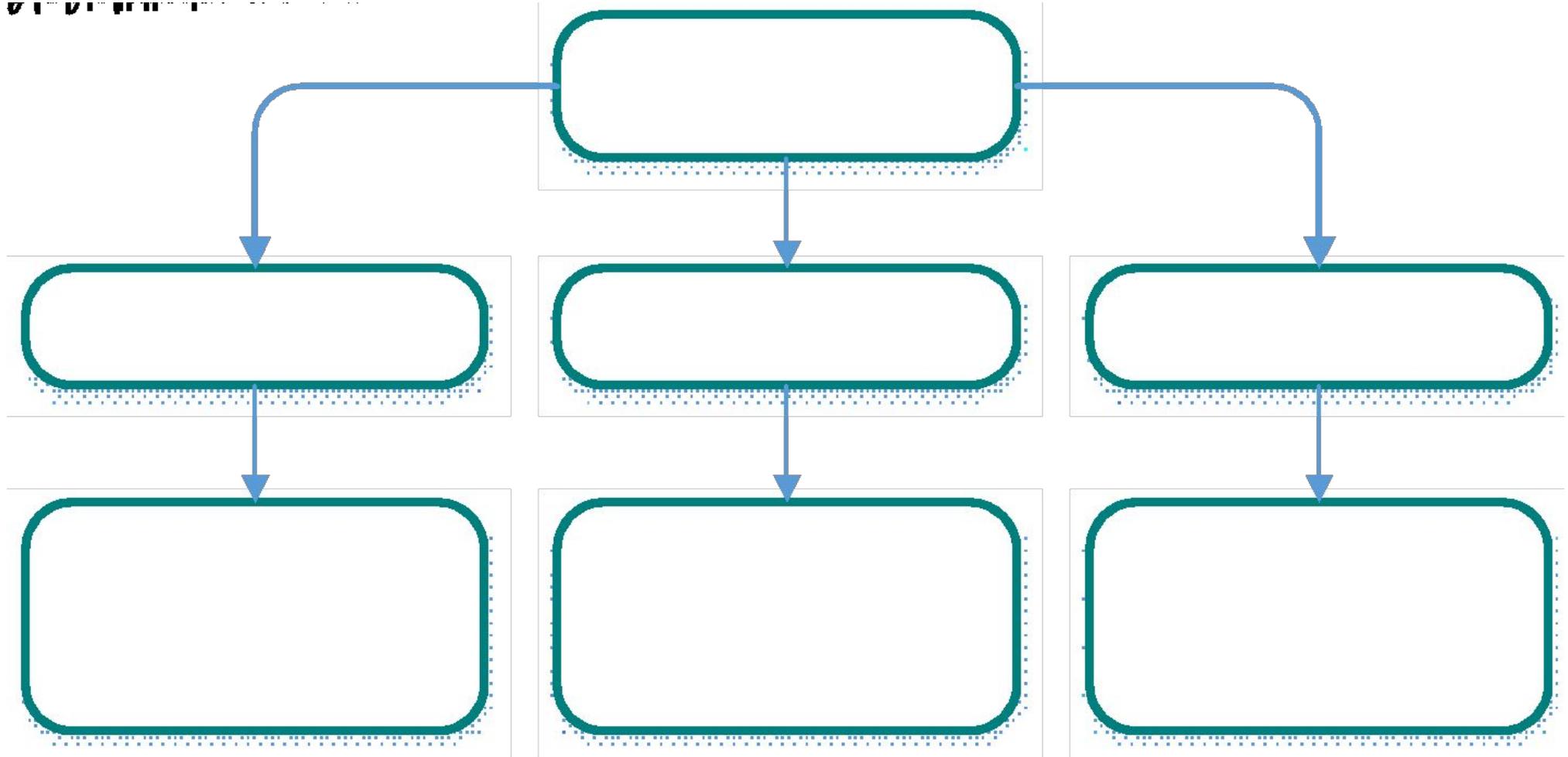




**НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО
ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**



0101010101010101





АЛГОРИТМ ПОДГОТОВКИ К ВЫСТУПЛЕНИЮ

Внутренняя настройка

Подготовка

Определить цель выступления

Набросать структуру выступления

Репетиция

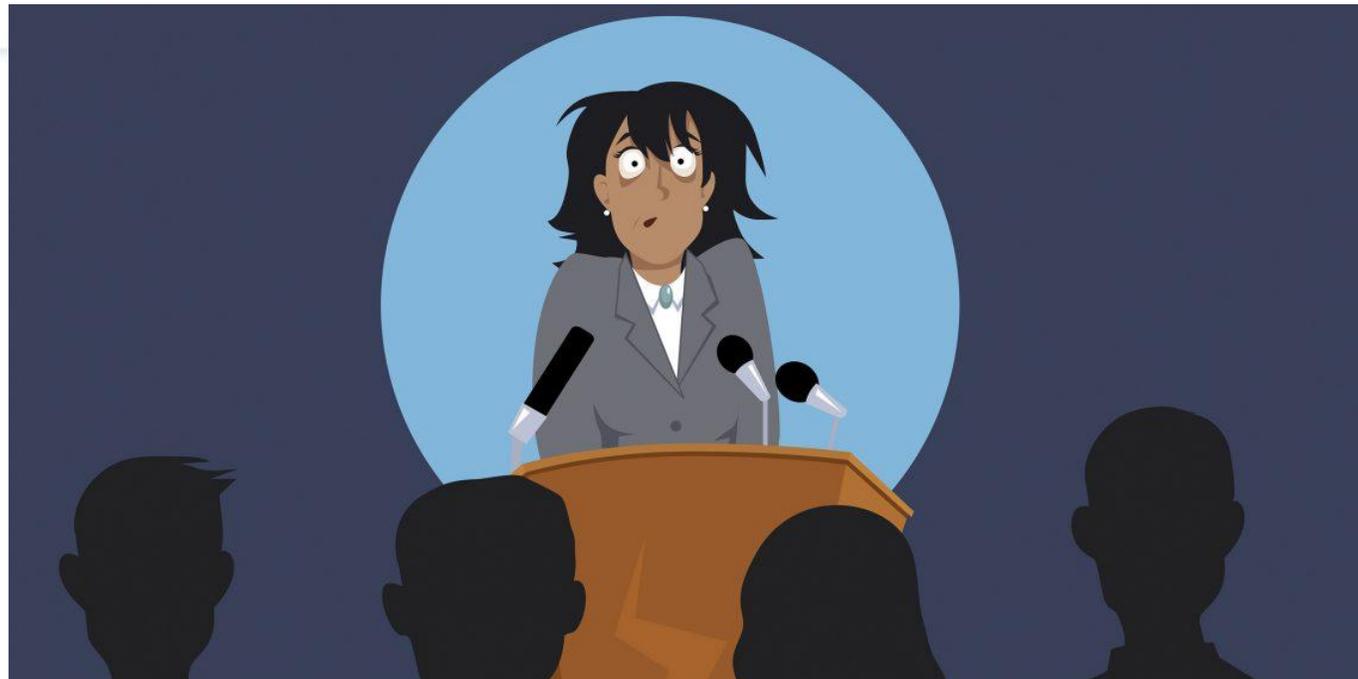
Продумать фишки



МЕТОДЫ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ САМОРЕГУЛЯЦИИ

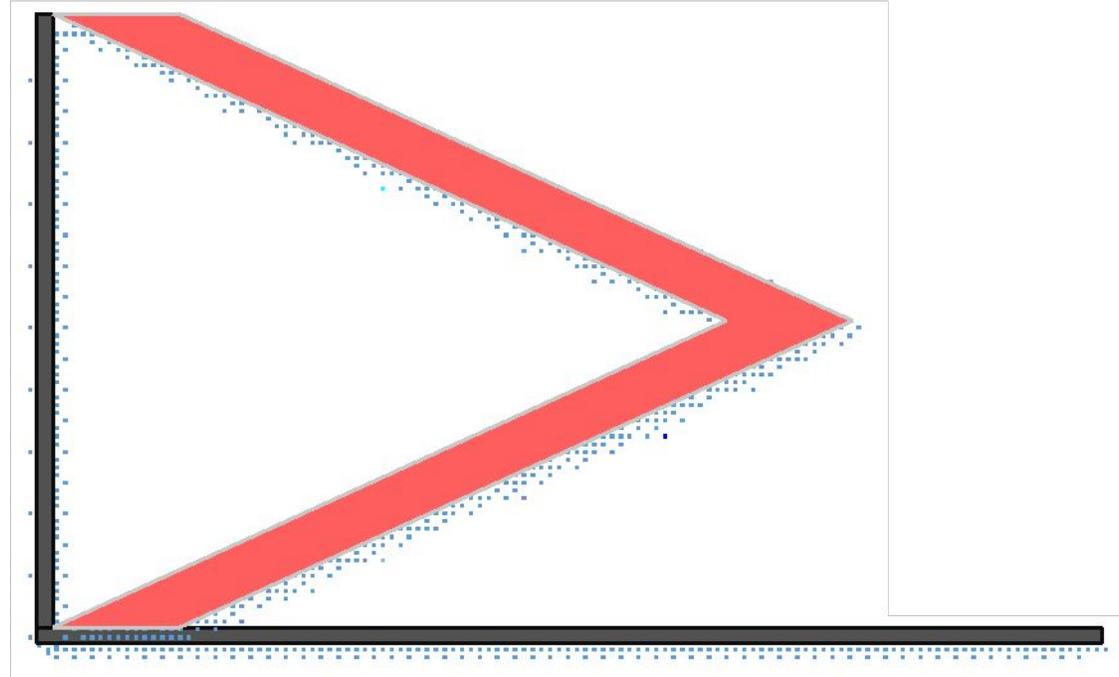


Публичное выступление - это ритуальное унижение одного человека группой наблюдателей, перед которыми он должен произнести речь, испытывая замешательство и готовность к принижению и осмеянию (с)



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ – ЭТО
