



Мастерство публичных выступлений



Как получить и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично

Природа волнения

Умеренное волнение — это как раз то, что необходимо блестящему оратору, чтобы произвести неизгладимое впечатление!

1. Подвигайте интенсивно челюстью взад-вперед раз двадцать.
2. Сидя в ожидании объявления вашего выхода, опустите руки и расслабьте их.
3. Поболтайте кистями, подвигайте пальцами, разомните руки.
4. Пройдитесь быстрым шагом, помашите руками.
5. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину.
6. Подышите медленно и глубоко.

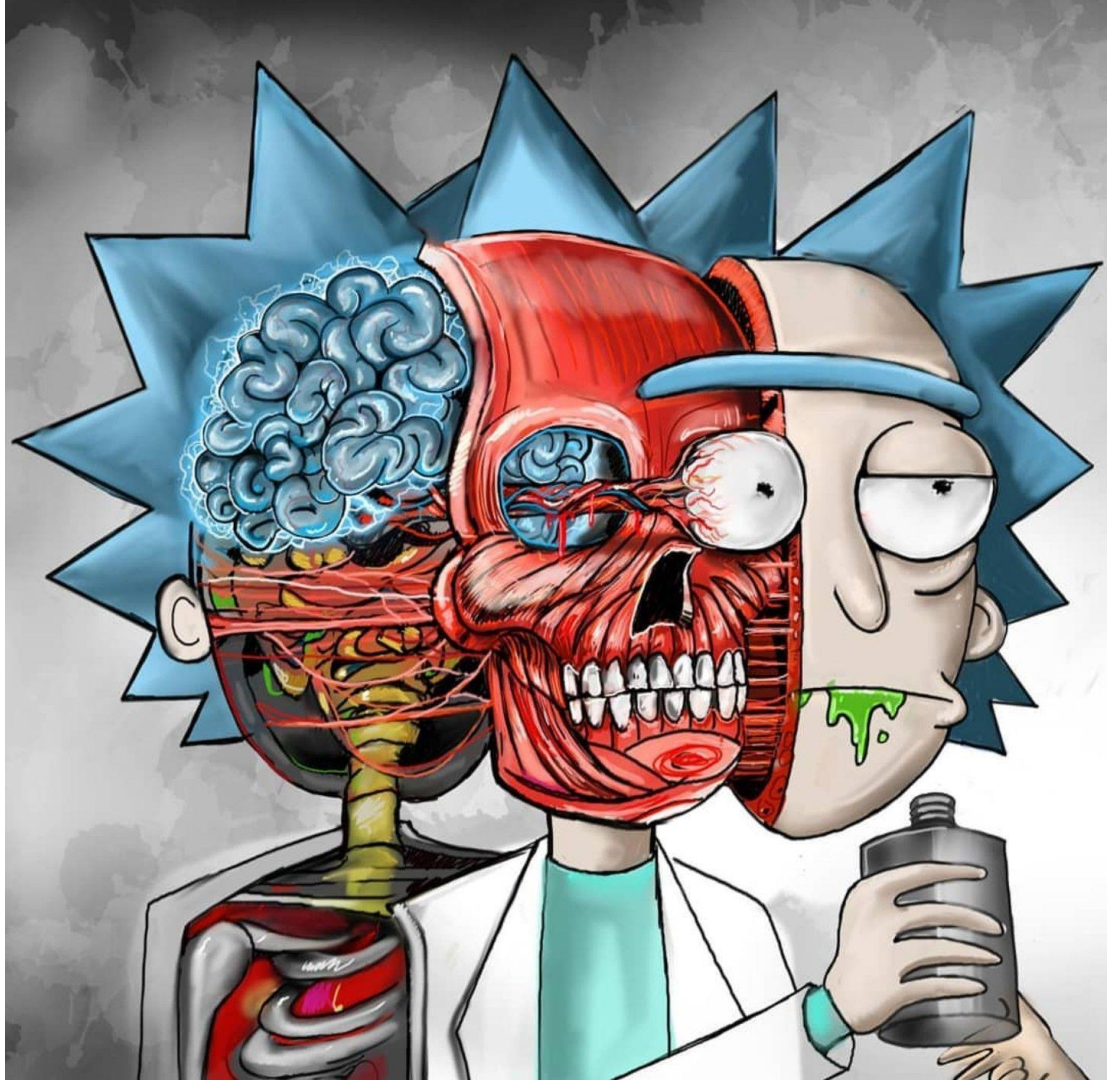


Алгоритм подготовки к публичному выступлению

Что должны сделать ваши слушатели после выступления?

