

Этикет публичного выступления

Как готовиться к выступлению

Дейл Брэкенридж Карнеги (1888-1955)



- американский педагог, лектор, писатель, психолог. Стоял у истоков создания теории общения, переведя научные разработки психологов того времени в практическую область, разработав собственную концепцию бесконфликтного общения. Основал психологические курсы по навыкам эффективного общения, выступления и другие.

Четыре правила Д. Карнеги:

1. Начинайте речь с сильным и настойчивым стремлением достичь своей цели.
2. Нужно твердо знать то, о чем вы собираетесь говорить.
3. Проявляйте уверенность.
4. Практикуйтесь!

Тема как идея и потребность

- Если в голове и сердце оратора действительно есть идея, внутренняя потребность высказаться, он может почти полностью быть уверен в успехе. Хорошо подготовленная речь – это на девять десятых произнесенная речь.

Постоянная актуализация темы

- Выберите тему заранее так, чтобы у вас было время обдумывать ее. Обдумайте ее в течение семи дней, держите ее в голове в течение семи ночей. Пусть это будет ваша последняя мысль перед тем, как вы заснете.
- Обсуждайте эту тему с друзьями. Делайте ее предметом разговора.
- Задавайте самому себе всевозможные вопросы по данному поводу.

Сократите круг вопросов темы

- Не пытайтесь касаться в небольшом выступлении слишком большого круга вопросов! Возьмите один или два аспекта темы и попробуйте осветить их обстоятельно. Будет очень хорошо, если вам удастся сделать это в короткой речи.

Покажите свое «Лицо» в теме

- Подлинная подготовка состоит в том, чтобы извлечь что-то из себя, подобрать и скомпоновать *собственные* мысли, выработать и оформить *собственные* убеждения.

Объедините тему и свою ЖИЗНЬ

- Расскажите о трудностях, которые пришлось преодолеть вначале, о ваших неудачах, ваших надеждах, ваших победах. Пусть ваш рассказ представляет человеческий интерес, пусть это будет картина подлинной жизни, основанная на собственном опыте.
- Правдивая история любой жизни слушается с большим интересом.

ГОТОВИТЬСЯ ЭТО -

- Значит думать, вынашивать мысли, вспоминать, отбирать те из них, которые вас особенно привлекают, отшлифовывать своего рода мозаику.

Метод проповедника Дуайт

Муди

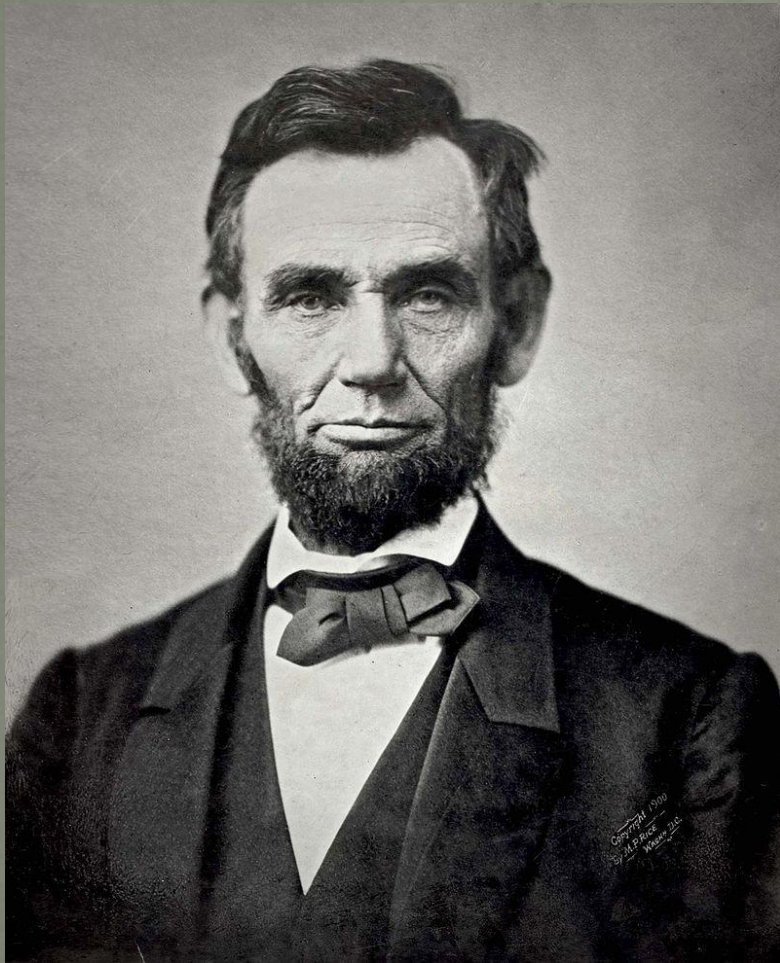
- Когда у меня возникает тема, я пишу ее название на большом конверте. У меня много таких конвертов. Если при чтении я нахожу что-нибудь ценное, относящееся к какой-либо из намеченных мною для выступления тем, я кладу выписку в соответствующий конверт и оставляю ее лежать там.
- Когда мне нужно подготовить новую проповедь, я вынимаю все, что накопилось.



