

Заняття 3.2. «Основи публічного виступу»

Мета заняття: ознайомитись з методикою публічного виступу, розвинути впевненість та комунікативні навички у здобувачів/здобувачок освіти для виступу перед публікою, з'ясувати суть та особливості вербальної та невербальної комунікації, зрозуміти відмінність між ними.

Орієнтовна тривалість заняття: 45 хвилин

Організаційна пам'ятка: для заняття вам знадобляться опорний конспект, презентація, підібрані відео. Обладнання: дошка, маркери, мультимедійний комплекс.

I. Вступ (5 хвилин)

Представлення теми і мети заняття.

Запитання до аудиторії:

Вам доводилось колись виступати перед публікою?

Як ви себе відчували напередодні і під час виступу?

Як ви думаєте, чи можна навчитись навикам публічного виступу та вмінню триматись перед аудиторією?

II. Виклад матеріалу (15 хвилин)

Мабуть кожній людині хоч раз в житті доводилось мати справу з виступом перед публікою можливо, це був захист шкільного реферату, представлення навчального проєкту або бренду великої корпорації – завжди є певні перестороги та побоювання. Сьогодні ми навчимося їх долати разом з вами.

Публічний виступ – це усне монологічне висловлення з метою впливу на аудиторію. У сфері ділового спілкування найчастіше використовуються такі жанри, як доповідь, інформаційна, привітальна і торгова промова.

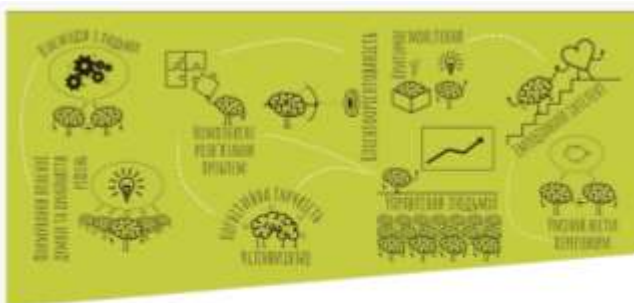
Під час публічного виступу дуже важливими є вербальна і невербальна комунікація.

В основі класичної схеми ораторського мистецтва лежить 5 етапів:

- *Добір необхідного матеріалу, змісту публічного виступу;*
- *Складання плану, розподіл зібраного матеріалу в необхідній логічній послідовності;*
- *Словесне вираження, літературна обробка мови;*
- *Завчання, запам'ятовування тексту;*
- *Проголошення самої промови.*

Хоча, у вашій професійній діяльності ви будете, можливо, й досить рідко виступати перед публікою, проте навички ораторського мистецтва, володіння комунікативними навичками та вмінням опанувати себе перед важливими розмовами точно стануть вам в нагоді.

Розглянемо декілька корисних порад від Катерини Веремєєвої, начальника відділу корпоративних комунікацій та зв'язків із громадськістю Watsons Україна (Лекція 10. «Навички презентації: як спроектувати ідеальну промову» триває 10 хвилин 30 секунд, ми не переглядаємо її, лише зупиняємось на важливих для здобувачів освіти ЗП(ПТ)О моментах https://www.youtube.com/watch?time_continue=7&v=5JBtfFnNn2g&feature=emb_logo)



З ЧОГО ПОЧИНАТИ ВИСТУП?

Лекція 10. Навички презентації: як спроектувати ідеальну промову.

З ЧОГО ПОЧИНАТИ ВИСТУП? *Можна почати з історій. Пік уваги слухачів припадає на перші 10-20 секунд. Якщо ви зуміли зачепитись за їхню увагу – зала ваша, глядач ваш. Історія підкріплена цікавими фактами – це «суперклей» вашого виступу.*

Не починайте з цитати чи анекдоту. Це шаблони. Не починайте з вдячності – подякуєте вкінці. Вступне слово «перш ніж я розпочну», нікому не допоможе, ви вже розпочали.

Якщо аудиторія незнайома – представлення оратора має бути чітке, лаконічне, стосуватися слухачів. Ваша публіка має розуміти, чому ви тут для чого їм це слухати? Запобігайте кліше, скажіть пару яскравих фраз про себе та про те, чим ви займаєтеся, яке відношення маєте до теми виступу.

ЩО ТАКЕ КАРКАС ПРОМОВИ? Каркасом є структура виступу. Є три «залізні» каркаси.

Перший: «ситуація – ускладнення – розв’язка». Наприклад «10 років на ринку панував такий продукт, але в 2019-му продаж настільки знизився, що компаніям довелося шукати нове рішення. Таким рішенням ми бачимо - А,В,С»

Ситуація: 10 років панував продукт.

Ускладнення: продаж знизився

Розв’язка: нове рішення.

Структура «хронологічний виклад» – якщо ваша промова триває 15 хвилин чи понад.

