Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/198795

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Театр

Практическое задание 1. Формирование структуры выступления. Формулирование темы, цели и основной идеи выступления.....3
Практическое задание 2. Формирование текста публичного выступления.....6
Практическое задание 3. Составление информационного сообщения.....8
Практическое задание 4. Принципы и правила построения презентации для выступления.....10
Практическое задание 5. Создание презентации с элементами аудио- и видеоматериалов.....12
Практическое задание 6. Практика публичных выступлений. Разбор основных ошибок.....13
Список литературы.....

Практическое задание 1. Формирование структуры выступления. Формулирование темы, цели и основной идеи выступления.
1.Теоретическая часть.
Традиционно структура выступления делится на три блока: введение, основная часть и заключение.
Вступление.
Основная задача введения - подготовить слушателей: установить контакт, заинтересовать темой, обосновать смысл того, что следует.
В пересчете на время это составляет не более 10% от общего времени выступления - ни в коем случае не затягивайте. Не допускайте извинений и шуток в самом начале - потому что неизвестно, как это будет работать. Если вы позволяете себе комплимент, он не должен выглядеть как лесть. Не задавайте много вопросов сразу - это может разделить, и целью должно быть "мы вместе".
Основная часть. Задача состоит в том, чтобы объяснить тему, доказать ее аргументами и подвести слушателей к необходимым выводам. Принципы работы:
- экономия времени, усилий и речевых ресурсов;
- принцип развития аргументации идет от очевидного к менее очевидному и увеличивает значимость аргументов к концу.
Типы аргументов:
- рациональные и иррациональные;
- сильные и противоречивые.
Что и когда озвучивать, оратор решает сам, в зависимости от ситуации в аудитории. Необходимо иметь резервные аргументы. Вывод. Задача состоит в том, чтобы обобщить сказанное, подчеркнуть смысл, призвать к дальнейшим действиям. Как закончить выступление? Приведите цитату или крылатую фразу. Приведите иллюстрацию.
Чтобы сделать комплимент аудитории. Спасибо вам за ваше внимание. Более того, следует хорошо понимать, что письменная речь, будучи воспроизведенной как устная, работает плохо.
Поэтому оратор должен помнить даже по готовому тексту: спонтанные переходы, комментарии к порядку речи и к самой речи, повторы и возвраты, пересказы характерны для устной речи (мы снова возвращаемся к тезису).
Устная речь более рефлексивна и личностна. Экстралингвистические факторы - мимика, жесты - в значительной степени дополняют содержание. Есть эмоции - есть жестикуляция, нет эмоций - не стоит жестикулировать. Жесты падения идут в минус, взлета - в плюс. Но, чтобы убедиться, что ваши жесты соответствуют тому, что вы говорите, вам нужно записать свою речь на видео и посмотреть ее "со стороны".
Интересную работу можно проделать вместе со студентами, читающими стихи - что происходит с телом и как.

Следовательно, составляющими успеха оратора являются:
- голос;
- энергия;
- сверхзадача;
- диалогизация;
- естественность.

2.Практическая часть.
План выступления.

Практическое задание 2. Формирование текста публичного выступления.
1.Теоретическая часть.
Хорошо составленная речь всегда состоит из 3 частей: введение, основная часть и заключение. Еще в древности, когда наука риторика была в большом почете, особое внимание уделялось началу речи, которое тогда рекомендовали, а сейчас рекомендуют ораторам - запоминать.

