

Навчальний модуль: Мистецтво презентації: секретна зброя

ЗМІСТ

Назва розділу: вступ та інструкція з підготовки успішної презентації.....	2
Перелік рекомендованої літератури/корисних посилань.....	5
Тестові питання для самоконтролю.....	6
Правильні відповіді до тестових питань.....	7

Мистецтво презентації: секретна зброя

Тренер – Марина Говорухіна

Вступ

Метою даного навчального модулю є формування у учасників навичок створення презентацій та подання презентації аудиторії.

Завдання, які будуть вирішені протягом навчання для досягнення поставленої мети, є наступними:

- ✓ Дізнатися, як здійснювати правильну підготовку до презентації;
- ✓ Визначити найбільш ефективну тактику поведінки під час виступу
- ✓ Навчитися правильно завершувати презентацію
- ✓ Вивчити основні помилки спікерів для уникнення подібних

Очікується, що після тренінгу учасники зможуть використовувати основні рекомендації даного тренінгу, які дозволять зробити виступ ефектним та вкластися у проміжок часу, вказаний організаторами.

1. Підготовка до виступу

Якщо ви готуєте слайди – не перевантажуйте їх. Мінімум тексту та цифр інакше аудиторія буде читати слайд, а не слухати вас. Адже люди не можуть не читати. Перевіримо?



Цитати використовувати можна, але краще брати живих героїв аніж мертвих. Ганді, Черчилль, Епікур – це чудово, але вже сотні разів використовувалося. Здивуйте учасників цитатою Маска, Трюдо чи Гомера Сімпсона.

Напишіть тези виступу. Але не весь текст. Завчений текст чи текст з листочка слухати сумнівне задоволення. А тези допоможуть не забути основні моменти, про які вам важливо сказати.

2. Під час виступу

1. Назвіть головну причину, чому, як вам здається, глядачам буде цікаво дослухати виступ до кінця. Яку нову інформацію ви розкажете? Заінтригуйте (не більше 2-х хвилин). Наприклад, *“Сьогодні я розкажу про те, як наш проект безповоротно змінив життя усієї громади”*.
2. Подумайте, яку емоцію ви хочете отримати від аудиторії в результаті виступу? Вони мають сміятися? Плакати? Заздрити?

Про що варто не забувати

Знання теми. Без упевненого знання матеріалу немає сенсу виходити до аудиторії/камери/сідати за стіл переговорів. Успіх без підготовки можна вважати удачею, вдалим випадком, але не більше.

Якщо все-таки обставини сильніші і необхідно вийти експромтом, без підготовки, то головне – не чіпати теми, в яких, очевидно, недостатньо знань або є неперевірені дані.

Визначення надзавдання. Чесно відповісти на запитання: до чого я спонукаю своєю розповіддю/презентацією? До якого висновку підштовхую? Якого результату я прагну досягти? Без конкретного надзавдання виступ – це просто розповідь, публіцистичний жанр. І тільки продумані меседжі та чітко поставлене надзавдання дають енергію виступу, наповнюють його розумінням: до чого веде спікер, що ми маємо зробити після його слів або, принаймні, над чим замислитись.

Тезисний план розповіді. 5-7 пунктів плану, які визначають послідовність моєї розповіді. Це карта виступу, яка, окрім практичної функції, є ще й фактом психологічної впевненості. Зупинитись або загубити думку – не проблема, завжди є перед очима «план дій».

Усний прогін. Прогін тексту в імпровізаційній манері.

Деталі. Записати знайдені в імпровізації порівняння, нові аналогії, гумористичні точні вислови, цікаві моменти для моєї аудиторії, які спрацюють. Тобто зроблять мою розповідь такою, що запам'ятається.

Якомога менше репетицій та зайвих проговорювань тексту. Це призводить лише до неживого мовлення, яка сприймається як завчений текст. Окрім того, що він так сприймається, сам спікер не відчуває свободи у тексті, живих розмірковувань та справжнього діалогу з аудиторією. Спікер прив'язаний до форми, конкретних слів і немає можливості уже у процесі змінити це.

Виступ. Тактика поведінки

1. Артикуляційна гімнастика. Артикуляційна гімнастика необхідна для підготовки артикуляційних м'язів до роботи. Окрім цього, гімнастика вмикає режим «Я зараз буду

виступати», вона налаштовує все тіло зосередитися та налаштуватися морально на те, що найближчі 10 хв. або 3 год. найважливіше – це мій виступ. Я зосереджений, концентруюся, не відволікаюся. Уся увага максимально сконцентрована.

