась- какие вербальные и невербальные компоненты заставили ее поверить в ложь.

### **«СВАДЕБНЫЕ РИТУАЛЫ ОСТРОВА ЯВА»**

Цель: демонстрация участникам тренинга, как происходит искажение словесной информации от одного человека к другому.

Материалы: карточка с текстом для психолога.

Ведущий объявляет, что для этого упражнения ему понадобятся несколько добровольцев (5-7), в зависимости от количества участников тренинга. Участники выходят из аудитории и ждут, когда их пригласит ведущий. Пока они находятся за пределами аудитории, ведущий объясняет остальным в помещении правила игры, которые заключаются в том, что добровольцы будут заходить в аудиторию по одному и прослушивать рассказ, который он приготовил, а затем пересказывать следующемушедшему все то, что он запомнил. Участники не должны подсказывать друг другу. Их задача будет заключаться в том, чтобы следить за тем, как искажается информация при передаче от одного человека к другому. Когда последний участник зайдет в аудиторию и передаст полученную информацию, ведущий снова для всех зачитает текст, который был предложен аудитории в самом начале игры. В конце игры можно устроить обсуждение и проанализировать то, как передается информация от одного человека к другому, как она может искажаться (в том числе СМИ), и, вообще, стоит ли верить сплетням, слухам и мифам.

#### Текст «Свадьба на острове Ява»

«Весьма своеобразно проходит королевская свадьба на индонезийском острове Ява, где сохранились еще древние аристократические обычаи. Сначала жених дарит невесте слиток золота весом 99 граммов, роскошное издание Корана и молельный набор, поскольку на Яве распространен ислам. При этом религиозные верования островитян замысловатым образом переплелись с народными обычаями. Затем, под традиционную музыку, новобрачные бросают друг в друга листья бетеля, что символизирует любовь. Потом жених наступает на свежее куриное яйцо, а невеста в тазике оmyвает ему испачканную ногу. Это символизирует привязанность и верность. После этого пара начинает ползать по помещению на коленях, выпрашивая у сидящих в креслах близких родственников прощение. Завершается церемония тем, что жених и невеста кормят друг друга из рук».

#### **«ТЕАТР КАБУКИ»**

Цель: развитие невербальных средств общения, снижение уровня застенчивости.

Психолог предлагает разделить на две, равные по количеству участников команды сыграть в игру “Принцесса и самурай”. Эта игра похожа на детскую игру “Камень-Ножницы-Бумага», только эта игра командная. Это

означает, что у участников команд будет время, чтобы договориться, какую фигуру они будут показывать. После того как команды договорятся, они выстраиваются в две шеренги друг против друга и по команде психолога, одновременно, показывают выбранные фигуры. Фигур у них будет три: принцесса, самурай и дракон.

Принцесса побеждает Самурая, Самурай дракона, Дракон Принцессу. Как показывать фигуры?

Самурай. Как будем его показывать? Обычный образ Самурая это меч, этот человек агрессивен. Давайте попробуем показать Самурая: у каждого в руке меч, шаг вперед, бьем мечом и кричим “Й-а-а”! На счет три-четыре!

Дракон. Как дракона покажем? Он большой и страшный, а еще у него изо рта пламя бьет. Давайте попробуем по моей команде показать дракона: шаг вперед, руки-когти вверх и рычим – р-р-рррр.

Принцесса. “Принцесса - она поворачивается из стороны в сторону, держась за юбочку, и говорит: "ля-ля-ля".

Затем каждой команды есть 30 секунд, чтобы обсудить свой первый ход, т.е. то, какую фигуру они будут показывать. Обсуждение каждой из команд не должны слышать соперники.

Игра идёт либо на очки, до 10.

### **«РАБОТА НА РАДИО»**

Цель: эффективная тренировка дикции (четкое произношение слов и звуков), обретение хорошей разборчивой речи.

Материалы: отдельный стол, таблички «Представитель Центра занятости населения» и «Специалист Шишкосушильной фабрики», тексты на отдельных листах для обоих.

