



Эффективная презентация

**Общественная
Палата РФ**

Подготовка к презентации

Цель: формирование чувства уверенности

Заполните таблицу:

1. Время и место проведения презентации, продолжительность	
2. Необходимая аппаратура, расстановка столов и стульев	
3. Цели и задачи презентации	
4. Особенности аудитории <ul style="list-style-type: none">• Знание темы и терминологии презентации• Средний возраст• Основные потребности	
5. Возможные вопросы по презентации	
6. Ответы на вопросы по презентации	
7. Основной тезис презентации	
8. Возможные трудности при проведении презентации	
9. Возможные поглотители времени	
8. Дополнительные комментарии	

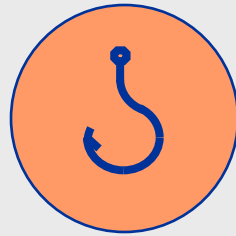
КРЮЧКИ ВНИМАНИЯ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА 3 ГРУППЫ

2



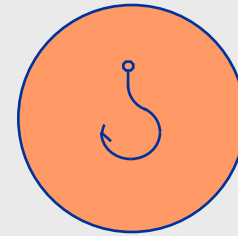
Сильные

- История
- Анекдот
- Интрига
- Ситуация-Проблема-Решение
- Демонстрация



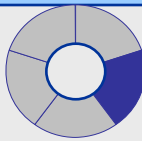
Средние

- Образ
- Метафора
- Рифма
- Аналогия
- Цитата
- Сравнение
- Цифра



Слабые

- Риторический вопрос
- Вопрос
- Пример
- Compliment



В ПОСТРОЕНИИ РЕЧИ УЧАСТВУЮТ 3 ЭЛЕМЕНТА

1

1	Понятность	<ul style="list-style-type: none">• Простая речь• Простые слова• Средний темп
2	Интонация	<ul style="list-style-type: none">• Окраска речи с помощью изменения громкости/высоты голоса• Паузы
3	Четкость	<ul style="list-style-type: none">• Четкое произношение• Отсутствие слов-паразитов

ПРОСТОТА РЕЧИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КОЛИЧЕСТВОМ СЛОВ

1

На письме

Предложения разделяются
знаками препинания

В речи

Смысловые блоки
разделяются паузами

Простота речи
определяется количеством слов
в смысловых блоках

РАЗЛИЧАЮТ 4 ВИДА РЕЧИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕЕ ПРОСТОТЫ

1

Простая	1-2	<i>Это кактус. Он цветет</i>
Средняя	3-4	<i>Кирпичи используются для монтажа стен</i>
Сложная	5-7	<i>Утепляющие обои подходят для оформления небольших производственных помещений</i>
Сверх-сложная	8+	<i>Многократное повторение симметричного узора приводит к постепенному возникновению иллюзии изобразительной цельности изделия</i>



СУЩЕСТВУЮТ ПРАВИЛА ПРОВЕДЕНИЯ ЛЕКЦИЙ

2

1

Одна ключевая идея

2

Примеры на каждый элемент

3

Связь с опытом участников

4

ЧПУ (что получают участники)

5

Крючки внимания

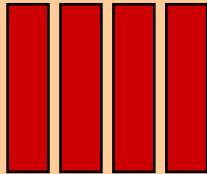
6

Продолжительность 10-20 минут

ПРИНЦИП «ЛЕС» ДОЛЖЕН ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ В КАЖДОЙ ТЕМЕ



Обзор



Основная часть

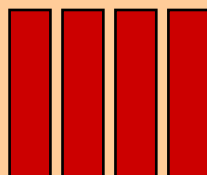


Резюме

ПРИНЦИП «ЛЕС» ДОЛЖЕН ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ В КАЖДОЙ ТЕМЕ



Покажите карту леса



*Расскажите о каждом дереве,
покажите на карте*

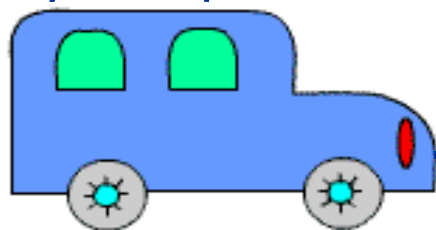


Снова покажите карту леса

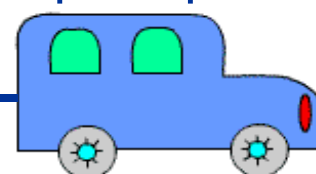
ПРИНЦИП «НА БУКСИРЕ» – ЭТО ЗНАЧИТ...