Метод Линкольна

- Все записки с ценными мыслями он складывал в свою шляпу и носил до тех пор, пока не находилось время, чтобы сесть, разложить записки в определенном порядке, пересмотреть все в целом и подготовить для выступления.

Авраам Линкольн (1809-1865)



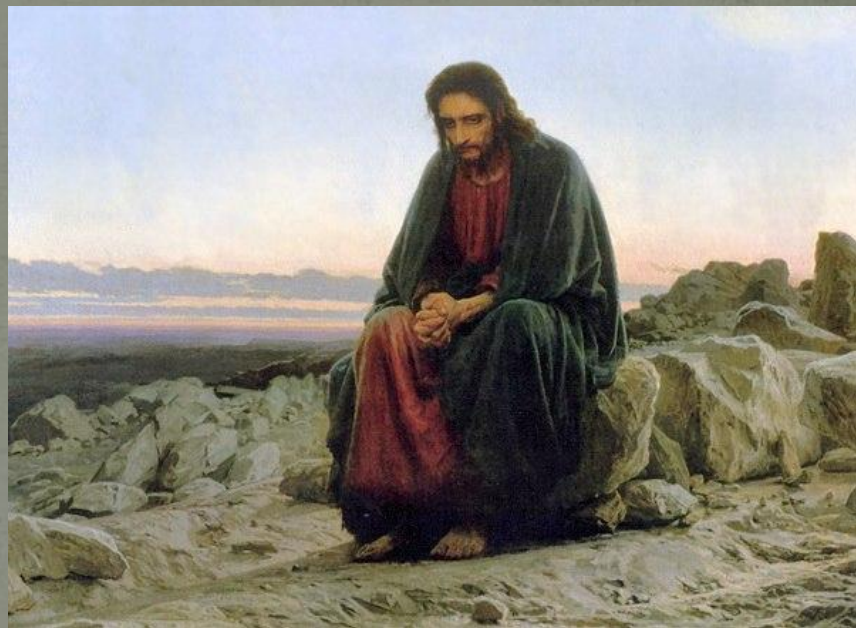
- американский государственный деятель, 16-й президент США (1861—1865) и первый от Республиканской партии, освободитель американских рабов, национальный герой американского народа.

Метод шляпы



Метод Иисуса

- Как готовил проповеди Христос? Он удалялся от толпы. Он погружался в размышления. Он сосредоточивался. Он бродил в одиночестве по пустыне, размышлял и постился сорок дней и сорок ночей.



Сбор информации

- После того, как вы обдумали вопрос самостоятельно, идите в библиотеку и прочтите литературу на эту тему.



«Информационная копилка»

- Соберите значительно больше материала, чем вы намерены использовать. Подражайте Лютеру Бербанку. Он часто выращивал миллион растений, чтобы отобрать одно или два, обладающие исключительными качествами. Подберите сто мыслей и отбросьте из них девяносто.



