

# Публичное выступление: технологии

Казанецких В.В.



# Немного обо мне...

8

Стаж работы  
в школе

7

Конкурсов  
Профессионального  
мастерства


3

Победитель  
«Воспитать  
человека»

“Кто не умеет говорить,  
тот карьеры не  
сделает”

—Наполеон Бонапарт





ЦЕЛЬ  
ПУБЛИЧНОГО  
ВЫСТУПЛЕНИЯ?



ЦЕЛЬ выступления: контакт с аудиторией, настройка слушателей на приём информации, которую вы будете давать в основной части



01

ОБРАЗ/ТЕМА ВЫСТУПЛЕНИЯ

“То, что мы любим,  
творит нас и придаёт  
нам форму”

—Иоганн Гёте, поэт



# Образы / темы

01

02

03

04

Увлечения



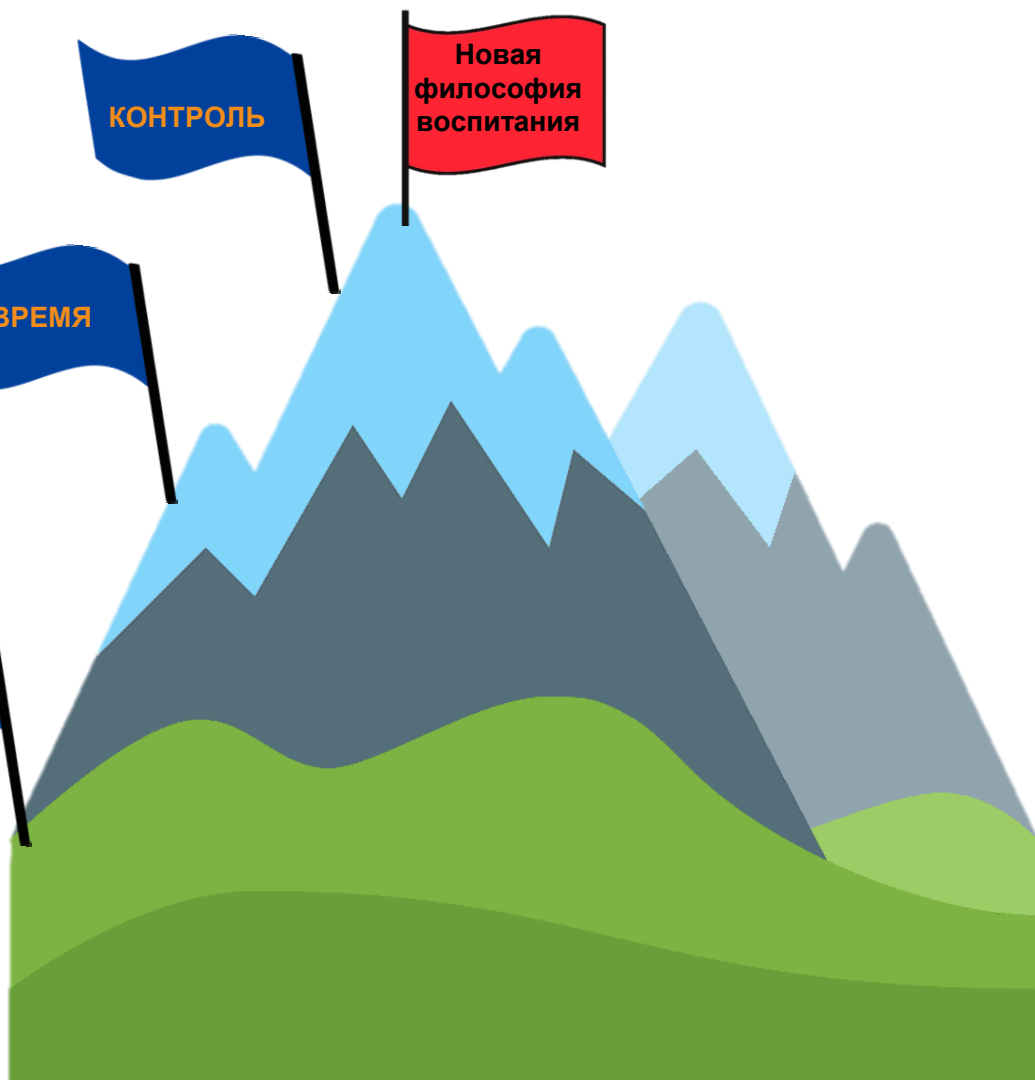


Отвественно  
сть

ВРЕМЯ

КОНТРОЛЬ

Новая  
философия  
воспитания



# Образы / темы

01

Увлечения

02

Мультфильмы/фильмы

03

04



**Духовное развитие**

**СЕМЬЯ**



Помощь

Сотрудничеств  
о

Поддержка

Отзывчивост  
ь



Духовное развитие

СЕМЬЯ

# Образы / темы

01

Увлечения

02

Мультфильмы/фильмы

03

Природа

04







# «Будь в балансе!»



# Образы / темы

01

Увлечения

02

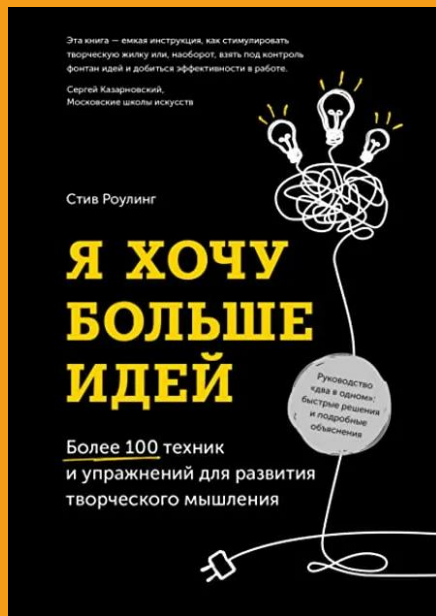
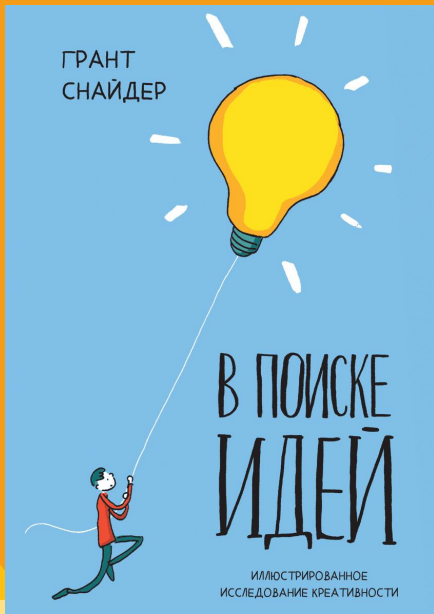