- проголосовать за вашу партию
- приобрести вашу продукцию
- утвердить ваш проект рекламной кампании
- повысить вас в должности
- заключить контракт с вашей фирмой

**Структура
публичного
выступления**



- 1. Вступление (увертюра, завязка и т. п.) — примерно 20%
- 2. Основная часть (развитие темы) — 60%
- 3. Кульминация (основной посыл выступления) — 1–2 предложения
- 4. Заключение (финал, развязка) — 20%

Возможные варианты вступления

- интересный факт
- вопрос или цепочка вопросов, не требующих ответа
- прием «Когда я ехал к вам сюда...»
- шутка, анекдот
- рассказать о своих чувствах, связанных с выступлением
- самопрезентация
- презентация предстоящего выступления
- комплимент аудитории
- прием «Свой/чужой»



Заключение должно быть связано с основной идеей выступления

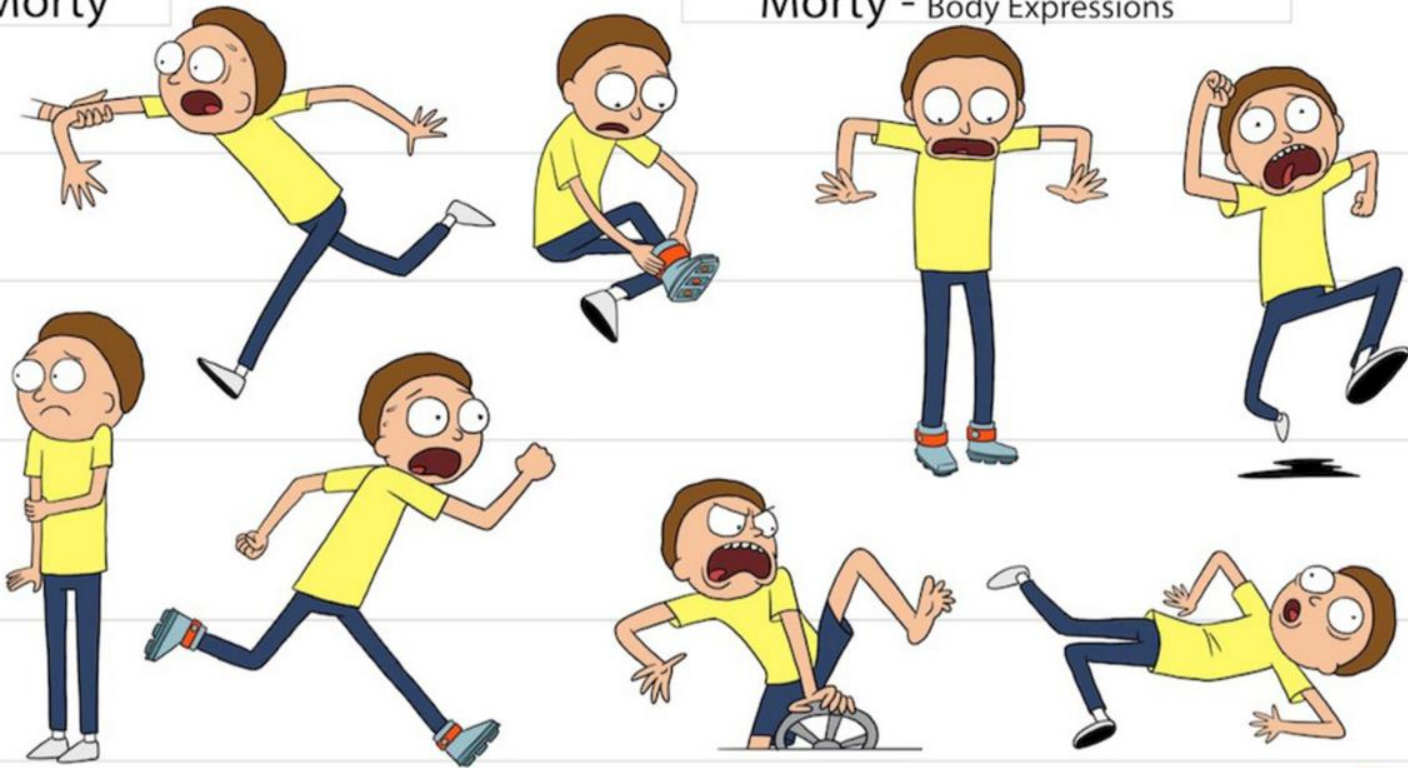
- кратко пройтись еще раз по ключевым моментам выступления
- акцентировать внимание на основной мысли
- еще раз отметить, какое отношение к теме имеете лично вы
- напомнить регламент
- сделать комплимент аудитории
- дать рекомендации, обозначить ближайшие шаги, подвести итоги

Зрительный контакт



Rick and Morty

Morty - Body Expressions



STARBUKNS INDUSTRIES

Rick and Morty

Позы и жесты



ALCOHOLIC



RICK



SCIENCE



TINY RICK!