Текст представителя Центра занятости населения: На шишкосушильную фабрику требуется шишкосушильщик с опытом шишкосушения на шишкосушильном аппарате. Шишкосушильщик должен иметь опыт шишкосушения на шишкосушильном аппарате с использованием шишкосушильной технологии качественного шишкосушения для наилучшего шишкосушения. Он также должен отличать аппарат шишкосушения от аппарата нешишкосушения, ремонтировать шишкосушильный аппарат, отличать шишки пригодные для шишкосушения, от шишек негодных для шишкосушения, отличать шишки недошишкосушенные от шишек

перешикосушенных, за каждую недошишкосушенную или перешикосушенную шишку шишкосушилщик несет ответственность.

Текст специалиста Шишкосушильной фабрики: Шишковоз при помощи шишкосвального аппарата сваливает шишки в шишкосортировочный отдел. Шишкосортировщики с использованием шишкосортировочной машины шишкосортируют шишки пригодные для шишкосушения, от непригодных для шишкосушения. Шишки пригодные для шишкосушения поступают в шишкошлифовальный отдел. В шишкошлифовальном отделе шишкошлифовщики на шишкошлифовальных аппаратах шишкошлифуют шишки от нешишкосушительных шишкоотростков. Шишки, прошедшие шишкошлифование, попадают в шишкодробительный отдел. Шишкодробильщики на шишкодробилках дробят шишки до шишкодробильного состояния, выбрасывая не шишкодробные шишки на шишкосвалку, где шишкосвальщики сжигают нешишкодробные шишки в шишкопечи. Шишкодробные шишки высушиваются в шишкосушилках.

## **УПРАЖНЕНИЕ «ИНТЕРЕСНАЯ ЛЕКЦИЯ»**

Цель: ознакомление участников с типологией неэффективных слушателей.

Материалы: карточки с заданиями для подгрупп, текст для «оратора».

Содержание: один из участников, который будет играть роль лектора, покидает аудиторию и готовится к проведению лекции на знакомую и интересную для него тему. Продолжительность лекции — 5 минут. В это время группа делится на 5 подгрупп, и каждая из них получает от психолога задание, которое она будет выполнять после его сигнала в определенной очередности в течение 1 минуты.

Участники первой группы будут имитировать внимательное слушание лектора: поддакивать, кивать головой, но при этом каждый участник подгруппы будет заниматься каким-либо своим делом (точить карандаш, причесываться, искать губную помаду в сумке, листать конспекты и т. д.).

Участники второй подгруппы должны перебивать лектора и уводить разговор в сторону, не давая возможности продолжать лекцию.

Третья подгруппа должна внимательно слушать первую часть предложения, перебивая лектора, сочиняя свое окончание предложения. Например, если лектор скажет: «Сварить для салата картошку...», слушатели тут же продолжают: «Для этого разрезать каждую картофелину на четыре части и помазать горчицей...»

Четвертая группа часть информации будет слушать внимательно, а потом периодически каждый участник подгруппы начнет разговаривать с соседом, после чего снова будет слушать лектора.

Пятая группа участников будет ждать, когда лектор допустит какую-нибудь неточность и начнет его исправлять, поучать, и говорить только об этом. Например: «Как же его могли выпустить на публику с такой дикцией!?!»

Когда лектор входит в аудиторию и начинает лекцию, каждый участник по сигналу психолога начинает выполнять порученное ему задание.

Первый вопрос психолог задает лектору: насколько он удовлетворен своей лекцией и аудиторией?

Какая часть лекции, по его мнению, была наиболее удачной, наиболее трудной. Почему?

Как помогала и мешала ему аудитория?

И какие группы слушателей он может выделить?

### **УПРАЖНЕНИЕ «КОЧКИ»**

Цель: снятие эмоционального напряжения участников тренинга

Участники стоят в одной полосе. Им необходимо связать веревками ноги: являющиеся соседними друг с другом. Таким образом, получится, что у одного участника одна нога будет связана с одним стоящим по-соседству человеком, другая – с другим.

На полу по кругу располагаются листы бумаги-кочки. Участникам в таком состоянии, молча, не отработывая постановки ног друг друга, необходимо пройти по этому маршруту и вернуться в исходное положение.