Министерство здравоохранения Республики Башкортостан
 ГАПОУ РБ «Стерлитамакский медицинский колледж»

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ПРАКТИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА ПО ТЕМЕ:

**«Публичное выступление»**

По специальностям: 31.02.01 Лечебное дело
 31.02.02 Акушерское дело
 33.02.01 Фармация
 34.02.01 Сестринское дело
 31.02.03 Лабораторная диагностика

Разработала: Ибрагимова Гузель Рашидовна,
педагог – психолог ГАПОУ РБ
 «Стерлитамакский медицинский колледж»

Стерлитамак, 2015 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Рассмотрена и одобренана заседании ЦМКобщеобразовательных,ОГСЭ, ЕН и ОП дисциплин«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2015г.\_\_\_\_\_\_\_ /Варламова Ю.А./ | Составлена в соответствии с требованиями ФГОС по специальностямутвержденным приказомМинистра образования и науки РФ  |

Методическая разработка практического тренинга разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по ППССЗ ( далее – СПО) по специальностям 31.02.01 Лечебное дело, 31.02.02 Акушерское дело , 33.02.01 Фармация, 34.02.01 Сестринское дело, 31.02.03 Лабораторная диагностика

Разработчик:
Педагог-психолог ГАПОУ РБ «Стерлитамакский медицинский колледж» Ибрагимова Гузель Рашидовна

Рецензенты:
Уразаев К.Ф. , кандидат психологических наук, преподаватель кафедры психологии СФ БГУ;
Сидорова Н.Ф. , преподаватель психологии высшей категории ГАПОУ РБ «Стерлитамакский медицинский колледж».

**Содержание**

1. Пояснительная записка.
2. Технологическая карта тренинга.
3. Ход тренинга.
	1. Организационный момент. Разминка.
	2. Вступительное слово психолога.
	3. Сообщение темы и цели тренинга.
	4. Обсуждение и принятие правил тренинга.
	5. Диагностика проблем (прояснение запросов участников, упражнения, игра).
	6. Цель и задачи. Теоретическая часть (введение понятий, правил, технологий).
	7. Отработка навыков в серии упражнений.
	8. Обобщение полученных навыков в большой ролевой игре.
	9. Рефлексия (обмен чувствами, анализ произошедшего, ответы на вопросы ведущего).
	10. Межличностная поддержка, обратная связь.

**Пояснительная записка**

Тренинг публичного выступления можно включить в работу педагога-психолога как практико-ориентированное занятие в системе профессиональной подготовки медицинских работников. Наряду с другими занятиями, предполагающими активное практическое освоение студентами ключевых профессиональных умений и навыков, он способствует закреплению у них практических профессиональных компетенций, что в целом укрепляет профессиональную идентичность будущих специалистов, и повышает уровень мотивации к дальнейшему освоению выбранной профессии. Знания и навыки, которые студенты получат в процессе освоения данного тренинга, являются важным компонентом профессиональной готовности специалиста-медика.

Необходимо включить следующие группы мотивов: интерес к знаниям, к значимости самопознания, постановку проблем, как средства активизации познавательной деятельности студентов, создание ситуации успеха, указание на межпредметные связи, что позволит достаточно убедительно мотивировать студентов-медиков к познавательной деятельности.

**Технологическая карта тренинга**

**Тема занятия**: «Тренинг публичного выступления обучающегося».

**Вид занятия**: коммуникативный тренинг.

**Цель тренинга** — обучение практическим умениям и навыкам выступления на публике. Участникам предоставляется возможность выступать перед аудиторией на самые разнообразные темы, избранные самостоятельно или предложенные тренером. Деятельность студента в тренинге состоит в усвоении теоретических основ публичного выступления и приобретении способности применять полученные теоретические знания на практике. В процессе тренинга используются упражнения на выступления, ролевые игры, дискуссии, разминочные упражнения. При организации тренинга учитываются интересы участников, предлагаются для выступления актуальные проблемы. Тренинг рассчитан на два дня полноценной интенсивной работы.

**Основные методы, применяемые в тренинге**: поведенческая психотерапия, социотерапия, когнитивная психотерапия, НЛП, гештальт-терапия, психоанализ, игра, групповая дискуссия, наблюдение.

