

Публична реч

Регионален Лайънс Лидерски Институт

Цели на сесията

В края на сесията участниците ще могат да:

- Подготвят план на речта си
- Прилагат техники за ефективно произнасяне на реч

Подгответе конспекта си.



Много успешни оратори не пишат изцяло сценария на речите си. Те работят по конспект. Може да изберете да разработите пълен сценарий, но подробният план осигурява структурата на този сценарий. Винаги първо завършвайте "тялото" на конспекта, а след това завършете "встъплението" и "заключението". Когато конспектът ви е завършен, можете да напишете пълния си сценарий.

1. **Встъпление.** Началото е вашата възможност да привлечете вниманието и да събудите любопитството на аудиторията. Това е и моментът да установите авторитета си пред аудиторията, да направите предварителен преглед на темата и да я информирате защо тази тема ще бъде интересна за нея. Предложената последователност е следната:

- Благодарност към водещия/представящия
- Признание към лидерите и гостите
- Представете себе си и защо сте тук
- Привличане на вниманието (*Някои доказани техники за привличане на вниманието включват предоставяне на примери и факти, разказване на виц или история, задаване на въпрос или предоставяне на подходящ цитат*).
- Посочете темата и целта
- Представяне на съдържанието

2. **Основа.** Тялото на речта ви е частта, в която се представят основните тези на темата ви и се подкрепят с факти, цифри, примери, личен опит и убеждения. Препоръчително е да се опитате да подгответе не повече от четири основни тези с не повече от три опорни точки за всяка от тях.

Основната теза е твърдение, което позволява на слушателите да разберат къде се намирате в презентацията и за какво ще бъде тази част. *Пример: "Друг важен аспект на това да бъдеш Lion е възможността да служиш на общността чрез..."* Твърдението за основната теза обикновено е от 25 думи или по-малко и е последвано от опорни точки.

Подкрепящите точки обикновено са примери, доказателства, статистически данни, истории и аналогии, които ще обяснят или потвърдят основната ви точка. *Пример: "Един от начините, по които моят клуб е помогнал на нашата общност, е..."* Подкрепящите ви точки трябва да са **бързи и убедителни**.

3. **Заключението** е частта от речта, която обединява всичко в една последна точка или призив. За да бъде заключителната част на речта ви въздействаща, трябва:

- да направите кратък преглед или обобщение на основните си тези.
- Да повторите или да формулирате отново целта на речта си.
- Да дадете на аудиторията си нещо, което да запомни, за което да помисли или да действа. (*Някои от същите техники, използвани за привличане на вниманието в началото на речта, могат да се използват и в края на речта.*)

Предложения за реч

Изберете една от потенциалните възможности за изказване по-долу за конспекта на речта си или изберете своя собствена тема:

#1: Ще говорите пред Лайънс куб във вашия регион за **новите програми за членство**.

#2: Ще представите **дистрикт гверньора** на вечерята по случай 20-годишнината на клуба.

#3: Ще говорите със собственици на местен бизнес за **предстоящ Лайънс проект**.

#4: Ще говорите за **Фондация "Лайънс Интернешънъл"** на конвенцията на дистрикта.

#5: Ще бъдете водещ оратор на **церемония по награждаване на Лайънс клуб** във вашия район.

#6: (Създайте свой собствен ангажимент за реч.)

Схема на речта

Тема

<p>Встъпление</p> <p>Посочете как ще структурирате откриването си, включително техниките, които ще използвате, за да привлечете вниманието на аудиторията.</p>	
<p>Основна част</p> <p>Посочете основните и поддържащите тези на речта. (Опитайте се да се ограничите до <i>не повече от</i> четири основни тези с една до три опорни точки за всяка от тях).</p>	<p>Основна теза № 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Подкрепяща точка• Подкрепяща точка• Подкрепяща точка <p>Основна теза № 2</p> <ul style="list-style-type: none">• Подкрепяща точка• Опорна точка• Опорна точка <p>Основна теза № 3</p> <ul style="list-style-type: none">• Подкрепяща точка• Подкрепяща точка• Опорна точка <p>Основна теза #4</p> <ul style="list-style-type: none">• Подкрепяща точка• Опорна точка• Опорна точка
<p>Заклучение</p> <p>Посочете как ще структурирате своето заключение, включително какво ще дадете на аудиторията да помисли или да действа.</p>	

Публично говорене: Съвети за представяне

Изследванията показват, че това, **което** казвате, представлява само 7% от въздействието на вашата презентация. 93% от начина, по който хората реагират на вас, зависи от това **как** го казвате. Има много фактори, които влияят върху представянето ви при говорене. Някои от тях са представени по-долу:

- Очи - движение и контакт
- Глас - тон, темпо и изражение
- Тяло - движение и стойка
- Език - подходящ за аудиторията
- Нервност
- Облекло и външен вид

Движение на очите и контакт

Очите ни могат да въвлекат аудиторията в презентацията ни или да ни накарат да изглеждаме нервни или незаинтересовани. Ето няколко съвета за това как да използваме зрителния контакт в презентациите си:

ДА	Защо?
1. Преди да започнете, бавно огледайте стаята.	<ul style="list-style-type: none">• Това ще привлече вниманието на групата.
2. Започнете презентацията си, като се съсредоточите върху един човек за първото си изказване.	<ul style="list-style-type: none">• Това ще ви помогне да намалите нервността си.• То ще персонализира изказването ви и допълнително ще привлече групата да слуша.
3. Задръжте погледа си върху един човек, докато не завършите мисълта си по време на презентацията.	<ul style="list-style-type: none">• Осигурява индивидуална комуникация с членовете на аудиторията.• Осигурява невербален отговор на вашето послание.• Помага да държите темпото на речта си под контрол.
4. По време на презентацията се опитвайте да движите очите си към всички части на залата.	<ul style="list-style-type: none">• Намалява напрежението върху аудиторията.

НЕ	Защо?
1. "Взирайте" очите си многократно или да "стрелкате" от място на място без цел.	<ul style="list-style-type: none">• Ще изглеждате нервни
2. Опитвайте да се съсредоточите върху всеки отделен човек (освен ако групата не е много малка).	<ul style="list-style-type: none">• Това ще попречи на мисленето ви и ще повлияе на избора на думи и изразяването ви.
3. Се взирайте в бележките си или четете от страницата повече, отколкото е нужно.	<ul style="list-style-type: none">• Аудиторията ще усети, че посланието ви няма индивидуални получатели - само лица в тълпата.

Публично говорене: Съвети за изказване (продължение)

Използване на гласа

Звученето на гласа на оратора играе голяма роля за това колко добре посланието се възприема от аудиторията. Ето някои съвети за нещата, които трябва и не трябва да правите:

ДА	Защо?
1. Подчертавайте ключови думи и фрази, като променяте тона на гласа си.	<ul style="list-style-type: none"> Думите и фразите имат въздействие като подчертан текст или удебелен шрифт.
2. Правете често паузи, докато говорите.	<ul style="list-style-type: none"> Намалява нервността Позволява ви да дишате, за да можете да проектирате гласа си Дава на слушателите време да възприемат мъдростта ви
3. Съобразете се с размера на стаята и броя на хората - регулирайте силата на звука по подходящ начин.	<ul style="list-style-type: none"> Съобщението се замъглява, когато сте прекалено силни, и изобщо не се възприема, когато сте прекалено тихи. <p>Изключение: Намаляването на силата на звука може да помогне за овладяване на шумна група, тъй като останалите участници принуждават шумните елементи да утихнат.</p>
4. Говорете с подходящо темпо.	<ul style="list-style-type: none"> Прекалено бързо = загуба на въздействие Твърде бавно = скучно

НЕ	Защо?
1. Произнасяйте всяка дума с една и съща интонация.	<ul style="list-style-type: none"> Липсва важност на ключовите моменти.
2. Използвайте нечленоразделни думи като "Ъ-Ъ".	<ul style="list-style-type: none"> Аудиторията ще заключи, че не сте сигурни в себе си.
3. Препускайте през презентацията си без прекъсване.	<ul style="list-style-type: none"> Неестественото темпо може да означава, че не сте искрени или не се интересувате от слушателите си.

Публично говорене: Съвети за представяне (продължение)

Движение на тялото

Жестовите, които използваме, и позите, които заемаме, могат да са резултат от нервност или просто да са начинът, по който обикновено говорим. Движението на тялото може да бъде **добро** или **лошо**. Липсата на жестове и движения може да направи презентацията много стерилна и да повлияе на предаването на посланието поради липса на интерес от страна на слушателите, но понякога се движим по начин, който разсейва аудиторията. Ето някои насоки, които да следвате:

