

ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

ПОДГОТОВКА

- **Определение целей и задач**
- **Определение аудитории**
- **Определение методики преподнесения информации**
 - Формат
 - Фокус внимания
- **Определение формата выступления**
 - Протоколько-этикетные
 - Убеждающие
 - Развлекательные
 - Информационные

3 ФОРМАТА ПРЕЗЕНТАЦИЙ

- **Убеждение (вызвать доверие)**
- **Понимание (структурировать информацию)**
- **Взаимодействие (вызвать эмоцию)**

3 ФОКУСА ВНИМАНИЯ

- **На себе (личная убедительность)**
- **На теме (структура и логика)**
- **На аудитории (взаимодействие)**

ПОДГОТОВКА

Message house

- Структурированность
- Возможность ориентироваться в материале
- Логика



ПОСЛАНИЕ

Главная мысль

- **Правильная формулировка**
- **Простота**
- **Краткость**
- **Повторяемость**
- **Убежденность оратора в сказанном**

АРГУМЕНТЫ

- **Ответ на вопрос: «Почему?»**
 - Почему верно?
 - Почему важно?
 - Почему вы убеждены?
- **Оптимальное количество: 3**
- **Убеждение, примеры, метафоры, цифры**
- **Простота структуры**
- **Периодический возврат к посланию**

ОСНОВАНИЯ (ПРИНЦИПЫ)

- **Раскрытие мировоззрений оратора**
- **Создание имиджа специалиста в конкретной сфере деятельности**
- **Воздействие на аудиторию:**
 - Информирование
 - Изменение устаревшей точки зрения
 - Принятие точки зрения «надёжного» специалиста
- **Импровизация**

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

- **Отсутствие зрительного контакта**
- **Общение с самим с собой**
- **Спрятанные руки**
- **Статуя**
- **Чтение с листа**
- **Отсутствие подсказок**
- **Фраза «Я не готов»**
- **Отсутствие структуры выступления**

Приемы: как привлечь и удержать внимание аудитории:

- Пауза
- «Контрастные раздражители»,
изменение движения, голоса, темы...
- Вовлечение: вопросы, просьбы,
шеринг...
- Резюме: Да? Идем дальше? Это
понятно?...

Приемы: как вызвать доверие

- Зрительный контакт с аудиторией.
- Поворачиваться телом – «контакт сердцем».
- Открытые жесты.
- Сказать о чувствах своих или аудитории.
- Проявление внимания, забота.
- Юмор, шутки.

МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Подмена слов (в т.ч. создание ярлыков)**
- **Мы**
- **Техника трёх «Да!»**
- **Присоединение («Мы одной крови!»)**
- **Примеры и сравнение**
- **Повтор**
 - Разные примеры с одними и теми же выводами
 - Прямой повтор
 - Логический возврат



МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ

- **Намёки**
- **Привлечение внимания**
- **Цитирование**
- **Противопоставление (хорошо – плохо)**

МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ (НЛП)

- «Да, но...»
- Выпадение «не». Позитивная формулировка
- «Стоп, стоп!» (работа с возражениями)
- Сочувствие
- «Я правильно понимаю?»

МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ (НЛП)

Собеседнику нравится, когда:

- Его прощают, даже если он не прав**
- Его уважают**
- Он чувствует, что нет необходимости**
- быть в лучшей форме (комфорт)**
- Его мнение ценят**
- Ему доверяют**
- С ним советуются**
- Его выслушивают**

Мы на верном
пути!