Хронологія допоможе не лише донести ідею, але й масштабувати.

Структура «ідея-концепція» – це рятівник на коротких дистанціях. У вступі розповідаємо ідею. В основній частині описуємо концепцію. Робимо висновки.

Мета виступу та цільова аудиторія – два ключові моменти, які потрібно розуміти перш ніж зводити каркас промови. Заради чого і для кого ви готуєте цей проект?

ЯК РОБИТИ SOFT-ПЕРЕХОДИ? 90% презентацій мають просту каркасну структуру. Що? Чому? Навіщо? Висновки. Значно переконливіше виглядає промова з «софт»-переходами. Замість того, щоб відкрито назвати продукт, заінтригуйте аудиторію.

ЩО ТАКЕ КЛЮЧОВА ФРАЗА?

Аби переконати аудиторію прийняти вашу думку потрібно менше 12 слів. За умови, що ці дванадцять слів – це ключова фраза. «Працюйте з людьми, які вірять у те саме, в що вірите ви». Отже: ключова фраза – це ті три слова, які чітко кажуть, що людям треба зробити просто зараз, аби змінити своє життя на краще. Три слова – це золотий стандарт. Може бути трохи більше, втім не більше 12-ти. Якщо фраза з 2-х частин, друга частина може суперечити першій, але має нести позитивне забарвлення. Попрацюйте над ритмом фрази, вклавте в неї заклик до дії. Та дуже важливо – повторіть ключову фразу не менше трьох разів за всю презентацію. Сформулюйте суть вашого виступу в ключовій фразі – вважайте себе на рівні крутого оратора.



ЯК ОФОРМИТИ ПРЕЗЕНТАЦІЮ? Який з методів ви б не обрали, **дотримуйтеся золотого правила – чим менше, тим краще.** Шрифти – користуйтеся одним, або принаймні шрифтами з однієї групи. Обираючи кольори, обмежтесь невеликою палітрою. Презентація може включати не більше 5-ти різних кольорів. Загальне правило: холодні тони, такі як синій, зелений та сріблястий – застосовують на задньому фоні. Теплі відтінки – на передньому. Важливі дані

пишіть на чистому фоні слайду, який добре поєднується з кольором шрифту. Підкреслюйте основні моменти з допомогою виділень та розміщення на слайді. Ось так виглядає неправильно структурований слайд. А тут – все гармонійно. Бачите різницю? Немає під рукою паверпоінт? Зараз є такі прекрасні онлайн конструктори як Canva. А взагалі, світ поступово відходить від слайдових презентацій. Тому зробіть підказки на аркушах, будьте в тренді. І головне – ваші очі мають контактувати з аудиторією.

ЧИМ ЗАКІНЧИТИ ВИСТУП? Виступи варто закінчувати актуальною проникливою фразою або закликком. У вашій робочій презентації, можете ще раз підкреслити, чому ідея важлива. Підготуйте слухачів/слухачок до завершення теми та підштовхніть до дії. Підкажіть простий перший крок.

«11 ЗАПОВІДЕЙ» ЕФЕКТИВНИХ СПІКЕРІВ

По-перше. Будьте щирими. Вихваляння себе – це найкращий спосіб втратити аудиторію.

Друга заповідь. Мрійте про велике. Покажіть щось, чого раніше ніхто не робив. Вчиніть щось таке, що аудиторія запам'ятає назавжди. Не за формою, а за змістом.

Третя заповідь ефективних спікерів «розповідайте історії». Використовуйте яскраві описи, правдоподібних персонажів та розгорнуті діалоги. Ставайте ближчими до аудиторії.

Четверта заповідь. Ніякого продажу зі сцени. Не рекламуюте прямо свою компанію, продукти чи твори. Не просіть грошей на свої потреби. Презентація – це подія.

П'ята, дуже важлива – жартуйте в презентаціях. Головне, коли ви жартуєте, робіть це несподівано та доречно. Гумор допомагає втримати увагу аудиторії.

Створіть емоційний зв'язок з аудиторією – шоста заповідь. Виступаєте з серйозним робочим проектом – дозуйте драму, орієнтуючись на аудиторію.

Сміливо критикуйте або підтримуйте попередників. **Сьоме, що радять** досвідчені оратори.

Восьма заповідь. Покажіть себе справжню чи справжнього. **Діліться** своїми захопленнями, мріями, страхами. Не бійтесь видатися вразливими.

Заповідь дев'ята. Не зачитуйте текст виступу. Візуалізовані дані вам в поміч.

Десята заповідь. Закінчуйте виступ вчасно. Не крадіть час у наступних спікерів. Аби впоратися – тренуйтеся вдома перед рідними, дзеркалом, записуйте на диктофон.