Графики, плакаты, таблицы, слайды



Привлекаем и удерживаем внимание

Хороший оратор:

- задает вопросы залу
- как бы ошибаясь, просит зал его поправить
- просит поднять руки тех, кто имеет научную степень, подписан на деловые издания, занимается спортом (зависит от темы выступления)
- при этом он тоже поднимает руку, показывая пример реагирования, чтобы сработала цепная реакция
- просит придвинуться ближе
- спрашивает, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т. п.
- предлагает совершить простое действие



Вопросы и возражения

1. Подтолкните словами, сказанными с добродушной, одобряющей улыбкой: «Пожалуйста, первый вопрос... Ита-а-ак...»
2. Заметив малейшее движение кого-либо из слушателей, тут же давайте ему слово. Скорее всего, он колеблется, задать ему вопрос сейчас или позднее.
3. Перед началом выступления попросите кого-то из знакомых (или даже незнакомых) задать первый вопрос для затравки. Можете даже попросить задать какой-то конкретный вопрос.
4. Если не получилось первое и не предусмотрели третье, используем бородатый прием: «Часто спрашивают...» или «Перед началом выступления мне задали вот какой интересный вопрос...»

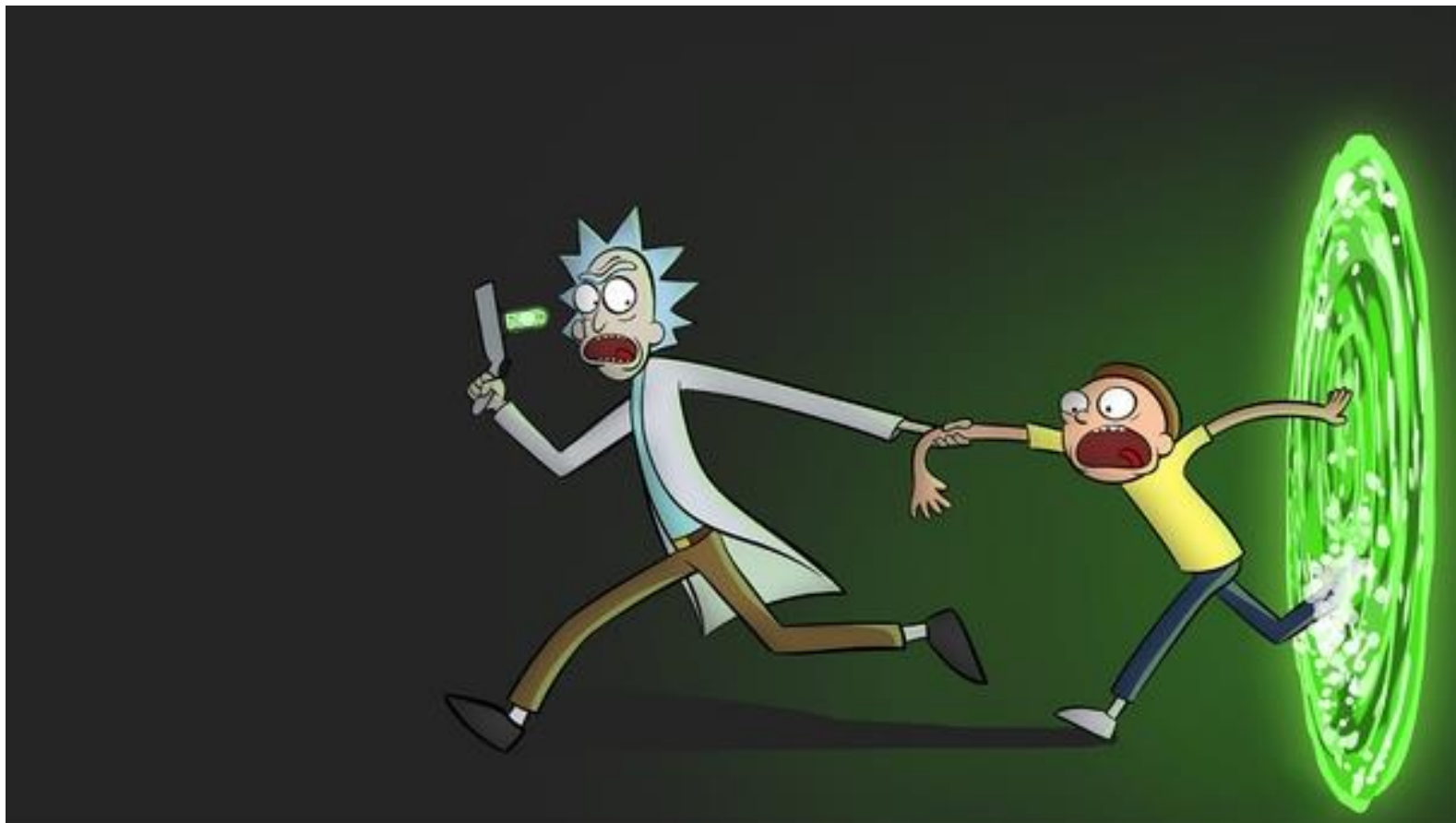
Как только вы начнете отвечать, вопросы посыплются как из рога изобилия.



Как обращаться с микрофоном



Весь секрет успеха публичного выступления состоит в том, чтобы говорить с людьми, а не выступать перед ними!



Спасибо за внимание