Резервные знания

- Создайте резервные знания, то есть соберите значительно больше материалов, чем вы можете использовать, получите наиболее полный объем информации.



Каким образом лучше
раскрывать тему

Биографический способ

- Если вы будете говорить о технической стороне вашей работы, то есть о деталях, ваш рассказ вполне может оказаться неинтересным для других. Но если речь идет о людях, о личностях, то вряд ли рассказ о них будет неудачным.

Биографии людей

ЧИТАЯ БИОГРАФИИ
ВЕЛИКИХ ЛЮДЕЙ, Я
ОБНАРУЖИЛ, ЧТО
СВОЮ ПЕРВУЮ
ПОБЕДУ ОНИ
ОДЕРЖАЛИ НАД
СОБОЙ.

© Гарри Трумэн



kolesovgb.ru

Способ слоеного пирога

- Не превращайте ваше выступление в абстрактную проповедь. Это вызовет скуку. Пусть ваш рассказ будет чем-то вроде слоеного пирога из конкретных примеров и высказываний общего характера.
- Конкретные примеры значительно легче запомнить, чем абстракции, и что говорить о них гораздо легче. Они также сделают ваше изложение более живым и ярким.

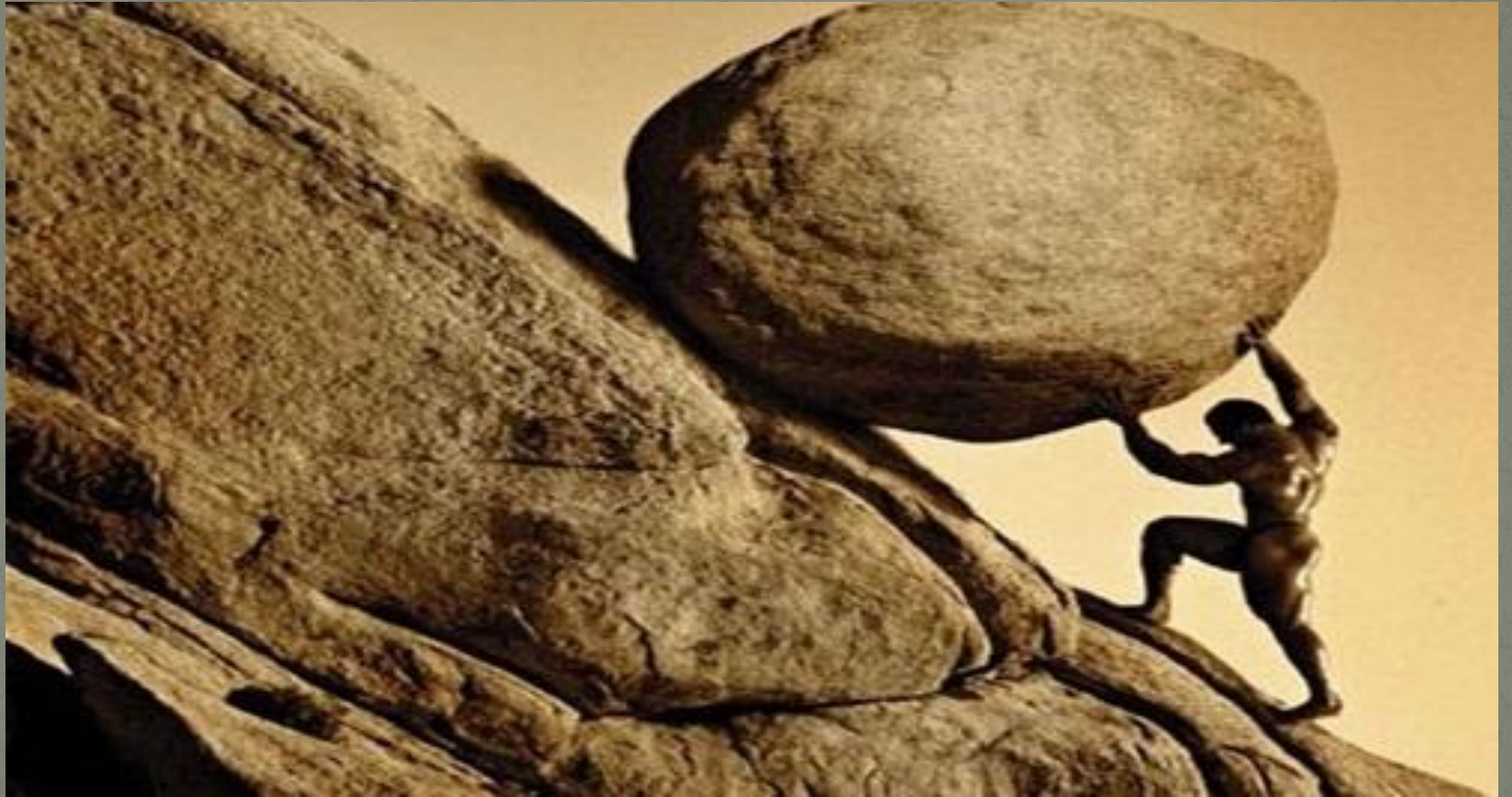
Пирог с примерами



Способ общего интереса

- Некоторые люди, говоря о своих делах, совершают ошибку – касаются только тех сторон, которые интересуют их самих. Разве оратор не должен выяснить, что представляет интерес не только для него, но и для его слушателей?
- В процессе подготовки изучите свою аудиторию. Подумайте о нуждах, о пожеланиях слушателей. Порой это обеспечивает половину успеха.

Преодоление – это интересно
всем



Как знаменитые ораторы готовились к выступлениям

«Искусство войны – это наука, в которой не
удается ничего, кроме того, что было рассчитано
и продумано»

Наполеон

Публичное выступление -

- это путешествие с определенной целью, и маршрут должен быть нанесен на карту. Тот, кто не знает, куда он идет, обычно приходит неизвестно куда.

Как эффективно упорядочить комплекс мыслей?