**Обеспечение тренинга**:

**Раздаточный материал**: тестовое задание, скороговорки, текст для выразительного произнесения, рекомендации, листы А-4 для рефлексии.

**Технические средства**: компьютер, мульти-медиа проектор, интерактивная доска, видеокамера, диктофон.

**Наглядные пособия**: видео вариантов публичных выступлений.

**Скажи мне что-нибудь, чтобы я тебя увидел.**

 **Сократ**

**Ход тренинга**

**Организационный момент.**

- приветствие студентов

- отметка присутствующих в журнале

- разминка - самая простая, и она отлично подходит для роли «первой игры разминки» перед любой серьёзной творческой групповой работой.

Группа играющих садится в кружок (обязательное условие - это условие так называемого «круглого стола», то есть помещение играющей группы в круг, который обеспечивает равенство всех участников и тем самым - их психологический комфорт).

Сев удобно в кружок, группа получает задание: рассказать совершенно любую историю, опираясь на знаменитый «Алгоритм Цицерона», то есть на серию последовательных вопросов: Кто? Что? Где? Чем? Зачем? Как? Когда?

 **Вступительное слово психолога:**

В настоящее время ораторское умение высоко ценится в профессиональной среде, оно обеспечивает продвижение по карьерной лестнице. От эффективного устного доклада, презентации своих идей и предложений, грамотных ответов на вопросы зависит ваш авто­ритет и статус в организации.

**Тема тренинга** – Публичное выступление.

**Правила нашей группы:**

Общение по принципу "здесь и теперь". Во время занятий все говорят только о том, что волнует их именно сейчас, и обсуждают то, что происходит с ними в группе.
Персонификация высказываний. Мы заменяем высказывание типа: "Большинство людей считают, что ..." – на такое: "Я считаю, что ...". Искренность в общении. Во время работы мы говорим только то, что чувствуем и думаем по поводу происходящего, т.е. только правду.

Конфиденциальность всего происходящего в группе. Все, что происходит во время занятий, ни под каким предлогом не разглашается. Определение сильных сторон личности. Любой из нас стремится подчеркнуть положительные качества человека, с которым мы работаем вместе. Каждому члену группы надо сказать как минимум хоть одно хорошее и доброе слово.
Недопустимость непосредственных оценок человека. При обсуждении происходящего мы оцениваем не участника, а только его действия и поведение.

Как можно больше контактов и общения с различными людьми. Во время занятий мы стремимся поддерживать отношения со всеми членами группы, и особенно с теми, кого меньше всего знаем.

Активное участие в происходящем. В любую минуту мы реально включены в работу.

Уважение говорящего. Когда высказывается кто-то из товарищей, мы его внимательно слушаем, помогаем ему, рады за него, интересуемся его мнением, внутренним миром, не перебиваем.

**Теоретическая часть.**

 Наука публичных выступлений зародилась в Древней Греции. Умение говорить убедительно, красиво, доходчиво и интересно вы­соко ценилось древними греками. Они создали риторику — науку публичного выступления, или теорию красно­речия.

В Древнем Риме публичное выступление рассматривалось ско­рее как искусство, а не наука. Римляне использовали термин ораторское искусство, то есть способ­ность оратора оказывать влияние на аудиторию, добиваясь своих целей.

В античной риторике предполагалось пять стадий создания речи: изобретение (продумывание аргументов), расположение (выбор композиции), украшение (использование речевых средств), запоминание, произнесение.

При подготовке публичного выступления будуший оратор дол­жен ответить на восемь главных вопросов:

Что говорить — информационный аспект сообщения.

Как говорить — коммуникационный аспект сообщения.

Кто говорит — личностный аспект произнесения публичной речи.

Кому говорит — ориентация на аудиторию.

Зачем говорить — решение актуальных проблем, ориентация на потребности и интересы аудитории.

Где говорить — оформление пространства аудитории.

Когда говорить — учет времени суток, времени года.

Сколько говорить — учет количества времени.

