
Искусство публичного выступления

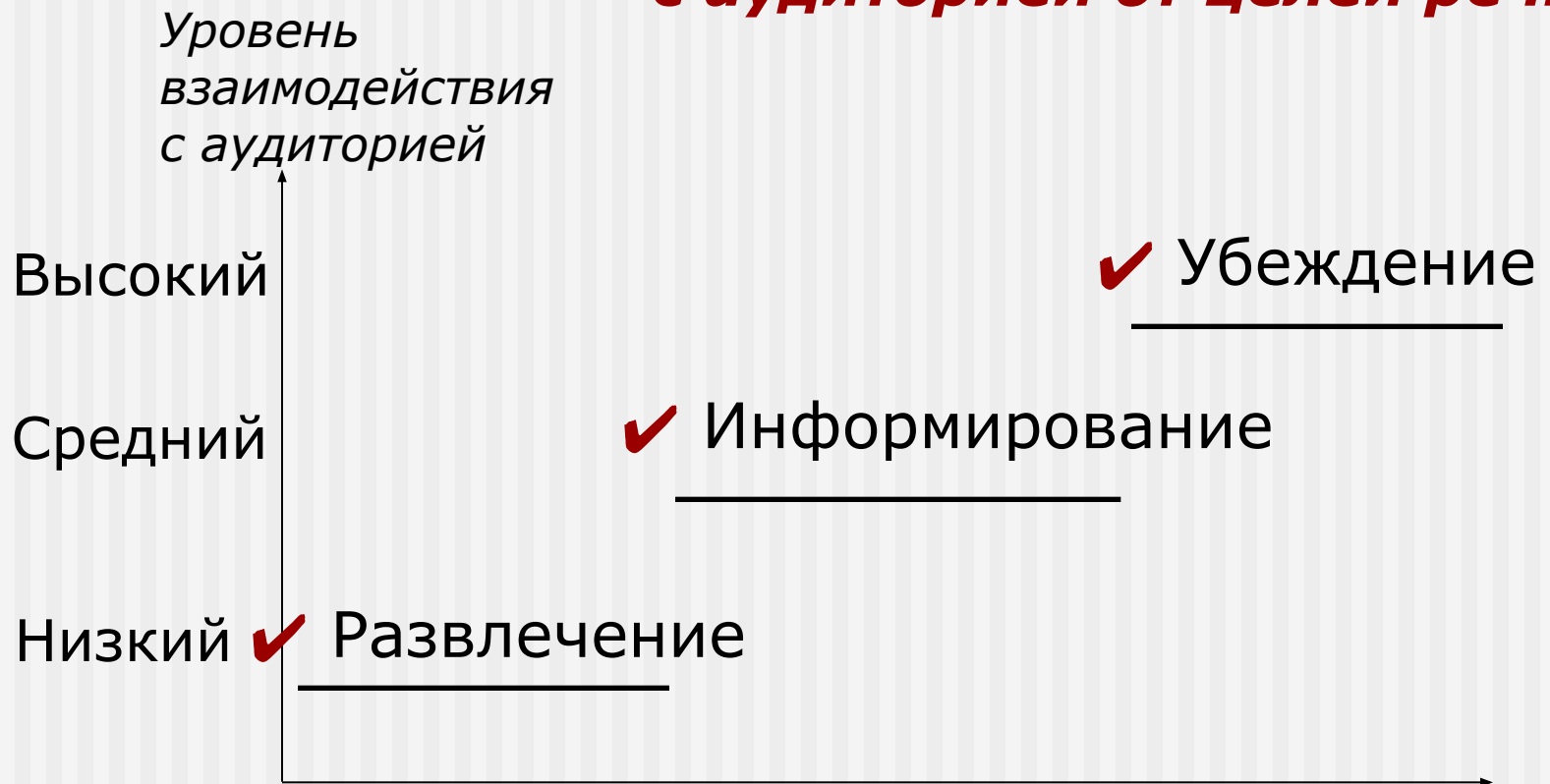
Подготовка к выступлению

Этапы:

1. Определение цели выступления
2. Анализ аудитории
3. Планирование выступления
4. Разработка наглядных материалов
5. Непосредственно подготовка к выступлению
6. Подготовка к ответам на вопросы аудитории

Цель выступления

Зависимость уровня взаимодействия с аудиторией от целей речи



Анализ аудитории

1. Размер и состав аудитории

- ✓ возраст;
- ✓ соотношение мужчин и женщин;
- ✓ политические, религиозные, научные убеждения;
- ✓ отношение к определенным социальным группам;
- ✓ профессиональные аспекты деятельности.

