Риторична практика:

Тренінг

«Життя без бар’єрів: трансформація особистості за методом спіральної динаміки: зміни у комунікації або як підготувати публічний виступ»

Виконала:

Студентка 2 курсу

Історичного факультету

Групи 6. 0329-і

Поняткова Дар’я

2021 р.

**Анотація.**

Тренінг «Життя без бар’єрів: трансформація особистості за методом спіральної динаміки: зміни у комунікації або як підготувати публічний виступ» розрахований на учнів старшої школи – 14 – 17 років; студентів вищих навчальних закладів, усіх, хто цікавиться саморозвитком і прагне здійснити трансформацію у всіх сферах свого життя, зокрема у сфері комунікації, бо ця частина тренінгу буде призначена саме для розвитку риторичних навичок

Обладнання: ноутбук, проектор, чи екран для показу презентацій; власна презентація із викладом матеріалу тренінгу; картки кожному учаснику, виготовлені поліграфічним способом, на яких зображається кольоровий символ-схема рівнів спіральної динаміки і зазначені принципи трансформації за цим методом

**Мета.**

мотивувати учасників тренінгу до особистісного саморозвитку за допомогою цікавої розповіді про методи трансформації колективу і окремої особистості у спіральній динаміці, риторичні прийоми і техніки, що допомагають зробити свій виступ правильним і яскравим яка підкріплена історіями успіху. **Завдання.**

цікаво і доступно розповісти про спіральну динаміку і її потенціал використання у різних сферах життя;

Зробити мотивуючу презентацію методів трансформації особистості і колективу згідно спіральної динаміки, підкріпивши її реальними історіями успіху;

надихнути слухачів, мотивувати їх до особистісних змін, зацікавити концепцією спіральної динаміки і власним саморозвитком;

зосереджуючи увагу на методах успішної побудови і підготовки публічних виступів, дати слухачам необхідний інструментарій і низку порад і законів для розробки успішного публічного виступу.

**Очікувані результати.**

Слухачі зацікавляться концепцією спіральної динаміки;

отримають універсальний і зручний інструмент для змін своєї особистості та колективу;

отримають натхнення і мотивацію на успіх;

розумітимуть структуру викликів, з якими стикаються щоденно і навчаться кожен виклик перетворювати у джерело самовдосконалення;

отримають аргументовану установку на позитивне мислення;

здобудуть знання і уміння стосовно побудови і підготовки публічних виступів;

Зміниться їх уявлення про те, що публічний виступ це важко, і зникне прагнення уникати цього виду діяльності.

**Висновки.**

У своєму мотиваційному тренінгу «Життя без бар’єрів: трансформація особистості за методом спіральної динаміки: зміни у комінації або як підготувати публічний виступ» я використала матеріали книги К. Кована і Р. Бека «Спіральна динаміка» (фактична частина), а також особисті приклади і приклади з життя відомих історичних особистостей. Наскрізною думкою виступу на 2 годинному тренінгу була думка про те, що слід мислити позитивно і що кожен виклик треба перетворювати у джерело самовдосконалення.

Для виступу я використала такі прийоми: позитивні формулювання; поєднання наукової концепції із прикладами з життя; риторичні запитання;

Тренінг може бути використаний у всіх сферах життя: від навчання до корпоративного підвищення кваліфікації, оскільки він сприяє вмотивуванню слухачів і присвячений темі, котра актуальна завжди – власному саморозвиткові. Також тренінг має особливість, за його допомогою можна як мотивувати до змін окрему особистість так і навчити управляти цими змінами. Він вчить як відповідати на виклики життя і як правильно допомогти тим, хто опинився перед таким викликом.

**Фрагмент виступу.**

Добрий день, друзі. Чи часто ви опиняєтесь у ситуації, в якій краще втекти, сховатися від світу, аніж щось робити, де постає для вас перспектива важкого вибору? Чи часто доводиться вам переступати через свої страхи і робити щось таке, чого б ви хотіли уникнути, скажімо, публічний виступ, чи ви на порозі ЗНО або сесії… якщо життя ставить вам такі перепони, котрі пройти страшно, але неминуче треба, то сьогодні ви навчитеся як їх долати легше. Одна з тактик подолання таких перепон: страх лікують страхом. Як вам така ідея? Якщо все ж не до душі, то пропоную до процесу самовдосконалення підійти як до цікавого продуманого дійства, від якого ви точно отримаєте насолоду, аби ці страшні перепони не заважали вашому комфортному життю. Погляньте на ці шість принципів змін. Тут ми бачимо, що для змін потрібен виклик, котрий у нас уже є, також ми маємо оцінити потенціал, тобто з’ясувати, наскільки ми готові до того, що станеться у нашому внутрішньому і навколишньому світах. Щоб зміни проходили для нас легше, всесвіт сам знайде для нас безліч прикладів того, що те, чого ми раніше боялись - зовсім не страшно, а навіть приємно робити і що мільйони людей уже легко і з насолодою роблять це. Точніше, ми самі почнемо звертати увагу на позитивні приклади, що просто таки витають у повітрі. Коли вже матимемо повно цих прикладів, то може, слід ризикнути і спробувати? Найкраще, звісно ж, коли ви починаєте не один, але, найчастіше у кожного з нас індивідуальний цикл проходження критичних точок і ці критичні точки у всіх різні.

