

«Навички для успішної кар'єри»

Заняття 3.2. «Основи публічного виступу»

Публічний виступ

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

Корисні поради щодо виступу

- **З ЧОГО ПОЧИНАТИ ВИСТУП?**
- **ЩО ТАКЕ КАРКАС ПРОМОВИ?**
 - Структура «ситуація – ускладнення – розв’язка»
 - Структура «хронологічний виклад»
 - Структура «ідея-концепція»
- **ЯК РОБИТИ SOFT-ПЕРЕХОДИ?**
- **ЩО ТАКЕ КЛЮЧОВА ФРАЗА?**
- **ЯК ОФОРМИТИ ПРЕЗЕНТАЦІЮ?**
- **ЧИМ ЗАКІНЧИТИ ВИСТУП?**



МИ ОБІЦЯЄМО

Наш продукт дозволить вам відчутися на висоті. Ми створюємо умови для вашого комфорту та безпеки. Довірте нам свій час і ми зробимо його незабутнім



МИ ОБІЦЯЄМО

- Наш продукт дозволить вам відчутися на висоті
- Ми створюємо умови для вашого комфорту та безпеки
- Довірте нам свій час і ми зробимо його незабутнім

«11 заповідей» ефективних спікерів

- Будьте щирими
- Мрійте про велике...
- Розповідайте історії...
- Ніякого продажу зі сцени
- Жартуйте в презентаціях
- Створіть емоційний зв'язок з аудиторією
- Критикуйте або підтримуйте попередників
- Діліться...
- Не зачитуйте текст...
- Закінчуйте виступ вчасно
- Не сприймайте виступ, як покарання



ЗАПИТАННЯ ДО УЧНІВ

- 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!**
- **Статистика 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** (парамовленнєвими характеристиками);
- **7%** інформації визначається тим, що люди **говорять** (власне текстами співрозмовників).

Невербальні засоби спілкування

- рухи тіла, жести;
- вираз очей та погляд;
- вираз обличчя;
- тактильні засоби;
- посмішка;
- реакція шкіри;
- косметика;
- запахи (парфуми);
- одяг (колір, фасон);
- манери поведінки;
- психогеографія



Відмінності між невербальною та вербальною комунікацією

| 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. |

***Які переваги та недоліки кожного способу передачі інформації?
Наведіть приклади на кожну з позицій, подані у таблиці.***

Значення окремих невербальних сигналів

■ **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.

| Позиція тіла людини | Що означає |
|--|---|
| Кінчики пальців притиснуті один до одного | Точність, потреба у чітких висловлюваннях |
| Руки шпилем вверху | 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 |

Чи є невербальна комунікація важливою?



Користуємось в житті правилом 3D –
ключові здобутки в сфері невербальної комунікації:

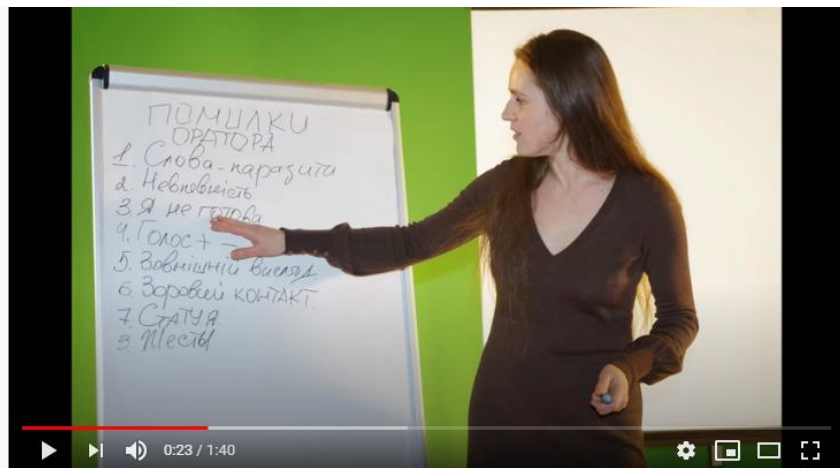
- **Думаємо**, аналізуючи мову тіла співрозмовника, інші форми невербальної комунікації.
- **Дбаємо** про власну невербальну комунікацію в різних її проявах: мова тіла, погляд, одяг, манери тощо.
- **Діємо**, через формування навиків керування невербальною поведінкою у ході комунікації, розглядаючи ситуації, які стосуються різних її проявів