Анализ аудитории

2. Оценка возможной реакции

- ✓ Почему люди присутствуют на выступлении?
- ✓ Как они относятся к теме выступления?
- ✓ Как в прошлом они реагировали на подобные выступления?
- ✓ Каким будет настроение слушателей в момент выступления?

Анализ аудитории

3. Уровень понимания

- ✓ Знакома ли тема присутствующим?
- ✓ Владеет ли аудитория необходимым словарным запасом?
- ✓ Способны ли люди понять то, о чем будет говориться?
- ✓ Какую уточняющую информацию могут попросить слушатели (цифры, определения, пояснения и т.д.)

Планирование выступления

- Разработка главной идеи.

Это стержень, на который слушатель будет нанизывать получаемую информацию.

- Планирование времени.

<15 минут: речь похожа на выдержку из развернутого выступления;

>15 минут: речь организована как отчет.

Средний оратор говорит со скоростью 100 слов/мин. (около **1/3 стр.**).

- Выбор стиля.

Планирование выступления

Структура речи: **Вступление**

Цель – привлечь интерес слушателей

Способы:

- ✓ Использовать юмор.
- ✓ Рассказать историю, иллюстрирующую нужный факт.
- ✓ Задать вопрос.
- ✓ Привести яркий пример.
- ✓ Показать связь выступления с жизненно важными интересами слушателей.

Планирование выступления

Структура речи: **Основная часть**

Цель – последовательно разъяснить выдвинутые положения и подвести слушателей к необходимым выводам

Основное правило построения – логическая последовательность и стройность изложения

Планирование выступления

Структура речи: **Заключение**

Цель – завершить речь, оставив целостное впечатление о докладе.

Способы:

- ✓ Призвать к действию.
- ✓ Повторить основные аргументы.
- ✓ Использовать цитату.
- ✓ Сделать слушателям комплимент.

Наглядные материалы

Цель - дополнять слова выступающего (а не наоборот!!!)

Принципы использования:

1. Наглядность материалов.
2. На одном слайде – одна идея.
3. Иллюстрация только главного, а не всей речи.
4. Соответствие наглядных материалов тексту выступления.

Очень мелкий шрифт

Не верно!

Оценка финансовой устойчивости ОАО «XXX»

Показатель	Норма	2003 г.			2004 г.		
		на начало	на конец	откл.	на начало	на конец	откл.
1. Коэффициент автономии	>0,5	0,86	0,91	0,05	0,91	0,91	0,00
1. Коэффициент обеспечения собственными средствами	>0,1	0,20	0,41	0,21	0,41	0,53	0,12
1. Коэффициент реальной стоимости осн. ср-в и матер. обор. ср-в в имуществе предприятия	>0,5	0,22	0,21	0,00	0,21	0,21	-0,01
1. Общий показатель ликвидности	>1	0,98	1,36	0,38	1,36	1,38	0,02
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,7	0,38	0,67	0,29	0,67	0,26	-0,41
1. Общий текущий коэффициент покрытия	>2	1,60	2,86	1,26	2,86	3,29	0,43
1. Коэффициент обеспеченности собств. обор. средствами	>0,1	0,20	0,41	0,21	0,41	0,53	0,12
1. Рентабельность реализованной продукции		0,05%	3,8%	3,7%	3,7%	12,0%	8,3%
1. Рентабельность собственных средств		-0,1%	-0,3%	-0,2%	-0,3%	5,8%	6,1%
1. Рентабельность перманентного капитала		-0,1%	-0,3%	-0,2%	-0,3%	5,5%	5,9%

Верно!

Оценка финансовой устойчивости ОАО «ХХХ»

1. Коэффициент автономии	$>0,5$	0,86	0,91	0,05
2. Коэффициент обеспечения собственными средствами	$>0,1$	0,20	0,41	0,21
3. Коэффициент реальной стоимости осн. ср-в в имуществе предприятия	$>0,5$	0,22	0,21	0,00
4. Общий показатель ликвидности	>1	0,98	1,36	0,38
5. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,7	0,38	0,67	0,29

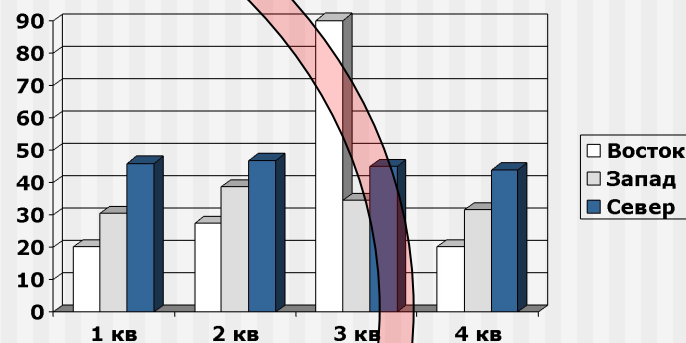
Не рациональное заполнение листа

Не верно!