Наприклад, ви боїтеся публічних виступів, а вас ще й запросили на риторичний конкурс. Відмовитися?... але ж усе життя не відмовлятимешся? Цікаво ж колись спробувати… та й всі ми різні, може, це добра можливість отримати досвід, виділитися?... або ж ви не можете уникнути виступу, бо ж це завдання від керівництва… Якщо ви уникаєте публічних виступів, то спробуймо з’ясувати, чому так відбувається. причини можуть бути такі: не знання правил риторики; невміння втримувати увагу аудиторії; може, вам не подобається власний голос? Причин може бути безліч, головне , приділивши цьому певний час, знайти власні і чітко окреслити їх, краще записати.

Коли ж причини з’ясовані, постає розуміння, що старі методи, очевидно не працюють і треба шукати нову тактику… тож, кожна із знайдених причин не є фатальною і з нею за допомогою певних фахових знань, а подекуди і просто тренувань, можна успішно боротися. Ви бачите, що ми потрапивши у стадію «бета» пробуємо уникнути гамма пастки і перейти до стадії «Дельта сплеску», де нас чекає успіх. Так, якщо вам не подобається власний голос, то зараз легко можна знайти низку вправ для його тренування; якщо ж не вмієте утримувати увагу аудиторії, матеріали про ці вміння за секунду пошуку вже у вас під рукою. А далі лише тренування із диктофоном чи перед дзеркалом.

Існує низка правил від професійних ораторів, як правильно підготувати промову. Ми маємо сформувати мету виступу, зафіксувавши її на папері. А сам виступ писати не треба, слід скласти текст і промовити його кілька разів, коли текст виступу повторюватимете більш-менш дослівно за кожним разом, тоді треба занотувати не більше семи тез. При складанні виступу орієнтуйтесь на схему «іменник-дієслово-прикметник». Тобто ця схема має давати відповідь на питання: хто ваша аудиторія, ви маєте знати освітній рівень політичні погляди, вік вашої аудиторії; дієслово – означає, до чого ви б хотіли спонукати свою аудиторію, яких дій після вашого виступу ви хочете від своїх слухачів; прикметник у цій схемі відповідає за ті прийоми, що ви можете використати у своєму виступі.

Добре, коли вам вдасться, як говорять професійні оратори, провести виступ на своїй території. Якщо ж так не виходить, то прибути першим на місце, де доведеться виступати. Перед виходом до аудиторії нам насамперед треба подолати хвилювання. Для цього можна: зробити двадцять вдихів-видихів; випустити хвилювання через руки, уявивши їх довжелезними; порухати щелепами вперед-назад. Важливо знати, що час оратора і час аудиторії не збігаються. Для того, хто виступає час іде набагато швидше, тому пере виступом слід сповільнити власне мовлення, аби під час виступу ваш темп не був надто швидким для сприйняття його аудиторією.

Методів почати виступ існує безліч: можна зробити само презентацію; поділитися своїми почуттями з аудиторією, але про страх виступати аудиторії повідомляти не слід; можете почати із цікавого факту або риторичного запитання. У основній частині виступу слід викласти зміст чітко і лаконічно. Не наповнюйте виступ великою кількістю цифр. Краще, щоб ваш виступ супроводжувався презентацією, бо люди запам’ятовують дев’яносто відсотків того, що вони бачили. Щоб ваш виступ був вдалий, то розмовляйте з аудиторією, а не виступайте перед нею.

Якщо вам потрібно, аби слухачі приймали рішення під час виступу, то він має бути яскравим, його слід проводити ввечері. Якщо ж рішення слухачі прийматимуть після виступу, то краще вдатися до раціональності наводити факти і виступ проводити вранці чи вдень.