ИСПЫТАНИЕ ДЛЯ ПСИХИКИ, В НЕМ ВСЕГДА
ПРИСУТСТВУЕТ ПРИРОДНОЕ
СОПРОТИВЛЕНИЕ

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ



«Ничто на земле не имеет значения.
Всё имеет лишь то значение, которое
мы этому придаём»



БОЛЬШЕ
ВЫСТУПАТЬ





...ВОЛНОВАТЬСЯ
НОРМАЛЬНО...





ОТНОШЕНИЕ К СИТУАЦИИ





ТЕХНИКИ РАБОТЫ СО СТРАХАМИ...





ДЫХАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ





РИТУАЛИЗИРОВАНИЕ





ПОМОЩЬ СО СТОРОНЫ





ПОИСК «СОЮЗНИКА»



РАЗБУДИТЬ СОБСТВЕННЫЙ
ИНТЕРЕС К ТЕМЕ



The image features a minimalist black and white design. On the left side, there is a silhouette of a person in a suit, standing and pointing their right hand towards the center of the frame. At the bottom of the image, there is a horizontal line of silhouettes representing the heads of a crowd of people. The background is a plain, light gray color. In the center of the image, the text "Активизация мозга" is written in a clean, black, sans-serif font.

Активизация мозга

А	Б	В	Г	Д	Е	Ё	Ж	З
Л	П	П	Л	П	В	П	П	Л
И	Й	К	Л	М	Н	О	П	Р
П	В	Л	П	П	Л	П	Л	В
С	Т	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ
В	Л	П	Л	П	Л	Л	П	В
Ъ	Ы	Ь	Э	Ю	Я			
Л	П	Л	Л	П	П			

А	Б	В	Г	Д	Е	Ё	Ж	З
Л	П	П	Л	П	В	П	П	Л
И	Й	К	Л	М	Н	О	П	Р
П	В	Л	П	П	Л	П	Л	В
С	Т	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ
В	Л	П	Л	П	Л	Л	П	В
Ъ	Ы	Ь	Э	Ю	Я			
Л	П	Л	Л	П	П			

Подготовка к выступлению



Кто будет в зале?

Что они будут делать с этой информацией?

Каковы их знания по теме?

Каковы их опасения?