Повышение финансовой устойчивости ОАО «ХХХ»

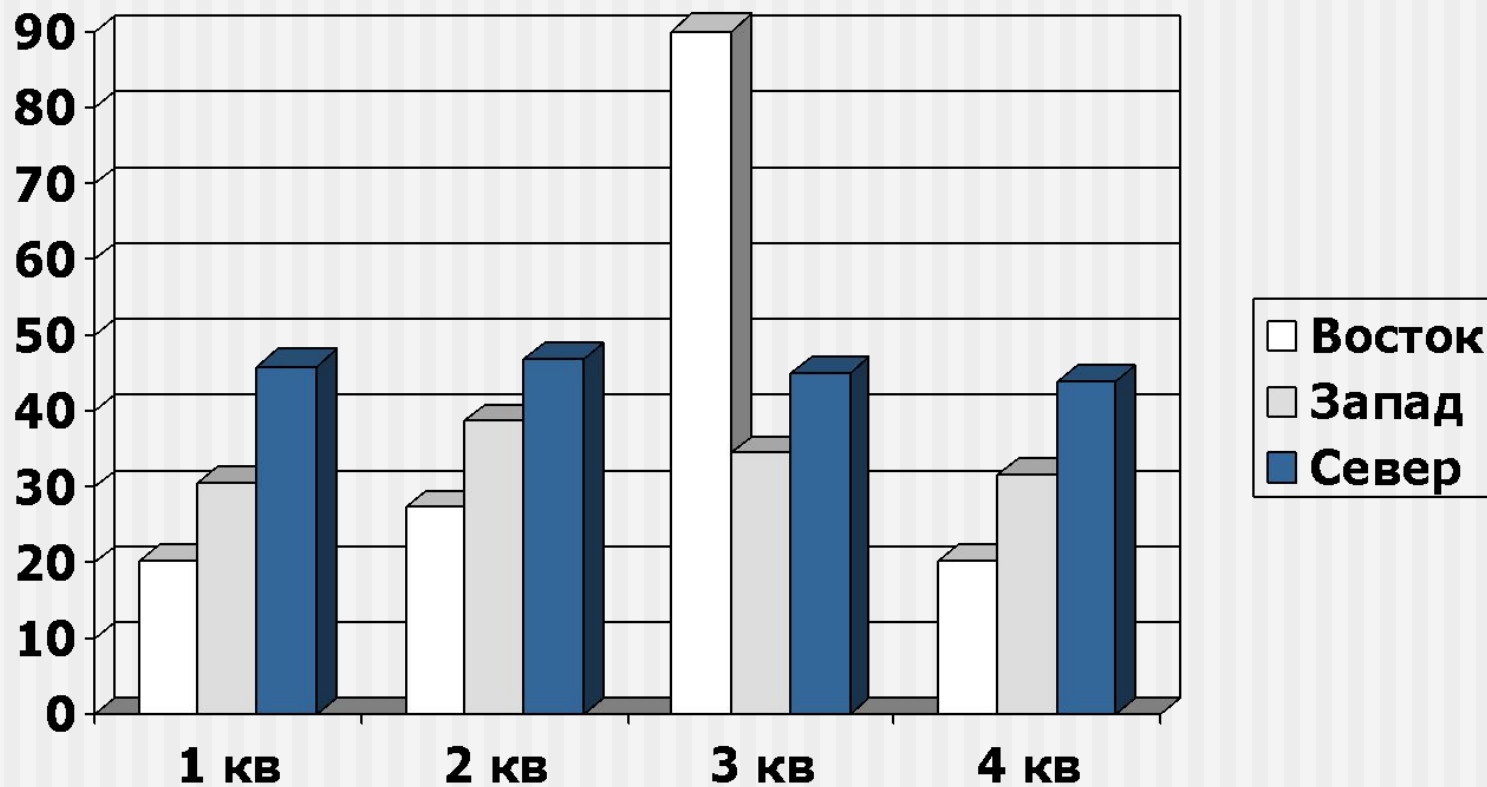
- Управление дебиторской задолженностью
- Рациональное вложение собственных средств
- Четкое структурирование долгов по срокам выплат

Денежные доходы и расходы в ДВФО



Верно!