Несмотря на то, что вы можете потратить больше всего времени на его создание, оно должно звучать очень естественно. Вот 4 беспроигрышных варианта для начала:
С интересным или шокирующим фактом по теме выступления. Вы, наверное, заметили, как ораторы, которые вам нравятся, произносят фразы в начале своей речи, такие как: знаете ли вы ...?
Вы можете сразу же сосредоточиться на актуальности, важности, полезности того, о чем собираетесь говорить. И это часто звучит так: я советую вам выслушать мою речь до конца, потому что…
Крылатое выражение или пословица на эту тему также будут отлично звучать в начале. Например, для текста этой публикации я нашел афоризм Наполеона.
Риторический вопрос - отличное начало речи, особенно когда речь идет о больной теме аудитории, перед которой вы выступаете.
И аргументы, и оправдания очень важны, потому что люди разные по типу восприятия — кто-то лучше воспринимает цифры, например, а кто-то лучше реагирует на оправдания. Основная цель убедительной речи - побудить слушателей или зрителей совершить какое-либо действие.
Для того чтобы ваша речь убедила слушателей и не позволила им переключить свое внимание, обязательно используйте риторические приемы: метафоры, сравнения, эпитеты. Погрузите их в определенную атмосферу или обстоятельства. Приведите примеры, найдите моменты, когда в вашей речи можно было бы использовать юмор.
Финал или завершение речи зависит от выбранного вами жанра. Для информационных и образовательных презентаций лучше всего резюмировать сказанное, как сказал А. В. Суворов: "Повторение - мать учения". Пропагандистские, рекламные выступления всегда заканчиваются призывом, и вряд ли "Да здравствует мир, труд, май! " (хотя, конечно, можно пожелать им крепкого здоровья). Глаголы в повелительном наклонении, призывающие что-то сделать, гораздо более подходят: подписаться, прийти, взять визитку, записать контакты.
ВАЖНО! Никогда не заканчивайте свою речь по примеру Добрыни Никитича из м/ф о 3 героях: ну вот так оно и есть…

2.Практическая часть.

Основная литература
1. Джеральд Графф Как писать убедительно [Электронный ресурс]: искусство аргументации в научных и научно-популярных работах / Джеральд Графф, Кэти Биркенштейн- Электрон. текстовые данные.- М.: Альпина Паблишер, 2014.- 264 с. http://www.iprbookshop.ru/34782 (дата обращения 02.10.2021).
2. Гандапас Р. 101 совет оратору [Электронный ресурс]/ Гандапас Р.- Электрон. текстовые данные.- М.: Альпина Паблишер, 2015.- 53 с.- Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/36271(дата обращения 29.09.2021)
3. Харизма Оливии Фокс Кабейн [Электронный ресурс]: как влиять, убеждать и вдохновение/ Оливия Фокс Кабейн- Электрон. текстовые данные.- М.: Альпина Издательство, 2013 г.- 312 с. - Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/22830(дата обращения 29.09.2021)

Дополнительная литература

1. Кузнецов И.Н. Риторика, или Ораторское искусство [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кузнецов И.Н.- Электрон. текстовые данные.- Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012- 431п. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/15460 (дата обращения 29.09.2021)
2. Мясоедов Р.А. Офисные информационные технологии [Электронный ресурс]: учебное пособие / Мясоедов Р.А., Гавриловская С.П., Сорокина В.Ю. - Электрон. текстовые данные.- Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухов, ЭБС ДВД, 2013.- 241 с.- Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/49719(дата обращения 04.10.2021)
3. Непряхин Н.Ю. Загни свою линию. Методы эффективной коммуникации [Электронный ресурс]/ Непряхин Н.Ю.- Электрон. текстовые данные.- М.: Альпина Паблишер, 2015 - 137 с.- Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/36475(дата обращения 29.09.2021)
4. Катунин Г.П. Создание мультимедийных презентаций [Электронный ресурс]: учебное пособие / Катунин Г.П.- Электрон. текстовые данные.- Новосибирск: Сибирский Государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2012. - 221 с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/40550 (дата обращения 04.10.2021)
5. Ульченко Е.Н. Разработка интерактивных мультимедийных ресурсов с использованием социальных сервисов Интернета [Электронный ресурс]: материалы научного исследования/ Ульченко Е.Н.- Электрон. текстовые данные.- Волгоград: Волгоград Государственный социально-педагогический университет, "Смена", 2012.- 64 с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/21457 (дата обращения 04.10.2021)

Интернет-ресурсы

1.http://tashtagol-chanc.ru/index/pravila_uspeshnogo_publichnogo_vystuplenija/0-62 (дата обращения 29.09.2021)
2. http://biz-anatomy.ru/vse-stati/lichnostnyj-rost/oratorskoe-iskusstvo-6-poleznyx-sovetovrazvitiya-oratorskogo-iskusstva (дата обращения 29.09.2021)
3. http://uchebnik.biz/book/315-yetika-delovyx-otnoshenij (дата обращения 29.09.2021)

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/198795