2. Перша поява. Перший вихід/перший контакт з аудиторією – це найважливіший момент першого контакту. Саме час для паузи, 3-5 секунд. За цей час ми встигаємо:

- зосередити на собі увагу залу, переключити на себе без слів. Перевірте, це працює.
- вловити настрій аудиторії.
- за необхідності вибрати 2-3 особи в перших рядах, з якими перший час буде йти комфортний діалог (розповідь).

3. Тезисний план розповіді втілюємо у життя.

Звукові зміни: тихий початок – розповідь, роз'яснення, розвивається з часом та емоційно підводить до надзавдання. Воно має залишитися у свідомості кожного присутнього як думка, як тема для роздуму. Ненав'язлива у жодному разі. Висновок – 3-4 речення, лаконічних, точних.

3.Крапка. Після останнього слова – пауза. Мовчки оцінюємо зал, реакції, емоції. – Дякую!

2.1. Структура публічного виступу від Сократа: “спочатку розкажіть, про що ви хочете розказати, потім розкажіть про це, потім розкажіть, що ви розказали”

1. На завершення подумайте, до чого ви закликаєте аудиторію? Що вони мають захотіти зробити після вашого виступу?

3. Головні помилки спікера

- Вийти непередготовленим
- Зовнішній вигляд
- Забути про позу та жестикуляцію
- Не «любити» публіку
- Забути про «хвилину мовчання»
- Не створити потрібної емоційної атмосфери
- Візуальний контакт
- Говорити складно
- Не використовувати інтонацію
- Затягнути виступ

4 Робота з запитаннями

Якщо ви не знаєте відповіді на питання – скажіть про це прямо. Ви не зобов'язані знати все.

Якщо у когось з глядачів виникли питання під час презентації – це означає, що люди вас слухають.

Це велика перевага, якою варто скористатися, а не говорити щось на кшталт “Давайте я закінчу, а потім усі питання”, переконаний відомий журналіст Малкольм Гладуелл.

Перелік рекомендованої літератури/корисних посилань

1. «Про ораторське мистецтво» Марк Тулій Цицерон
2. «Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів» Кріс Андерсон
3. «Говори та показуй» Ден Роем
4. «Мистецтво перемагати в суперечках» Артур Шопенгауер
5. «Стратегії і тактики спілкування» Патрик Кінг
6. TED промови <https://www.ted.com/>



Тестові питання для самоконтролю

1. *Що є найважливішим у підготовці до публічного виступу?*
 - а) Зовнішній вигляд;
 - б) Знання теми;
 - в) Розуміння цільової аудиторії.
2. *Питання «До чого я спонукаю свою цільову аудиторію» є*
 - а) Надзавданням;
 - б) Завданням;
 - в) Не обов'язковим для спікера.
3. *Чи варто завчити текст перед ефіром/виступом?*
 - а) Так, бо це допоможе бути більш впевненим;
 - б) Ні, бо це може збити;
 - в) Так, якщо завчити перед дзеркалом та проводити багато репетицій;
4. *Як справитись із хвилюванням перед виступом?*
 - а) Випити чогось «надихаючого»;
 - б) Заспокійливі пігулки нам у допомогу;
 - в) Пити воду, рухатись;
5. *Яка з названих помилок входить у «Топ-10 помилок презентатора»*
 - а) Затягувати час;
 - б) Вдягти яскравий одяг;
 - в) Розповісти анекдот на початку зустрічі.

Правильні відповіді до тестових питань

6. *Що є найважливішим у підготовці до публічного виступу?*

- а) Зовнішній вигляд;
- б) Знання теми;**
- в) Розуміння цільової аудиторії.

7. *Питання «До чого я спонукаю свою цільову аудиторію» є*

- а) Надзавданням;**
- б) Завданням;
- в) Не обов'язковим для спікера.

8. *Чи варто завчити текст перед ефіром/виступом?*

- а) Так, бо це допоможе бути більш впевненим;
- б) Ні, бо це може збити;**
- в) Так, якщо завчити перед дзеркалом та проводити багато репетицій;

9. *Як справитись із хвилюванням перед виступом?*

- а) Випити чогось «надихаючого»;
- б) Заспокійливі пігулки нам у допомогу;
- в) Пити воду, рухатись;**

10. *Яка з названих помилок входить у «Топ-10 помилок презентатора»*

- а) Затягувати час;**
- б) Вдягти яскравий одяг;
- в) Розповісти анекдот на початку зустрічі.