



⚡ SAY IT  
JUST

# Правила и регламент



IT  
SAY  
JUST

The text 'IT', 'SAY', and 'JUST' is arranged in a staircase pattern from top-right to bottom-left. The words are connected by a black line that starts at the bottom of 'IT', goes left, then up, then left, then up, then left, ending at the bottom of 'JUST'.

- Не опаздывать
- Хорошее настроение и желание работать
- Проявлять активность как выступая, так и оценивая
- Использовать хештеги  
*#justsayit #ninomolrop  
#unn #imomi #molrop*
- Не стесняться и всегда спрашивать, если что-то непонятно
- Помогать товарищам
- Выполнять домашние задания
- Обратная связь **forever!**

# Зачем нужны стикеры?

- На стикерах пишем пожелания выступающему (советы, лучшие моменты, над чем следует работать, что впечатлило и т.д.)
- Для нас пишем пожелания, обратную связь, что нравится, не нравится и т.д.
- Можно общаться между собой с помощью стикеров и просто сделать приятно друг другу

# Зачем нужны бланки оценки?

- Отслеживать качество выступлений и выделять наиболее яркие и тусклые моменты
- Способ аттестации (обязательно для каждого)!
- Каждый берет по 3 листочка
- Когда ты выходишь выступать, то отдаешь их любым 3-м людям, после выступления забираешь
- НЕ ЗАБУДЬ ПОДПИСАТЬ ЛИСТОК

# План-занятий **Just say it!**

- *Занятие 1: Вводный тренинг*
- *Занятие 2: Как говорить?*
- *Занятие 3: Что говорить?*
- *Занятие 4: Искусство успешной презентации*
- *Заключительное занятие: Мини-конференция в стиле TED*

# Занятие 2: «Как говорить?»»

- Проверка д/з

- Раздел «КАК говорить?»»:

- Структура внимания и его удержание
- Визуальные элементы
- Зрительный контакт
- Развитие интонации

- Перерыв

- Раздел «ЧТО говорить?»»:

- Цель выступления
- Разбор структуры публичных выступлений (теория) от чего зависит успех
- Упражнение на стрессоустойчивость

# Структура внимания и его удержание

- Человек забывает 90% того, что слышит, 60 % того что видит, 10% того, что делает
- Концентрация внимания определяется тем, насколько аудитория вовлечена, и насколько вы сами
- Плотность посадки должна быть высокая - наличие соседей позволяет им взаимодействовать, меньше отвлекаться, создается эффект «аншлага»
- Проще держать контакт и управлять аудиторией

# Какие приемы существуют для удержания и управления вниманием?

- Прием «Уплотнение»: усадите публику так, чтобы они сидели рядом и заполняли все ближайшие к вам сектора
- Прием «простое вовлечение»
- Прием «закрепление»
- Прием «манипулятивное вовлечение»
- «Фишки» для привлечения внимания

# «Простое вовлечение»

## НАПРИМЕР:

- задает вопросы залу
- 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
- просит придвинуться ближе
- спрашивает, не отсвечивает ли доска, не следует ли включить свет поярче и т.п.;
- предлагает 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 тезисов? Передайте, пожалуйста, коллеге тезисы. Так... начнем...»*.

# «Манипулятивное» вовлечение

Этот прием помогает сильнее расположить к себе людей и дает им возможность почувствовать себя единым организмом

НАПРИМЕР:

- дать знак, когда истекут 20 минут
- закрыть форточку
- выключить свет
- раздать материалы
- позвать опаздывающих
- утихомирить соседа

# «Закрепление»

- Суть приема заключается в создании «контрольных» точек в вашем выступлении
- «Контрольные» точки располагаются между смысловыми блоками выступления

НАПРИМЕР: Спросите «все ли понятно?», «есть ли вопросы?», поменяйте тему, перелистните слайд и т.д.

# «Фишки» для привлечения внимания

- Улыбка
- Шутки «за 300»
- Передвижение
- Пауза
- Понижение, повышение громкости, темпа речи
- Комплименты
- Поймать взгляд
- Подойти к публике
- Щелчок пальцами или другой заметный жест

# Четыре элемента вербальной подачи

*темп речи, громкость, тон речи, паузы*

- Идеальный темп речи для аудиокниг 150-160 слов в минуту и соответствует темпу речи в разговоре. Публично выступая **НАДО ГОВОРИТЬ ЧУТЬ МЕДЛЕННЕЕ**
- Собственное ощущение скорости речи не совпадает с восприятием темпа аудиторией
- Обязательно делайте логические паузы
- Понижение и повышение громкости должно сопровождаться изменением тона голоса

# Зрительный контакт

- Встаньте так, чтобы между вами и аудиторией образовался равносторонний треугольник
- Устанавливайте зрительный контакт с каждым сидящим в зале
- Вначале смотрите на тех, кто смотрит на вас, дальше с теми, кто поднимет глаза
- Обращайте особое внимание на группы риска (места, которые теряют контакт)
- Анализируйте аудиторию по их взгляду
- Не превращать выступление в сеанс «гипноза»

