



# Особенности поведения перед микрофоном и видеокамерой

**НП «Телешкола»**



# Видеокommуникация

Какие факторы задают специфику общения преподавателя с учениками в режиме видео?

Каковы основные принципы организации такой речи?

Существуют ли правила поведения перед видеокамерой и микрофоном?



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Особенности аудитории

Аудитория	Педагог
<p>Учащиеся рассредоточены в пространстве.</p>	<p>Педагог должен предугадать реакцию участников конференции и суметь ответить на нее.</p>
<p>Аудитория практически не поддается «заражению».</p>	<p>Поведение и речь преподавателя должны не только привлекать внимание (интерес), но и постоянно поддерживать его.</p>
<p>Учащийся находится в домашней обстановке, в «мягких туфлях».</p>	<p>От преподавателя ожидается, с одной стороны, сохранение некоторой отстраненности, а с другой — доверительность, неофициальность.</p>

## Образ коммуникатора

### Аудитория оценивает:

- **что** говорит коммуникатор,
- **как** он говорит,
- **каков** сам выступающий.

### Запомните!

Если у аудитории складывается **положительный образ коммуникатора**, то это содействует **положительному восприятию его сообщения**, и наоборот.



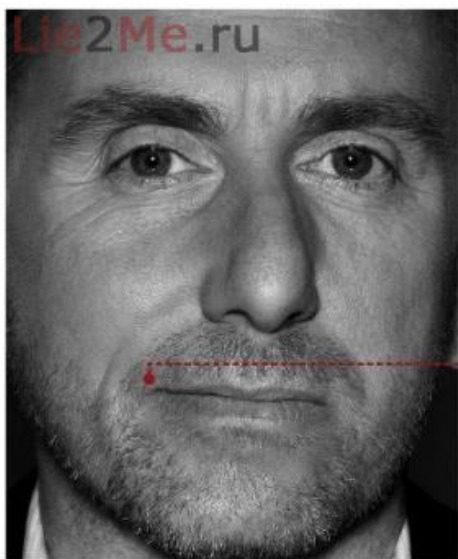


**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

# Внутренняя позиция

**Важно помнить**, что даже хороший коммуникатор не может скрыть своей внутренней позиции, если она не совпадает с тем, что он говорит.

Достаточно точно установлено, что, когда человек неискренен, некоторые характеристики его голоса меняются определенным образом, не говоря уже о более доступных наблюдению сигналах мимики и жестов.



## Презрение

① Приподнятый уголок рта с одной стороны



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Особенности речевого поведения

Видеокommunikация требует от выступающего соблюдения устно-литературной нормы и нормы непринужденной разговорной речи при сохранении:

- целенаправленности,
- информативности,
- ясности сообщения.

Чтобы этого достичь, необходимо строить выступление, используя принципы:

- разговорности,
- диалогизации,
- интимизации речи.



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Принцип разговорности

<p><b>Экономное использование лексики</b></p>	<p>Восприятие устной речи затрудняется при превышении определенных порогов лексического разнообразия.</p> <p>Устная речь не требует развернутости. Удачное сравнение, метафора или намек могут сделать больше, чем точное и строгое, но длинное доказательство.</p>
<p><b>Четкая структурная организация выступления</b></p>	<p>Композиция выступления на видеоконференции: продуманные начало и конец, импровизация основной части на основании продуманной линии изложения, логическая организация материала, эмоциональная форма подачи.</p>



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Принцип диалогизации

- Беседа строится в расчете на собеседника, который мыслится как активный участник двустороннего контакта.
- Необходимо предвидеть различные точки зрения на проблему, аргументируя собственную.
- Слушатель/зритель должен чувствовать ход мыслей коммуникатора: вместе с выступающим он оказывается перед проблемой и вместе с ним приходит к определенным выводам. Этот процесс можно назвать «параллельным мышлением».
- Выступление на видеоконференции строится как монолог со структурными элементами диалога.





**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

# Стилистические приемы диалогизации речи

- **Вопросно-ответный комплекс**

Речь У. Черчилля 13 мая 1940 г. в палате общин:

«...Вы спросите, в чем наша политика? Скажу вам — начать войну на суше, на море и в воздухе... начать войну против ужасной тирании, невиданной даже в самых темных, самых прискорбных списках человеческих преступлений... Вы спросите, какая наша цель? Могу ответить одним словом — победа...»

- **Прямое и не прямое обращение к собеседникам**

«Мне очень важно знать ваше мнение».

«Разве можем мы согласиться с...» (мы-высказывания).

- **Оценка фактов и событий, о которых говорится**

«Даже сейчас, когда я говорю (вспоминаю) об этом, я очень волнуюсь».



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Принцип интимизации речи

Для достижения большего контакта со зрителем/слушателем, допустимо использование:

- неправильного порядка слов в предложении (инверсии),
- риторических вопросов,
- высказываний с вводными словами и предложениями и других конструкций разговорного синтаксиса.

Этой цели служат:

- разговорная экспрессивная лексика,
- разговорная фразеология,
- тропы,
- стилистические фигуры.





**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

# Правила поведения перед микрофоном

Недостатки	Как исправить
<p>Некоторые виды микрофонов искажают тембр голоса, возникает отражательная звонкость, когда такие согласные, как т, п, с, ш, ч приобретают выпуклость, более слышны.</p>	<p>Не следует громко говорить в микрофон, на высоких нотах, монотонно и безэмоционально.</p>
<p>Микрофон подчеркивает голосовые и дикционные дефекты и усиливает малейшую фальшь.</p>	<p>Необходима четкая артикуляция, несколько сниженный темп речи, устойчивый выдох (во избежание взрывного звучания).</p>



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

## Правила поведения перед видеокамерой



**Главная трудность при выступлении** связана с тем, что беседа перед видеокамерой — несколько искусственное дело, не встречающееся в жизни: вы находитесь в одиночестве и говорите в пустой комнате. При этом необходимо говорить в своей обычной манере.



**ТЕЛЕШКОЛА**  
некоммерческое партнерство

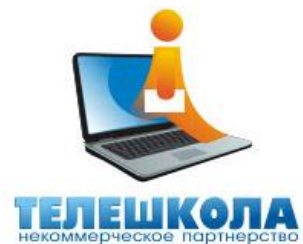
## Правила поведения перед видеокамерой

- Ваши жесты не должны быть размашистыми, локти следует держать поближе к грудной клетке.
- Руки должны двигаться в пространстве между подбородком и грудью. Не следует держать их перед лицом или взмахивать ими по направлению к камере, иначе жесты будут выглядеть чрезмерно подчеркнутыми и преувеличенными.
- Используйте радушные жесты, раскрывая ладони наружу. Помните, что все жесты в камере утрируются.

# Важные невербальные характеристики поведения

**Некоторые детали одежды, а также невербальные характеристики поведения могут отвлекать участников конференции от полноценного восприятия информации, в том числе:**

- галстук вызывающего цвета
- блузка с ярким узором
- часы, отражающие свет
- ярко-красная блестящая помада, которая делает рот неестественно двигающимся
- волосы выступающего, которые постоянно падают на глаза
- мрачное выражение лица
- чрезмерные жесты или мимика
- резкий, пронзительный голос
- человек, который говорит «э-э», «ну» в каждом предложении
- быстро говорящий человек, плохо проговаривающий звуки



**Спасибо за внимание!**

**НП «Телешкола»**