Мультфильмы/фильмы

03

Природа

04

Книги

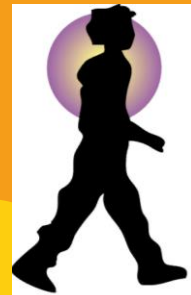




02

ВДУМЧИВО ЧИТАЙТЕ

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ =  
БИОГРАФИЯ





03

4 ПРИЁМА И 3 ПРАВИЛА

Ошибка выступающих:  
стремление рассказать всё, что  
знают



# Приёмы

- 1. Проблема - решение.** Вначале описываем волнующую проблему и показываем её актуальность. После того, как слушатели прониклись, - даём правильное решение
- 2. Проблемы – решение.**
- 3. Положение дел на сегодня.** Вводим аудиторию в курс дела. Это могут быть цифры, графики, сравнения, динамика, возможные угрозы, из которых вытекает необходимость принятия, предлагаемого вами решения.
- 4. Последствия непринятия решения.**



# Правила подачи информации

**1. ССС.** Приём СМИ, при помощи которого они привлекают и удерживают максимальное количество аудитории. **Советник. Система. Самоуправление**

**2. Метроном.** Даём негативную информацию, максимально ярко описываем возможные проблемы, риски и угрозы. Затем нивелируем негатив и показываем выход, чем повышаем настроение и внушаем оптимизм.