- Оратор должен обстоятельно осветить вопрос, которого он касается, и больше к нему не возвращаться.
- Не нужно перескакивать с одного вопроса на другой и возвращаться к нему снова – это бесцельное метание, напоминающее летучую мышь в сумерки.

Вопрос основного вывода

- Собрав и осмыслив факты по тому или иному вопросу, решите для себя, на какой вывод они наталкивают. Тогда ваша речь приобретет оригинальность и силу воздействия. В ней будет отражена ваша личность.
- Затем изложите свои мысли письменно как можно яснее и логичнее.

Метод Вудро Вильсона

- Я начинаю с перечня вопросов, которые я намерен осветить, осмысливаю, рассматриваю их в естественной взаимосвязи, - таким образом получается костяк выступления. Потом я это записываю.
- Я привык всегда делать стенографические записи, ибо это экономит много времени. Затем я сам перечитываю текст на машинке, меняя фразы, выправляя слог и добавляя материал по ходу работы.

Томас Вудро Вильсон (1856-1924)



- 28-й президент США (1913—1921). Известен также как историк и политолог. Лауреат Нобелевской премии мира 1919 года, присуждённой ему за миротворческие усилия.

Метод Теодора Рузвельта

- Он подбирал для выступления все факты, оценивал их, затем очень быстро диктовал текст своей речи, выправлял машинописный текст и снова диктовал текст в окончательном виде.

Теодор Рузвельт (1858-1919)



- американский политик, 25-й вице-президент США, 26-й президент США в 1901—1909, представитель Республиканской партии, лауреат Нобелевской премии мира за 1906 год. Теодор Рузвельт — шестьюродный брат 32-го президента США Франклина Рузвельта.

Метод предварительной записи

- Метод предварительной записи того, что вы собираетесь сказать, заставит вас думать. Это внесет ясность в ваши мысли, закрепит их в вашей памяти, сведет к минимуму непоследовательность вашего мышления, увеличит запас слов.