 Главное – речь должна быть убедительной. Для этого необходимо иметь достаточную аргументацию, которая в свою очередь делится на доказательства и доводы. Естественные доказательства – подкрепляются ссылкой на источник, логические доказательства – выводятся из рассуждений: уточнение определения (напр. «пожар не связан с поджогом» - потому что поджог – это только преднамеренное действие, вызвавшее пожар), переход от общего к частному (напр. «когда дети гуляют в дождь, то они приходят мокрыми, но ребёнок сухой, значит…»), переход от частного к общему ( напр. «многие из тех, кто были там: Иванов, Петров, Сидоров, видели это, значит и Тимофеев тоже должен был это видеть»).

Доводы к этосу – это доводы к сопереживанию ( направлены на личность: « мой подзащитный руководствовался чувством справедливости»), доводы к отвержению ( направлены на линию поведения: «как можно было…»).

Доводы к пафосу апеллируют к чувствам человека и делятся на угрозы и обещания, которые подбираются в соответствии с потребностями людей: биологическими (в еде, одежде, защите), социальными (в справедливости), идеальными (к красоте и новизне). Доводы к пафосу могут основываться на ощущениях, приятных и неприятных ( вспомни, как славно ты отдыхал прошлым летом; как противно, когда тебе врут), опираться на сенсорные ассоциативные поля ( тактильные, вестибулярные, звук, цвет, запах, вкус, боль), фреймы – трафареты, под которые заполняются знакомые образы (аптека: лекарства, халат, кашель).

Доводы к доверию – апелляция к третьему лицу, вызывающему неоспоримое доверие ( можно к реальному, можно к авторитету ( напр. Аристотель).

 Речь должна быть правильной, богатой, точной, краткой, логичной, выразительной, образной, уместной, доступной, действенной.

Яркость речи достигается использова­нием различных риторических средств.

Атрибуция – конкретизация с помощью определений и обстоятельств (стремительно пробежал в обуви мимо задремавшего вахтёра).

Экспрессивная синонимия – замена нейтрального слова более ярким ( книги с ароматом типографской краски).

Гипономизация – замена общего названия частным ( строение – коттедж).

Сравнение — это прямое сопоставление разнородных объектов, которое обычно выражается с помощью слов «подобно» или «как».

Тропы – слова и обороты, употреблённые в переносном значении.

К тропам относят метафору (ассоциация по сходству и аналогии – «железная леди»), перифразис (замена слова описательным выражением: волк – «серый душегуб», «санитар леса»), антифразис (употребление слова в противоположном значении: « штраф – подарок», «скупость – щедрость»), гиперболу (намеренное преувеличение: «целая вечность»), риторический вопрос (вопрос, на который нет ответа, или ответ очевиден: « кто виноват? что делать? быть или не быть?»), антитеза (противопоставление: «война и мир», «ученье – свет, а неученье – тьма»), коррекция (ставится под сомнение только что утверждаемое, затем утверждается с большей силой: « значит алкогольная зависимость непобедима? нет! сегодня…)

Значение имеют также невербальные компоненты речи: артику­ляция, произношение, разговорный стиль. Артикуляция — придание звукам речи формы, превращающей их в распознаваемые символы, сочетание которых образует слово. Произношение — форма и акцентирование различных слогов слова, предложения. Разговорный стиль — манера выступления, которую слушатели вос­принимают как беседу.

Недо­пустимо употребление слов-паразитов, затрудняющих произношение и восприятие речи. Это звуки: «э...э...э; —а...а; м...м...м»; слова «так сказать», «как бы», «как говорится», «как будто», «ну», «короче» и пр.

Первое правило: «Ваша голова должна быть полна идей, а сердце — волнения».

Второе правило: древнеримский оратор Квинтилиан открыл сек­рет хорошего выступления: «Дело не в том, о чем говорят, а в том, как об этом говорят».

Структура публичного выступ­ления складывается из трех этапов: вступление;

содержание выступления; заключение.

**Вступление.** Цель вступления - привлечь внимание. Оратор может стимулировать интерес, назвав причину, по которой аудитории необходимо знать то, о чем он будет рассказывать. Обозначить предмет речи. Во вступлении уместно ясно изло­жить основные положения дальнейшей речи.

