

Публичные выступления



Авторы: Ганеев
Артур
и Габитов
Шафкат



План

1. Волнение. Зачем выступать?
2. Алгоритм подготовки к выступлению. Формулирование цели
3. Структура выступления
4. Зрительный контакт
5. Жестикуляция
6. Что и когда следует показывать
7. Как вовлечь в свое выступление и удерживать внимание
8. Ответ на вопросы
9. Как держать микрофон

Волнение. Зачем выступать?

СПАСИТЕ!



ВОЛНЕНИЕ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ • СТРАХ •
• МАНДРАЖ • ТРЕВОГА • НЕУВЕРЕННОСТЬ • ТРЕВОГА
НЕУВЕРЕННОСТЬ • ВОЛНЕНИЕ ПЕРЕД ВЫСТУПЛЕНИЕМ
• ТРЕВОГА • НЕУВЕРЕННОСТЬ • МАНДРАЖ •

1. Выступать, чтобы получать удовольствие
2. ~~Выступать, чтобы получать удовольствие~~
3. ~~Выступать, чтобы получать удовольствие~~
4. ~~Выступать, чтобы получать удовольствие~~
5. ~~Выступать, чтобы получать удовольствие~~

Примечание:

Наш успех у сидящих в зале на 60% зависит от того, КАК мы ВЫГЛЯДИМ, на 30% — от того, КАК мы ГОВОРИМ, и лишь на 10% — от того, ЧТО мы ГОВОРИМ.

Упражнения против страха

- Подвигайте интенсивно челюстью взад-вперед раз 20.
- Сидя в ожидании объявления вашего выхода, опустите руки и расслабьте их. Представьте, что они стали настолько длинными, что уперлись в пол...
- Поболтайте кистями, подвигайте пальцами, разомните руки.
- Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками, только без свидетелей!
- Вообразите, будто вы сидите в тяжелой шинели с генеральскими погонами и чувствуете ее тяжесть на своих плечах. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину.
- Подышите медленно и глубоко.
- Перед выступлением разговаривайте медленно.
- Помните: не зрители пришли из вас посмотреть, а вы пришли

Правильная цель определяет ваш успех

КАКОВА ЦЕЛЬ



ПОНРАВИТЬСЯ • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
• ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ • ПРОДАТЬ
ВЫЗВАТЬ ИНТЕРЕС • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
ПОНРАВИТЬСЯ • ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ •

1. Существительные – Кто? Что?

Кто эти люди и что им нужно от меня?

Сколько им лет?

Что надеются услышать? Что их радует?

2. Глагол – Что делают? Что

сделают?
Что они должны сделать после выступления?

Что бы вы хотели, чтобы они сделали?

3. Прилагательное – Какой? Какая?

Какие аргументы могу привести?

Какие приемы можно применить?

Какие слова не стоит использовать, а какие – наоборот?

Закон композиции или как быть мужиком СТРУКТУРА



ВСТУПЛЕНИЕ • ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ •
• КУЛЬМИНАЦИЯ • ЗАКЛЮЧЕНИЕ
ВСТУПЛЕНИЕ • ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ •
КУЛЬМИНАЦИЯ • ЗАКЛЮЧЕНИЕ •

1. Вступление

(20%)

Привлечение

аудитории

Завоевание внимания

2. Основная часть

(60%)

Показываем проблему – показываем
решение.

Кульминация

3. Финал, развязка

(20%)

Яркий финал:

«Так не доставайся же ты никому!»

или

«Асталависта, бейби!»

Примеры вступлений

1. Интересный факт, имеющий прямое отношение к теме.

«Знаете ли вы, что...», «Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, что...».

2. Впечатляющее своими размерами число. Используйте сравнения и образы.

«Стадион “Лужники” вмещает сто тысяч зрителей. Сегодня наша компания обслуживает десять миллионов абонентов. Это сто стадионов “Лужники”»

3. Вопрос или цепочка вопросов. В начале следует задавать вопросы, не требующие ответа.

4. «Когда я ехал к вам сюда...». Живой интерес вызывает начало, в ходе которого выступающий рассказывает о том, что он стал свидетелем случая или разговора, происшедшего непосредственно перед его выходом на сцену. Или, по крайней мере, в пределах суток до выступления.

5. Шутка, анекдот. **Только умоляю вас, используйте этот способ начать выступление лишь в том случае, если Бог дал вам талант шутника.**

Примеры вступлений

6. Раскрыть свои искренние чувства.