Раскладывайте пасьянсы

- Записав на клочках бумаги различные мысли и примеры, раскладывайте из них пасьянсы – получится несколько пачек по отдельным вопросам. Эти пачки будут приблизительно представлять основные темы вашего выступления.



План речи от доктора Конуэлла

1. Изложение фактов.
2. Высказывание соображений,
вытекающих из них.
3. Призыв к действиям.

Еще вариант плана выступления:

1. Продемонстрировать нечто плохое.
2. Показать, как исправить зло.
3. Просить о сотрудничестве.

Еще один план речи:

1. Добиться интереса и внимания.
2. Завоевать доверие.
3. Изложить факты.
4. Привести мотивы, побуждающие людей действовать.

Совет сенатора Альберта Бевериджа

- Все факты, освещающие вашу тему с обеих сторон, должны быть собраны, систематизированы, изучены, переварены.
- Проверьте их, убедитесь в том, что это действительно факты, затем обдумайте для себя, на какой вывод наталкивают эти факты.

Надо ли пользоваться записями во время выступления?

- Записи в руках оратора на 50 % уничтожают интерес к выступлению. Избегайте этого.
- Главное – не читайте своих речей. Трудно заставить аудиторию вынести чтение речи по бумажке.



Записи – это аварийный вариант

- Подобно молотку, пиле и топору в пульмановском вагоне, записи должны быть аварийными инструментами, которыми пользуются лишь в случае столкновения поездов, крушения, угрозы гибели и катастрофы.

Важность тренировки

- После того, как вы обдумали и скомпоновали свою речь, репетируйте ее про себя, когда вы ходите по улице. Уединитесь где-нибудь и произнесите речь полностью с начала до конца, с жестами, дав себе волю. Представьте, что вы обращаетесь к настоящей аудитории.



Как улучшить память?

«Средний человек использует не больше 10 % врожденных возможностей своей памяти. Остальные 90 % пропадают, потому что он нарушает естественные законы запоминания»

Карл Сишор

Три закона запоминания:

1. Впечатление.
2. Повторение.
3. Ассоциация.

Первое условие запоминания

—

- Необходимо получить глубокое, яркое впечатление о том, что вы хотите запомнить.



