**Дистанционное задание № 5**

**ФИО педагога:** Вяткина Татьяна Олеговна

**Программа:** Любо-Знание

**Объединение:** 1АС

**Дата занятия по рабочей программе:** 08.05.2020 г.

**Тема занятия:** Консультирование. Основные правила выступления

**Задание:** 1. Ознакомиться с теоретическим материалом.

 2. Подготовится к представлению творческой работы.

***Важная информация:***

**Печатный вариант работы необходимо сдать до 11.05.2020 г.**

**Основные правила выступления**

Представление (защита) работы, как правило, состоит из демонстрации слайдов и сопровождения их речью.

Хотя выступление и является единством слайдов и речи, все же первичен выступающий, а не его слайды. Функция слайдов - поддержка выступления, а не наоборот. Нарушение этого принципа обычно приводит к весьма плачевным последствиям: презентер вместо выступления просто зачитывает текст на слайдах. Таких ораторов слушатели не уважают, т.к. текст они могут и сами прочитать, если нужно, и, соответственно, не оценивают.

 **Правило 1.** Выступление – не спектакль

 Во время публичного выступления оратору приходится сидеть за столом, стоять на высокой кафедре, за трибуной и т.д. Поэтому одежде докладчика необходимо уделить особое внимание. Одежда должна соответствовать деловому стилю, если это не противоречит специфике выступления. Одевайте те вещи, в которых вы чувствуете себя комфортно, которые не отвлекают вас своим неудобством.

 Универсальное правило успешного публичного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите.

 Перед выступлением очень важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть на вас слушатели. Выбирая место, учитывайте свой рост. Необходимо проверить, все ли смогут вас видеть.

 Завершая речь необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией. Такой позитивный информационный импульс в финале останется в памяти людей, в их восприятии вашего публичного выступления.

 **Правило 2.** Стройте выступление на аргументах, а не на слайдах

Подготовьте «каркас» своего выступления. Определите ключевые слова, тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Сделайте «успокаивающие» записки для себя – планы, подсказки, ключевые слова, даты, поговорки и т.д.

Если презентация сделана правильно и текст хорошо сбалансирован другими визуальными элементами, то все равно не следует вести свою аудиторию по презентации, как экскурсовод туристов: «посмотрите налево, посмотрите направо». Презентер должен вести аудиторию не от слайда к слайду, а от тезиса к аргументу, от аргумента к примеру, от вывода к выводу.

Нельзя говорить «перейдем на слайд 3», надо «как решить эту проблему, показано на слайде 3 (или на этом слайде)».

Нельзя говорить «посмотрите на следующий слайд», надо «и что же из этого следует? А вот что!».

 **Правило 3.** Готовьтесь к выступлению

Выступление должно быть подготовлено, прорепетировано и даже отхронометрировано. Большинство выступающих этим простым правилом пренебрегают, а вот аудитория замечает сразу. Недостаточность предварительной подготовки мало кто умеет

компенсировать другими важными качествами - искренностью и импровизацией.

**Правило 4.** Помните, что аудитория - это живые люди

В практике презентационного дела очень редко приходится видеть людей, по которым заметно, что они воспринимают свою аудиторию не как функции, а как живых людей. И это крайне ошибочная стратегия. Понимание и принятие вашей точки зрения достигается не на уровне «правильно-неправильно», а на уровне «согласен-не согласен».

За то время, что отводятся на презентацию, презентер должен заставить слушателей поверить ему. Если он не смог понравиться, аудитории, то потратил зря и само время выступления и время подготовки к нему.

**Правило 5.** Верьте в то, что говорите

Как бы складно ни была написана ваша речь - она не тронет никого, если вы прочтете ее, как диктор ТВ. Ключик к сердцам очень прост: дайте аудитории почувствовать в вас человека - и она потянется к вам.

Вам необходимо верить в то, что говорите - только в этом случае вам поверят. В вашем голосе должна быть слышна убежденность, а еще лучше - вера в то, что вы сами делаете. Хотя бы на время выступления, но вы должны верить!

Ярко представьте свой успех, себя, уверенно и убежденно говорящего!

**Правило 6.** Позволяйте себе эмоции

Подлинные эмоции нельзя запрограммировать. Сказанное от души точное словцо электризует, очаровывает аудиторию.

**Правило 7.** Готовьте презентацию с тройным запасом прочности

Нигде так, как в презентациях, не проявляется закон Мэрфи «Если неприятность может случиться, то она непременно случится». Ноутбуки падают, аккумуляторные батареи садятся, проекторы не включаются, а слайды не листаются… И все это, как обычно, в самый последний момент. Поэтому презентации следует готовить с тройным запасом прочности.

Профессионал узнается по тому, что он прибывает на встречу с запасом времени, достаточным для того, чтобы убедиться, что все работает как часы.

Накладки, конечно же, случаются, но главное, чтобы они не заставали вас врасплох.