Ваша поза під час виступу має бути зручною насамперед для вас. Але не слід забувати про певні правила. Центр тяжіння слід змістити трохи назад, одну ногу поставити вперед, але не надто явно, аби у вашій позі читалась схильність до діалогу. Також, показуючи на когось у залі або на презентацію слід тримати руки прямими, а іноді показувати долоні. Дуже важливим для мовця є зоровий контакт. Його слід встановити із слухачами зразу ж і тримати від першої і до останньої хвилини вашого виступу. Заключна частина має бути лаконічною тоді, коли після вашого виступу планується ставити питання, коли передаєте слово іншому мовцю чи планується іще якась подія. Але у заключній частині має коротко і лаконічно звучати головна думка промови, яка звучала і в перших реченнях.

Тож, друзі, сьогодні підходів до побудови виступу існує багато, для кожного з нас не легко за кілька хвилин знайти популярну книгу чи статтю із ораторського мистецтва, але найголовніше не в цьому: методами і техніками ми можемо користуватися якими-завгодно, на наше вподобання, хоч основні правила лишаються незмінними… найголовніше, щоб ми кожного дня, стикнувшись із викликами, уміли грамотно із користю для себе їх перемагати, здобуваючи новий досвід, враження та навички.

**Матеріали,** що потрібні як фон виступу, взяті із Кован К., Бек Р. «Спіральна динаміка», Р. Гандапас «Камасутра для оратора»

**Слайд 1.**

6 принципів змін особистості та організації:

1. Оцінка потенціалу. Чи сприйнятливі людина, організація або культура до тих змін, які ви маєте намір провести? Чи знаходяться вони в “відкритому” (можна діяти), “скутому” (приберіть спочатку всі бар'єри і не чекайте швидкого успіху) або “закритому” стані (марно навіть намагатися щось міняти)?

2. Пошук рішень. Знайдіть рішення для проблем, що існують на даному рівні, перш ніж стимулювати рух вгору по спіралі. Починаючи зміни, спочатку переконаєтеся, що для них підготовлене міцне підґрунтя

3. Створення дисонансу. Приведіть свідоцтва того, що традиційний спосіб мислення не відповідає новим вимогам і умовам життя. Опишіть, які небезпеки неминуче через це виникнуть. Виведіть людей із стану самозаспокоєності, щоб збудити у них бажання змінитися.

4. Руйнування бар'єрів. Люди і колективи прагнуть спорудити довкола себе бар'єри, що захищають від змін. Виявите ці бар'єри і зруйнуйте їх.

5. Пробудження розуміння. Розкажіть про те, чому людині або організації необхідно змінитися. Вкажіть, що необхідно виправити, і допоможіть людям уявити, як завдяки цьому їх життя зміниться до кращого.

6. Консолідація. Проведення перетворень – довгий процес, в ході якого прориви чергуються з відступами. Його необхідно постійно підтримувати. Якщо перетворення відбуваються в організації, її керівник має бути в центрі процесу змін, подаючи усіляку підтримку підлеглим.

**Слайд 2**

**Етапи процесу змін.**

1. “Альфа-стабільність”. Все гаразд, люди задоволені, система працює.

2. “Бета-обумовленість”. Дрібні проблеми перетворюються на крупні, традиційні рішення в нових умовах не працюють. Сумніву в дієздатності системи наростають. Спроби виправити ситуацію за допомогою ефективнішого використання старих методів роботи лише посилюють проблеми.

3. “Гамма-пастка”. Проблеми стають усе більш очевидними. Їх заперечення – не кращий вихід з ситуації. Вам здається, що краще почекати і поглянути, як розвиватимуться події, перш ніж діяти. Але діяти потрібно саме зараз. Забарившись, ви можете виявитися в “пастці”, що приведе до особистого, організаційного і суспільного краху. Відновлення після такого краху буде тривалим, якщо воно взагалі можливе.

4. “Дельта-сплеск”. Уникнувши “гамма-пастки”, ви випробуєте відчуття ейфорії. Але вас чекають і інші підводні камені. Зміни можуть ще більш погіршити ситуацію або виявитися поверхневими, і ви почнете зісковзувати назад в “пастку”.

5. “Нова альфа-стабільність”. Якщо перетворення увінчалися успіхом і ви уникнули “гамма-пастки”, ви виявилися на новому етапі розвитку. Забезпечте стабільну роботу системи, перш ніж цикл почнеться заново.

**Слайд 3**

Вправи для зняття хвилювання:

порухати щелепами вперед-назад;

сидячи перед виступом опустити руки і уявити, що вони настільки довгі, що впираються у землю. Після цього випустити свою напругу по ним у землю. Краще уявити, що напруга це вогонь;

розім’яти руки: порухати кистю, пальцями;

швидко пройтися кімнатою, помахати руками, будь-які види фізичної активності;

уявіть, що ви сидите у важкій шинелі і на ваших плечах генеральські погони. Коли люди хвилюються, вони приймають певне положення, а нам треба змінити його: опустити плечі і підняти голову, одне слово, зробити поставу спокійної людини;

зробіть двадцять глибоких вдихів і видихів, дихайте як спокійна людина.