**3. «1,2,3».** Последовательно даём информацию, сгруппировав её в три основных тезиса.

# Гай Кавасаки



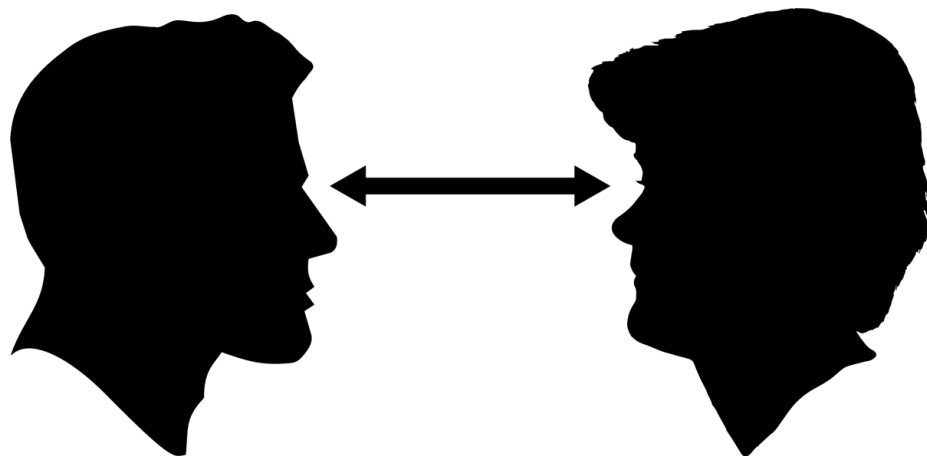
10 – 20 - 30

# Радислав Гандапас



04

# ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ





05

ИЗЛУЧАЙТЕ УВЕРЕННОСТЬ  
И ЭНЕРГИЮ

— А если меня о чём-нибудь спросят? Я ляпну!  
— И ляпай. Но ляпай уверенно. Вот это называется «точкой зрения».

—к/ф «Москва слезам не верит»



06

Скажите «НЕТ» страху



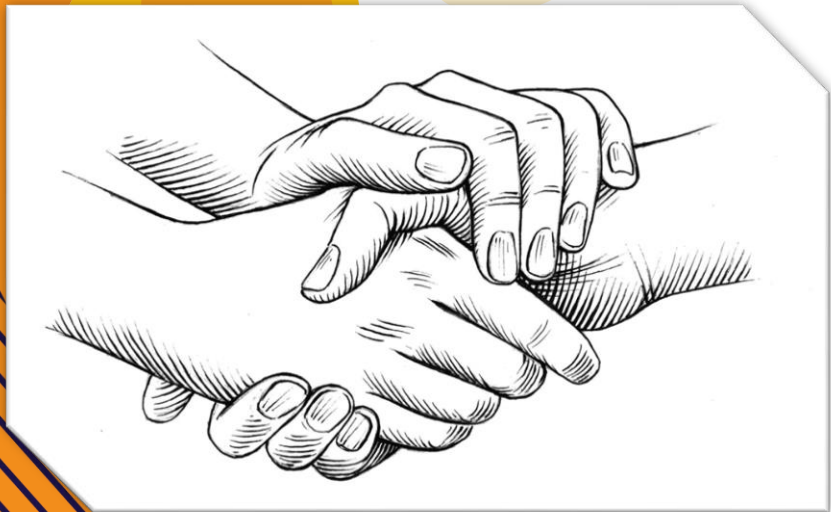


# ОБМАН ТЕЛА



ПООБЩАЙТЕСЬ  
ПЕРЕД  
ВЫСТУПЛЕНИЕМ





ПОПРОСИТЕ  
ПОМОЦІ



ГОВОРИТЕ И  
ДВИГАЙТЕСЬ  
МЕДЛЕННО



# 07

## ВИЗУАЛ

# САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ



Готовые шаблоны

# Подведём итоги

1. Образ/ тема выступления;
2. Внимательность. Вдумчивое чтение;
3. 4 приёмы и 3 правила;
4. Зрительный контакт;
5. Уверенность и энергия;
6. «Нет» страху
7. Визуал

**60 %** сделок в мире заключается с **5**

ПОПЫТКИ

**4% - с 1** попытки



# Публичное выступление: технологии

Казанецких В.В.

