



**МИСТЕЦТВО  
ПУБЛІЧНОГО  
ВИСТУПУ**



*«Вони не почули - значить,  
Ви не сказали!  
Гарві Томас та Рой Ліллей*

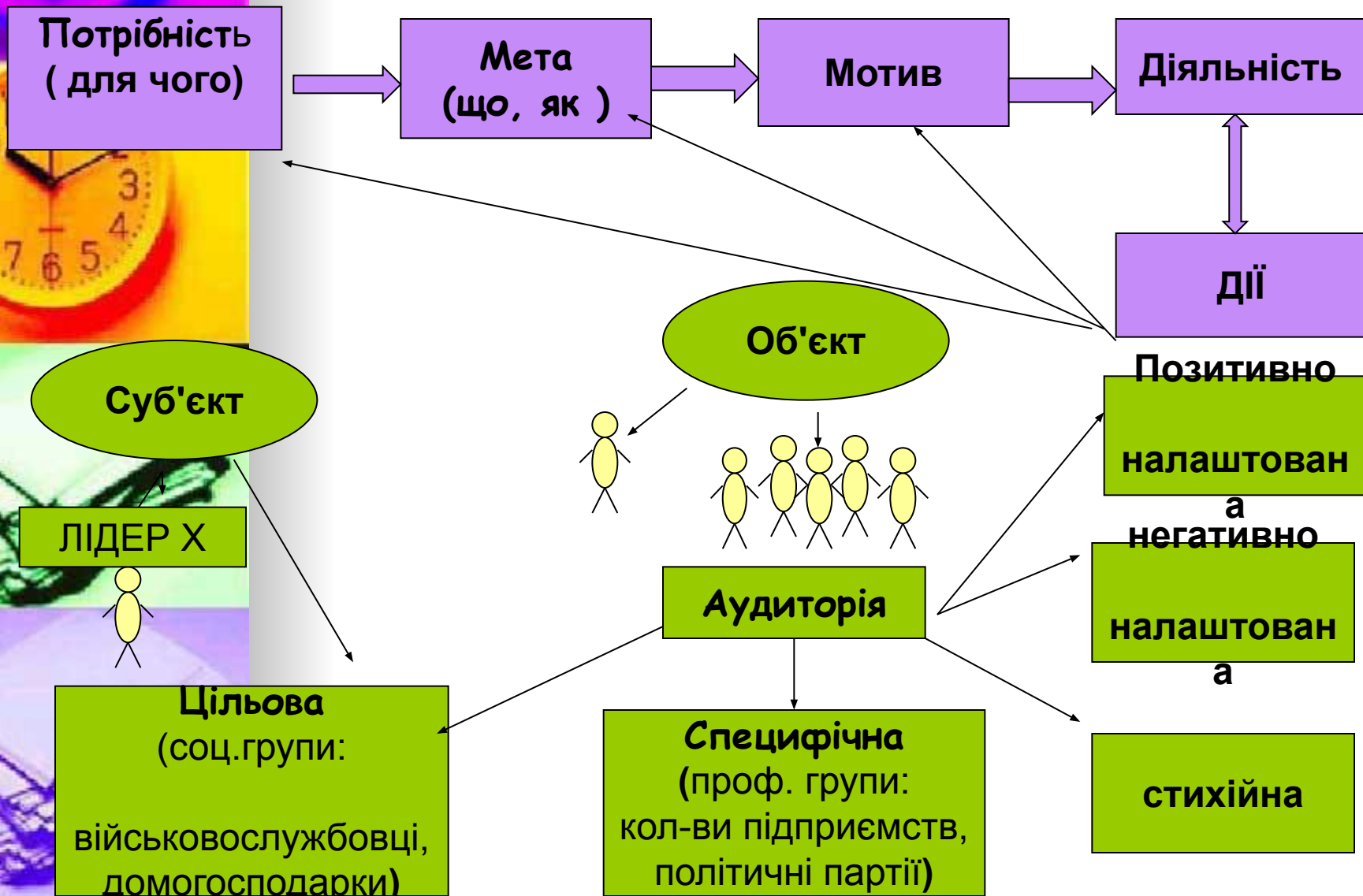
**ВИСТУП**



**ПУБЛІЧНИЙ**



# Публічний виступ - це комунікація





## Перед підготовкою виступу



- **ХТО?** - ким ти є
- **ДО КОГО?** - до кого звертаєшся
- **ЧОМУ?** - який маєш намір
- **ЩО?** - то хочеш сказати
- **ЯК?** - яку форму матиме виступ
- **КОЛИ?** - коли виступаєш