слід пам’ятати, що суб’єктивний час оратора на сцені і слухача у залі не збігається. У оратора на сцені час і всі процеси ідуть швидше. Для нього швидке мовлення нормальна річ, а для слухача у залі – ні, тому перед виступом говоріть повільно, наче у вас мовленнєва затримка. Таким чином вам вдасться вирівняти свій суб’єктивний час.

слід нагадати собі перед виступом про те, що ви йдете аби допомогти публіці, і ніхто не має права вас оцінювати і судити. Якщо ж навіть вони це роблять. У вас є мета, на якій треба зосередитись. Пам’ятай: хто звіряє власні вчинки із суспільною думкою, той невпевнений у своїх силах.

Вправа «Хто у клітці». Важливо згадати, що це не глядачі прийшли на вас подивитися як у зоопарку, а ви дивитесь на їх реакцію.

**Слайд 4**

Стратегічні моменти підготовки:

багато репетицій, аби текст був вивчений досконало і всі фрази лягали чітко;

наявність тезисів виступу, аби у випадку коли оратор забув, він міг дістати папірець і подивитись що і за чим;

по можливості проводити виступ на своїй території, а якщо нема змоги, то обжитися на тій, де будете виступати.

Бажано прийти першим безпосередньо у день виступу чи презентації, адже всі хто прийдуть до вас будуть гостями;

знайти собі союзника, перед виступом познайомитись із кимось і таким чином ви матимете гарантованого союзника чисто на енергетичному рівні;

сприймати виступ як гру, отримати задоволення від процесу своєї діяльності, спокійно реагувати на те як пройшов виступ і що скажуть інші про вас.

**Слайд 5**

Алгоритм підготовки до публічного виступу:

сформувати і записати мету виступу;

допоможе скласти текст виступу схема – іменник, дієслово, прикметник. Іменник: хто ті що сидітимуть у залі? Їхній статус, рівень освіченості, політичні переконання.

Що – що спонукало їх прийти на ваш виступ, що вони робитимуть із даною їм інформацією. Дієслово – що б ви хотіли. Аби ваші слухачі зробили б після вашого виступу?

Прикметник - які прийоми можливо використати у виступі перед цими людьми, яких фраз і висловлювань треба уникати? Одне слово без відповіді на попередню групу питань не можливо відповісти на питання наступної групи.

Перша група питань стосується учасників, слухачів; друга – мети виступу; а третя – тих прийомів і заходів, за допомогою яких на даній групі слухачів ви достигнете своєї мети.

**Слайд 6**

Структура публічного виступу:

вступна частина обов’язкова. Підготовка публіки до суті виступу і становлення психологічного зв’язку. Починати треба зі слів: друзі… Я так чекав цього моменту (далі пояснення), виступати перед такими спеціалістами як ви для мене честь, лиш ви можете оцінити те що я зараз скажу.

Виждати паузу перед виступом. Це потрібно аби зібрати увагу зали.

Почати гарно б із цікавих фактів .

Або також працюють прості слова: чи знаєте ви, що, чи замислювались ви коли-небудь над тим, що.

із вражаючого числа. При тому не слід називати це число, а треба вдатись до алегорій і порівнянь. Таким чином ви підсилите ефект.

Ставити аудиторії питання, та вони мають бути риторичними, аби ступінь активності нарощувався поступово. Також можна використати прийом, у ході якого ви розповідаєте про випадок, розмову, що сталась безпосередньо перед вашим виходом на сцену і підштовхнула вас до роздумів чи висновків. Важливо аби ця ситуація, про яку сказано мала рамки часу і була не надто давньою, а важливо аби вона не зразу була зв’язана із предметом оповіді. Принаймні, ви так повинні це показати. Такий прийом викликає живий інтерес і потрібен для того, аби була інтрига і жива зацікавленість у сказаному, аби слухач і оратор знайшли контакт.

відкрити свої почуття назустріч аудиторії. Говорити про свій страх перед виступом – табу.

самопрезентація. Ви повинні використати його у тому разі, коли аудиторії зовсім мало відомо про вас. Говоріть про те хто ви і чому саме вам було доручено говорити на цю тему. Говоріть фактами. Зарекомендуйте себе як авторитета у даній справі.

презентація презентації. Скажіть про час виступу, регламент, про основну тему виступу.

