

КАК ВЫСТУПАТЬ ПУБЛИЧНО.



План

- Четыре правила хорошего оратора
- Цели выступления
- Структура выступления
- Как готовиться к выступлению
- Секреты хорошего выступления



Четыре правила хорошего оратора:

- 1) Начинайте речь с сильным и настойчивым стремлением достичь своей цели.
- 2) Готовьтесь к выступлению. Нужно твёрдо знать то, о чём вы собираетесь говорить.
- 3) Проявляйте уверенность.
- 4) Практикуйтесь! Практикуйтесь! Практикуйтесь!



Цели выступления:



Разъяснить
какой-то
вопрос



Произвести
впечатление
и убедить



Добиться
действия

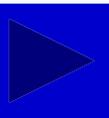
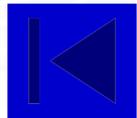


Развлечь

**Найдите свою цель, тщательно определите её,
прежде чем выступать!
Найдите как добиться этой цели!**



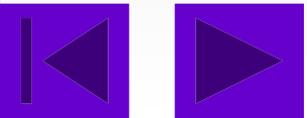
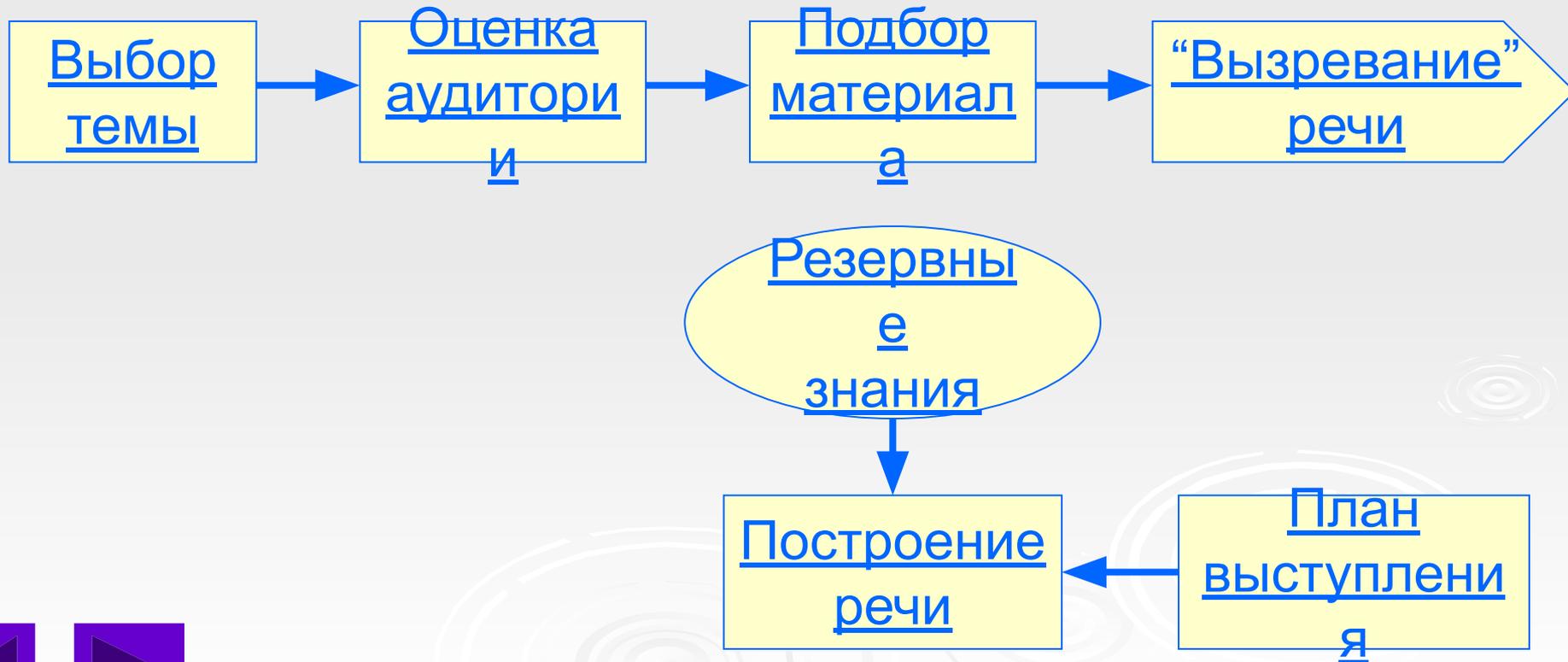
Структура выступления.



