



ASTANA QALASYNYŇ
AZAMATTYQ BASTAMALAR
ORTALYGY

KAMEDA
ЦЕНТР ИССЛЕДОВАНИЙ И КОНСАЛТИНГА

Тренинг «Инструменты ораторского мастерства в продвижении общественных интересов»



SYNERGY
ШКОЛА ЛИДЕРСТВА

Школа лидерства Synergy
Бизнес тренер Самат Панов
Астана-2022

Инструмент 1 «Цель речи»



SYNERGY
ШКОЛА ЛИДЕРСТВА

Школа лидерства Synergy
Бизнес тренер Самат Панов
Астана-2022

Цель, смысл речи



Цель речи

- **Резюме:** каждая речь должна иметь общую и специфичную цель.
 - **Общая цель речи:**
 - Информировать
 - Убедить
 - Развлечь
 - Вдохновить.
 - **Специфичная цель речи:** то, что вы хотите чтобы аудитория сделала после вашей речи.
 - Как только вы опеределелили ваши общую и специфичную цели, вам легче будет составить речь.



Цель речи

- Выбрать тему выступления и определить общую и специфическую цели
- Составить речь так, чтобы это позволяло наилучшим образом достичь их.
- Обеспечьте чтобы вступление, основная часть и заключение усиливали цели.

Цель речи



- При подготовке речи вам должно быть абсолютно ясно, что вы хотите чтобы аудитория сделала или знала в конце вашего выступления.
- Ваша речь должна иметь смысл, цель.
- Как только у вас есть цель, смысл, другие решения (какую информацию включить, структура, презентация) легче сделать.

Общая цель

КАКОВА ЦЕЛЬ



ПОНРАВИТЬСЯ • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
 • ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ • ПРОДАТЬ
 ВЫЗВАТЬ ИНТЕРЕС • ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ
 ПОНРАВИТЬСЯ • ДОНЕСТИ ИНФОРМАЦИЮ •

- **Общая цель.**
 - Общая цель это широкое намерение вашей речи.
 - Большинство речей могут быть разделены на следующие цели:
 - **Информировать** (лекции, брифинги и демонстрации)
 - **Убедить** (презентации по продажам компании)
 - **Развлечь** (смешные)
 - **Вдохновить** (выпускные)

Специфичная цель



- **Специфичная цель** – предложение-утверждение о том, что вы надеетесь достичь в вашей речи.
- Она должна отвечать 3 критериям. Цель должна:
 - Определена с точки зрения аудитории.
 - Специфична.
 - Достижима.

Цель речи

- По мере подготовки речи, сделайте цель понятной для аудитории.
- Аудитория хочет знать о чем вы будете говорить, таким образом вступление должно говорить им кратко об этом.
- Основная часть речи должна предоставить обещанную информацию
- Завершение должно повторить то, что вы уже сказали.
- К тому времени, когда вы закончите свою речь, **аудитория должна определить в одном простом предложении специфичную цель вашей речи.**

Цель речи

- **Говорите уверенно.**

- Знание своих целей придаст вам уверенность.
- Вы наверняка заметили, что если вам нравится тема, то вы выступаете с энтузиазмом, убедительностью.



- **Постарайтесь говорить без записей.**

- Если не уверены, сделайте карточку с основными идеями

Ваше задание

- Выберите тему выступления и определите ее общую и специфичную цели
- Постройте речь так, чтобы это позволяло наилучшим образом достичь данные цели
- Будьте уверены что вступление, основная часть и заключение связаны и подкрепляют
- Процедуруйте искренность и убедительность, контролируйте нервозность
- Старайтесь не использовать записи
- Используйте рекомендации, полученные ранее



Инструмент 2

«Подкрепление речи»



SYNERGY
ШКОЛА ЛИДЕРСТВА

Школа лидерства Synergy
Бизнес тренер Самат Панов
Астана-2022

Резюме

- Ваша речь будет более эффективной, если вы подкрепите ее статистикой, историями, анекдотами, визуальными средствами и фактами.
- Используйте информацию, собранную из различных источников и подкрепите основные мысли специфичными фактами, примерами и иллюстрациями, вместо просто вашего мнения

Цели

- Соберите информацию о вашей теме из различных источников
- Внимательно подкрепите ваши основные идеи и мнения с фактами, примерами и иллюстрациями, собранными во время исследования.