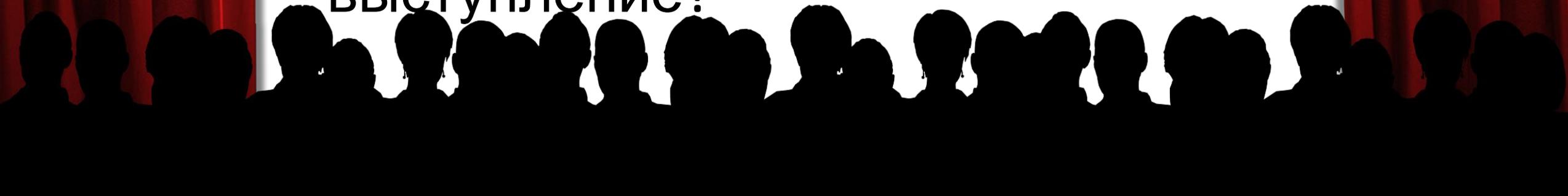
К чему они стремятся?

Что мне от них нужно?

Что они должны сделать после выступления?

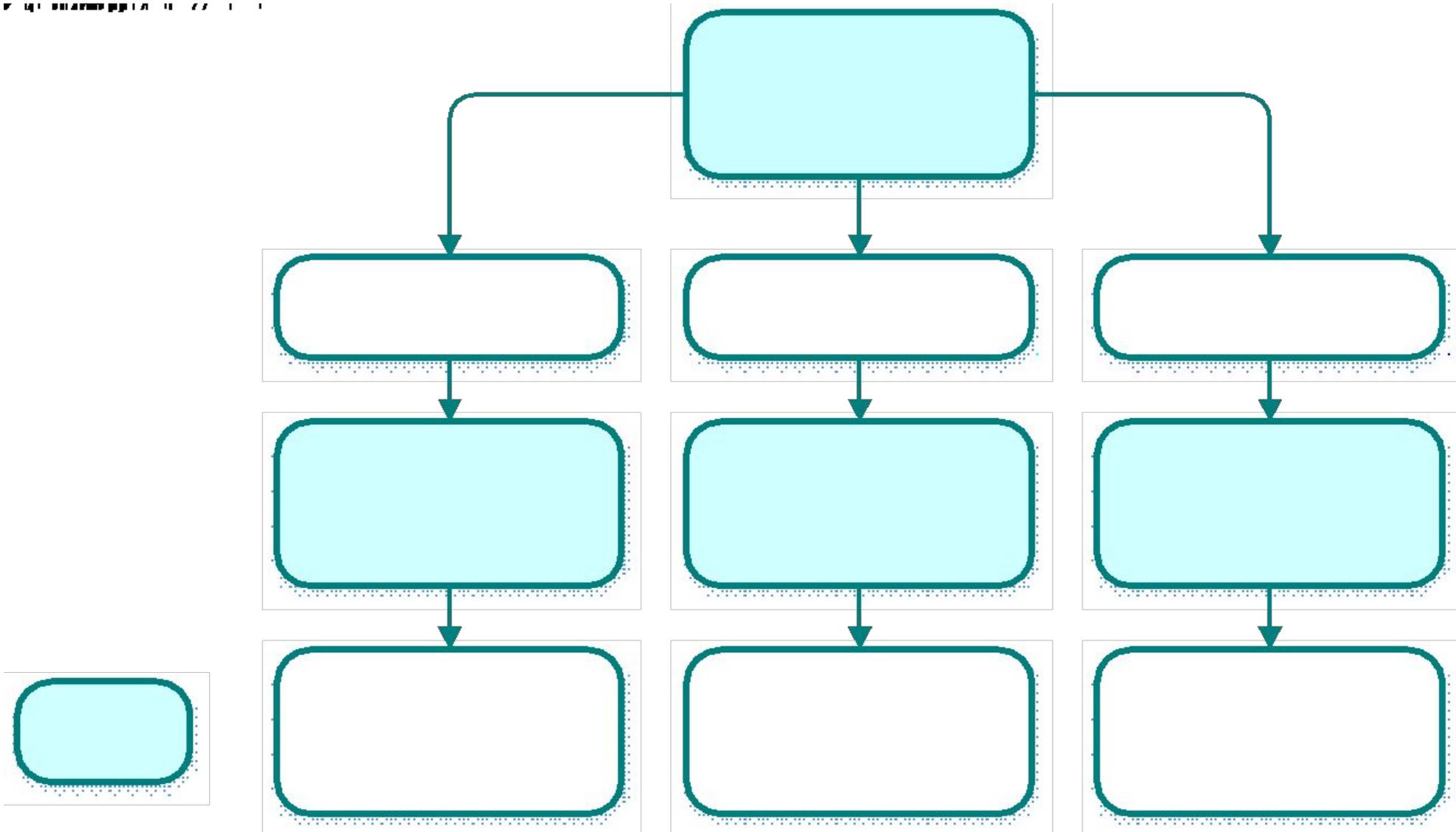
Где будет проходить

выступление?



