

Публичное выступление: технологии

Казанецких В.В.



Немного обо мне...

8

Стаж работы
в школе

7

Конкурсов
Профессионального
мастерства

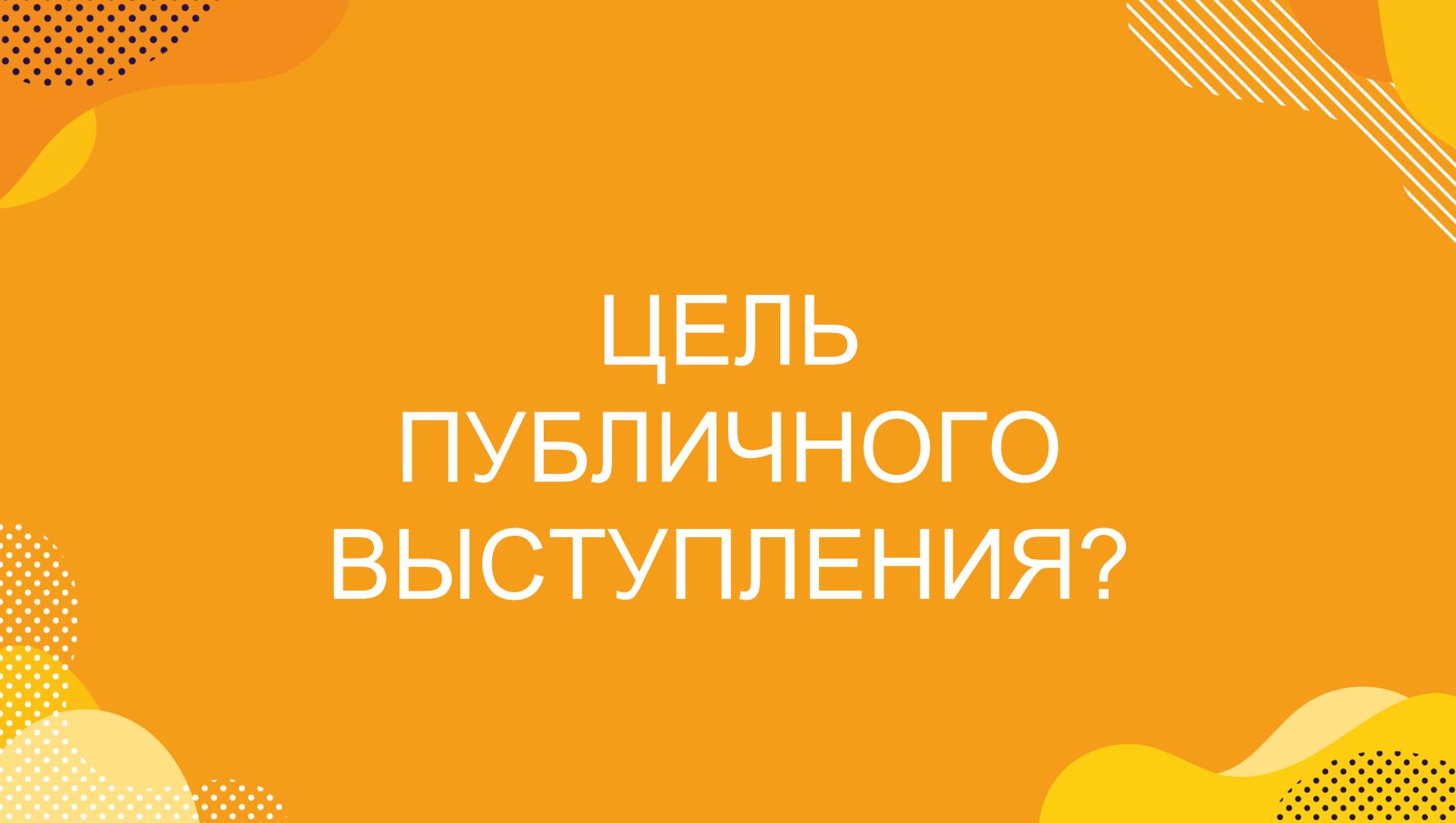
3

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