Сбор информации

- Наиболее сложной частью подготовки речи является сбор информации. Если вы хотите убедить аудиторию, вам нужны факты для подкрепления вашего мнения.
- Вы знаете о различных видах подкрепляющей информации:
 - Статистика
 - Свидетельства
 - Примеры, истории, анекдоты
 - Визуальные средства
 - Факты.

Как начать?

- Начните ваше исследование с того, что вы уже знаете или имеете о предмете речи.
- Может быть у вас есть личный опыт, файлы, журналы, книги и т.д.
- Посмотрите, что вам не хватает.
- Цель вашего исследования – найти недостающую информацию.

Поиск в Интернете



- Для лучших результатов, определите ваш поиск как можно уже, конкретнее.
- Будьте основательны в вашем поиске, и помните об использовании разных поисковых систем.

● **Веб-каталоги могут быть также полезны**

Библиотека



- Хорошая библиотека предлагает больше информации, чем вы можете найти в Интернете.
- Преимущество библиотек в том, что библиотекари могут вам помочь.

Другие источники

- Другие источники информации
 - Ассоциации, клубы, НПО и прочие
- При поиске информации важно помнить:
 - Быть открытым к новому
 - Использовать разные источники
 - Записывать информацию



Разнообразьте источники

- Скорее всего вы соберете больше информации, чем вам необходимо. Ваша задача выбрать материал, который лучше всего поддерживает ваши идеи.
- Старайтесь избегать один и тот же тип материала для речи.
- Значительное использование статистики может быть скучным, слишком много анекдотов может снизить их эффективность.

Используйте понятную для аудитории информацию



- Исследование может быть впечатляющим, но только если аудитория поймет ее.
- Когда вы будете связывать числа или факты к каждодневной жизни аудитории, ваши слушатели оценят это.

Ваша задача

- Данный проект фокусируется на использовании исследования для подкрепления вашего сообщения. Вы должны:
 - Выбрать тему, которая будет интересна для слушателей и потребует поиска информации
 - Соберите информацию из различных источников. Эта должна быть наиболее тщательно исследованная презентация на данный момент.
 - Внимательно поддержите ваши мысли и мнение со специфичными фактами, примерами и иллюстрациями.

Советы по написанию идеальной elevator pitch (“речь в лифте”)

Бизнес-тренер Самат Панов, MBA

Что такое “elevator pitch”?

- Что такое elevator pitch (презентация в лифте) и как она может помочь вашей карьере?
- Elevator pitch, также известная как речь в лифте, представляет собой краткий обзор вашего прошлого, опыта и целей.
- Причина, по которой это называется презентацией в лифте, заключается в том, что она должна быть достаточно короткой, чтобы ее можно было представить во время короткой поездки в лифте.

Что такое “elevator pitch”?

- Эта речь полностью о вас: кто вы, что вы делаете и что вы хотите делать.
- Elevator pitch — это способ быстро и эффективно поделиться своим опытом и рекомендациями с людьми, которые вас не знают.
- Если все сделано правильно, эта короткая речь поможет вам убедительно рассказать о своей карьере и деловых связях. Это может помочь вам расширить сеть контактов, найти новые заказы.



Ключевые выводы

- Elevator pitch должна быть короткой и приятной, стремитесь донести свое сообщение за 60 секунд или меньше.
- Расскажите, кто вы, чем занимаетесь и чего хотите достичь. Ваша цель — сосредоточиться на главном.
- Будьте позитивны и убедительны. Сосредоточьтесь на том, что вы хотите делать, а не на том, чего вы не хотите делать.
- Передайте свою речь другу или запишите ее, чтобы быть уверенным, что ваше сообщение понятно. Чем больше вы практикуетесь, тем лучше ваша речь.

Когда и как использовать elevator pitch?

