

Шаги к успешному публичному выступлению

1. Шаг. Организация пространства. Установите необходимое оборудование и аппаратуру; потренируйтесь, как пользоваться аппаратурой; расставьте достаточное количество столов, стульев; проверьте наличие вспомогательных материалов (маркеры, губка, чистые листы бумаги и т.д.).

2. Шаг. У любого выступления есть начало – своего рода завязка, развитие действия и заключительная часть. Трудно сказать, которая из них является главной, но, в любом случае, весь ход презентации определяется тем, насколько удастся заинтересовать публику. С первых секунд выступающий должен привлечь к себе внимание и наладить контакт со слушателями настроить аудиторию на контакт. Первые слова выступающего должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание).

3. Шаг. Удержать внимание аудитории. Помните, что публичное выступление не должно напоминать сеанс массового гипноза. А лучший способ усыпить аудиторию – говорить, не меняя темпа и громкости, стоять на сцене, у доски, за кафедрой, не меняя положения или ходить, не меняя скорости движения, читать по листу. Поэтому поступайте с точностью до наоборот.

4. Шаг. Говорите не очень быстро, делая паузы в конце смысловых фраз – чтобы слушатели успевали осознать сказанное. Это для вас материал проговорен сорок раз, но аудитория слышит его впервые. Поэтому нужно добиться ясности выражения основных мыслей вашего выступления. Стоит также учитывать, что человек забывает примерно 90% того, что он слышит, 60% того, что он видит, и лишь 10% того, что делает. Простой пример: что легче забыть: рассказ о каком-нибудь событии, событие, свидетелем которого были вы сами, или событие, в котором вы участвовали? Чтобы выступление оказалось успешным, нужно обеспечить интерактивное общение с залом.

Пример: использовать фотографии, картинки, графики, схемы, диаграммы, а также очень хорошо срабатывает прием просьбы о помощи, например, дать знак, когда истекут 15 минут – это поможет сконцентрировать внимание публики; раздать материалы и другое, спросить, не стоит ли включить дополнительное освещение, не передвинуть ли доску? Отвечая на эти вопросы, аудитория вовлекается в принятие решений, чувствует заботу о себе и собственную важность.

5. Шаг. Выступление – это всегда обмен оратора энергией с залом. Безусловно, максимальная отдача энергии происходит у говорящего, и, если вы в этой роли и чувствуете, что силы уходят, проще и эффективнее всего восстановить свой потенциал можно, переведя взгляд на тех, кто вас

поддерживает, тех, кто вам улыбается, кивает, внимательно слушает. Именно от этих людей можно подпитаться позитивной энергетикой, вернуть себе энтузиазм и воодушевлению, но таковыми, к сожалению, являются не все слушатели. Что делать, если взгляд порой выхватывает человека, который сидит с отсутствующим лицом, широко зеваает, разговаривает с соседом, пишет смс-сообщения. Такой слушатель автоматически отнимает у говорящего энергию – у многих от такого просто опускаются руки. В таком случае напомним себе, что отсутствующее расстроенное лицо не имеет к вам никакого отношения. Одна из главных ошибок – увидев недовольное лицо, все свое внимание уделять именно такому слушателю. Этого нельзя допускать! Говорите для тех, кому важна и ценна ваша информация.

6. Шаг. Стоит знать и о такой особенности – люди обычно больше запоминают из начала и конца отрезка информации, чем из середины. Конец речи должен закруглить ее, то есть связать с началом. В конце вы можете подытожить сказанное, высказав главную мысль выступления. Конец – разрешение всей речи и он должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего.

7. Шаг. Часто бывает так выступающие чувствуют себя уверенно перед аудиторией. Но эти же самые люди, искренне боятся перспективы отвечать на возможные вопросы. Больше всего их волнует тот факт, что может оказаться так, что они не знают ответов на некоторые из них. Вы должны понимать, что никто и не ожидает, что вы сможете ответить на все до одного вопросы. Главное, чего от вас ждут – это честность. Никогда не смущайтесь и не говорите: «Я не знаю, что сказать в ответ на этот вопрос». В этом случае, нужно ответить, что сейчас вы не можете ответить, но обязательно найдете ответ. Возможно, найдутся слушатели, которые не согласны с чем-то в вашем выступлении. Поэтому необходимо заранее, при подготовке выступления, подготовить аргументы, которые убедят аудиторию в правильности вашей информации.

Помните, что число людей, награжденных при рождении талантом оратора очень невелико. Однако обучение, труд и практика могут из большинства сделать людей с очень хорошим уровнем презентационных навыков.

Оттачивайте свое мастерство на практике. Готовьтесь к каждому выступлению, а потом анализируйте свои промахи и удаchi. Практика, практика и еще раз практика...

Используемая литература:

1. Дейл Карнеги «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично».
2. Гандапас Р. «101 совет оратору»
3. Никольская С.Т. Техника речи (методические рекомендации и упражнения для лекторов).