Параметры	Эмоциональные доводы	Рациональные доводы
Время суток	Вечер – ночь	Утро – день
Возраст слушателей	Дети, подростки, пожилые люди	Люди средних лет
Пол слушателей	Женщины	Мужчины
Момент принятия решения	Во время презентации	Спустя некоторое время после презентации
Статус аудитории	Низкий	Высокий
Профессия слушателей	Творческие профессии	Технические профессии





Структура
основной части



Как дерево

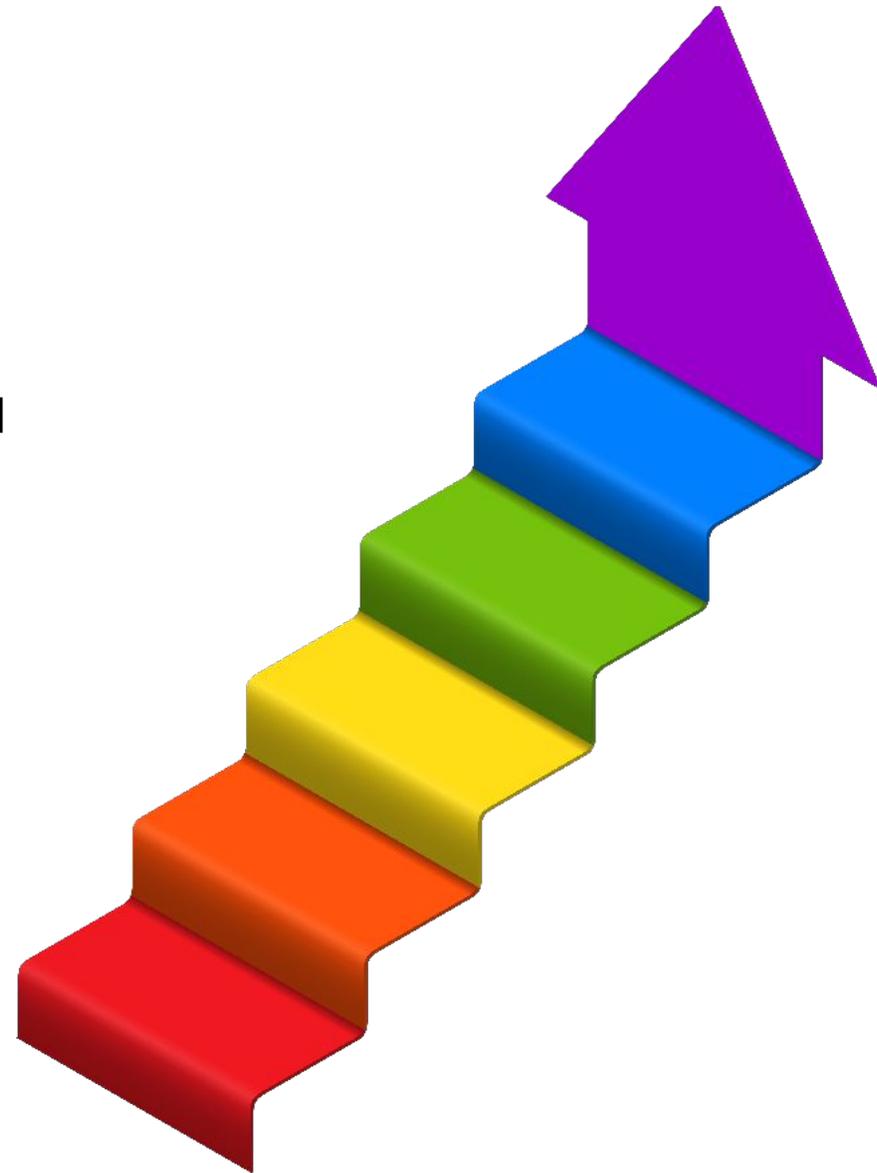
Как канат



Как лестница



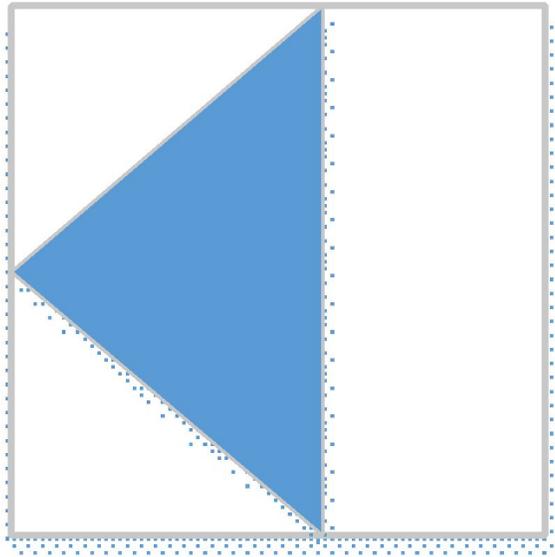
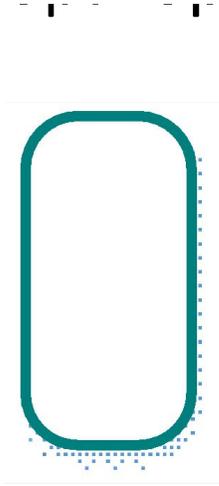
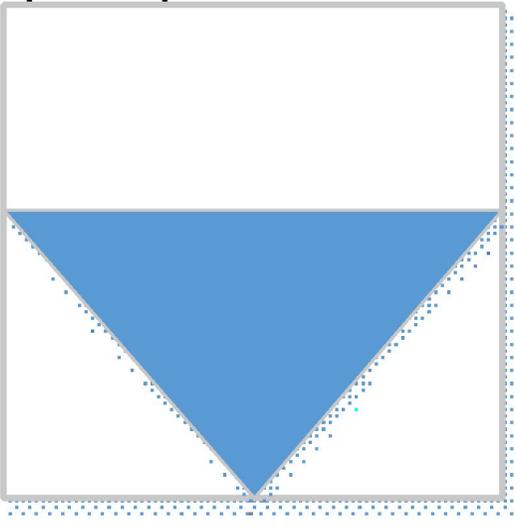
- Вывод по этой части
- Задавать вопросы аудитории
- Сделать паузу
- Вернуть к сути
- Следующий слайд
- Переключить внимание на другой объект
- Заявить новую тему
- Переместиться



Ваша речь всегда должна быть короче, чем
надеются слушатели



УГОЛ ВОСПРИЯТИЯ АУДИТОРИИ



Управление вниманием аудитории:

- **Шутка**
- **Волнующие темы.**
- **Использовать терминологию, понятную аудитории.**
- **Зрительно: мимика, жесты, движения. Не должно быть монотонных.**
- **Звуки – аналогично. Менять интонацию. Делать паузы. Можно использовать звуки для слайдов.**
- **Переключать внимание**
- **Задавать вопросы, включая те, на которые не требуется ответа**
- **Взгляд в глаза – это обратная связь.**
- **Вовлечение аудитории в процесс.**

Особенности взаимодействия оратора с группой:

- Я главный. Оратор – временный вожак стаи.
- «Узаконить диверсию».
- Ученики-провокаторы.
- Ученики-нытики.
- Нельзя поделиться с залом энергетикой, если ее нет у вас самих.
- Система «Свой/чужой».
- Приобщитесь к аудитории, расскажите, что вас с ней связывает.
- Прежде чем вещать основной материал – убедитесь, что аудитория «сняла трубку»
- Вектор внимания у оратора должен быть направлен на интересы группы, аудитории.
- Если кто-то один задает вопрос, отвечать нужно всем.
- Нужно вовлечение.

Техника ответов на вопросы





Положительные
вопросы

Отрицательные
вопросы

Основные ошибки выступления

- Некуда деть руки.
- Неверная жестикация – отсутствие или избыток.
- Затянутое выступление.
- Плохая подготовка, либо ее отсутствие.
- **Перед выступление нельзя:**

Пить чай, кофе, сладкие напитки. То, что провоцирует жажду и сухость во рту, что помешает говорить.

