

# ПАТТЕРН «ЗАКРЕПЛЕНИЕ КЛЮЧЕВОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ»

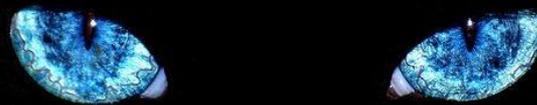
1. Произнесите ключевое высказывание
2. Посмотрите на одного из слушателей
3. Сделайте паузу
4. Утвердительно покачайте головой
5. Слегка улыбнитесь
6. Продолжите выступление



ПАТТЕРН  
«ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ ПРИ ОТВЕТЕ НА  
ВОПРОС»

Вам задан вопрос

1. Вы внимательно слушаете
2. Смотрите на задающего вопрос
3. При ответе на вопрос уделяете зрительное внимание всей аудитории, а не только задающему вопрос



## ПАТТЕРН «КООРДИНАЦИЯ РУКА-ГЛАЗ»

Вы стоите лицом к аудитории, изображение слайда слева от вас

1. Вы показываете очередной слайд
2. Указываете рукой место на слайде
3. На несколько секунд фиксируете свой взгляд на слайде, развернувшись вполоборота
4. Когда взгляды слушателей вслед за вашим взглядом и рукой сфокусируются на слайде, снова переводите свой взгляд на слушателей



## ПАТТЕРН

# «СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ»



1. Вы утверждаете: есть три главных преимущества вашего предложения
2. Показываете слушателям три пальца
3. Называете первое преимущество. Загибаете первый палец
4. Называете второе преимущество. Загибаете второй палец
5. Называете третье преимущество. Загибаете третий палец



## ПАТТЕРН «ВЫЗОВ ДОВЕРИЯ»

1. Медленный темп
2. Громкость умеренная
3. Интонация интимно-доверительная

# ПАТТЕРН «ИНИЦИИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ»

1. Произнесите фразу «Спасибо за внимание, я готов ответить на ваши вопросы»
2. После фразы сделайте шаг по направлению к аудитории
3. Поднимите правую руку так, будто сами задаете вопрос
4. Держите паузу и выжидательно смотрите в зал, переводя взгляд с одного на другого



# ПАТТЕРН «ПРОИЗНЕСЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ»

1. Снижается скорость речи
2. Каждое слово сопровождается кивком головы и (или) движением руки
3. Между блоками слов вставляются микропаузы
4. Чуть понижается голос
5. Добавляются доверительные или авторитарные интонации

