## ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ



## ПОДГОТОВКА

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



# з ФОРМАТА ПРЕЗЕНТАЦИЙ

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



#### з ФОКУСА ВНИМАНИЯ

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



## ПОДГОТОВКА

#### Message house

- •Структурированно сть
- •Возможность ориентироваться в материале

•Логика

сла

Аргументы

Основание



## ПОСЛАНИЕ Главная мысль

- Правильная формулировка
- Простота
- Краткость
- Повторяемость
- Убеждённость 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

Friendship

## 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!