Нельзя есть орешки, сухари, конфеты и т.д. во время выступления.

- **Статичность и монотонность.**
- **Занять как можно меньше места.**
- **Отсутствие зрительного контакта**
- **Сухое выступление**
- **Эффект говорящей головы**
- **Читать с листа**
- **Говорить, что не готов**



Жесты- паразиты

Жесты-паразиты – это движения, которые не имеют никакой смысловой нагрузки и очень часто применяются человеком в ситуациях общения.



Причины жестов-паразитов:

- Страх публичных выступлений
- Маловыразительная речь
- Повышенное эмоциональное состояние
- Мало опыта



"Бутон"
Раскрытие тезиса



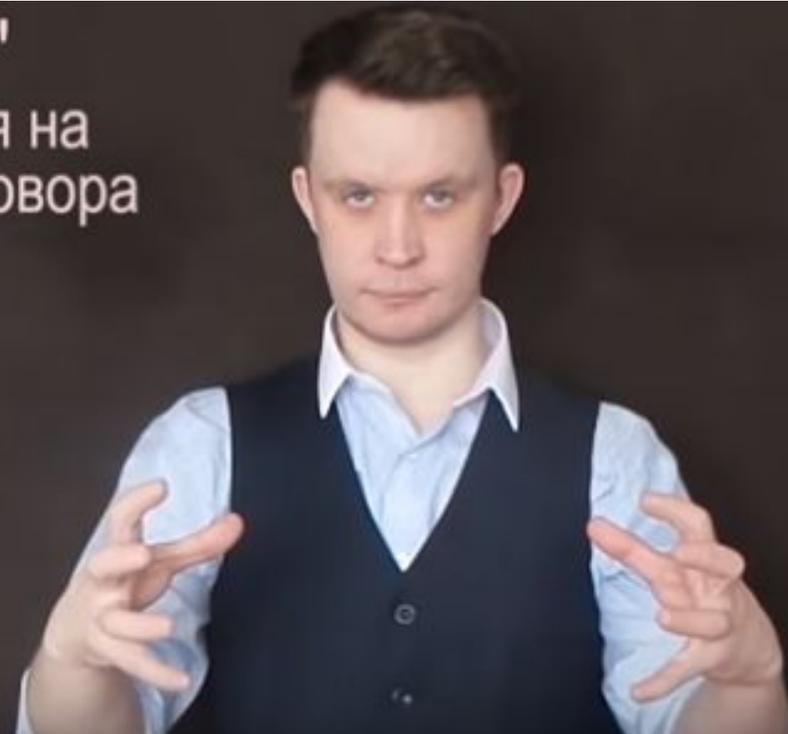
"Концентрация"
Обращение внимания



"Дротик"
Движение вперед



"Клещи"
Концентрация на
предмете разговора



"Счет"



"Стоп"

Прервать говорящего



"Весы"
Сравнение доводов



Внимание на себя



"Вперед"
Работать!



"Перевертыш"
А такой вывод не ожидали?



Требования к жестам:

- Открытость
- Чёткость
- Субординация
- Слова соответствуют жестам
- Обращение
- Симметрия /Асимметрия
- Убрать жесты – белый шум.