Как подготовиться к выступлению.

Хорошо подготовленная речь-это на девять десятых произнесённая речь.

Подготовка:



- Выберите тему заранее так, чтобы у вас было время обдумывать её в свободные часы.
- Обдумывайте её в течение семи дней, держите её в голове в течение семи ночей.
- Обсуждайте эту тему с друзьями. Делайте её предметом разговора.
- Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему.
- Не пытайтесь касаться в небольшом выступлении большого круга вопросов. Возьмите один или два аспекта темы и попробуйте осветить их обстоятельно.



- ◆ Оратор должен попытаться выяснить, что представляет интерес не только для него, но и для его слушателей.
- ◆ В процессе подготовки изучайте свою аудиторию.
- ◆ Подумайте о нуждах, о пожеланиях слушателей.
- ◆ Записи в руках оратора на пятьдесят процентов уничтожают интерес к выступлению. Избегайте этого. Главное- не читайте своих речей. Трудно заставить аудиторию вынести чтение по бумажке.



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

✓ Речи, составленные из чужих мыслей, всегда будут казаться как бы поддержанными.

✓ Не превращайте своё выступление в абстрактную проповедь! Это вызовет скуку.



✓ Конкретные примеры + Высказывания общего характера



- легче запоминаются, чем абстракции

- о них гораздо легче говорить

- делают изложение более живым и ярким

✓ Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры.

Идеи, соображения будут приходить к вам в самое различное время.

✓ После того, как обдумали вопрос самостоятельно, прочтите литературу на эту тему.



Речь должна вызреть!

- Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут.
- Выберите тему в начале недели, обдумывайте её в свободное время, вынашивайте её, не забывайте о ней ни днём, ни ночью.
- Обсуждайте тему с друзьями. Делайте её предметом бесед.



- Создайте резервные знания, то есть соберите значительно больше материалов, чем вы можете использовать, получите наиболее полный объём информации.
- Подражайте Лютеру Бербанку. Он часто выращивал миллион растений, чтобы отобрать одно или два, обладающие исключительными качествами. Публичное выступление следует готовить примерно в таком же духе-также расточительно и с таким же жёстким отбором.

Подберите сто мыслей и отбросьте из них девяносто!



Наполеон говорил, что «искусство войны- это наука, в которой не удаётся ничего, кроме того, что было рассчитано и продумано». Это относится к публичным выступлениям в не меньшей мере, чем к военным действиям. Выступление- это путешествие, маршрут которого должен быть нанесён на карту. Оратор, который не знает, куда он идёт, обычно приходит неизвестно куда.

Оратор должен иметь ясное представление о том, что он будет говорить. А для этого нужно готовиться!

ГОТОВИТЬСЯ-это значит думать, вынашивать мысли, вспоминать, отбирать те из них, которые вас особенно привлекают, отшлифовывать их, располагая в определённом порядке, создавать своего рода мозаику.

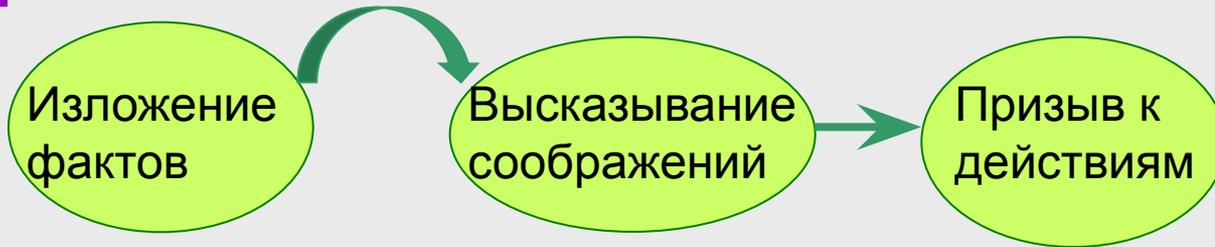


- Не существует непогрешимых, железных правил организации мыслей и построения речей. Каждое выступление создаёт свои собственные, особые проблемы.
- Оратор должен обстоятельно осветить вопрос, которого он касается, и больше к нему не возвращаться. Не нужно перескакивать с одного вопроса на другой и возвращаться к нему снова- это бесцельное метание.
- Все факты, освещающие вашу тему 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.
- Если можете, записывайте своё выступление на плёнку и прослушивайте её. Метод предварительной записи того, что вы собираетесь сказать, заставит вас думать. Это внесёт ясность в ваши мысли, закрепит их в вашей памяти, сведёт к минимуму непоследовательность вашего мышления, увеличит запас слов.

