

Какова тема моего выступления?

Всегда лучше сказать меньше, но доходчивее.

Кто эти люди?

Пол, возраст, статус, образование, семейное положение

Чего они хотят? В чем их интерес?

Какова моя цель на это выступление?

Что я хочу, чтобы они сделали после моего выступления? Что дает достижение цели мне?

Какова ключевая мысль моего выступления?

Что будет являться зерном моей речи, основной идеей?

Какими способами я буду достигать свою цель именно в этой аудитории?

Язык, термины, приемы, факты, цифры



Кто эти люди?

- ✓ профессия
- ✓ статус
- ✓ возраст
- ✓ пол
- ✓ увлечения
- ✓ политические / религиозные пристрастия
- ✓ доход
- ✓ семейное положение
- ✓ образование (уровень и уклон - технари или гуманитарии)
- ✓ особые характеристики (национально-культурный состав, например)

Кто эти люди?

- Что привело их на мое выступление?
- Почему им может быть интересна тема?
- Чего они ждут? Чего боятся?
- Что надеются услышать и что будут делать с полученной информацией?
- Что их радует? К чему они стремятся? Кого уважают или презирают? Что ценят?
- Что они уже думают обо мне и о теме моего выступления?

Кто эти люди?

- ✓ От кого исходит инициатива в проведении мероприятия, предполагаемое отношение слушателей, когда проводится мероприятие (выходные или рабочие дни)
- ✓ Уровень знакомства с темой
- ✓ Что они уже думают обо мне и о теме выступления?

"Я хочу вас знать, чтобы не бояться. Я хочу вас знать, чтобы по-настоящему стать полезным. Я хочу вас знать, чтобы уйти другом, а не врагом."

Какова моя цель на это выступление?

Что должны сделать мои слушатели после выступления?

Цель любой деятельности должна лежать за пределами этой деятельности.

Что дает достижение цели мне?

При произнесении цель должна рождать внутри вас энергию и заводить. Это должно быть важно для вас.

Лидерство

Лидер в своем поведении всегда знает, чего он хочет добиться от других людей.

Страстность

Страстность - одержимость своей целью, эмоциональная вовлеченность.

Внутри или снаружи?

Страсть и мастерство

Энтузиазм заразителен

Почему страсть важнее чем информация?

Правильные вопросы самому себе

«На фоне бесчисленных выступлений, которые иссушают мозг, потому что у выступающего нет никакой эмоциональной связи со своей темой, воодушевленные речи увлеченных ораторов подобны освежающему глотку холодной воды в пустыне.»

**У выступления всегда есть
вторичная цель...**

Какова ключевая мысль моего выступления?

Каким образом я буду достигать своей цели именно в этой аудитории?

- Какие у меня сильные стороны, как у выступающего, которые будут работать именно для этих слушателей? С какими сложностями я могу столкнуться?
- Какие аспекты их могут интересовать в первую очередь? Какие проблемы, близкие к рассматриваемой, интересны аудитории?
- Аргументы, факты, идеи, которые могут их привлечь или, наоборот, оттолкнуть? Какие приемы допустимы, а какие нужно избегать? Какие слова и выражения нужно использовать?

**Цель выступления - основа
взаимодействия с аудиторией**

**Работаем не на впечатление, а на
цель!**

**То, что я сейчас делаю, и то, как я
это делаю, скорее приближает
меня к заявленной цели или
отдаляет?**