# ХТО?

*Тобто ким є промовець в очах слухачів*

- *занадто часто беручи голос ти граєш роль когось іншого, накладаєш на себе маску*
- *ти часто когось представляєш можеш навіть представляти погляди, з якими не погоджуєшся*
- *якщо ти громадський діяч, то тебе будуть ототожнювати з організацією, до якої ти належиш*



# ДО КОГО аналіз аудиторії ПРОМОВЛЯЄШ

- величина аудиторії треба підібрати силу голосу, стиль мовлення і поведінки

чим менша група, тим контакт з нею є більш вільний

- рівень, який представляють слухачі - треба підібрати виступ до рівня групи
- однорідність групи - говори так, щоб кожний знайшов щось цікаве для себе; вік, стать, суспільне положення слухачів - добери до них мову, спосіб аргументації і звертання до них; з студентами говорять по іншому, ніж з професорами

# ДО КОГО ЗВЕРТАЄШСЯ

аналіз аудиторії (продовження)

- **національні, релігійні і політичні переконання** - треба брати до уваги необережним словом можна роздратує аудиторію - в більшості випадків це приводить до поразки
- **соціальне становище і професії слухачів** звертай увагу на професійний жаргон (напр. юридичний); специфічні скорочення, символи; пам'ятайте, що спосіб мислення представників точних наук не такий, як у гуманітарних
- **інтереси групи** - треба пристосувати аргументацію до публіки, не дратувати її, а навпаки заспокоювати
- **настрій слухачів** - добрий виступ або повинен бути підібраний до настрою аудиторії, або ж має сформулювати цей настрій згідно з планами промовця





# ЯКА ЦІЛЬ

## ЧОГО ТИ ХОЧЕШ ДОСЯГТИ

- передати інформацію таким способом, способом, який би полегшував розуміння і запам'ятовування
- переконати слухачів у тому, що ти маєш рацію
- показати себе в якнайкращому світі
- отримати корисне рішення співрозмовників
- нав'язати довготривалі контакти





# ЩО ХОЧЕШ СКАЗАТИ

- **склади план свого виступу - що в ньому має бути**
- **не старайся сказати все одразу - зроби вибір**
- **якщо ти не впевнений, чи треба не казати - не кажи цього взагалі**
- **не дай завоювати себе емоціям - говори спокійно те, що запланував**



# ЯК ВИСТУПАТИ



## Детально визнач план виступу

- краще говорити коротше цікавіше, ніж занадто довго
- Виклич у слухачів довіру і симпатію
- Визнач стиль виступу
- -чи хочеш звертатися до серця людей, чи до їх розуму
- -чи хочеш послатись на власні приклади, чи на досвід інших
- -чи використовуєш піднесений, емоційний стиль, чи більш холодний і бідніший емоціями
- -чи пануєш над собою, чи буваєш «громом»
- -чи хочеш зберігати певний бар'єр між собою і аудиторією





# ЯК ВИСТУПАТИ

## НОТАТКИ

- чи користуватимешся нотатками?
- - напишеш текст і будеш його читати
- - напишеш текст і будеш його проголошувати з пам'яті
- - нічого не писатимеш, лише продумаєш тему
- - чи зазначиш у нотатках тільки основні моменти
- читаючи текст, говоритимеш монотонно, втрачатимеш можливість впливу на аудиторію жестами, мімікою обличчя, поглядом.



# ЯК ВИСТУПАТИМЕШ



пропонується наступна система підготовки

- продумай тему і зазнач основні моменти
- напиши виступ повністю (цей етап можна оминати)
- відкоригуй свій виступ
- приготуй на підставі тексту обов'язкові моменти виступу - вони можуть бути записані в формі зрозумілій лише для себе
- тези не повинні займати більше ніж одну сторінку формату А4 чи декілька менших карток
- підбери величину літер до свого зору - краще більші, ніж менші.





# КОЛИ маєш виступити



- мусиш знати скільки часу маєш на підготовку виступу
- важливим є вибір часу виступу-це впливає на настрій слухачів-виголошувати промову одразу після або перед перервою неефективно
- варто знати хто виступатиме перед тобою, а хто після тебе