Денежные доходы и расходы в ДВФО



Верно!

Повышение финансовой устойчивости АО «XXX»

- Управление дебиторской задолженностью
- Рациональное вложение собственных средств
- Четкое структурирование долгов по срокам выплат
- Совершенствование политики ценообразования

Текст не виден на фоне картинки

Не верно!

Наглядные материалы

Принципы использования:

1. Наглядность материалов.
2. На одном слайде – одна идея.
3. Иллюстрация только главного, а не всей речи.
4. Соответствие наглядных материалов тексту выступления.

Верно!

Наглядные материалы

- **Принципы использования:**
- Наглядность материалов.
- На одном слайде – одна идея.
- Иллюстрация только главного, а не всей речи.
- Соответствие наглядных материалов тексту выступления.



Нет единства стиля! (см. 3 слайда)

Не верно!

Анализ аудитории

1. Размер и состав аудитории

- ✓ возраст;
- ✓ соотношение мужчин и женщин;
- ✓ политические и религиозные убеждения;
- ✓ отношение к определенным социальным и этническим группам;
- ✓ профессиональные аспекты деятельности.

Анализ аудитории

2. Оценка возможной реакции

- Почему люди присутствуют на выступлении?
- Как они относятся к теме выступления?
- Как в прошлом они реагировали на подобные выступления?
- Каким будет настроение слушателей в момент выступления?

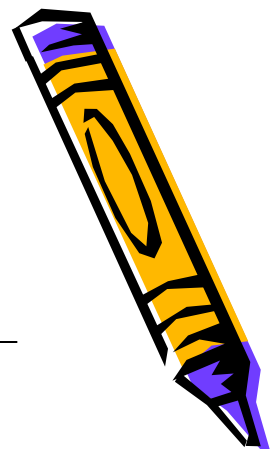
Анализ аудитории

3. Уровень понимания

- Знакома ли тема присутствующим?
- Владеет ли аудитория необходимым словарным запасом?
- Способны ли люди понять то, о чем будет говориться?
- Какую уточняющую информацию могут попросить слушатели (цифры, определения, пояснения и т.д.)

Слишком ярко, безвкусно!

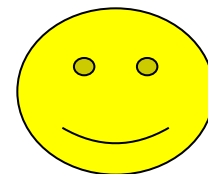
Не верно!



Наглядные материалы

Цель - дополнять слова выступающего

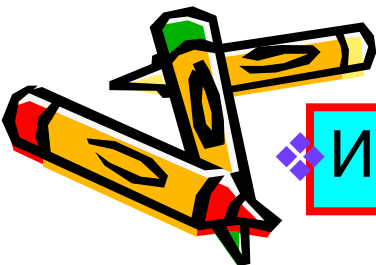
Принципы использования:



❖ Наглядность материалов

❖ На одном слайде – одна идея

❖ Иллюстрация только главного



Успешное выступление

Советы:

- ✓ Установите контакт с публикой.
- ✓ Говорите спокойно, понятным языком.
- ✓ Не торопитесь, не перескакивайте с темы на тему.
- ✓ Стойте прямо, спокойно, ходите медленно.
- ✓ Используйте жесты естественно и уместно.
- ✓ Контролируйте себя.
- ✓ Контролируйте ситуацию.

**Слово – одно из величайших
орудий человека. Бессильное
само по себе – оно становится
могучим и неотразимым,
сказанное умело, искренне и
вовремя**

А.Ф. Кони

Ошибка 1: Несоответствие

Когда содержание ваших слов расходится с тоном речи, осанкой и языком тела, публика мгновенно это замечает. Аудитория обладает безошибочным чутьем в отношении того, что касается настроения оратора и его самочувствия.

Ошибка 2. Справдания

Публика эгоистична. Поэтому с самого начала выступления на первое место поставьте её: мысли, желания и чувства вашей аудитории. Ваша цель - информировать, мотивировать или развлечь публику. Поэтому важно не то, как вы говорите. Важно, какую информацию аудитория при этом получает. Нужно говорить так, чтобы большая часть слушателей почувствовала: вы понимаете их стремления и желания, говорите для них и обращаетесь к каждому из них персонально.

Если вы будете действовать именно так, тогда:

а) гораздо больше слушателей, чем вы думаете, просто не обратят внимание на ваше волнение или же снисходительно отнесутся к нему, потому что интересуются, прежде всего, собой и своими делами.

