

УРОКИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

Что по вашему мнению самое важное, чтобы ваше выступление запомнилось слушателям:

- Хорошо отдохнуть
- Выверить все аргументы доклада
- Позаботиться о привлекательности своей внешности
- Систематизировать содержание выступления
- Наполнить доклад юмором

Вы сможете составить четкий и разумный план своего выступления, если выверите и систематизируете все аргументы или все содержание вашего доклада. Чтобы проверить плотность и полноту составленного вами плана, устройте ему небольшую проверку: уберите из него один пункт! Если вы при этом обнаружите, что вся система аргументации разрушилась или же что доказательство перестало быть основательным, то вы все сделали правильно!

Любопытное название

- Используйте числа:
- Используйте ходовые пословицы:
- Поставьте проблемный вопрос:
- Обыграйте название песни, книги или же фильма:
- Вставляйте разговорные слова и выражения:
- Используйте ходовые формулировки: «Все о...», «Откуда пошла...?», «Что такое...?»

Определите, какую технику использует докладчик в заголовке «Доктор Хаус: гений коммуникаций или просто хам?»

- Использует числа
- Ставит проблемный вопрос
- Использует ходовые формулировки
- Вставляет разговорные слова
- Обыгрывает название фильма

Определите, какую технику использует докладчик в заголовке «Что такое остеопатия?»

- Использует числа
- Ставит проблемный вопрос
- Использует ходовые формулировки
- Вставляет разговорные слова
- Обыгрывает название фильма

Определите, какую технику использует докладчик в заголовке «Как прервать взаимодействие и не разругаться с партнером?»»

- Использует числа
- Ставит проблемный вопрос
- Использует ходовые формулировки
- Вставляет разговорные слова
- Обыгрывает название фильма

Определите, какую технику использует докладчик в заголовке «Семь навыков успешных менеджеров»

- Использует числа
- Ставит проблемный вопрос
- Использует ходовые формулировки
- Вставляет разговорные слова
- Обыгрывает название фильма

Определите, какую технику использует докладчик в заголовке «Как сделать так, что бы у вас все было и вам за это ничего не было?»»

- Использует числа
- Ставит проблемный вопрос
- Использует ходовые формулировки
- Вставляет разговорные слова
- Обыгрывает название фильма

Захватывающее вступление

Вступление должно состоять из следующих пунктов.

- Приветствие
- Представление слушателям и упоминанием о вашей компетенции в данной области
- «Стартовый» сигнал
- Информация о цели, содержании и плане вашего доклада

Не забывайте о временных рамках на каждый пункт вашего вступления должно приходиться лишь по два, в крайнем случае, по три предложения!

Приветствие

На торжественных мероприятиях часто случается, что вам нужно приветствовать многих лично. Как следует поступить в этом случае?

- Приветствовать лично каждого присутствующего
- Сказать несколько общих слов приветствия всем

Представление себя слушателям

Громко и четко назовите:

- Свое имя
- Компанию/организацию представителем которой вы являетесь

Что могло бы стать хорошим «стартом» вашего выступления?

- Случай произошедший с вами недавно и имеющий отношение к теме
- Известная цитата или пословица
- Риторический вопрос
- Анекдот

Что еще будет хорошо для «старта»?

- История, сказка, шутка
- Долгая пауза и внимательный осмотр аудитории с целью привлечения внимания
- Историческое событие
- Небольшое представление (фокус, химическая реакция и т.д.)

Информация о цели, содержании и плане вашего доклада

- Что вы будете делать для того, чтобы завладеть вниманием слушателей?
- Буду импровизировать по ходу.
- Опишу цель своего выступления
- Придумаю по ходу пару слов для начала
- Расскажу, каким путем буду достигать цели выступления

Искусство переубеждения

Для того чтобы убедить слушателей и подвести их к намеченной цели существует два пути переубеждения:

- Логика
- Эмоциональность

Вы предпочтете логику или эмоциональность, если вам надо убедить своих слушателей?

Что именно вам нужно будет сделать при составлении основной части вашего выступления?

Приступите к составлению вашего плана, а в особенности к тем пунктам, которые относятся к его основной части. Помните: для того чтобы достигнуть цели своего выступления и найти понимание у слушателей, необходимо приводить свои аргументы по порядку и выводить их один из другого.

Что именно вам нужно будет сделать при составлении основной части вашего выступления?

«Сердце» - эмоциональный уровень	«Голова» - логический уровень
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
Цель	

В правом столбце запишите в логическом порядке всю необходимую информацию и все доводы, которые помогут достигнуть намеченной цели. В левом столбце отметьте забавные происшествия, истории, сравнения и примеры, анекдоты или же случаи из вашей собственной жизни, - все это сделает ваше выступление более живым и эмоциональным. Правый столбец представляет собой «голову» и содержит в себе ту информацию, которая должна быть умственно воспринята вашими слушателями, левый же столбец призван обращаться к сердцам присутствующих, пробуждать в них эмоции, а это, как известно, играет важную роль в процессе переубеждения.