# Тренируем интонацию, громкость, ТОН

«- Да, такова была моя участь с самого детства. Все читали на моем лице признаки дурных чувств, которых не было; но их предполагали - и они родились. Я был скромн - меня обвиняли в лукавстве: я стал скрытен. Я глубоко чувствовал добро и зло; никто меня не ласкал, все оскорбляли: я стал злопамятен; я был угрюм, - другие дети веселы и болтливы; я чувствовал себя выше их, - меня ставили ниже. Я сделался завистлив. Я был готов любить весь мир, - меня никто не понял: и я выучился ненавидеть. Моя бесцветная молодость протекала в борьбе с собой и светом;

лучшие мои чувства, боясь насмешки, я хоронил в глубине сердца: они там и умерли. Я говорил правду - мне не верили: я начал обманывать; узнав хорошо свет и пружины общества, я стал искусен в науке жизни и видел, как другие без искусства счастливы, пользуясь даром теми выгодами, которых я так неутомимо добивался. И тогда в груди моей родилось отчаяние - не то отчаяние, которое лечат дулом пистолета, но холодное, бессильное отчаяние, прикрытое «любезностью и добродушной улыбкой».

# Тренируем интонацию, громкость, ТОН

Я сделался нравственным калекой: одна половина души моей не существовала, она высохла, испарилась, умерла, я ее отрезал и бросил, - тогда как другая шевелилась и жила к услугам каждого, и этого никто не заметил, потому что никто не знал о существовании погибшей ее половины; но вы теперь во мне разбудили воспоминание о ней, и я вам прочел ее эпитафию. Многим все вообще эпитафии кажутся смешными, но мне нет, особенно когда вспомню о том, что под ними покоится. Впрочем, я не прошу вас разделять мое мнение: если моя выходка вам кажется смешна

- пожалуйста, смейтесь: предупреждаю вас, что это меня не огорчит нимало. В эту минуту я встретил ее глаза: в них бегали слезы; рука ее, опираясь на мою, дрожала; щеки пылали; ей было жаль меня! Сострадание - чувство, которому покоряются так легко все женщины, впустило свои когти в ее неопытное сердце. Во все время прогулки она была рассеянна, ни с кем не кокетничала, - а это великий признак!»

М. Ю. Лермонтов «Герой нашего времени»

# «Что говорить?»:

## Определение цели выступления

- Цель деятельности как правило лежит за пределами этой деятельности
- Что должны сделать слушатели после вашего выступления?
- Они могут:
  - Купить у вас что-то
  - Проголосовать за вас
  - Заинтересоваться какой-то проблемой

# План выступления

1. Вступление (увертюра, завязка и т.п.) - примерно 20% общего объема произведения.
2. Основная часть (развитие темы) - 60%.
3. Заключение (финал, развязка) - 20%.

# Варианты вступления

- Интересный факт, имеющий прямое отношение к теме. (Знаете ли что?)
- Впечатляющее своими размерами число. (Важно использовать его в сравнении с чем либо)
- Вопрос или цепочка вопросов (От простого к сложному)
- Прием «Когда я ехал к вам сюда...»
- Шутка, анекдот (по теме)
- Открыть свои чувства
- Самопрезентация
- Презентация презентации

# Варианты вступления

- Во вступлении самое место комплименту аудитории
- Он должен слегка приукрасить, преувеличить
- Методы: сравнение с чем либо, превосходная степень, интонация, комбинация всего вышеуказанного
- Прием свой/чужой: выявление общего с аудиторией
- Игра на чувствах собравшихся (например возвать к какому-либо недавнему громкому событию)

# Что дальше?

- Развиваете тему выступления
- Достигаете кульминации выступления (наивысшей точки вашего выступления), которая содержит предложение или призыв
- Заключение:
  - не особо отличается от вступления, является его зеркальным отражением
  - **заключение должно быть непосредственно связано с основной идеей выступления, быть мажорным, оптимистичным по духу**
- Важно, чтобы начало и конец создавали замкнутую структуру, тогда оации обеспечены!

# Сложный план выступления

- **Вступление:** задача этой части речи - вызвать интерес аудитории, зародить в ней некие ожидания и сфокусировать ее внимание на предстоящем выступлении.
- **Введение:** на этом этапе необходимо объявить аудитории, что ей предстоит услышать и почему это важно
- Переход к **основной части** речи - раскрытие основных пунктов выступления
- **Резюме**

# Игра «Слова»

*Задача:*

вытягивается карточка, на ней написано слово. Вам следует выйти и выступить на 2 минуты связывая свою речь с данным словом

# Подведем итоги



# Домашнее задание

- Повтор и осмысление записанного
- Оценка своих выступлений
- Просмотр видеозаписей и дополнительных материалов (в группе)
- Практика выступлений дома
- Написать текст выступления на свободную тему, используя вышесказанное, и продемонстрировать это в следующий раз

**До встречи!**

*И помни: «Иногда  
достаточно лишь #justsayit»*