4

Аудитория



Тренер



- Разгоняйтесь постепенно
- Подавайте звуковые сигналы
- Проверяйте, на месте ли буксируемый
- Мигайте поворотниками
- Используйте язык световых сигналов

- Давайте материал от простого к сложному
- Акцентируйте важное
- Проверяйте понимание
- Давайте подробные объяснения
- Задавайте наводящие вопросы



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАБОТЫ СО СЛАЙДАМИ СОСТОИТ ИЗ 4-Х ШАГОВ

5

1

Покажите элемент слайда

2

Прокомментируйте

3

Приведите пример

4

Свяжите со следующим элементом

СУЩЕСТВУЮТ ПРАВИЛА РАБОТЫ С ФЛИПЧАРТОМ

5

1

Используйте **слова**, а не предложения

2

Пишите **крупными** буквами

3

Не **загораживайте** флипчарт, когда пишете на нем

4

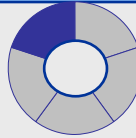
Поддерживайте **визуальный** контакт с участниками

5

Проведение **модерации**

ДЛЯ СОЗДАНИЯ АТМОСФЕРЫ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ...

6



Конструк-
тивная
обратная связь

- Обсуждайте факты, а не личности
- Не критикуйте

Работа на
личностном
уровне

- Обращайтесь по именам
- Вовлекайте участников
- Проводите знакомство

Положитель-
ные оценки

- Делайте комплименты
- Благодарите за выступление/аплодируйте

Забота

- Контролируйте температуру воздуха
- Предлагайте воду



НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ВОСПРИНИМАТЬ РЕЧЬ

7

Положение в аудитории	<ul style="list-style-type: none">• Видимость со всех мест• Три точки фиксации• Возможность иногда присесть
Поза	<ul style="list-style-type: none">• Опора на обе ноги• Ноги на ширине плеч• Руки свободно опущены
Движение	<ul style="list-style-type: none">• Для расстановки акцентов• С учетом персонального пространства• Спиной и боком (если нужно)

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ ДОЛЖНЫ ПОМОГАТЬ ВОСПРИНИМАТЬ РЕЧЬ

7

Жесты	<ul style="list-style-type: none">• Создающие интонацию• В «коробке фотографа»• Крупные
Мимика	<ul style="list-style-type: none">• Естественная• Утрированная (если нужно)• Улыбка
Визуальный контакт	<ul style="list-style-type: none">• Локатор• Три точки фиксации

СУЩЕСТВУЕТ МНОГО НЕГАТИВНЫХ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СИГНАЛОВ

7

Класть руки в карманы	Стряхивать пыль с одежды	Переключать что-либо из руки в руку
Звенеть монетами	Ковырять где-нибудь	Вытирать/потирать руки
Чесаться	Потягиваться	Поправлять очки/часы
Поправлять одежду/волосы	Грызть ручку или щелкать ею	Передвигать предметы

СУЩЕСТВУЮТ ТАКЖЕ НЕГАТИВНЫЕ ТИПЫ ВЕДУЩИХ

7

Шагающий человек

Тройной замок

Протирающий стол

Резкий/
неожиданный

Прячущий лицо

Маятник

Статуя

Футболист во время
штрафного

В ДАННОМ МОДУЛЕ БУДЕТ РАССМОТРЕНО 2 ТЕМЫ

1

Предотвращение сложных ситуаций

2

Реагирование на несогласие

СУЩЕСТВУЕТ 5 ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЙ

1

1

Недостаточная мотивация/
интерес к обучению

2

Жажда признания/
желание высказаться

3

Недопонимание

4

Более глубокое понимание

5

Несогласие

1

Недостаточная мотивация/
интерес к обучению

- **Мотивируйте**, используйте ЧПУ в начале семинара/модуля/темы/упражнения
- **Применяйте** крючки внимания
- **Меняйте** методы обучения, способы и каналы восприятия
- **Вовлекайте** участников в процесс

2

Жажда признания/
желание высказаться

- **Давайте** участникам возможность высказаться
- **Задавайте** вопросы
- **Просите** привести примеры
- **Хвалите**, делайте комплименты

3

Недопонимание

- **Внимательно наблюдайте** за поведением участников
- **Отслеживайте** с помощью визуального контакта и проверочных вопросов, что участники Вас понимают
- **Подробно поясняйте** сложный материал

4

Более глубокое понимание

- Не занимайте позицию «сверху»
- Показывайте ЧПУ для тех участников, которые могут быть знакомы с темой (если это уместно)
- Выясняйте мнение участников, задавайте вопросы
- Просите участника, который хорошо разбирается в теме, выступить экспертом

5

Несогласие

- Признавайте право участников иметь собственное мнение
- Заранее обговаривайте порядок обсуждения спорных моментов
- Давайте высказаться (если формат мероприятия позволяет)
- Используйте алгоритм реагирования на несогласие

СУЩЕСТВУЕТ АЛГОРИТМ РЕАГИРОВАНИЯ НА НЕСОГЛАСИЕ

2

1	Выслушайте и поймите	Дайте высказаться, задайте уточняющий вопрос
2	«Примите»	Дайте условное согласие
3	Объясните свою позицию	Приведите аргументы (желательно с ЧПУ)
4	Убедитесь, что ответ принят	Задайте участнику проверочный вопрос

КАК ДАТЬ УСЛОВНОЕ СОГЛАСИЕ?