Что именно вам нужно будет сделать при составлении основной части вашего выступления?

3. Сформулируете по отдельности каждый пункт составленного вами плана.

Небольшое упражнение

Вы думаете, что у вас нет таланта составлять доклады? Тогда выполните следующее упражнение. Выключите компьютер, отложите в сторону ручку. Теперь представьте себе, что вы сидите со своим лучшим другом. Ваш друг хочет знать, о чем вы будете говорить во время выступления. Расскажите ему об этом. Но не думайте про себя, выскажите ваши мысли вслух! Запишите все то, что вы только что сказали. Если вы чувствуете, что вашей речи все еще не хватает связности и «чистоты», то можете воспользоваться диктофоном.

С помощью этого простого упражнения, помогающего вам высказываться легко, ясно и непринужденно, вы вскоре добьетесь заметных успехов. Отшлифуйте свой план еще немного и дополните его, покажите его людям, которым доверяете и спросите их мнения.

Техники убеждения

Техника убеждения № 1. Рассказывайте своим слушателям лишь о достоинствах и преимуществах

- О чем должен рассказывать продавец пылесосов, если он решит использовать эту технику убеждения?
- О том, какие технические характеристики у этого пылесоса
- О том, как давно он продает эти пылесосы и что никто еще не жаловался
- О том, какие чистые будут ковры, когда он их пропылесосит.

Техники убеждения

Техника убеждения № 2. Пробудите страх в слушателях.

- О чем должен рассказывать инструктор автошколы новоиспеченным любителям «лихачам», если он решит использовать эту технику переубеждения?
- О том, что теперь они могут реализовать свои самые давние мечты
- О том, что «какой же русский не любит быстрой езды»
- О том, что у каждого из них есть близкие люди, которым они очень нужны живыми
- О последних тенденциях в индустрии автомобилестроения

Техники убеждения

Техника убеждения № 3 Раскройте секрет

Один докладчик, который считал любые пророчества обычным шарлатанством, рассказывал публике следующий парадокс:

- «Говорят, что Нострадамус мог предвидеть будущее. При этом его последователи и сторонники всегда трактовали то или иное событие так, будто оно соответствовало пророчеству Нострадамуса. Однако при этом им самим почти никогда не удавалось с точностью предсказать будущее»

Техники убеждения

Техника убеждения № 4. Проявите внимание. Допустим, вам нужно рассказать своим слушателям о чем-то неприятном. Например, о том, что высшее руководство сократило бюджет на следующий год по вашему с ними проекту, но работы надо продолжать. Как должен повести себя руководитель пред своими подчиненными в соответствии с этой рекомендацией?

- Не говорить своим сотрудникам о сокращении бюджета, что не расстраивать их
- Сказать примерно следующее: «Мы с вами уже многого достигли, и я знаю, что каждый из вас ... Я тоже как и вы хочу...»
- Четко и внятно объявить: «Бюджет урезали, зарплаты всем будут сокращены, премий не предвидеться, но работать будете как прежде и даже, может, больше!»

Техники убеждения

Техника убеждения № 5. Сыграйте на угрызениях совести. Чего мы только ни делаем, чтобы успокоить свою совесть. Именно поэтому сборы пожертвований имеют такой успех.

Техника убеждения № 6. Излагайте свои мысли красиво. Вот два характерных примера: из безработных должны выйти «новые предприниматели», а «сокращение штатов» звучит менее привлекательно, чем «рациональная структура управления предприятием.»

Техника убеждения № 7. Предупреждайте доводы противника. Нет ничего более эффективного, чем предвидеть аргументы противника и вовремя опровергать их.

Хорошая концовка – это все!

- У каждой истории есть свой конец. Даже у вашей презентации. Слушатели при этом надеются, что вы закончите свое выступление так, как полагается.
- «Да, точно, мы тоже так думаем!» или же «Да, теперь нам все ясно!» - вот такой должна быть реакция после того как вы произнесете заключительные слова.

Определите, какие варианты удачно заканчивают выступление?

- Когда выступающий начинает со следующих слов: «Ну, вот, глубокоуважаемые дамы и господа, я и подошёл к концу...»
- Когда выступающий подводит итоги и делает краткое обобщение результатов, к которым он пришел
- Когда выступающий уже сообщил, что его выступление подошло к концу и все еще говорит и говорит...
- Когда выступающий еще раз напоминает о своей цели/задаче и если позволяет ситуация обращается к собравшимся с эмоциональным призывом.