Одинадцята заповідь. Не сприймайте виступ, як покарання. Ваша презентація – це нагода проявити себе, донести свої думки та ідеї до аудиторії та залишити за собою враження успішного, впевненого у собі і своїй темі експерта!

Обговорення почутого. Запитання до аудиторії:

- На що ви звертаєте увагу при виступах інших людей, крім змісту виступу?
- Що таке невербальна комунікація?

Важливо не лише те, що ви говорите, а як ви це говорите!

Насамперед потрібно відмітити, що велике значення для успішного виступу перед аудиторією має **перше враження**. Перше враження є сильним, яскравим, таким, що добре запам'ятовується, тобто надзвичайно стійким. Якщо в подальшому його треба коректувати, змінювати, то це вимагатиме від людини значних зусиль. Згадаємо приказку: "Не буде другого шансу створити перше враження". Основою формування в аудиторії першого враження про оратора є зоровий образ. Наведемо статистику щодо каналів отримання інформації при першій зустрічі:

- **55%** інформації визначається тим, що люди **бачать** при першій зустрічі (насамперед мовою жестів і поз);
- **38%** інформації визначається тим, що люди **чують** (невербальними характеристиками, наприклад, інтонація, голосові акценти);
- **7%** інформації визначається тим, що люди **говорять** (власне текстами співрозмовників).

Суть та особливості невербальної комунікації

Мова – основний канал інформації. Однак інформацію можна передавати й іншими шляхами: наприклад, за допомогою виразних рухів тіла (міміка, жести, пози); фізичного простору (відстані між співрозмовниками); погляду чи будь-яких інших засобів.

Одним із засобів спілкування є **невербальна (несловесна) комунікація**, що виражена у жестах, погляді, предметах, символах тощо. Невербальні сигнали, зазвичай, спонтанні, несвідомі і тому зазвичай щирі. Вміння користуватися арсеналом невербальної комунікації сприяє формуванню культури спілкування.

Невербальні засоби спілкування мають свою класифікацію, зокрема:

- рухи тіла, жести (рухи рук, ніг, голови тощо);
- вираз очей та спрямованість погляду;
- вираз обличчя;

- тактильні засоби (потиск руки, поцілунки);
- посмішка;
- реакція шкіри (почервоніння, збліднення);
- косметика;
- запахи (парфуми);
- одяг (колір, фасон);
- манери поведінки (наприклад, як ми їмо, розмовляємо з іншою людиною тощо);
- психогеографія (просторове поле між співрозмовниками, комунікаторами).

Відмінності між невербальною та вербальною комунікацією

Ознайомтеся з таблицею, в якій наведено відмінності між різними видами комунікації. Для кращого розуміння, дайте відповіді на завдання:

- Проаналізуйте відмінності між невербальною та вербальною комунікацією.
- Визначте переваги та недоліки кожного способу передачі інформації.
- Наведіть приклади на кожну з позицій, подані у таблиці.

Вербальна комунікація	Невербальна комунікація
Інформація може існувати незалежно від особистості, яка її передає (наприклад, книга, стаття).	Передача інформації «тут і зараз» у момент спілкування, конкретна ситуація.
Букви, звуки, слова, речення складають чітку систему мови.	Важко розкласти на окремі одиниці чи систему.
Як правило, це усвідомлена і запланована діяльність.	Як правило, невербальна поведінка підсвідома, неконтрольована.
Мови вивчають.	Зазвичай, невербальної поведінки ніхто не навчає.

Цікава інформація: Що означають окремі невербальні сигнали нашого тіла?

Жести — це рухи тіла, які передають внутрішній стан людини і несуть інформацію про думки, переживання, а також про ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї.

Міміка — це експресивно-виразні рухи різних частин обличчя людини (особливо очей, рота), які передають психологічний стан у певний момент часу.

Пантоміміка — це система виразних рухів людини, за допомогою яких вона демонструє іншим людям свій внутрішній психофізіологічний стан або показує особисте ставлення до того, що відбувається з нею та навколо неї.

Що означають окремі невербальні сигнали нашого тіла

Позиція тіла людини	Що означає
Кінчики пальців притиснуті один до одного	Точність, потреба у чітких висловлюваннях
Руки шпилем вгору	Гордість або захист від атаки
Схрещення рук: — у чоловіків — у жінок	Неприйняття, закритість Пошук захисту, страх
Втягнути голову у плечі	Страх, нервозність, скутість
Вказівка пальцем «Ти... Ви...»	Атака, гнів
Стискання руки в кулак	Стриманий гнів
Піднята нижня губа	Сумнів
Потирання підборіддя	Задуманість, спокій
Широкі рухи руками	Впевненість
Неширокі рухи руками	Невпевненість

Чому невербальна комунікація є важливою?