НО: не говори о волнении и страхе!

7. Самопрезентация.

Представиться не мешает, даже если вас хорошо знают все присутствующие.

8. Презентация презентации.

Объявите продолжительность выступления и регламент.

9. Во вступлении самое место комплименту аудитории.

— превосходной степени («У вас самые...»);

— сравнения («У вас такие... не то что у...»);

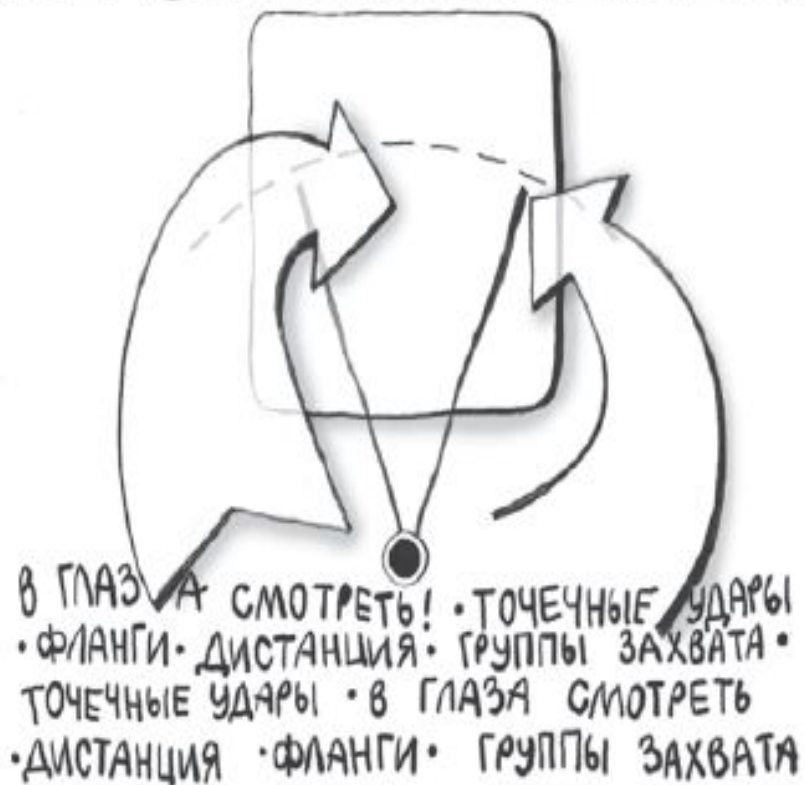
— интонации;

— сочетания первых трех способов.

Большой брат наблюдает за тобой



КОНТАКТ!



- Перед началом выступления **ОБЯЗАТЕЛЬНО** установить зрительный контакт!
- Встаньте так, чтобы между вами и крайними слева и справа зрителями в первом ряду образовывался равносторонний треугольник.
- Установление зрительного контакта — это не ковровая бомбардировка, а точечные удары.

Примечание:

И через органы зрения мы получаем более 90% информации из внешнего мира. По вашим глазам люди поймут больше, чем по словам.

Правильно стоять или как быть уверенным

СТОЯТЬ!

- Дело не только в том **КАК** мы смотримся, а в том **ЧТО** мы чувствуем



СПИНА ПРЯМАЯ
И ОПУЩЕНЫ
СМЕЩЕН ВПЕРЕД

ПЛЕЧИ РАЗВЕРНУТЫ
ЦЕНТР ТЯЖЕСТИ
• СПИНА ПРЯМАЯ •

Классическая поза

Поставим ноги таким образом, чтобы между каблуками было сантиметров 20–25, носки слегка раздвинуты, одна нога выставлена чуть вперед (толчковая сзади). Центр тяжести смещен немного вперед (он находится у нас ниже пояса). Плечи опущены и расслаблены. Спина прямая. Подбородок несколько приподнят для появления умеренной нагловатости во взгляде.

Делай все тогда, когда это нужно

КОГДА И ЧТО



КОГДА ПОКА ЗЫВАТЬ САМОЕ
КРАСИВОЕ • ЧТО У ВАС В ШТАНАХ • ШРИФТ
КАРТИНКА • ОБРАЗЫ • ЧТО У ВАС В ШТАНАХ •

- Визуальные материалы предъявляются только тогда, когда они нужны.
- При оформлении слайдов вам придется ограничить свою фантазию тремя цветами.
- Шрифтов тоже должно быть не более трех.
- Опрятный вид.