б) ваше волнение улетучивается тем скорее, чем больше внимания вы уделяете другим людям, а не собственным ощущениям.

Ошибка 3. Извинения

Начинающие ораторы любят извиняться, предлагая снять с них вину за плохое качество доклада.

Поэтому следует уметь превратить недостаток в достоинство.

Ошибка 4: Глаза и брови

Контролировать мимику неподготовленному человеку нелегко. Лицевыми мышцами трудно управлять без тренировки.

Психологические исследования показали, что области глаз оратора публика уделяет в 10-15 раз больше внимания, чем любой другой части лица. Брови - главный элемент вашей мимики, они не только указывают на эмоции, но и управляют ими. Высоко поднятые брови - признак неуверенности и некомпетентности. Смеющиеся глаза и прямые брови - это как раз то, что нужно.

Ошибка 5: Подбор слов

Мы слышим и понимаем отдельные слова прежде, чем понимаем все предложение целиком. Поэтому на значение отдельных слов мы реагируем быстрее и менее осознанно, чем на значение предложений. К тому же, отрицательные частицы воспринимаются позднее, чем остальные слова, а часто вообще не воспринимаются. Поэтому постоянное использование таких конструкций как «...не принесет убытков», «...не плохо», «...не боимся прилагать усилия», «...не хочу вызвать у вас скуку длинными статистическими выкладками» вызывают у слушателя эффект, противоположный ожиданиям оратора.

Ошибка 6: Отсутствие юмора

Лучше информативной речи - только интересная речь! Добавьте в свою серьезную речь забавную историю. Людям нужно периодически отдыхать. Благодарная публика ответит вам благосклонностью и вниманием. Можно посмеяться и над собой, если вы допустили какую-то оплошность - слушатели воспримут это как признак вашей уверенности в себе и чувства собственного достоинства.

Ошибка 7: Всезнайство

Еще хуже неуверенных и неподготовленных ораторов -- ораторы напыщенные и надутые, лопающиеся от осознания собственной важности. Они всегда считают себя умнее аудитории, к которой обращаются. Выкиньте из головы заблуждение, что вы знаете больше, чем все остальные вместе взятые. Даже если вы хорошо осведомлены в теме выступления, в отдельных направлениях слушатели могут знать гораздо больше вас. Не считайте аудиторию глупее вас, иначе вам отплатят той же монетой.

Ошибка 8: Суетливость

Отвлекаясь от страха перед публикой, начинающий оратор может торопливо ходить от стены к стене, проделывать суетливые манипуляции с предметами (открывать-закрывать крышку кафедры, постоянно вертеть карандаш в руках и т.п.) и делать прочие ненужные движения. В итоге публика начинает следить за его перемещениями и перестает следить за темой выступления. По тому, как движется докладчик, легко понять, насколько он уверен в себе. Постоянное «хождение» во время публичного выступления не случайно. Оно выдает желание неуверенного в себе оратора сбежать. Именно так оно и воспринимается аудиторией.

Ошибка 9: Монотонность

Ничто не утомляет так, как доклад на интересную тему, читаемый скучным монотонным голосом. Такие публичные выступления сродни китайской пытке капающей водой: вода монотонно капает не темечко истязаемого и постепенно доводит его до сумасшествия. Все слова сливаются в однообразный поток и по тональности речи нельзя понять, где заканчивается одно предложение и начинается другое.

Чтобы держать публику «в тонусе», необходимо постоянно варьировать громкость и силу своего голоса.

Ошибка 16. Отсутствие пауз

Новички в ораторском ремесле панически боятся пауз, неизбежно возникающих во время публичного выступления. Как правило, они спешат заполнить их разной словесной чепухой и словами-паразитами.

Когда нечего сказать - лучше помолчите, пока придут нужные слова. Иногда оратору необходимо время, чтобы подумать, сверится со своими записями, или же просто попить воды. А публике нужны паузы, чтобы осмыслить сказанное вами. Асы ораторского мастерства используют паузы целенаправленно, чтобы получить обратную связь от аудитории. Они активно пользуются **интерпаузами**, во время которых публика может обдумать сказанное, и нагнетающими обстановку **интрапаузами**, когда слушатели должны предугадать дальнейшее развитие повествования. Паузу можно использовать для установления визуального контакта, чтобы проконтролировать, правильно ли вас поняли; для усиления напряжения и драматизма; для возбуждения любопытства и для многого другого.

3. Правила успешного публичного выступления

1. Подготовка речи

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

- Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления.
- Выделите главную идею вашей речи.
- Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.
- Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствующие лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.
- Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы.

FHANK
YOU