Гармонія між мовою слів та мовою тіла – важливий елемент ефективного спілкування. Дуже важливо стежити за власними рухами та виразом обличчя. Велику роль у спілкуванні також відіграють очі людини. Погляд є істотним його компонентом. Через органи зору людина отримує понад 80 % усієї інформації. Ставлення до інших нерідко формується під впливом першого враження, а воно є результатом дії, передусім, невербальних сигналів: ходи, виразу обличчя, поглядів, манери триматися, жестів, стилю одягу тощо. Зазвичай, вербальний та невербальний види комунікації є пов'язані. Невербальна комунікація надає велику кількість додаткової інформації про людину.

Користуємось в житті правилом 3D – ключові здобутки в сфері невербальної комунікації:
Думаємо, аналізуючи мову тіла співрозмовника, інші форми невербальної комунікації.



Дбаємо про власну невербальну комунікацію в різних її проявах: мова тіла, погляд, одяг, манери тощо.

Діємо, через формування навиків керування своєю невербальною поведінкою у ході комунікації, розглядаючи ситуації, які стосуються різних її проявів.

У журналі «Fortune» Стів Джобс був названий найвпливовішим підприємцем 2007 і потрапив до списку топ-менеджерів 2009. **Геній публічних виступів Стів Джобс, при підготовці будував свій монолог за правилом "трьох історій"**. Воно дуже просте і водночас дієве! Будь який виступ, щоби донести головну думку до слухача, повинен містити три історії, три тези чи три приклади, що цю думку пояснює.

III. Практична частина (20 хвилин)

Вправа 1. **Переглядаємо, аналізуємо та мотивуємось.** Відео «Три історії, які варто почути кожному. Промова засновника корпорацій Apple та Pixar Animation Стіва Джобса на випускному в Стенфорді. 2005 рік» (14 хвилин 30 секунд) <https://www.youtube.com/watch?v=TSpSxSodAbs>
Обговорення відео.

Вправа 2. **Розглядаємо та аналізуємо.** Перегляньте в Інтернеті виступ(и) відомих політиків, громадських діячів/діячок та інших публічних осіб, попередньо вимкнувши звук.

- *Визначте, якими невербальними сигналами вони користуються?*
- *Які з цих сигналів є довільними, а які – підготованими заздалегідь?*
- *Увімкніть звук і продивіться виступ ще раз. Наскільки збігаються вербальні та невербальні сигнали людини, яка виступає?*
- *Проаналізуйте, що сприяє ефективному спілкуванню, а що стає йому на заваді.*

Примітка: у Вправі 1 можна застосувати питання з Вправи 2, яка може бути дана в якості д/з.

Вправа 3. **Практика публічних виступів.**

Примітка: Дана вправа рекомендована, якщо буде можливість збільшити тривалість заняття. Звертаємо увагу викладачів/ок, що безпосередньо практику публічних виступів слухачі/ки вдосконалюють на кожному рефлексійному занятті та при обговореннях під час вивчення інших тем.

IV. Підведення підсумків. Домашнє завдання (5 хвилин)

Висновок: *Успішність промови залежить від індивідуального стилю оратора, його вміння доречно використовувати весь арсенал вербальних і невербальних засобів спілкування та майстерності імпровізувати залежно від реакції аудиторії. Палка, заклична, актуальна, майстерно виголошена промова, як свідчить історія, – дієвий чинник впливу на свідомість слухачів.*

Рефлексія. Запитання до аудиторії:

- *Що основного для себе ви дізнались на занятті?*
- *На які характеристики вербального та невербального спілкування оратора треба звернути особливу увагу?*

Запросіть слухачів/ок обміняти думками та враженнями від заняття, закінчуючи одне чи кілька речень: *Сьогодні для мене було важливо... Для мене було корисно...*

Сьогодні на занятті я зрадів/зраділа, коли... Тепер я вмю... Тепер я зможу...

Обговорення відповідей.

Домашнє завдання: Повторити опрацьований матеріал. Попрактикувати вправу 2.

Переглянути «Лекцію. Емоційний інтелект – топ-навичка спеціалістів Силіконової долини» https://www.youtube.com/watch?v=HU7VCYFWCC4&feature=emb_logo

Додаткові матеріали:

- Презентація до заняття
- Відео публічних виступів (надані посилання)

Використані джерела інформації:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=7&v=5JBtFnNn2g&feature=emb_logo) «Лекція 10.

Навички презентації: як спроектувати ідеальну промову»

<https://business.tutsplus.com/uk/tutorials/write-a-speech-for-public-speaking--cms-30832> «Про те, як

написати відмінну промову для виступу за 7 кроків»

<https://osvita.ua/vnz/reports/dilovodstvo/24370/> «Публічний виступ: етапи підготовки»

<https://www.youtube.com/watch?v=TSpSx5odAbs> Відео «Три історії, які варто почути кожному...»