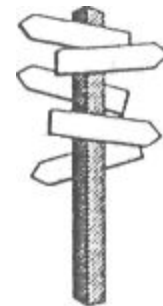
# Структура виступу

- ВСТУП
- РОЗВИТОК ДУМКИ
- ЗАВЕРШЕННЯ

*Скажи, про що  
говоритимеш,  
скажи це,  
скажи, про що говорив.*



# Вступ - цілі



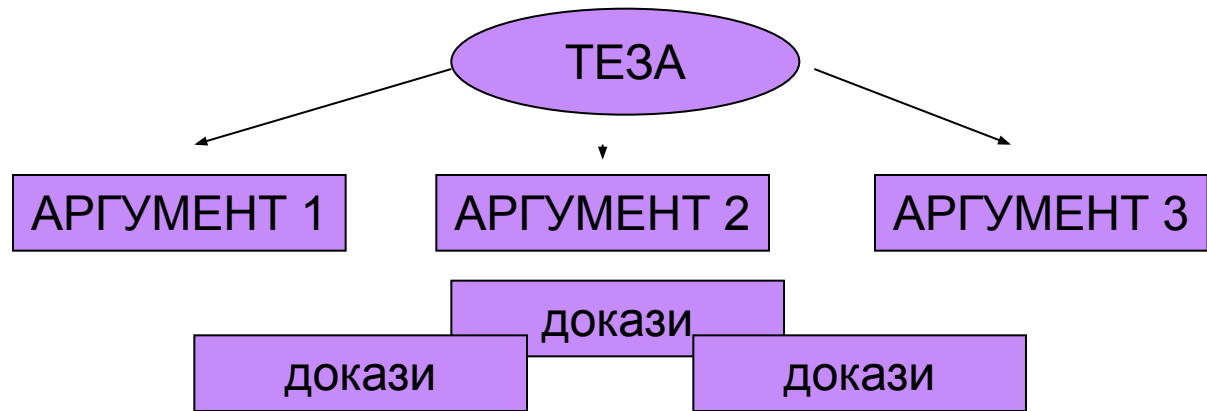
*завоювання уваги слухачів*

- почати виступ жартом чи анекдотом це не завжди допускається
  - почати описом якоїсь драматичної сцени
  - почати з приведення прикладу, який мав би безпосередній зв'язок з реальною ситуацією (найбільш наболілою)
  - почати питанням, інколи риторичним
  - почати провокаційним ствердженням
  - використати таблиці, слайди, діаграми
- здобуття симпатії слухачів*
- сказати комплімент слухачам
  - дати їм зрозуміти, що ними цікавляться
  - оголосити ціль (це може бути лише декларована ціль, не обов'язково дійсна) і тему виступу



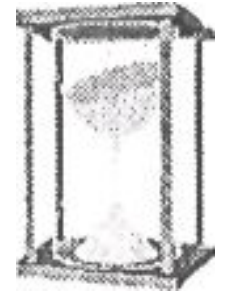
# Логічна структура виступу

- повтори тези і головні аргументи на початку і в кінці виступу - не бійся повторень
- не вживай більше трьох основних аргументів
- помісти найслабший аргумент у середину виступу





# ЗАВЕРШЕННЯ



підсумування сказаного

- повтори ще раз найважливіші тези і висновки
- акцентуй на значенні справ, що обговорюються
- повтори найважливіші пропозиції
- створення „останнього мазила“, для завершення виступу
- цитата чи анекдот
- бачення майбутнього
- гасло чи питання
- повернення до того, про що говорив у вступі
- подяка слухачам





# ЧОГО МОЖНА ОЧІКУВАТИ

- не чекай від виступу занадто багато переконати можеш лише тих, які ще не вибрали чітко своєї позиції
- слухачів можна поділити на 4 групи:
  - тих, що мають подібні з твоїми погляди, вони творять добру атмосферу в залі;
  - тих, що мають відмінні переконання - вони критичні, об'єктивні, зможуть оцінити добрий аргумент
  - тих, що мають інші переконання, але остаточно не переконані, - уважно слухають твої аргументи, агресивні в дискусії - не дратуй їх занадто швидко
  - тих, що залишаються байдужими - мушиш їх зацікавити, показати спорідненість ваших поглядів - їх можеш переконати .



# ЯК ЗАВОЮВАТИ ДОВІРУ



## *компетентність:*

- використай рекламу розроблену іншими
- представся на початку - коротко але продумано
- цитуй авторитетів
- почувай себе в питаннях про які говориш, "як риба у воді"

## *порядність:*

- покажи що дієш згідно з принципами та цінностями, які сповідуєш
- добре якщо ти маєш таку ж систему цінностей, що й аудиторія
- будь об'єктивним
- підкреслюй все те що ти робиш для загального добра

## *інтелігентність*

- представ оригінальну точку зору
- бери до уваги деталі і великі, і малі
- твій виступ має бути блискучим