- Elevator pitch — отличный способ обрести уверенность в себе, представляя себя заинтересованным лицам.
- Если вы посещаете различные мероприятия, подготовьте свою презентацию, чтобы поделиться ею с теми, с кем вы встречаетесь.

Что сказать в своем выступлении в лифте

- **Ваша речь в лифте должна быть краткой.** Ограничьте выступление 30-60 секундами. Вам не нужно включать всю свою историю работы и карьерные цели. Ваша презентация должна быть кратким описанием того, кто вы и чем занимаетесь.
- **Вам нужно быть убедительным.** Несмотря на то, что это короткая речь, ваша речь в лифте должна быть достаточно убедительной, чтобы пробудить интерес слушателя к вашей идее или организации.
- **Поделитесь своими навыками.** Ваша презентация в лифте должна объяснить, кто вы, какие у вас квалификации и навыки. Постарайтесь сосредоточиться на активах, которые добавляют ценность во многих ситуациях. Это ваш шанс немного похвастаться

Что сказать в своем выступлении в лифте

- **Практика, практика, практика.** Лучший способ чувствовать себя комфортно, произнося речь в лифте, — это практиковать ее до тех пор, пока скорость и «тональность» не станут естественными, без механического звучания.
- **Будьте позитивны и гибки.** Это ваш шанс произвести хорошее первое впечатление на потенциального работодателя. Не теряйте его.
- **Упомяните свои цели.** Вам не нужно быть слишком конкретным, поскольку ваша презентация будет использоваться в разных обстоятельствах и с самыми разными людьми. Но не забудьте сказать, что вы ищете

Что сказать в своем выступлении в лифте

- **Найдите свою аудиторию и говорите с ней.** В некоторых случаях использование профессионального жаргона может быть мощным шагом — оно демонстрирует ваше знание отрасли. Но будьте осторожны с использованием жаргона во время презентации. Сохраняйте простоту и сосредоточенность.
- **Подготовьте визитную карточку.** Если у вас есть визитная карточка, предложите ее в конце разговора, чтобы продолжить диалог. Если вы этого не сделаете, вы можете предложить использовать свой смартфон для обмена контактной информацией.

Что нельзя говорить и делать во время выступления в лифте

- **Не говорите слишком быстро.** Да, у вас есть только короткое время, чтобы передать много информации. Но не пытайтесь решить эту дилемму, говоря быстро. Это только затруднит слушателям восприятие вашего сообщения.
- **Избегайте бессвязности.** Вот почему так важно практиковать речь в лифте. Хотя вы не хотите слишком много репетировать и впоследствии звучать неестественно, вы также не хотите, чтобы в вашей презентации были не сфокусированные или нечеткие предложения. Дайте человеку, с которым вы разговариваете, возможность ответить.

Что нельзя говорить и делать во время выступления в лифте

- **Не хмурьтесь и не говорите монотонно.** Вот один из недостатков репетиций: они могут заставить вас больше сосредоточиться на запоминании точных слов, и меньше на том, как вы передаете их языком тела и тоном. Поддерживайте высокий уровень энергии, уверенность и энтузиазм.
- **Не ограничивайте себя одной презентацией в лифте.** Возможно, вас интересуют две области — связи с общественностью и контент-стратегия. Многие из ваших коммуникативных навыков применимы к обеим этим областям, но вам следует адаптировать свою презентацию в зависимости от того, с кем вы разговариваете.

Советы по презентациям “виртуального” elevator pitch

Все те же рекомендации применяются, когда речь идет о виртуальной презентации в лифте. У вас может быть возможность выступить с приветственной речью на виртуальной ярмарке вакансий, на собеседовании в Zoom или во время мероприятия. Соблюдайте правила и запреты, перечисленные выше.

