

ИСКУССТВО ПУБЛИЧНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Искусство публичной презентации

- ❑ Что такое публичная презентация?
- ❑ Структура презентации.
- ❑ Содержание презентации
- ❑ Стили презентации: формы словесного выражения
- ❑ Способы установления контакта с аудиторией

Для чего необходимы навыки публичного выступления

- ❑ Умение выступать перед коллективом или другой более широкой аудиторией – визитная карточка бизнесмена и политика;
- ❑ С помощью публичных выступлений мысли личности представляются для общественной оценки;
- ❑ Из-за отсутствия хорошего оратора хорошая идея может быть не воспринята.

Что такое публичная презентация

Это средство, с помощью которого отдельные личности или организации могут сделать свое будущее прозрачней и продвинуться к решению новых задач



Что такое эффективная презентация

Эффективные презентации привлекают внимание, приобретают собственное значение, т.е. запоминаются, стимулируют ответные действия и являются своеобразным эталоном хорошо сбалансированного мероприятия



5 признаков эффективной презентации

- ❑ Увлекательность
- ❑ Содержательность
- ❑ Запоминаемость
- ❑ Активизация
- ❑ Сбалансированность

Помните:



Уровень
эффективной
презентации
определяется
впечатлением,
произведенным
на аудиторию

Структура презентации

- Приветствие
- Введение
- Основная часть
- Обзор
- Заключение
- Ответы на вопросы

Приветствие и введение

Это вступление в презентацию. Вы приветствуете аудиторию, используя не банальные приемы.

Можно начать с:

- Анекдота
- Цитаты
- Определения
- Сценария
- Риторического вопроса
- Аудиовизуальных средств

Приветствие и введение

Предваряющие процедуры – вот основа основ в профессионализме речи.

Правильность – это не только следование правилам, но и учет триады:

Р-В-Л

Р – расположить

В – впечатлить

Л - линиировать

Приветствие и введение

Неэффективные приветствия:

- Банальное представление: «Доброе утро меня зовут Булат Абишев. Я высоко ценю возможность выступить сегодня перед вами. Я хочу прокомментировать то, что считаю важным»
- Шутки: Иногда начинать презентацию с шуток не уместно, особенно, в деловых и профессиональных презентациях

Продумайте вступление:

- Для начала совещания с сотрудниками вашей организации
- Для спортивных соревнований, в которых участвует ваш ребенок, как член попечительского совета
- Для презентации услуг вашей организации

Основная часть

Основная часть презентации
состоит из трех элементов:

- Ключевые пункты
- Поддерживающий материал
- Переход

Основная часть

Правило Трех:

«Чем больше они услышат, тем меньше запомнят; чем меньше они услышат, тем больше запомнят»



Заключение

Заключение, как эхо отражает цель презентации. Оно завершает полный круг, побуждая аудиторию отреагировать на сообщение должным образом. Финальное обращение должно быть выразительным.

Заключение

- Помните, как вы обычно заканчиваете свое публичное выступление?
- Какие интересные концовки выступлений вы знаете?

Цели презентации

Любая презентация имеет целью убедить аудиторию действовать в нужном направлении, побудить людей ответить на сообщение.



Стиль:

формы словесного выражения

Литературные приемы:

□ Ассонанс (созвучие)

Живите лучше, чтобы легче жилось

Свежее дыхание облегчает понимание

□ Кустода (броская фраза)

Закон Мерфи: Если что-то нехорошее может случиться, то оно случится

Принцип Питера: Люди поднимаются по служебной лестнице до уровня своей некомпетентности.

Стиль:

формы словесного выражения

Литературные приемы:

❑ Гипербола (преувеличенное утверждение для создания эффекта)

«Когда мы пришли на этот рынок, то обнаружили, что конкурентов больше, чем пчел в улье»

❑ Ономатопея (звукоподражание)

«Мы могли бы иметь успех, но... Пфффф!»

Стиль:

формы словесного выражения

Литературные приемы:

- Параллелизм (одинаковые грамматические формы)
«Кто мудр? Тот, кто учился у других. Кто силен? Тот, кто управляет своими страстями. Кто богат? Тот, кто доволен собой. А кто это? Никто»
- «Мы стремимся построить мир, основанный на 4 основных человеческих свободах. Первой является свобода высказывания. Второй – свобода любого человека поклоняться Господу по собственному разумению. Третьей – свобода от нищеты... Четвертой – свобода от страха» (Франклин Д.Рузвельт)

Фигуры речи

- ❑ Образность (Есть два способа демонстрации силы: первый – давить вниз, второй – тянуть вверх» Букер Т. Вашингтон)
- ❑ Метафора (Будьте осторожны с небольшими издержками. Маленькая течь способна погубить гигантский корабль. Б.Франклин)

Фигуры речи

- ❑ Сравнение (Человек без цели как корабль без руля. Т.Карлайл)
- ❑ Персонификация (олицетворение) (Проблемы – это всего лишь возможности в рабочих одеждах. Г. Кайзер)

Характеристики эффективного стиля поведения во время презентации

- ❑ Соответствие обстановке
- ❑ Пояснение смысла выступления
- ❑ Привлечение внимания аудитории
- ❑ Умеренность
- ❑ Естественность



Эффект визуального имиджа

- ❑ Внушительный
- ❑ Пассивный
- ❑ Положительный
- ❑ Агрессивный



Одежда

- ❑ Не празднично, но и не чересчур скромно
- ❑ Украшений не много и не броско
- ❑ Следует избегать ярких цветов



Мимика и жесты



Способы установления контакта с аудиторией

Отношение Докладчика + Его Действия =
= Реакция Аудитории



Страх перед аудиторией

Причины:

- ❑ Стремление к безупречности
- ❑ Воспоминания
- ❑ Критика

Способы

преодоления:

- ❑ Сконцентрируйтесь на аудитории;
- ❑ Добейтесь рефлекторной релаксации;
- ❑ Представьте что-нибудь хорошее;

Способы установления контакта с аудиторией

- ❑ «Вы» - «Мы»
- ❑ Имена
- ❑ Обращение на прямую
- ❑ Самораскрытие
- ❑ Уважение, Такт и Интерес к аудитории
- ❑ Хорошее чувство юмора
- ❑ Вкус к слову

Способы установления контакта с аудиторией

Взгляд оратора: в чем нуждается
аудитория и чего она хочет?

- Знать, что будет дальше
- Получить признание
- Участвовать в происходящем
- Извлечь для себя пользу

Способы установления контакта с аудиторией

Этапы обратной связи:

- Адаптация
- Формирование интереса
- Активизация у слушателей ресурсов информации по теме выступления
- Критическое осмысление
- Восприятие на доверии
- Эмоциональный подъем

Способы установления контакта с аудиторией

- Научитесь читать по лицам
- Как читать текст? Как «лошадь, воробей или соловей»?

Способы установления контакта с аудиторией

Приемы работы с аудиторией:

- Прием Колонтай – выберите одного человека
- Прием Кульджанова – выберите несколько человек
- Прием Ножина – держите в контакте всю аудиторию
- Прием Маслоva – работать на любую реакцию аудитории

Способы установления контакта с аудиторией

Как узнать реакцию?

- Направление взгляда
- Выражение лица
- Жестикуляция
- Напряженность позы

Проанализируем аудиторию:



Проанализируем аудиторию:



Помните:

Квалифицированно
проведенная презентация
– это результат
самоподготовки,
профессионального роста и
продолжительной
практики.

**Лучшая подготовка к
выступлению –
практика и анализ!**



Спасибо за внимание

