

ИНТЕРАКТИВНЫЙ СЕМИНАР
НА ТЕМУ:

«ЭФФЕКТ ПЕРВОГО
ВПЕЧАТЛЕНИЯ.
СТРУКТУРНАЯ СХЕМА
ВЫСТУПЛЕНИЯ»

ОБСУДИМ?

1. Значение эффекта первого впечатления.
2. Коммуникационные эффекты.
3. Предварительная подготовка выступления.
4. Правило трёх.

Бернард Шоу:

«У вас никогда не
будет второго шанса
произвести первое
впечатление!»

Значение эффекта первого впечатления

При формировании первого впечатления существует известное правило **90/90**.

Суть его в том, что 90% представления о ком-либо формируется в первые 90 секунд общения.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

Эффект визуального имиджа.

Рассчитан на впечатление от внешнего вида выступающего, который вызывает симпатию или антипатию еще до того, как выступающий начал говорить.

Привлекательный внешний вид, элегантная манера общения, доброжелательный, открытый взгляд — все это оказывает на людей положительное воздействие до начала речи выступающего.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

ЭФФЕКТ ПЕРВЫХ ФРАЗ

закрепляет или корректирует первоначальное впечатление от

выступающего. **Главным**

критерием эффекта

первоначальных фраз является

заключённая в них

привлекательная информация.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

Эффект аргументации

основан на логике
выступления, которая
придает ему
обоснованность и
убедительность.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

Эффект интонации и паузы

весьма доступный и продуктивный по результату

риторический инструмент.

Специалисты утверждают, что интонация и паузы способствуют

10-15%-ному приращению информации.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

Эффект художественной выразительности

связан с умением превращать мысли в соответствующие слова, грамотно строить предложения, соблюдать произносительные нормы. **Логика речи** подсказывает, какие фразы достойны занять место в речи.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ЭФФЕКТЫ

Эффект релаксации

используется оратором в помощь слушателям.

Чем сложнее выступление, тем большие усилия придется прилагать слушателям для концентрации своего внимания.

Цель эффекта релаксации:

**снять эмоциональную
напряженность.**

СОКРАТ:

«Структура публичной речи проста: сначала скажи, о чём ты собираешься рассказать, затем расскажи это, зачем скажи, о чём ты сейчас рассказал»

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ВЫСТУПЛЕНИЯ

- 1. Определите цели и задачи выступления.**
- 2. Продумайте главную мысль.**
- 3. Определите хронометраж.**
- 4. Продумайте начало и финал.**
- 5. Придумайте яркую «фишку».**
- 6. Предусмотрите интерактив.**

ПРАВИЛО ТРЁХ

1. Сколько минут вы собираетесь выступать?
2. Какова главная мысль вашего выступления.
3. Каков самый интересный момент выступления, который запомнит аудитория.

ВЫВОДЫ

Главное – не сказать, а **БЫТЬ**
услышанным.

Главное – реакция людей на то, что вы
скажете.

Хорошим оратором может стать человек,
которого воспринимают так, как ему
хотелось бы.

ЗАДАНИЕ

Вспомните ваше последнее выступление и попробуйте определить, чего в нём не доставало.

Вспомните, как вы готовились, на что обращали внимание.



**УСПЕХОВ
ВАМ!**