

image not found or type unknown



Умение публично выступать – это не врожденный навык. Не существуют людей, которые совсем не волнуются перед выходом на сцену и которые без подготовки завоевывают внимание аудитории в тысячу человек. За хорошей самопрезентацией всегда стоит кропотливая работа, не даром в Древней Греции умение выступать на публике относили к ораторскому искусству, а примерами и методиками превращения "обычной" речи в ораторскую занимается отдельная наука - **риторика**.

Сегодня очень многие люди хотят овладеть навыком публичных выступлений, потому что лучшие спикеры ассоциируются у нас с успешностью. Стив Джобс был не только талантливым предпринимателем, но настолько же ярким спикером. Он умел завоевывать аудиторию своими жизненными историями, в западной практике это называют словом *storytelling*. Его презентации расходились на цитаты, и на основе его речей исследователи и тренеры по ораторскому мастерству выстраивали методики успешного выступления.

В нашей статье мы поговорим **о принципах яркой презентации**. Чем можно зацепить слушателя? И как переключить его внимание с сотового телефона на вашу речь? Если вам скоро выступать на научной конференции, мастер-классе, лекции, презентации проекта или делать доклад в школе, то наша статья для вас.

Как подготовиться к выступлению после того, как текст доклада примерно готов?

Главный на вашем выступлении – слушатель.

Подумайте о том, что будет интересно слушателю и как ему будет удобно воспринять информацию. Рассказывайте, а не читайте. Используйте визуальный канал восприятия: фото- и видеоматериалы, язык тела и язык жестов. Вы подготовили текст, но очень важно донести его до слушателей, иначе все ваши старания по поиску интересной информации и разработке новых идей окажутся напрасными.

Чтобы подготовить сильное выступление, необходимо проработать хорошее начало и хорошее заключение, а потом – соединить их!

По статистике, человек лучше всего запоминает первые и последние несколько минут выступления и помнит их еще долго, в отличие от того, что было сказано в середине. Поэтому начало и конец презентации должны нести наибольшую смысловую и выразительную нагрузку.

С чего начать свою презентацию, чтобы она запомнилась слушателю:

1. **Покажите уверенность.** Одна из распространенных ошибок спикера – выдать свое беспокойство. Конечно, выступление – это стресс, и очень трудно не волноваться, особенно начинающим спикерам. Но для вас важно не избавиться от беспокойства, а не показывать его публике. Стойте прямо, держите руки опущенными и двигайтесь спокойно. Теперь вы можете представиться: *"Добрый день! Меня зовут Александр Иванов"*. Интонацией покажите свое спокойствие, стройте фразы уверенно.

2. **Расскажите о себе.** Вам не нужно описывать свою биографию, самое важное для слушателя – узнать, почему именно вы так хорошо сможете раскрыть тему. Почему именно вас должна выслушать аудитория? Что вы планируете дать вашим слушателям, чтобы помочь им?

3. **Трамплин.** С первых минут выступления покажите, что оно будет интересным, захватите внимание слушателя. Трамплином для развития вашего выступления могут послужить интересные данные статистики. Например: *"А вы знаете, что уже через 3 минуты выступления человек перестает слушать спикера, если не находит ничего значимого для себя?"*.

- **Задайте аудитории вопрос.** Когда люди не пассивно воспринимают информацию, а включаются в поиск ответа, градус внимания сразу повышается.
- **Цитата.** Найдите подходящую цитату известного человека, она может стать хорошей отправной точкой вашего рассуждения.
- **Визуальная иллюстрация.** Для установления контакта с аудиторией можете показать фотографию или небольшое видео. Можно даже показать какой-то предмет, который имеет отношение к теме выступления. Используйте возможности PowerPoint, ведь более 70% людей лучше воспринимают информацию визуально.
- **Необычная статистика.** Лучше, чем интересная статистика, действует парадоксальная или забавная статистика. Например: *"Каждую секунду в мире рождается 3 человека, значит, с начала моего выступления родилось уже 180 человек"*.
- **Короткая история,** которая занимает не более 30 секунд и непосредственно раскрывает тему. Помните, что Стив Джобс славился именно историями, и если ваша тема это позволяет, то попробуйте создать рассказ. Повествование строится вокруг героя или события. Например: *"В 2004 году 4 молодых человека, которые были студентами Гарвардского университета и соседями по*

комнате, решили создать веб-сайт, который позволит студентам университета общаться между собой в сети...". Слушатель погружается в историю и уже не вспоминает про свой телефон.

План выступления. Вы поймали внимание своего слушателя. Расскажите аудитории, о чем и в какой последовательности вы будете говорить. Логичное и структурированное изложение материала проще слушать и понимать. Удобно для наглядного представления плана использовать доску или презентацию PowerPoint. Не стоит зачитывать подряд все пункты, но дайте возможность слушателям самим прочесть их и прокомментируйте их. Важно, что многие захотят записать именно эти несколько пунктов.

Как завершить презентацию

Вы знаете, что во время праздничного салюта самые мощные и красивые заряды оставляют на финал, ведь он запомнится больше всего. Имеет смысл оформить финал также ярко, как новогодний фейерверк.

На последней минуте спикер подводит итог всему выступлению, поэтому лучше вернуться к главной мысли презентации и донести ее заново, в измененном и запоминающемся виде. Ее можно оформить цитатой, найти визуальную поддержку в фото или картинке.