Установить доверие. Доверие должно поддерживаться на про­тяжении всего выступления. Создать настроение, задать тон речи. Юмористическое нача­ло закладывает веселое настроение. Серьезное начало придает речи глубокомысленный и сдержанный тон. Оратор, начина­ющий с анекдота, настроит публику на игривый, беззаботный лад. Если затем он будет говорить о серьезных вещах, то пуб­лика не примет их серьезно. Установить доброжелательную атмосферу. Вступление должно быть кратким и состоять из одного—трех предложений.

Существуют четыре способа привлечения и поддержания интереса:

Своевременность информации — предоставление сведений, которые могут быть использованы немедленно.

Близость информации — это сведения, которые касаются лич­ного пространства человека. Психологически люди скорее обратят внимание на те данные, которые имеют отношение к их территории, чем на те, которые представляются им чем-то отдаленным.

Серьезность информации — те аспекты информации, которые связаны с физическими, экономическими или психологиче­скими последствиями для слушателей. Вспомните, как резко повышается внимание ваших однокурсников, когда препода­ватель сообщает, что определенная часть материала будет в экзаменационном билете.

 Эмоциональность информации — это те нюансы, которые за­трагивают чувства и эмоции. Слушатели обычно больше ин­тересуются анекдотами, примерами и другими живыми исто­риями.

Для получасо­вой речи подойдет двух-трехминутное вступление. Следует придер­живаться следующего правила: чем короче речь, тем короче должно быть вступление.

**Главное содержание выступления**

Организация материала выступления. Чтобы правильно выстро­ить речь, нужно выполнить следующие действия: спланировать основную часть речи; подготовить вступление; подготовить заключение; перечислить источники;

сформулировать основные положения, то есть основные идеи, которые составляют главную часть выступления.

 Требования к основным положениям.

Понятность, ясность. Ясность — это формулировка основных положений, вызывающих одинаковые образы в сознании всех слу­шателей.

Структурированность. Каждое положение должно иметь сход­ную структуру с другими. Это схожая синтаксическая структура фор­мулировки основных положений, при которых они часто начина­ются с одинаковых вводных слов.

Содержательность. Наполненность значимой информацией, содержанием и осмысленностью.

 Ограниченное количество пунктов. Их должно быть не более пяти.

**Способы упорядочивания материала:**

Тематический порядок может осуществляться разными путями: от общего к частно­му, от менее значимого к более значимому;
Временной или хронологический порядок;
Логический порядок — размещение основных положений речи в такой последовательности, которая позволяет убедить ауди­торию поверить во что-либо или поступить определенным образом. Логический порядок помогает выявлять причинно-следственные связи, определять причину и результат действий или бездействия.

**Способы структурирования речи.**

Разбивка основных положений, идей на части и четкое разделе­ние этих частей на первую, вторую, третью.
Планирование переходов. Переходы — это слова, фразы или предложения, которые показывают связь с предыдущей час­тью выступления. Они подытоживают сказанное и подводят к следующей важной теме.

**Заключение**

Самыми важными и трудными моментами в публичном выступ­лении являются начало и конец. За­ключение должно усилить эффект всей речи.

Типы заключения:

Резюме — подведение итогов по основным положениям. Эффективные ораторы часто делают резюме, чтобы достичь первой цели речи — в конце напомнить аудитории о том, что было сказано ранее.

История или анекдот — эффективны в информационных речах.

 Призыв к действию — распространенный способ закончить речь, направленную на убеждение. Призыв описывает пове­дение, которого оратор добивается от аудитории.

Эмоциональное воздействие. Совет по выступлениям: сначала расскажите, что вы собираетесь рассказать, затем рассказывайте, а потом расскажите о том, что вы уже рассказали.

**Техники ответов на вопросы:**

Вербализация: «Если я вас правильно понял, вы спрашиваете о...»;

Оценка вопроса: «Как хорошо, что вы задали именно этот во­прос»; «Это очень нужный вопрос!»; «Вы задаете очень своев­ременный вопрос»; «Вы задаете вопрос, на который не могли ответить лучшие умы человечества» — лучший ответ на каверз­ный вопрос;

Определение местоимения, которое стоит впереди вопроса:

кто — предполагает уточнение персоны, субъекта деятельности;

что — предполагает описание объекта или предмета разго­вора;

куда — предполагает определение направления в пространстве;

где — предполагает оценку местонахождения в пространстве;

когда — предполагает определение времени события;

сколько — предполагает оценку количества;

как — предполагает описание способа и средств деятель­ности.