Советы по презентациям виртуального лифта

- **Проверьте, как вы выглядите.** Вы хотите иметь чистый и профессиональный фон. Кроме того, убедитесь, что вы хорошо освещены и не находитесь в отвлекающих тенях.
- **Зрительный контакт.** Попробуйте потренироваться заранее, чтобы привыкнуть смотреть в камеру — это поможет вам установить зрительный контакт с человеком на другой стороне видеочата. Однако избегайте переусердствовать или смотреть пристально!
- **Стремитесь к высокой энергии.** Как и в случае личных презентаций, вам следует избегать слишком быстрых высказываний. Также важно: модулировать свой голос (чтобы избежать монотонности) и поддерживать высокий уровень энергии. Людям легче отвлекаться во время видеовстреч, и вам нужно удерживать их

внимание

Примеры презентаций в лифте

Используйте эти примеры в качестве руководства при создании собственной презентации для лифта. Убедитесь, что ваша речь включает в себя подробную информацию о вашем прошлом, а также то, что вы предоставите вашей аудитории

Примеры презентаций в лифте

- У меня есть десятилетний опыт работы в области бухгалтерского учета, работая в основном с малыми и средними фирмами. Если вашей компании когда-либо понадобится дополнительный набор рук, я буду рад проконсультировать вас.
- Создаю иллюстрации для сайтов и брендов. Моя страсть — придумывать творческие способы выразить сообщение и рисовать иллюстрации, которыми люди делятся в социальных сетях.
- Меня зовут Сара, и я управляю транспортной компанией. Это семейный бизнес, и мы считаем, что индивидуальный подход имеет большое значение для наших клиентов. Мы не только гарантируем своевременную доставку, но и мы с

Резюме

- Способность убедить людей – чтобы они поняли, приняли и действовали в соответствии с вашими идеями – ценный навык.
- Ваши слушатели скорее всего будут убеждены вами если они будут **воспринимать вас как заслуживающего доверия**, если вы будете **использовать логику и эмоции**, если вы **тщательно организуете свою речь** и будете **взывать к их интересам**.
- Старайтесь не использовать записи, потому что слушатели могут усомниться в вашей искренности, знаниях и убедительности.

Цели

- Убедите слушателей принять вашу точку зрения (идею) или начать действовать.
- Взывайте к интересам аудитории
- Используйте логику и эмоции для поддержки вашей позиции
- Старайтесь не использовать записи.
- **Время: 2-3 минуты**



Убеждение

- Ежедневно нас бомбардируют тысячи сообщений, стремящихся нас убедить в чем-либо.
- Люди, которые говорят убедительно, имеют большое влияние.
- Виды убеждения:
 - Вдохновить
 - Уверить
 - Призвать к действию

Ваша роль

- Вы должны нравиться, вам должны доверять и вас должны уважать перед тем как они воспримут ваши идеи.
- Они формируют свое мнение на основе ваших:
 - Знаний
 - Репутации
 - Искренности
 - Поддачи

Аудитория



- Ваша аудитория может:
 - Соглашаться
 - Быть апатичной
 - Враждебной
 - Не информированной
 - Смешанной

Убедите!

- Бремя доказывания
 - Изменить взгляды людей трудно.
 - 2 фактора имеют важное влияние на аудиторию
 - Логика
 - Эмоции
- Помните, что слушатели хотят знать, «Что в этом для меня?». Наиболее удачная убеждающая речь отвечает на этот вопрос.

Убедите!

- **Организация вашего сообщения.**
 - Как только вы определили цель речи, узнали об аудитории и собрали информацию, поддерживающую вашу точку зрения, вы готовы для организации вашей презентации.
- **Вы можете воспользоваться одним из следующих подходов:**
 - Проблема/решение
 - Предложение для доказательства
 - Сравнительное преимущество
 - Мотивированная последовательность
 - Внимание
 - Потребность
 - Удовлетворение
 - Визуализация
 - Действие



Ваше задание

- Убедить слушателей в вашей точке зрения, идее или призвать к действию
- Анализировать аудиторию и взывать к ее интересам
- Использовать логику и эмоции для поддержки вашей позиции
- Организовать ваши мысли тщательно и выбрать слова, которые добавят силы вашему сообщению. Используйте язык тела и вокальное разнообразие для большего эффекта. Используйте визуальные средства, если это необходимо.
- Старайтесь избегать записей; они могут заставить аудиторию сомневаться о вашей искренности, знании и убедительности.