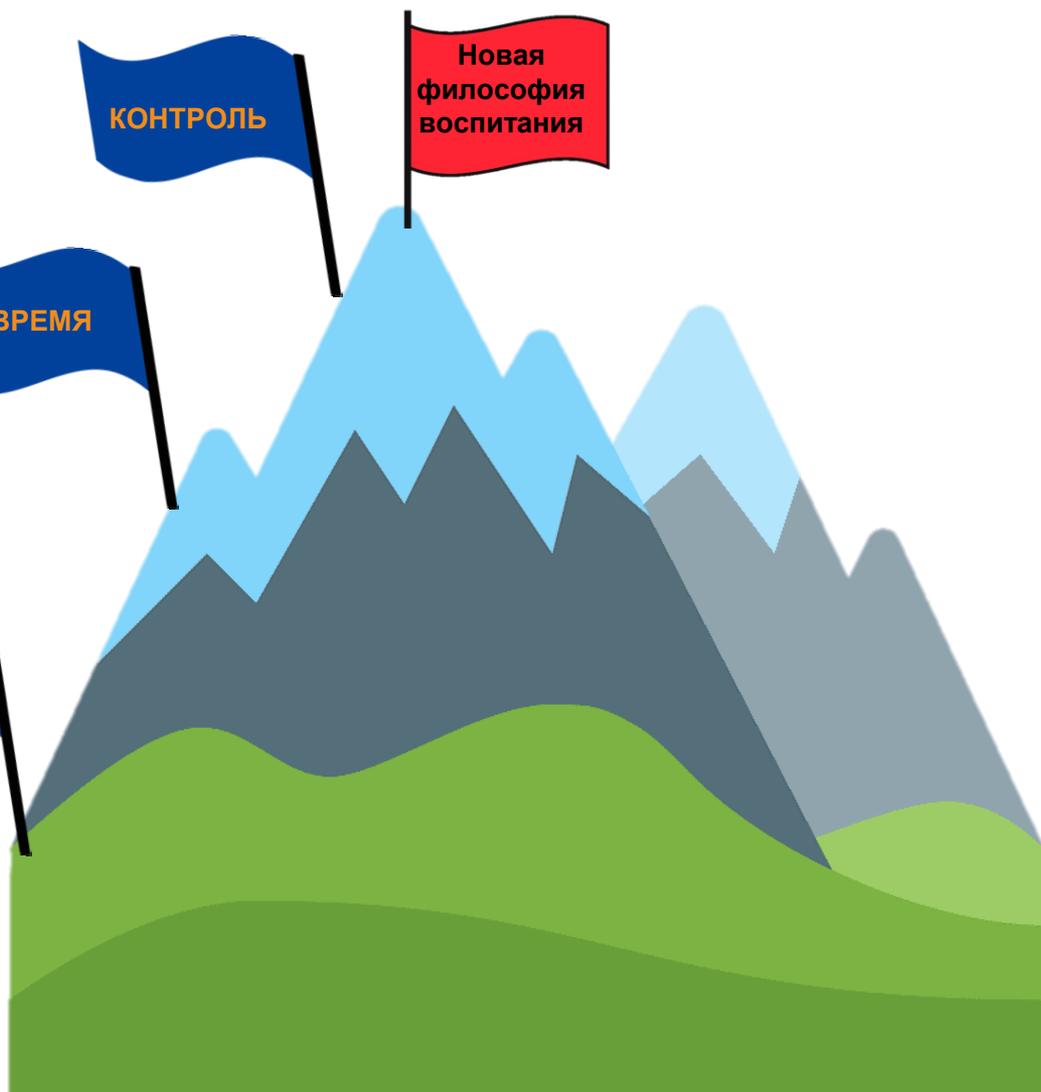


Ответственно
сть

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

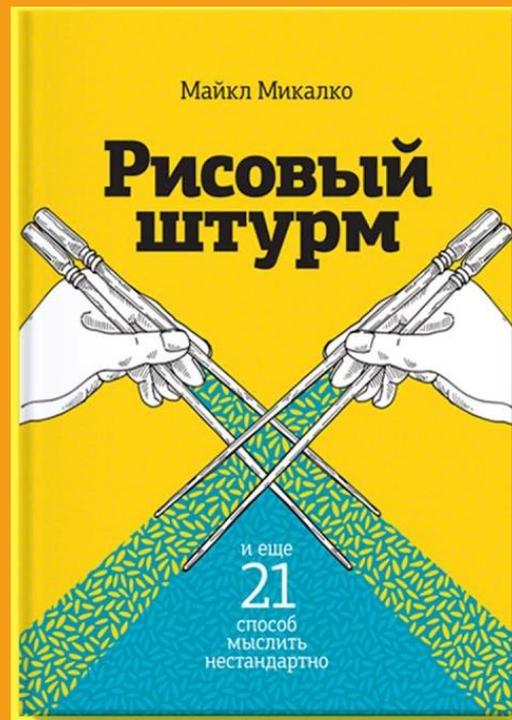
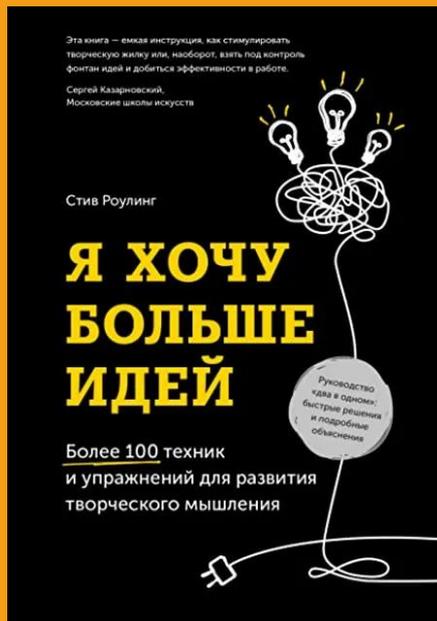
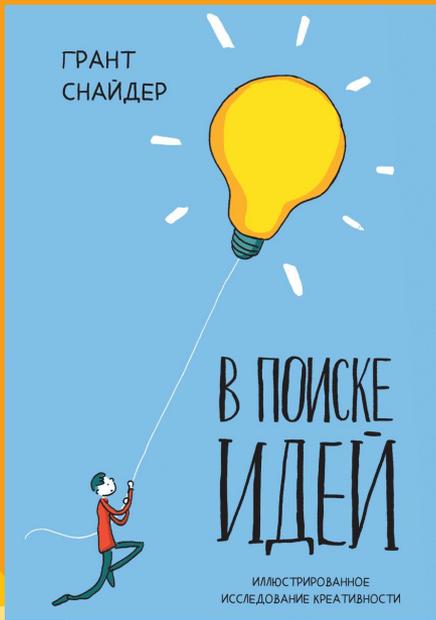
Мультфильмы/фильмы