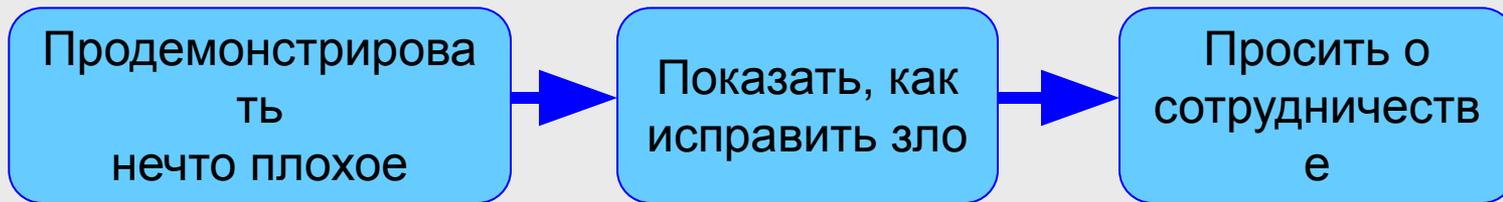


Планы выступлений, которые могут быть применены в некоторых случаях:

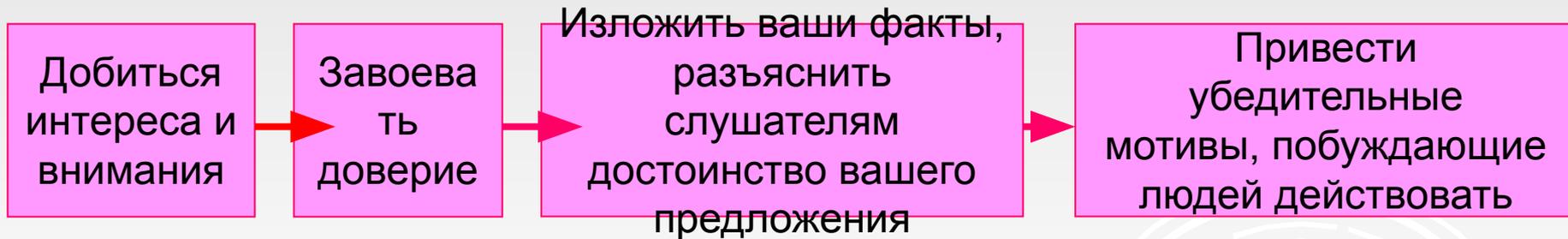
1.