При ответе на вопрос, прежде всего, необходимо понять, какое местоимение заключено в вопросе. Ответ должен быть четкий, без дополнительной аргументации.

**Личность оратора**

Можно выделить три главных компонента ораторского искусства:

информирование — передача новой, интересной информации;

коммуникация — специфика общения с аудиторией, создание собственного имиджа, исполнение особой роли;

сила личности — способность производить впечатление и ока­зывать влияние на людей.

**Особенности манеры речи:**

Установление и ощущение контакта с аудиторией. Контакт глаз с присутствующими, умение почувствовать эмоциональное состояние аудитории, умение создать атмосферу доверия;

Простота и ясность речи, уверенность;

Устранение скованности в общении с аудиторией, способность чувствовать себя свободно, высказываться естественно, не говорить слишком быстро и монотонно;

Акцентирование важных слов, подчинение им неважных;

Изменение тона голоса — то повышение, то понижение, изменение тембра;

Изменение темпа речи — то убыстрение, то замедление;

Умение делать паузу до и после важных мыслей;

Умение избегать употребления «мусорных слов»;

Не вступать в дискуссии, пообещать ответить на вопросы после выступления;

 В критические моменты выступления говорить убеждённо, акцентировать каждое слово;

 Поблагодарить присутствующих за внимание.

 Внешний вид и поведение оратора:

Одежда — хорошая опрятная одежда вселяет уверенность, боль­ше веры в собственные силы и повышает уважение к самому себе.

Обаятельная улыбка — настроение оратора является зарази­тельным, открытые позы и естественная жестикуляция.

Существует несколько способов формирования позитивного от­ношения аудитории к оратору. Прежде всего, оратору необходимо получить кредит доверия аудитории. «Доверие, — писал Цицерон, — можно снискать двумя качествами: если нас признают дальновид­ными и справедливыми».

**ДЕНЬ ПЕРВЫЙ**

На первом этапе занятия членам группы предлагается выступить на свободную тему. Затем проводится анализ выступления каждого с использованием видеотехники. Начинающие ораторы могут отрефлексировать свое выступление, получить обратную связь от остальных членов группы.

На втором этапе тренер объясняет теоретические ориентировоч­ные основы публичного выступления, изложенные выше. После это­го проводится групповая дискуссия о способах подготовки, принци­пах и приемах эффективного выступления, критериев его оценки.

Человеческий организм представляет собой совершенную систему, в которой психические процессы связаны, с физическими. Мышцы тела всегда реагируют на то, что происходит в центральной нервной системе. Мозг, в свою очередь, может реагировать на то, что происходит в теле. Используя этот принцип, я предлагаю научиться управлять физическим состоянием. Для того, чтобы тело вас слушалось не только в спокойной обстановке, но и в стрессовой ситуации, необходимо развить мышечную память. Мышцы должны хорошенько запомнить состояние свободы, для того, чтобы в нужный момент вы потратили минимум усилий для приведения себя в равновесие. Помимо этого, необходимо научиться, безошибочно осознавать места напряжения, т.е. воспитать «мышечного контролёра». Для этого, я предлагаю Вам использовать следующие упражнения:

Небольшая разминка непосредственно перед выступлением.

**1. Перехватило дыхание**

При волнении рефлекторно увеличивается частота дыхания (волнуясь, мы дышим часто и поверхностно). А так как все в организме человека все взаимосвязано, то при сознательном контроле дыхания изменяется и психологическое состояние человека. Научившись контролировать свое дыхание и управлять им, вы научитесь контролировать такие чувства, как волнение, страх, паника. Медленное и глубокое дыхание поможет уменьшить тревожное состояние. Воспользуйтесь следующими дыхательными упражнениями перед выступлением:

* Сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг, пух…
* Упражнение «Пушинка» подышите так, как-будто перед носом у вас пушинка. И ваша задача ее не потревожить.
* Дышим диафрагмой. Упражнение «Беременный бегемотик».