03

Природа

04

Книги



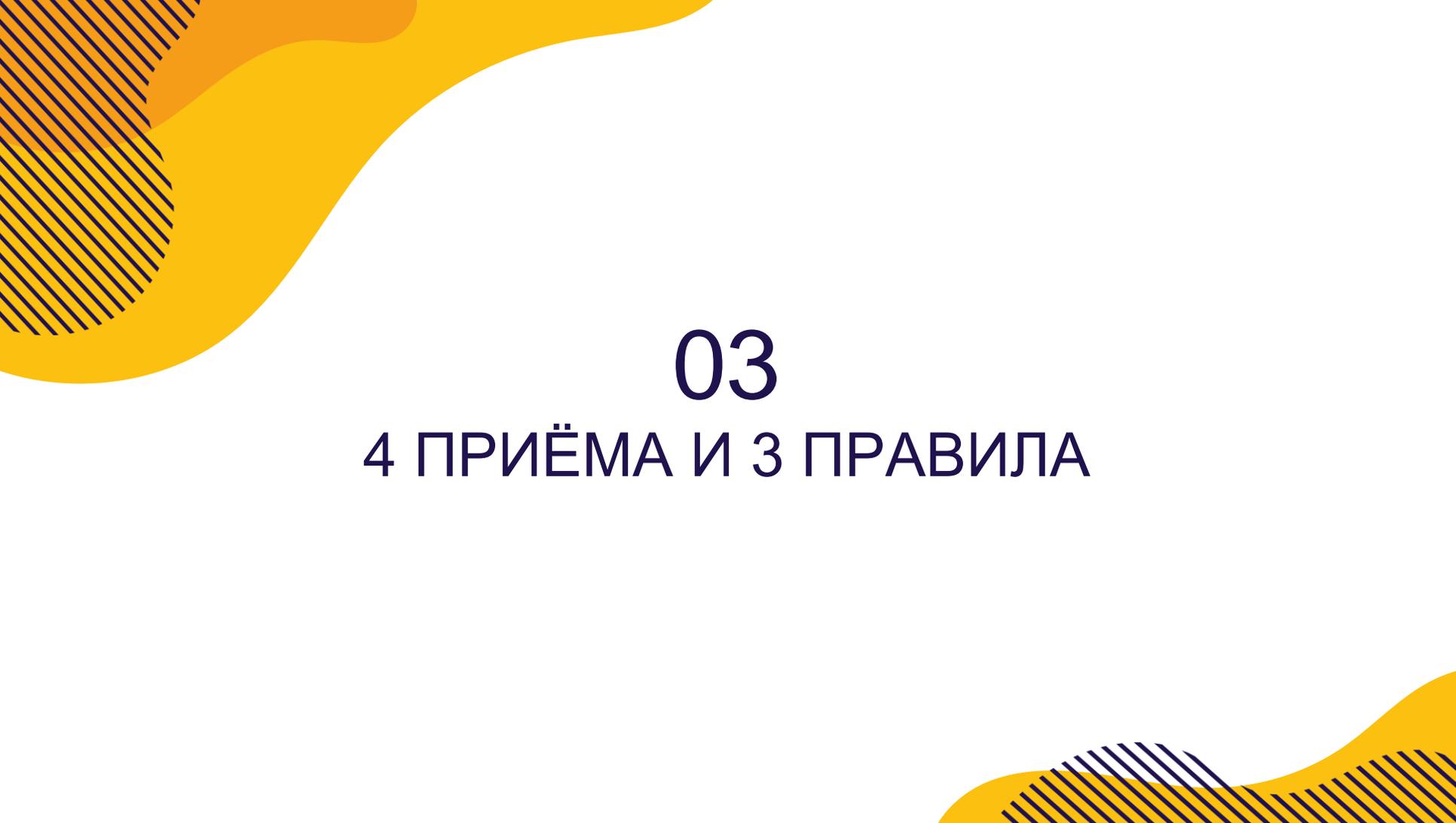


02

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



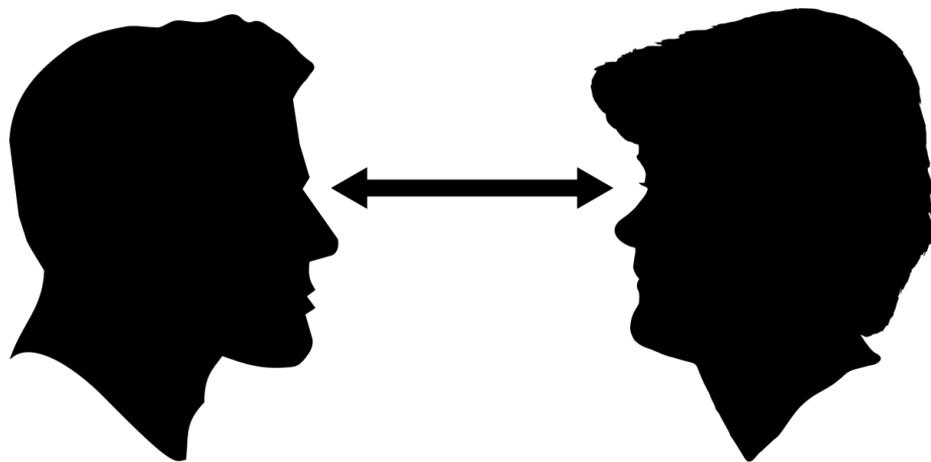