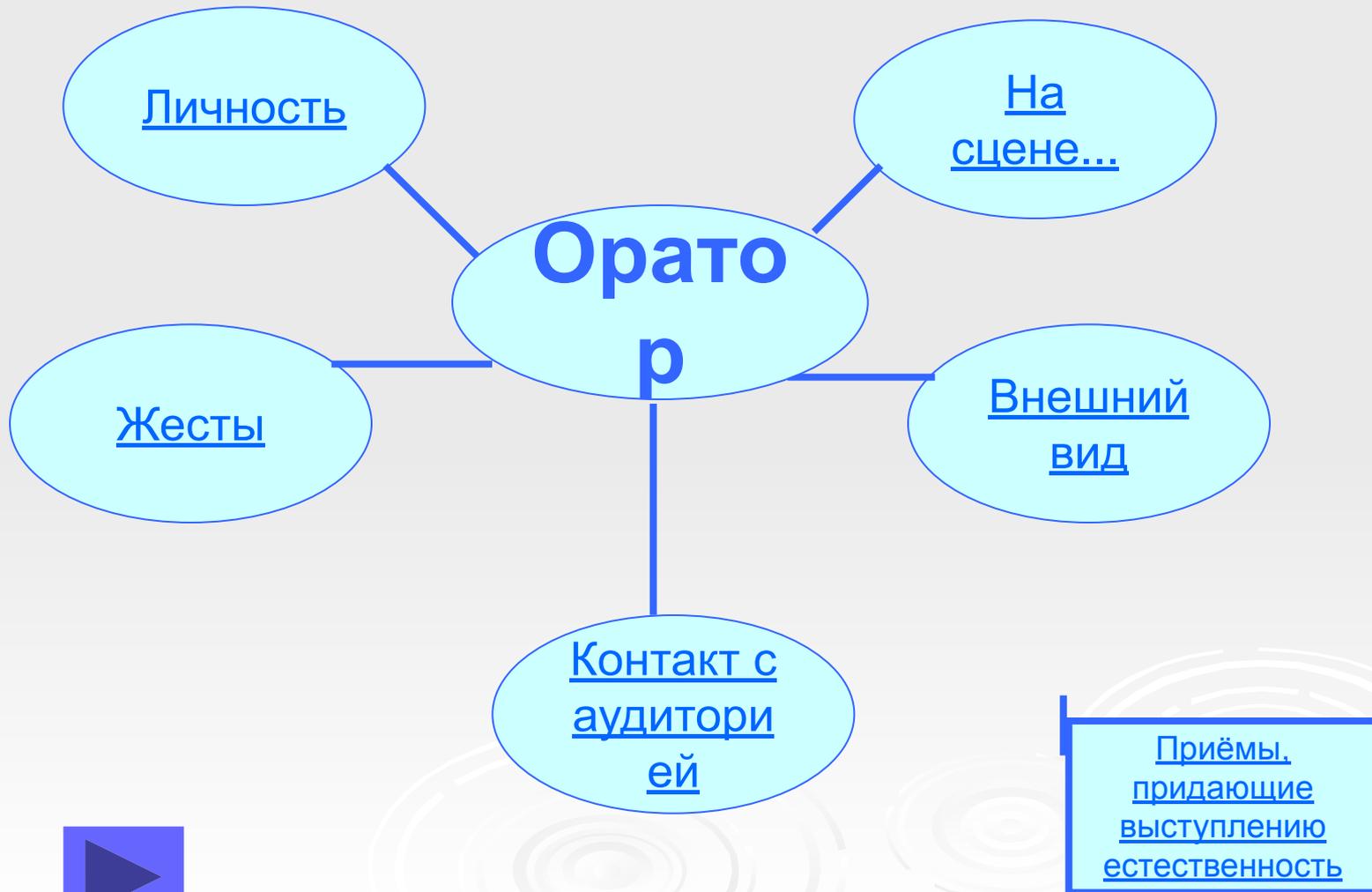
2.



3.



Секреты хорошего выступления.



Согласно экспериментам, проведённым Институтом технологии Карнеги, личность человека играет значительно большую роль в его деловых успехах, чем глубокие знания. Эта истина также верна в области ораторского искусства.

✓ В каждом выступлении есть нечто помимо слов,- и это нечто имеет значение. Это отпечаток индивидуальности.

✓ *«Дело не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите».*

✓ Жизненная сила, живость и энтузиазм являются наиболее важными из тех качеств, которые в первую очередь должны быть привиты ораторам и преподавателям в области публичных выступлений.



- ♦ Для хорошего выступления самое главное-ощущение контакта с аудиторией. Слушатели должны чувствовать, что некое послание идёт непосредственно из головы и сердца оратора к их сознанию и к их сердцам. Современная аудитория-будь то пятнадцать человек на деловом совещании или тысяча человек под тентом-хочет, чтобы оратор говорил так же просто, как в личной беседе, и вообще в такой же манере, как будто он беседует с одним человеком.
- ♦ Оратор должен быть естественным перед аудиторией, а для этого нужна практика. Можно применить такой приём: действительно задавать вопросы и отвечать на них. Например, в середине выступления скажите:«Вы хотите знать, как я докажу это? У меня есть убедительные доказательства, вот они...» А затем начните отвечать на воображаемый вопрос. Такого рода вещи можно делать очень естественно. Это нарушит монотонность изложения, сделает его более доходчивым, приятным и живым.

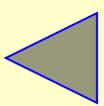
Приёмы, придающие выступлению естественность:

Акцентируйте
важные
слова и подчиняйте
им неважные

Меняйте темп речи

Меняйте тон голоса

Делайте паузу до и
после важных
мыслей



- Одевайтесь опрятно и изящно. Сознание того, что вы хорошо одеты, повышает самоуважение, укрепляет уверенность в себе. (Если у оратора мешковатые брюки, нечищенные ботинки, непричёсанные волосы, если из нагрудного кармана торчат авторучка и карандаши или если у женщины безвкусная, переполненная чем-то сумка, то слушатели, видимо, будут чувствовать к оратору столь же малое уважение, как он, наверное, испытывает к себе.)
- Улыбайтесь! Выходите перед слушателями с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними. Профессор Оверстрит говорит: «Подобное рождает подобное». Если оратор заинтересован в его слушателях, то есть основание полагать, что они также заинтересуются им...
- «Очень часто ещё до того, как мы начинаем говорить, нас порицают или одобряют. Поэтому есть все основания считать, что своим поведением мы стремимся вызвать положительную реакцию».