ДА	Защо?
1. Използвайте жестове с ръце, за да подчертаете ключови моменти.	<ul style="list-style-type: none">Думите и фразите ще се открояват като подчертан текст или удебелен шрифт.
2. Използвайте жестове с длан/ръка/тяло, за да изобразите размер или форма или процедура.	<ul style="list-style-type: none">Физическото представяне може да помогне за създаване на картина в съзнанието на слушателя.
3. Балансирайте стойката си в началото и по време на презентацията.	<ul style="list-style-type: none">Това ви предпазва от прегърбване или преместване от една страна на друга, което може да отклони вниманието от посланието ви.
4. Завършете започнатите жестове и оставете ръцете да се върнат отстрани между тях.	<ul style="list-style-type: none">Жестовите на ръцете остават естествени.Избягва се разсейването на слушателя с ръце.
5. Движете се по време на презентацията. Опитайте се да се движите към аудиторията в началото и в края на речта.	<ul style="list-style-type: none">Движението променя динамиката на презентацията.

НЕ	Защо?
1. Движете долната част на тялото си или се премествайте, освен ако нямате причина за това.	<ul style="list-style-type: none">За слушателите е по-трудно да се съсредоточат, когато сте "движеща се мишена".
2. Бъдете в постоянно движение.	<ul style="list-style-type: none">Движенията ви ще засенчат думите ви и ще се превърнат в разсейващ фактор.
3. Дръжте или пипайте химикалки, показалки и др.	<ul style="list-style-type: none">Ще изглеждате нервни или с липса на увереност.
4. Използвайте един и същ жест отново и отново.	<ul style="list-style-type: none">Жестът губи значението си и отвлича вниманието.

Публично говорене: Съвети за изказване (продължение)

Език

Използването на подходящ за аудиторията език е важна характеристика на опитния оратор. Подобно на избора на неподходящо **темпо на** изказване, използването на неподходящи думи, фрази, термини или изрази също ще доведе до загуба на посланието ви за аудиторията. Ето някои неща, които трябва да вземете предвид, докато мислите за аудиторията си:

Ако	Тогава
1. Притеснявате се, че аудиторията може да е на различно образователно ниво от вас.	Не говорете на вашето ниво - съобразете изложението си така, че да е удобно и ясно за аудиторията на нейното ниво.
2. Аудиторията се различава по опит и образование.	Горорете ясно и простичко. Избягвайте да използвате жаргон или непознати термини.
3. Предоставяте информация, която може да е нова за аудиторията ви.	Уверете се, че сте дефинирали всеки термин, който смятате, че може да не бъде лесно разбран.
4. В аудиторията ви може да има представители на различни култури.	Избягвайте фигури на речта или изрази, които слушателите може да не разберат.
5. Можете да определите дали вашата учебна среда е непринудена или "делова".	Използвайте разговорния или официалния стил, който най-добре отговаря на ситуацията.
6. Искате да повторите или да подчертаете нещо, което вече сте казали.	Продължавайте, но пропускайте да казвате: "Както вече казах..."
7. Искате да кажете нещо.	Просто го кажете, вместо да казвате: "Това, което се опитвам да кажа, е..." или "Това, до което стигам, е..."

Публична реч: Съвети за представяне (продължение)

Облекло и външен вид

Обикновено хората си създават незабавни и ярки емоционални впечатления за хората през първите пет секунди, в които ги виждаме. През следващите пет минути от запознанството това първоначално впечатление може да бъде променено с около 50 % в отрицателна или положителна посока. Така че първите пет секунди имат огромно влияние.

Те съобщават в голяма степен на другите какво чувствате за себе си. Ето някои насоки, които да следвате:

ДА	Защо?
1. Бъдете подходящи за случая, обстановката, културата и т.н.	<ul style="list-style-type: none">• Бихте ли направили добро впечатление, ако носите костюм на пикник?
2. Уверете се, че ви е удобно.	<ul style="list-style-type: none">• Ако не се чувствате комфортно, няма да бъдете в най-добрата си светлина.
3. Обърнете внимание на малките детайли: <ul style="list-style-type: none">• Уверете се, че дрехите са спретнати• Уверете се, че обувките са излъскани• Представете се професионално	<ul style="list-style-type: none">• Дребните детайли се натрупват, за да създадат финалната визия и завършен перфектен образ.

Не	Защо?
1. Носете разсейващи дрехи или аксесоари.	<ul style="list-style-type: none">• Аудиторията ви може да обърне повече внимание на аксесоарите ви, отколкото на речта ви.
2. Носете ярко червено или шарки, ако ще бъдете записвани визуално.	<ul style="list-style-type: none">• Изображенията често са размазани и отвличат вниманието.
3. Носете остарели дрехи или прически.	<ul style="list-style-type: none">• Остарялата мода често кара хората да мислят, че и вашите идеи са остарели.