**2. Комок в горле**

Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Представьте его (комок) больше и тяжелее, каким либо цветом. «Попытайтесь», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.
Упражнение «Поглаж-ка» (гладим себя по шее)
Таким образом мы уменьшаем мышечные зажимы и согреваем горло.

**3. Дрожь в коленках** (и другая нервная дрожь). Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подрожать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Потрите круговыми движениями свои колени.

**4. Зажаты лицевые мышцы**

* Быстро подвигайте челюстью вперед-назад, это поможет расслабить лицевые нервы, чтобы ваше лицо не напоминало маску античного театра.
* Помассируйте место соединения верхней и нижней челюстей круговыми движениями.
* Упражнение «Улыбка»

**5. Мокрые ладони**

Энергично помотайте кистями, пошевелите пальцами, разомните ладони. Данная гимнастика помогает снять парализующий эффект волнения, стимулирует речевой аппарат; скорость вашей реакции и красноречие ощутимо повышаются.

**6. Скованность во всем теле**

Энергично пройдитесь, помашите руками. Физическая активность способствует снятию нервного напряжения.

Упражнение: «Мгновенная релаксация». Напрячь всё тело на некоторое количество секунд и резко расслабиться. Как правило, зажимы снимаются.

**7.** **Тренируйте голос**

Хорошо управляемый, сильный голос может рассказать о Вашей уверенности аудитории, даже если Вы очень волнуетесь.
Упражнение: Покричим, потопаем, похлопаем.
Найдите удобную позу для выступления.
Обычно это или ноги стоят на ширине плеч или одна нога чуть отставлена вперед (попробуйте и потренируйтесь сами)

В случае нарастания беспокойства во время выступления помогут любые движения. Можно походить, взять в руки что-либо: ручку, компьютерную мышку, наглядное пособие. Придумать повод для аплодисментов и поаплодировать вместе с залом.

День заканчивается оценкой участниками тренинга своих спо­собностей к публичному выступлению и степенью удовлетворенно­сти своей работой в группе, своей активности, заинтересованности, новизной полученных знаний.

Предлагаемая концепция тренинга публичного выступления по­зволяет обучать человека говорить не просто красиво, ярко, но и убедительно, структурированно, ориентируясь на потребности и интересы аудитории, развивать способность «глаголом жечь сердца людей».

**ДЕНЬ ВТОРОЙ**

Первый этап программы включает серию упражнений на экс­прессивность и выразительность речи. Каждый участник трениру­ется произносить скороговорки и поговорки, выделять с помощью интонации ключевые слова в сложных фразах. Отрабатываются при­емы обращения к аудитории, пробуждения интереса к теме, поддер­жания контакта.

Особое внимание в процессе тренинга уделяется упражнениям и оценке структурированности речи каждого оратора. Критериями структурированности выступают следующие: присутствие в вербальном тексте приветствия, введения в тему; полнота содержания; наличие заключения. Большое значение для удачного публичного выступления имеют также образность подачи информации, нахождение яркого примера, обращение к эмоциям аудитории, умение делать выводы, переходы от одной части выступления к другой, связанность и логичность подачи информации.

Очень часто даже хорошо спланированное и подготовленное выступление может выглядеть блёкло, если у оратора нет уверенности и соответствующего состояния духа. Для усиления эффекта от выступления можно применять техники НЛП. Для поиска своего ресурсного состояния необходимо ответить на вопрос: что мне нужно?( уверенность, храбрость, креативность, юмор, настойчивость и т.д.). Затем вспомнить случай, когда у вас был этот ресурс и заякорить его (визуально – символ, образ, картинку; аудиально – фразу, слово, тон, музыку; кинестетически – сжать кулак, хлопнуть в ладоши, подмигнуть себе, топнуть ногой). В нужный момент вспомнить ресурсное состояние с помощью якорей.

 Ряд упражнений направлен на тренировку умений задавать вопросы и отвечать на них, грамотно использовать невербальные средства общения. Полезно также применять упражнения для развития «полетности» голоса, например чтение стихов, речитативов и пр. На втором этапе занятия проводится ролевая игра «Защита тезисов выступления». В ходе игры члены группы проигрывают различные роли участников публичной дискуссии, обучаются убеждать, пропаганди­ровать аргументировать, критиковать тезисы выступления.