2

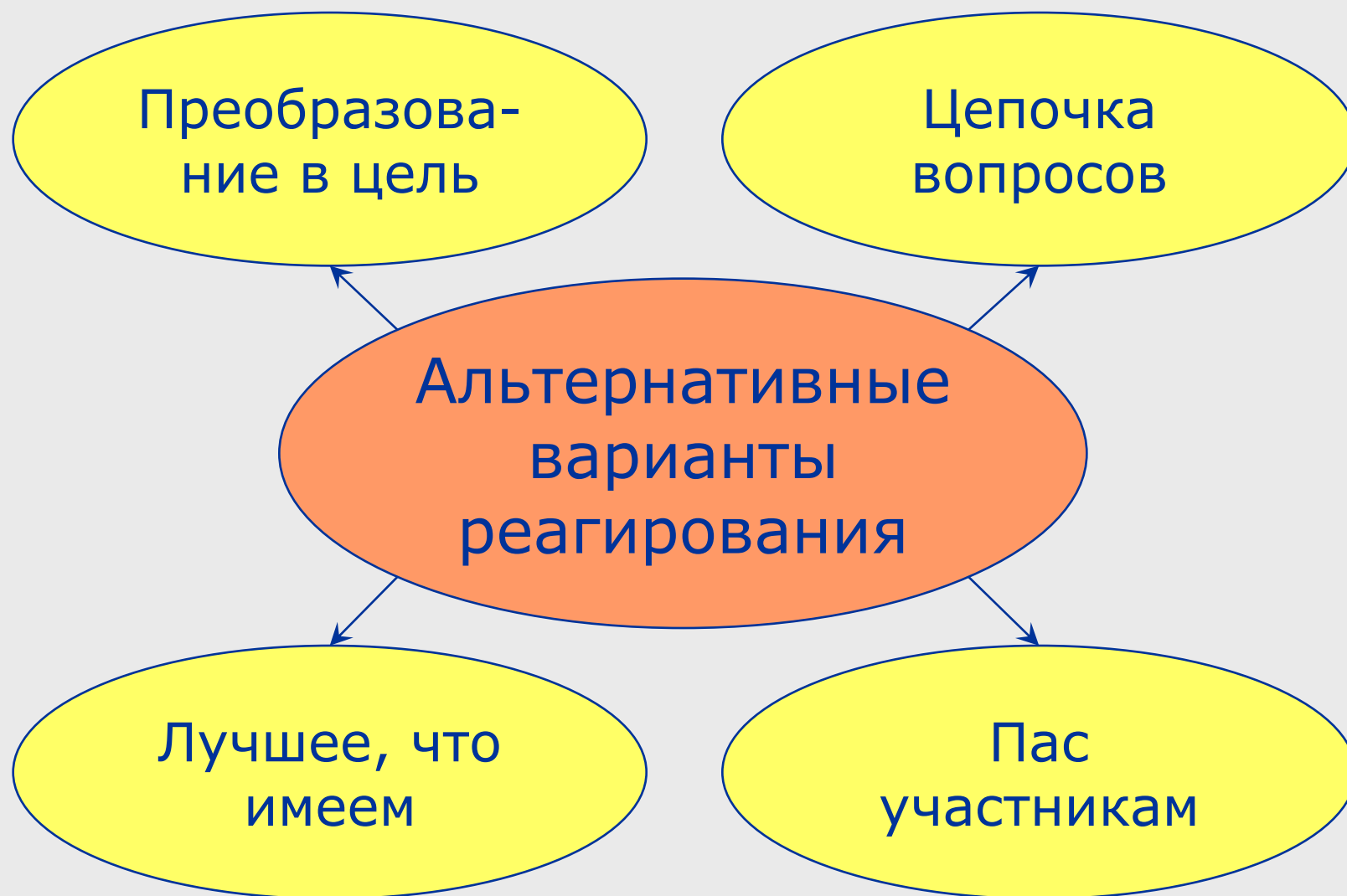
*Очень хорошо,
что Вы
затронули этот
вопрос*

*Да, такое
мнение
существует
Я даже
слышал, что...*

*Согласен, это
действительно
существенный
момент*

СУЩЕСТВУЮТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ РЕАГИРОВАНИЯ

2



СУЩЕСТВУЮТ ОБЩИЕ ПРАВИЛА ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ СЛОЖНЫХ СИТУАЦИЙ

2

Имейте **запас**
времени

Больше
вовлекайте
участников

Никого не
выделяйте

Используйте
«МЫ»-
сообщение

Обращайтесь по
именам

Договаривайтесь
о правилах

**СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!
ДО НОВЫХ ВСТРЕЧ!**