**Гармонія між мовою слів та мовою тіла –
важливий елемент ефективного спілкування!**

ПРАКТИЧНА РОБОТА

- ✓ Переглядаємо
- ✓ Аналізуємо
- ✓ Мотивуємось



Основні помилки оратора

<https://www.youtube.com/watch?v=PU-l7ePwFFU>



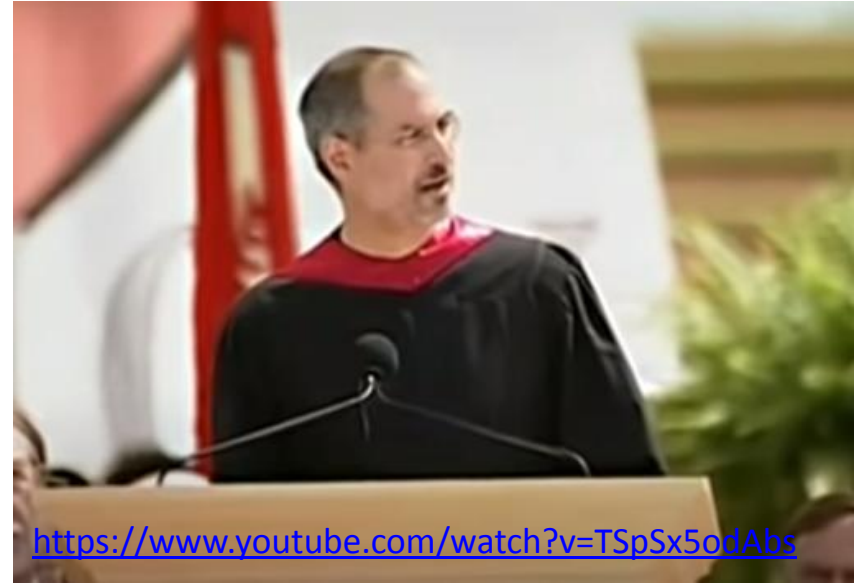
Відео для демонстрації впливу невербальних засобів комунікації. Переглядати у 2 етапи:
1) без звуку
2) з звуком.

Лучшее публичное выступление, которое я видел. Методичка.(перевод

<https://www.youtube.com/watch?v=b4il6Yk0IUc>

“Таємниця” Стіва Джобса

- *«Бути найбагатшою людиною на кладовищі - це не головне ... Лягати спати і говорити собі, що зробив дійсно щось прекрасне, – ось що головне» (1993)*
- Геній публічних виступів Стів Джобс, при підготовці будував свій монолог за правилом "трьох історій" – будь який виступ, щоби донести головну думку до слухача, повинен містити три історії, три тези чи три приклади, що цю думку пояснює.



<https://www.youtube.com/watch?v=TSpSx5odAbs>

“Три історії, які варто почути кожному” – Промова засновника корпорацій Apple та Pixar Animation Стіва Джобса на випускному в Стенфорді. 2005 рік.

ВИСНОВКИ

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***



ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

- Повторити опрацьований матеріал.
- Переглянути «Лекцію. Емоційний інтелект – топ-навичка спеціалістів Силіконової долини»
https://www.youtube.com/watch?v=HU7VCYFWCC4&feature=emb_logo
- Проаналізувати публічні виступи (Вправа 2)

Всі додаткові матеріали для роботи ти знайдеш ось тут.