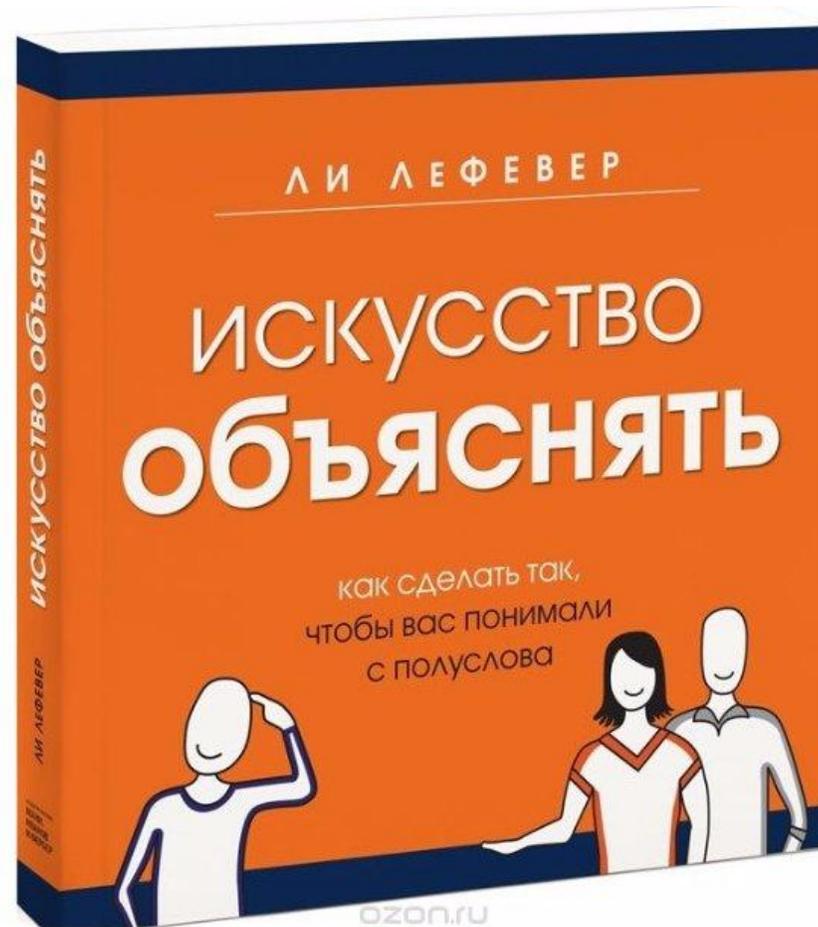


Слова-паразиты

- Ускорение перечисления
- Растягивание времени
- Утрирование, изображение людей низшего класса
- Яркое выражение эмоций
- Индивидуализация (манера)
- Замена матных слов
- Боязнь пауз



«ИСКУССТВО ОБЪЯСНЯТЬ» Ли Лефеве



Основные проблемы

- Сложное объяснение. Не понимаем, чего не знают другие.
- Не задумываемся, как объясняем.
- Профессиональный язык.
- Не видим затруднения других людей.

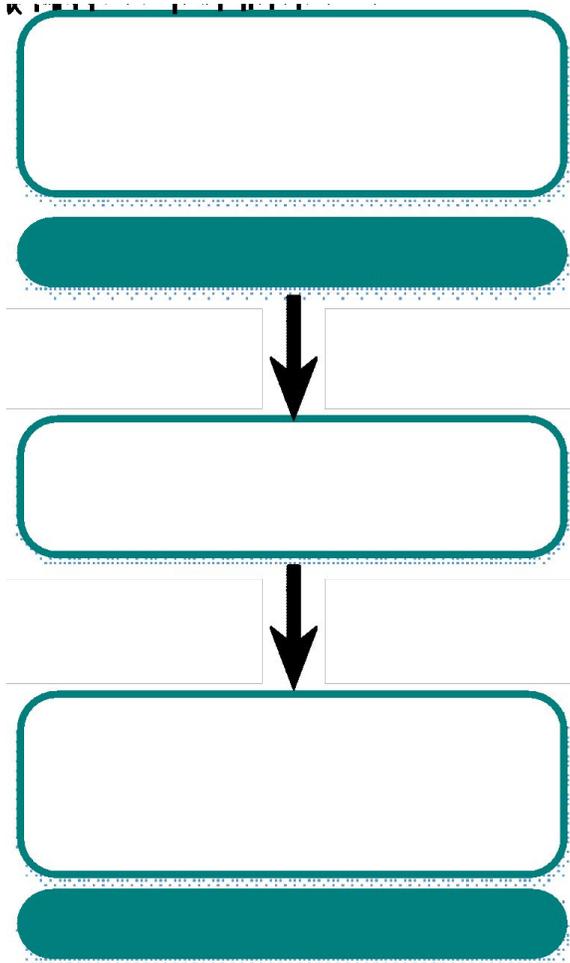


ОБЪЯСНЕНИЕ

– описание фактов, которое делает эти факты ПОНЯТНЫМИ.



Контекст



Связать контекст и шкалу объяснений