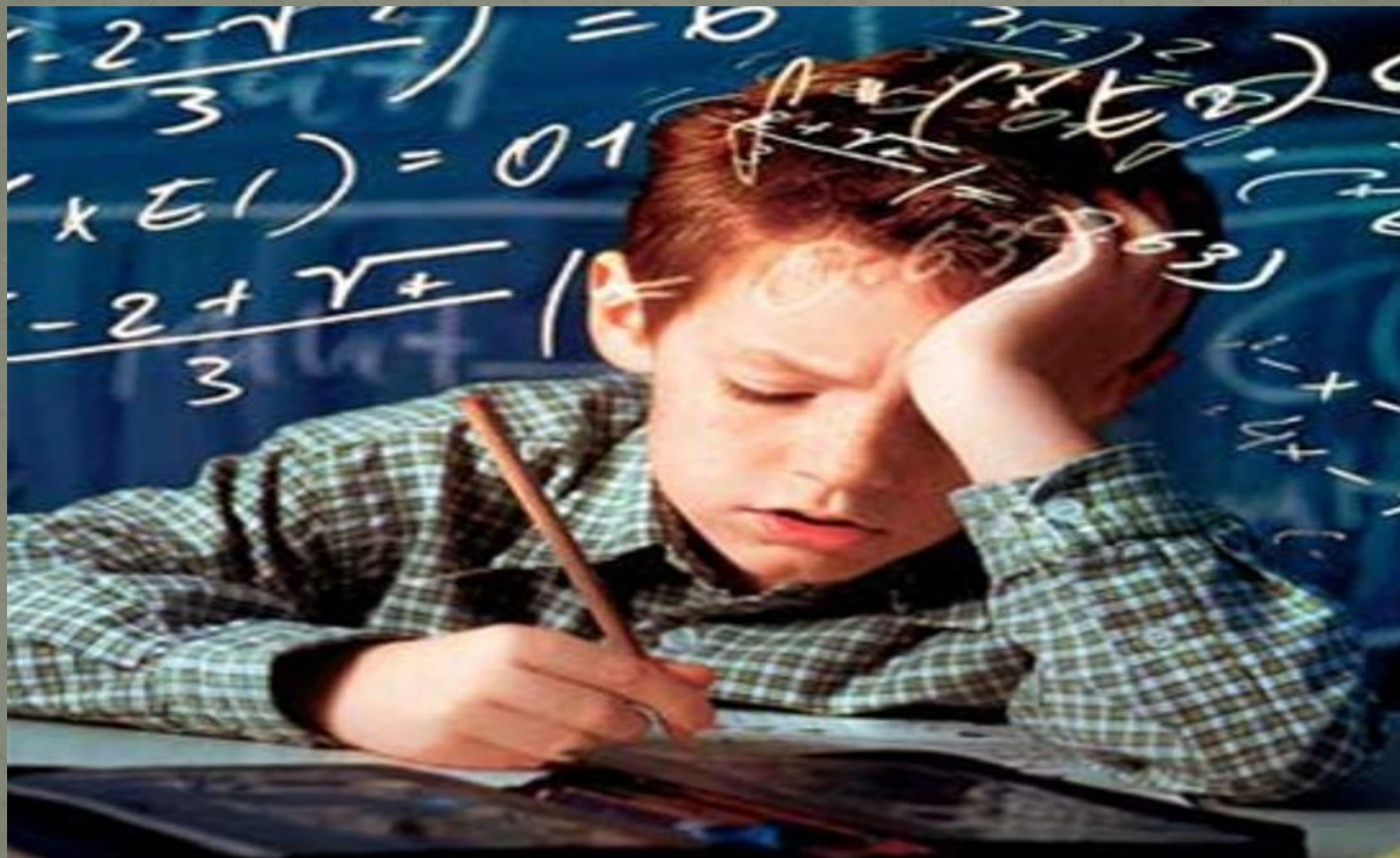
Необходимо получить яркое впечатление:

1. Сосредоточиться
2. Внимательно наблюдать.
3. Надо получить впечатления при помощи возможно большего числа органов чувств.
4. Прежде всего старайтесь получить зрительное впечатление. Оно прочнее. Нервы, ведущие от глаза к мозгу, в двадцать пять раз толще, чем нервы, ведущие от уха к мозгу.

Второй закон памяти - повторение

1. Не повторяйте текст снова и снова, пока он не закрепится в вашей памяти. Прочитайте текст один или два раза, потом бросьте и позднее снова и снова возвращайтесь к нему.
2. Запомнив что-либо, мы за первые 8 часов забываем столько же, сколько за последующие 30 дней. Поэтому просматривайте свои записи всего за несколько минут до выступления.

Повторение



Почему Линкольн читал вслух?

- Линкольн всегда читал вслух то, что хотел запомнить. Каждое утро, явившись в свою адвокатскую контору в Спрингфилде, он растягивался на диване и читал газету вслух.
- «Когда я читаю вслух, то смысл воспринимается двумя органами чувств: во-первых, я вижу то, что читаю, во-вторых, я слышу это, и поэтому я лучше запоминаю».

Записывайте!

- Записывайте номер телефона, план доклада, который хотите запомнить. Посмотрите на свои записи. Закройте глаза. Представьте их себе написанными огненными буквами.

