

САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ

1. Прошлый опыт успеха и неудач (ожидания).
2. Косвенный опыт (наблюдение за другими людьми, успешно выстраивающими поведение).
3. Вербальное убеждение в успехе или неудаче.
4. Эмоциональный подъем или спад.

4 типа ораторов

- ПРАКТИК (профессионализм). Не говорит красиво, говорит правильно и полезно.
- ТАМАДА (красноречие).
- ПОЛИТИК (энергия).
- ВОЖДЬ (харизма).

ОСНОВА ОБЩЕНИЯ И ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Удовлетворение потребности собеседника.
- Знание темы.
- Привлечение внимания.
- Умение справиться с волнением.
- Достичь цели.

ЗАЧЕМ ПРИХОДЯТ СЛУШАТЕЛИ

- За новой информацией (группа профессионалов).
- За развлечением (развлекательная группа).
- За обесцениванием и конкуренцией – потребность быть значимым (антилидер, развлекательная группа).



КАК УДОВОЛЕТВОРИТЬ ЭТИ ПОТРЕБНОСТИ

- Дать информацию.
- Интерес и эмоции.
- Задействовать лидера (уделить ему внимание, дать слово).
- Покритиковать себя первым.
- Найти общее.
- «Подарки Ребенку».
- «Не дразнить Родителя».

ПЛАН ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Уверенность.
2. Привлечение внимания.
3. Комплимент.
4. Личная история.
5. Не рассказывать, а рисовать
 - Вызвать приятные эмоциональные переживания.
 - Обращаться к чувствам.
6. Использовать метафоры.
7. Юмор.
8. По возможности вести диалог.
9. Гибкость.
10. Принцип провального выступления.
11. Поднять значимость слушателей.
12. Анализ выступления.

КАК ПОБОРОТЬ СТРАХ И СИЛЬНОЕ ВОЛНЕНИЕ

- Немного волнения – это хорошо!
- Освоить техники общения, конфликтологии.
- Думать не о себе, а о других (это им нужно).
- Забудь о себе, займись делом.
- Физическая нагрузка задействует стрессовые гормоны.
- Сконцентрироваться на дыхании и других ощущениях тела (основа расслабления – переключение внимания с мыслей на тело).
- Вспомнить одно из успешных выступлений.
- Не сравнивать себя с другими.
- Разрешить себе ошибку.
- Мысленная репетиция.
- Хорошо знать тему.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ УВЕРЕННОСТИ ПРИ ВЫСТУПЛЕНИИ

Зрительные:

- Осанка.
- Прямой и продолжительный взгляд (не менее 2 секунд).
- Жесты свободные и соответствующие.
- Отсутствие лишних мышечных зажимов.

Слуховые:

- Голос достаточно громкий, ровный (если голос задрожал – добавить громкости).
- Тон голоса уверенный, без пауз, запинок (если они появились нужно сбавить темп, дать себе время подумать).

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ

- Взгляд. Фиксация более 2сек.на человеке.
- Пауза.
- Одежда.
- Шепот.
- Смена темпа и ритма речи.
- Передвижение и жесты.
- Короткие фразы.

Метафорой может быть:

- История.
- Личный опыт.
- Притча.
- Анекдот.
- Пословица, поговорка.
- Легенда.
- Сказка.
- Стихи.

ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ

- Бороться с антилидером.
- Стараться, чтобы тебя все полюбили.
- Показать свое превосходство.
- Критиковать.
- Бояться провала.

Антилидер

Приемы общения:

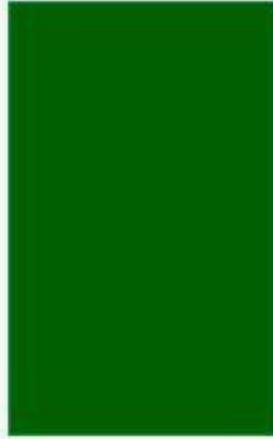
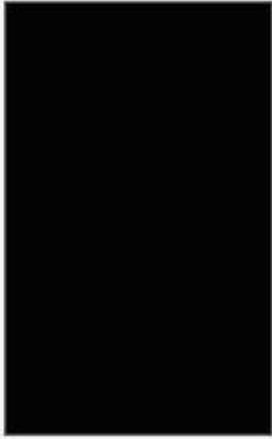
- Уступать.
- Выполнение его требований в приемлемых рамках.
- Дать «повышение».
- Удовлетворить потребность во внимании.
- Удовлетворить потребность быть значимым.

«Неудобные» вопросы

- Ироничные вопросы.
- Сложные вопросы.
- Вопросы, на которые уже отвечали.
- Вопросы-замечания.

Мотивационная сфера личности.

- Мотив – побуждение к совершению действий, порожденное потребностями.
-
- Мотивы:
- -Внутренние и внешние.
- -Отрицательный и положительный.
- -Избегание неудач (заниженные либо слишком завышенные цели) и Достижение (средние по трудности цели или слегка завышенные).



Виды мотивов:

- Мотив самоутверждения.
- Мотив идентификации с другим человеком.
- Мотив власти.
- Процессуально-содержательный мотив.
- Мотив саморазвития.
- Просоциальные мотивы.
- Мотив аффилиации