## *вміння бути симпатичним*

- не будь похмурим - посміхнись
- покажи що любиш слухачів
- будь скромний
- покажи що любиш те, що робиш





# ХВИЛЮВАННЯ

- солідно приготуй виступ
- не вчи його на пам'ять
- абстрагуйся від власного виступу
- аудиторія, як правило, настроєна до виступаючого позитивно
- перед виступом попроси когось, щоб тебе прослухав
- підготуй собі додатковий матеріал, на випадок, якщо тобі забране основного
- слухачі не знають твоїх страхів



# ПОБУДОВА РЕЧЕНЬ ПІД ЧАС ВИСТУПУ



- не старайся за будь яку ціну говорити правильною, досконалою мовою, почувайся вільнішим
- будуй речення в активній, а не в пасивній формі
- вживай речення-ствердження. а не заперечення
- відмовся від довгих обговорень
- не залишай найважливіших слів на кінець речення
- поділи текст виступу на виразні частини, можеш розбити його за пунктами
- використовуй риторичні питання, порівняння і т.п.
- задавай питання
- використовуй паузи - вони підкреслюють останнє речення ;використовуй слова, які би впливали на увагу людей
- надавай перевагу вживанню простих слів
- уникай жаргону
- не використовуй так звані „ звороти непевності”(напр. мені здасться) - вони послаблюють виступ.

# ПИТАННЯ І ІНФОРМАЦІЯ



- передбачай питання - аналізуй аудиторію, провокуй питання, вкладай уста людини,  
що задає питання, власне питання
- дай людині, що задає питання, трохи приємності - "це дуже добре питання"
- відволікай увагу аудиторії від людини, що задає питання - поглядом, читанням нотаток
- перебудовуй питання і сам давай визначення проблеми
- якщо не знаєш відповіді на питання, стверджуй, що це погано поставлене питання
- відповідай поверхове
- відповідай на дещо інше питання
- перетвори питання в жарт



# ПИТАННЯ І ІНФОРМАЦІЯ

(продовження)



- не приймай питань від дуже добрих учасників дискусії - завжди вибирай питання від слабших диспутантів
- старайся почерпнути під час дебатів якусь інформацію і для себе - ігнорування інформації до добра не приводить
- якщо відкидаєш інформацію, то роби це рішуче, найкраще жестам
- не допускай, щоб тобі задавали занадто довгі питання - переривай
- на залишай питань без відповідей
- ніколи не бери незавершену інформацію, перерване на половині речення чи думку - вичекай закінчення



# МІМІКА І ЖЕСТИКУЛЯЦІЯ



- підкреслюй важливі моменти виступу мімікою і жестикуляцією
- синхронізуй жести з виступом, інтонацією
- використовуй жести, але помірковані, не занадто широкі
- не тримай руки на грудях, не стискай кулаків
- уникай „фігового листка“
- не тримай в руках жодних предметів
- не будь занадто стриманим
- не стій на місці, але і не відходь занадто далеко
- не тримай рук в кишенях





# КОЛИ ГОВОРИШ ДО НАТОВТУ



- ідея виступу має бути дуже простою
- посилайся на стереотипи
- ніколи не показуй сумнівів
- звертайся до серця людей, а не до розуму
- повторюй головні тези і аргументи
- говори відверто, не оминай гострих кутів
- керуй НАТОВПОМ
- захопи його



# Десять заповідей, які потрібно врахувати під час публічного виступу:

- Дивіться на себе очима *інших*, а не так, наче бачите себе в дзеркалі
- Коли б ви не спілкувались, завжди пам'ятайте конкретну мету: до чого Ви ведете? чого хочете домогтися?
- Чітко змалюйте *загальну картину*/дайте чітку загальну інформацію перед тим, як заглиблюватися в деталі
- Підготуйте *“приблизний план”* вашого виступу - “кістяк”
- Робіть так, аби все сприймалося легко! Візьміть аудиторію за руку і поведіть за собою.
- Вдало виступати означає добре висвітлювати, а не робити шоу!
- Завоюйте *серця*, а вже потім *уми*. Не просто захистіть тезу - завоюйте симпатії. Найкраще переконує ставлення
- **Говоріть просто**
- **Будьте натхненним людей!**
- **Будьте собою**



# ДЕБАТИ-ЦЕ ГРА В ГРУПІ



- визначте з партнерами спільну стратегію
- розділіть ролі
- дотримуйтесь спільної лінії аргументації і підкреслюйте логічну цілісність виступу
- вислуховуйте один одного
- передбачайте стратегію противників
- уникайте суперечливих виступів





ДЯКУЮ !!!

ВАШІ  
ПИТАННЯ