На заключительном этапе тренинга участники высказываются о пережитых чувствах, оценивают собственные достижения и неуда­чи, успехи и недоработки партнеров, обсуждают перспективы лич­ностного развития в плане публичного выступления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аронсон Э., Пратканис Э. Эпоха пропаганды. Механизмы убеждения. -СПб: Прайм-Еврознак, 2012.

2. Бардиер Г. Л. Бизнес-психология. - М.: Генезис, 2012.

3. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения.- СПб: Прайм-Еврознак, 2013.

 4. Квинн В. Н. Прикладная психология. - СПб: Питер, 2010.

 5. МайерсД. Слагаемые убеждения // Социальная психология: Хрестоматия. - М.: Олма-Пресс, 2013.

6. Почебут Л. Г. Психология публичного выступления. - СПб: Изд-во СПбГУ, 2015.

 7. Почепцов Г. Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. - М.: Рефл-бук, 2010.

 8. Хазагеров Г. Г. Риторика для делового человека. Учебное пособие. - М.: изд-во «Флинта», 2011.

**Приложение.**

**Упражнения № 1
для тренировки дикции:**

1. **Б-п**

Бык тупогуб, тупогубенький бычок,

У быка бела губа была тупа, тупа, тупа.

Стоит поп на копне, колпак на попе,

Копна под попом, поп под колпаком

Боронила борона по боронованному полю.

**Т-д**

Ткёт ткач ткани на платки Тане.

От топота копыт пыль по полю летит.

На дворе дрова, за двором дрова, под двором дрова, над двором дрова. Дрова вдоль двора, дрова вширь двора. Не вместит двор дров. Дрова выдворить обратно на дровяной двор.

**К-г**

У ёлки иголки колки.

Кукушка кукушонку купила капюшон, надел кукушонок капюшон, как в капюшоне он смешон.

Пришёл Прокоп, кипел укроп, ушёл Прокоп кипел укроп. Как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипел укроп.

**Х**

Вставай, Архип, петух охрип.

В-ф

Фараонов фаворит на сапфир сменял нефрит.

Водовоз вёз воду из водопровода

М-н-л-р

Маланья-болтунья молоко болтала-выбалтывала, да не выболтала.

Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.

Ехал грека через реку, видит грека в реке рак, сунул грека в реку руку, рак за руку греку цап.

У перепела и перепёлки пять перепелят.

**С-з**

Шла Саша по шоссе и сосала сушку.

Из кузова в кузов шла перегрузка арбузов, в грозу, в грязи от груза арбузов развалился кузов.

**Ш-ж**

В шалаше шуршит шелками жёлтый дервиш из Алжира, и , жонглируя ножами штоку кушает инжира.

Дали Клаше кашу с простоквашей, ела Клаша кашу с прстоквашей.

**Ч-щ-ц**

Чешуя у щучки, щетина у чушки.

Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.

1. Твёрдо запомни, что прежде чем слово начать в упражнении,

Следует клетку грудную расширить слегка, и при этом

Низ живота подобрать для опоры дыханью и звуку

Плечи во время дыханья должны быть в покое, недвижны.

Каждую строчку стихов говори на одном выдыханьи

И проследи, чтобы грудь не сжималась в течение речи,

Так как при выдохе движется только одна диафрагма.

Чтенье окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей.

 Выдержи паузу краткую в темпе стиха.

В то же время воздуха часть добери,

Но лишь пользуясь нижним дыханьем,

Воздух сдержи на мгновенье, затем уже чтенье продолжи.

 Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было.

Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных.

Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен.

Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком.

Голос и в тихом звучании должен хранить металличность.

Прежде чем брать упражненья на темп, высоту и на громкость,

Нужно вниманье направить на ровность, устойчивость звука.

Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался.

Выдох веди экономно, с расчётом на целую строчку.

Собранность, звонкость, полётность, устойчивость, медленность, плавность:

Вот что внимательным слухом сначала ищи в упражненьи.

1. Видеозапись речи Путина, Жириновского, Зюганова, дикторов и ведущих ТВ.
2. Методика определения акцентуаций характера Леонгарда.
3. Диагностика уровня социальной фрустрированности Вассермана.