- Не теребите одежду и ювелирные украшения, так как это отвлекает внимание слушателей, а также создаёт впечатление о вашей слабости и об отсутствии у вас самоконтроля. Каждое движение, которое не добавляет ничего к вашей внешности, лишь ухудшает впечатление о вас.
- Нейтральных движений не существует! Поэтому стойте спокойно и контролируйте своё физическое состояние. Это создаст впечатление о вашей психической и физической уравновешенности.



- Не становитесь за какими-либо предметами мебели. Сдвиньте столы и стулья в одну сторону. Уберите все уродливые предметы и хлам, которые часто заполняют сцену.
- Вместе с вами на сцене не должно быть никого. Приглашённые гости будут отвлекать внимание ваших слушателей всякий раз, когда они будут делать малейшие движения. Аудитория не может противиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека.
- Максимально осветите помещение. стойте так, чтобы свет падал вам прямо в лицо и чтобы слушатели могли ясно видеть все его черты.
- Позаботьтесь о том, чтобы воздух в зале был свежим.
- Если вы выступаете перед небольшой группой слушателей, то соберите их в небольшом помещении. Не стойте на возвышении, а спуститесь на один уровень с ними. Сделайте ваше выступление неформальным.



Как начинать выступление.

- Начало выступления представляет наибольшую трудность, но в тоже время оно является исключительно важным, ибо в этот момент ум слушателей свеж и на него сравнительно легко произвести впечатление. Если полагаться здесь на случайность, то это может привести к слишком серьёзным последствиям; начало выступления следует тщательно готовить заранее.
- Не начинайте ваше выступление слишком формально. Не показывайте, что вы его слишком тщательно готовили. Оно должно выглядеть свободным, непреднамеренным, естественным.
- Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного или двух предложений. Но часто можно вообще обойтись и без него.



Как завоевать внимание аудитории.

Возбудить
любопытство
слушателей

Использовать
какой-нибудь
предмет

Начать с
конкретной
иллюстрации

По-человечески
поведать
интересную
историю

Начать с
какой-нибудь
потрясающей
цитаты

Показать, что тема
выступления
связана с
жизненно важными
интересами
слушателей

Задать вопрос

Начать с
потрясающих
фактов



Как заканчивать выступление.

- Концовка речи действительно является её самым стратегически важным элементом. То, что сказано в конце, слушатели, скорее всего, будут дольше помнить.
- Не заканчивайте своё выступление словами: "Вот приблизительно всё, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу". Заканчивайте, но не говорите о том, что вы заканчиваете.
- Тщательно подготовьте концовку вашей речи заранее. Прорепетируйте её. Знайте почти слово в слово, как вы собираетесь закончить своё выступление.
- Плавно заканчивайте свою речь. Не оставляйте её не завершённой и разбитой.



Варианты концовок.

Призвать к действию

Использовать цитату
из Библии

Создать кульминацию

Процитировать
подходящие
поэтические строки

Сделать слушателям
подходящий
комплимент

Резюмировать,
вновь повторить
и кратко изложить
основные положения,
которые вы
затрагивали
в своём выступлении

Вызвать смех



- Очень важно, но и очень трудно, быть ясным.
- Избегайте специальных терминов, выступая перед людьми, не связанными с вашей профессией.
- Говорите со слушателями так, как будто вы ожидаете, что они сейчас встанут и будут отвечать вам. Вообразите себе, что кто-то задал вам вопрос и что вы отвечаете на него. Скажите вслух: “Вы спросите, откуда я это знаю. Я вам скажу...” Такие вещи кажутся совершенно естественными, это согреет и очеловечит выступление.
- Вкладывайте душу в своё выступление. Подлинная эмоциональная искренность поможет больше, чем всевозможные правила на свете.
- Повторяйте ваши главные мысли, но не повторяйте и не употребляйте дважды одни и те же фразы. Варьируйте предложения, но повторяйте вашу мысль, не давая слушателю заметить это.
- Сделайте ваши абстрактные утверждения понятными, сопроводив общие категории конкретными примерами.



Удачных вам выступлений!