10 – 20 - 30

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

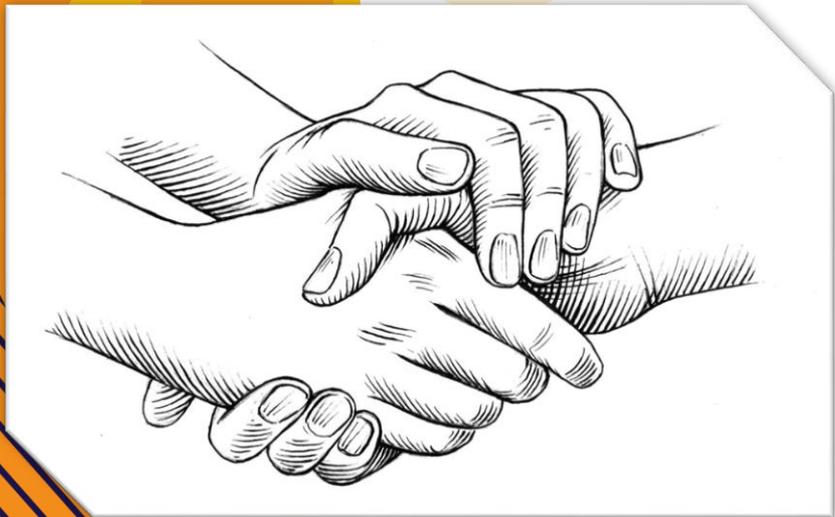




ОБМАН ТЕЛА



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.