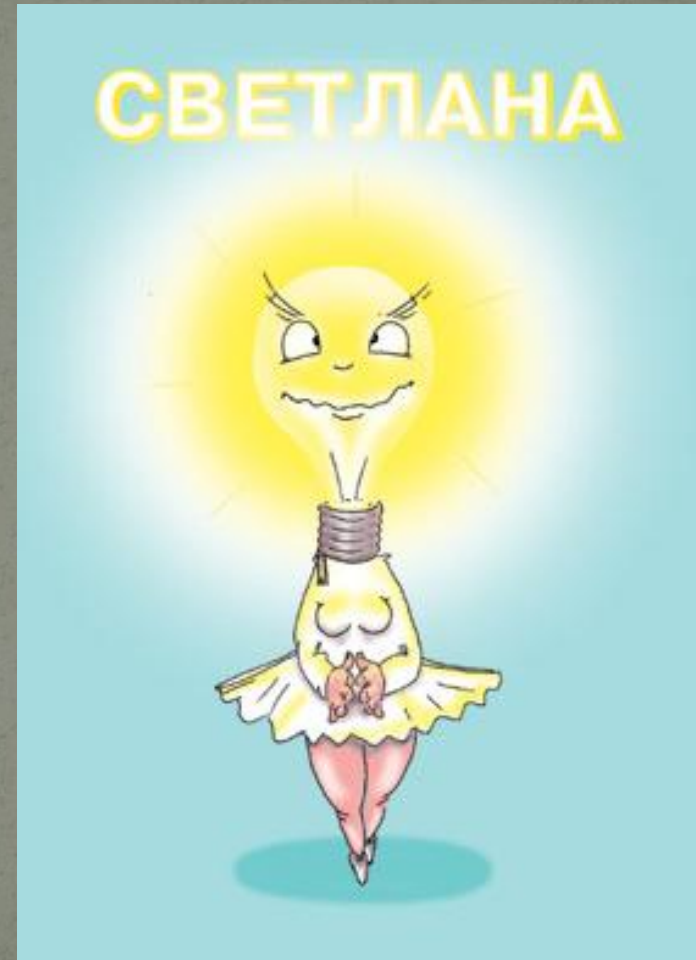


Ногтевой способ запоминания

- Запомните первые десять букв фраз и запишите их чернилами на ногтях и так выходите на трибуну.

Третий закон памяти - ассоциация

- Единственный способ запомнить факт – это ассоциировать его с каким-либо другим фактом.
- Тот, кто больше обдумывает полученные сведения и устанавливает между ними более тесные взаимосвязи, будет обладать лучшей памятью.



Секрет хорошей памяти

- Это секрет формирования многообразных и многочисленных ассоциаций со всеми фактами, которые мы хотим запомнить.
- Тот, кто больше обдумывает полученные сведения и устанавливает между ними более тесные взаимосвязи, будет обладать лучшей памятью.

Как связывать факты между собой?

1. Почему это так?
2. Как получилось, что это так?
3. Когда так бывает?
4. Где так бывает?
5. Кто сказал, что так бывает?

Как запомнить фамилию человека?

- Внимательно разглядывайте внешность нового знакомого. Замечайте цвет его глаз и волос, всматривайтесь в черты его лица. Обратите внимание, как он одет. Прислушивайтесь к его манере говорить. Получите ясное, живое, яркое впечатление о его внешности и индивидуальности и ассоциируйте все это с его фамилией. В следующий раз эти яркие впечатления вновь возникнут в вашем сознании и одновременно помогут вам вспомнить и фамилию этого человека.

Придумайте фразу для фамилии

- Чтобы наверняка запомнить фамилию человека, составьте какую-нибудь фразу, которая привяжет фамилию к занятию данного человека.

Как запомнить даты?

- Даты лучше всего запоминать, ассоциируя их со знаменательными датами, уже твердо закрепившимися в памяти.

Как запомнить план выступления?

- Можно запомнить пункты выступления ассоциируя их с чем-то уже укоренившимся в вашей памяти.

Что делать в случае полного провала?

Применение «дежурной» фразы

- Спросите слушателей, говорите ли вы достаточно громко, хорошо ли вас слышно в конце зала. За счет этого можно выиграть время.

Остапа «понесло» или метод «бесконечной цепи»

- Превратите последнее слово, или последнюю фразу, или мысль последней фразы в начало новой фразы. Образуется бесконечная цепь, и речь, подобно ручью, потечет безостановочно, хотя и бесцельно.