Как привлечь внимание

...ВОЙДИТЕ



ПРОСТОЕ ДЕЙСТВИЕ • ПРИНЦИП КРЕЩЕНДО
• ПОДНИМИТЕ РУКИ • ПОМОГИТЕ МНЕ •
ПРОСТОЕ ДЕЙСТВИЕ • ПРИНЦИП КРЕЩЕНДО
• ПОДНИМИТЕ РУКИ • ПОМОГИТЕ МНЕ •

Примечание:

Человек забывает примерно

- 90% того, что он СЛЫШИТ,
- 60% того, что он ВИДИТ,
- и лишь 10% того, что ДЕЛАЕТ.

Способы вовлечения

- задать вопросы залу;
- как бы ошибаясь, попросить зал поправить;
- просить поднять руки тех, кто имеет научную степень, подписан на деловые издания, занимается спортом (зависит от темы выступления);
 - при этом тоже поднимайте руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция;
- просить придвинуться ближе;
- спрашивать, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет ярче;
- предлагать совершить простое действие:
 - «Возьмите в руки тезисы моего доклада и откройте на странице семнадцать. Открыли? Разверните и поднимите над головой. Так, вижу. А у вас что, нет проблем? Давайте вместе прочитаем этот текст. Там, где вы…»

О чем еще можно просить?

- Дать знак, когда истекут 20 минут;
- Заккрыть форточку;
- Выключить свет;
- Раздать материалы;
- Позвать опаздывающих;
- Утихомирить соседа.

Вопросы и как на них реагировать

ОТВЕТЬ



КАВЕРЗНЫЙ ВОПРОС • МОЖНО ЛИ
НЕ ОТВЕЧАТЬ • ЧТО СТОИТ ЗА ВОПРОСОМ
• ЧТО У ПУБЛИКИ НА ЧИМЕ • КАВЕРЗНЫЙ ВОПРОС •

- Вопрос/ответ – это игра, но тут нет проигравших и пострадавших
- Вы не обязаны отвечать на вопросы
- Не возражайте в оскорбительной форме
- Не бойтесь признать, что не знаете ответа на вопрос. Вы ведь не всезнайка.
- Одобрите вопросы:
 - ✓ «Спасибо за острый вопрос»
 - ✓ «Да, вам палец в рот не клади.
Рад, что вы сегодня с нами»
 - ✓ «Должен признать, что вы застали меня

Как держать микрофон

ВОЗЬМИ



РАССТОЯНИЕ • ЗВУК •
• ГРОМКОСТЬ • ВКЛЮЧИТЬ • ВЫКЛЮЧИТЬ • ЗВУК
РАССТОЯНИЕ • ГРОМКОСТЬ • ЗВУК • ВКЛЮЧИТЬ •
ВЫКЛЮЧИТЬ • ЗВУК • РАССТОЯНИЕ • ГРОМКОСТЬ

- Держать так, как держат вилку, а не как банан. Только кончиками пальцев, не пытайтесь обхватить его всей ладонью. При этом все пальцы должны лежать на микрофоне.
- Локоть при этом расслаблен и опущен.
- Если ваш микрофон со шнуром, перемещаясь по сцене, используйте нерабочую руку для того, чтобы шнур не попал вам под ноги.

Примечание:
ТРЕНИРУЙТЕСЬ И
ПРАКТИКУЙТЕСЬ

Резюмируем

1. Нужно понять для чего вам нужно выступать?
Волнение можно сделать своим союзником!
2. Сформулируй цели выступления.
Вспомни три части речи: существительное, глагол и прилагательное.
3. Правильно создавай структуру своего выступления. Пользуйся законами композиции!
4. Устанавливай зрительный контакт со своей аудиторией.
Зрительный контакт – это точечная бомбардировка!
5. Не забывай жестиковать. Правильная осанка формирует твоё настроение и успех твоего выступления!
6. Слайды – это хорошо. НО: показывай их тогда, когда это нужно. Помни об этом!
7. Как вовлекать в своё выступление! Удерживай внимание!
8. Не бойся отвечать на вопросы! Не бойся НЕ отвечать на вопросы!
НО: не вступай в борьбу с аудиторией!
9. Держи правильно микрофон!
10. Практикуйся!

**ВРЕМЯ
ВАШИХ
ВОПРОСОВ**