комплімент. Він повинен трохи прибільшувати справжній стан справ. Бувають випадки, коли із компліментом слід поводитись обережно. Тому комплімент повинен бути непрямий, посередній, побічний.

Можна почати виступ із того що вас об’єднує із аудиторіє. Наголосити на спільностях.

**Слайд 7**

Основна частина: описати дійсний стан справ, дати вибір із кількох варіантів, підкреслюючи із них один, той що буде найбажанішим для вас;

використати ефект маятника – налякати, а потім втішити, сказавши про те, що порятунок можливий.

**Слайд 8**

Заключна частина: резюмувати виступ, підбити підсумки, коротко пройтись по основних моментах виступу, повернутись до того, із чого почали (переважно якщо виступ був довгим і об’ємним, а так загалом використовувати всі прийоми що й для початку виступу.

**Слайд 9**

Випадки коли вступ і заключну частину можна скоротити:

коли вас добре представили,

коли ваш виступ вклали у систему виступів на цю ж приблизно тематику, коли аудиторія вже добре розігріта,

коли слухачі давно чекали зустрічі із вами,

коли передаєте слово іншому,

коли після виступу будуть ставити питання,

коли після виступу намічається інша подія фуршет, бенкет, дискотека і т. д.

**Слайд 10**

Зоровий контакт: між вами і глядачами, слухачами що сидять на крайніх лівих і правих місцях у залі слід стати так, аби утворився рівнобедрений трикутник. Зоровий контакт дуже важливий. Його має бути встановлено з усіма слухачами. Приділяти увагу слід усім слухачам, а особливо звернути увагу на ті місця, де панує жива реакція або ж навпаки. Це однаково важливо. Зоровий контакт слід час від часу обривати і знов поновлювати.

**Слайд 11**

**Поза оратора:**

стояти так аби між каблуками було 20 – 25 сантиметрів, одна нога виставлена вперед, а та якою відштовхуються позаду, центр тяжесті вперед, пряма постава, опущені плечі, підборіддя трохи вгору.

Центр тяжесті має бути зміщено трохи вперед, аби аудиторія бачила у вас активну позицію і людину, котра може повести за собою, а час від часу його також треба зміщувати назад. Це робиться у тих випадках, коли ви ставите питання і прагнете дискусії.

**Слайд 12**

**Положення рук і жести:**

якщо ви вказуєте на когось у залі або ж на слайд, руки мають бути прямі. Цілком прямі. Час від часу демонструвати долоні.

Людей треба заохочувати до безпосереднього процесу, адже людина запам’ятовує дев’яносто відсотків того що робила, сорок того що бачила і десять того що чула. Тому слухачів треба зробити частиною процесу. Можна ставити їм питання, переходячи від простих на початку до складних вкінці лекції чи виступу, також можна використовувати метод такий як просити про допомогу, також метод перемикання каналів. Тобто розповідь, показ, демонстрація чогось і питання мають чергуватися, аби тримати увагу слухачів. Кожен із процесів має тривати не більше двадцяти хвилин. Це оптимальний цикл уваги людини.

**Слайд 13**

емоційне зараження. Тобто чим щільніше сидітиме публіка у залі, тим яскравішою і чіткішою буде емоція і тим більший ефект вашого виступу.

Якщо вам треба аби публіка приймала рішення безпосередньо під час виступу, то ви повинні перетворити свій виступ на шоу, задіяти емоції. Якщо ж виступ а потім прийнятті рішень, то надавайте якомога більше фактів. Ліва півкуля мозку відповідає за точні науки і раціональність, активна здебільшого вдень і вранці, орієнтуватися на факти слід тоді, коли у залі більше людей середнього віку або ж коли рішення прийматимуть слухачі не прям зараз, а потім. Права півкуля мозку відповідає за мистецтво, естетику і емоцію. Орієнтуватись на емоційний виступ можна тоді, коли у залі більшість діти, люди похилого віку. Воно активне ввечері. Крім того слід пам’ятати, що у чоловіків більше працює ліва півкуля, а в жінок – права. Слід враховувати це.

Для стягнення уваги як у педагогіці, так і в ораторському мистецтві використовується прийом «Святий Себастьян». Людина повинна застигнути на місці і завмерти. В такій позі стоятиме доти, доки її не помітять і не звернуть увагу. Якщо ж вчитель чи лектор втратив контакт і увагу учнів, йому треба повторити цей прийом. Відмінно працює у педагогіці.

**Запам’ятайте** треба говорити з аудиторією, а не виступати перед нею.

ваша поза при лекції чи виступі впливає у першу чергу на вас самих, а через вас уже на аудиторію.