



СПИСАНИЕ НА

МЛАД ОРАТОР



МЕЖДУНАРОДЕН МЛАДЕЖКИ
ЦЕНТЪР – СТАРА ЗАГОРА



МЛАД
ОРАТОР

СПИСАНИЕ
ГОДИШЕН БР. 2
ОТ

МЛАД ОРАТОР





АВТОРИ:

ИВАН АНГЕЛОВ

ИЛИНА ИЛИЕВА



ИЗКУСТВОТО ДА ПРЕЗЕНТИРАШ ПРЕД ПУБЛИКА



Какво е презентация?

Всеки един от нас е презентирал поне веднъж в живота си, дали в училище, в университета, на някаква бизнес среща или било то да представим пред родителите си увлекателната идея да отидем на купон.

Презентирането най-просто казано е представяне на идея или мисъл по интересен за публиката начин.

Като се целим да бъдем разбрани от най-много хора, да задържим тяхното внимание и да им „продадем“ нашата идея. Тези хора, които ще убеждаваме може да са наши бъдещи колеги, шефове, конкуренти, партньори, приятели или просто хора, които ще си изградят добро мнение за нас, затова и ние трябва да се представим подobaващо.



Защо ни е да можем да презентираме?

Умението да презентираме успешно е много подценявано, но това е много важно и не бива да забравяме, че излизайки пред група хора, ние не представяме само идея или продукт, ние представяме себе си. Всеки трябва да се замисли над това и да не спира да развива своите презентационни умения. Те са изкуство, което ни е необходимо навсякъде. Представяйки продукта и себе си успешно, ще завладеем нашата аудитория. Такива примери имаме навсякъде около нас по билбордовете, по телевизията, и в нашия телефон. Това са именно известните личности, на които ние подвизаваме и имаме доверие.



Нека вземем за пример Арнолд Шварценегер, който освен да оставя следи във филмовата индустрия и на бодибилдинг сцената, успява да се изкачи и до губернаторската позиция в щата Калифорния именно чрез своите умения да презентира себе си и своите възгледи по начин, по който да се хареса на хората. Нека погледнем и към друг успешен човек, който има великолепни ораторски умения.

Този човек е именно Стийв Джобс, бившият главен изпълнителен директор на компанията Apple. Има видеа с негови представяния, които са събирали десетки хиляди харесвания. Той е човека, който е представял първия смартфон на компанията и неслучайно той е и лицето, с което се асоциира бранда Apple.







Видове презентации

Разбрахме, че е важно да презентираме добре, но нека разгледаме колко вида презентации съществуват.

Преди изобщо да си отворил това четиво , предполагам че под наименованието „ презентация“,първата асоциация,която си правил е била информация, която е визуализирана на мултимедия или на друго техническо устройство.Но ето, че сега си отделил време за нашия наръчник и ще разбереш за видовете презентирание. Когато говорим за нашето представяне пред публика, ние самите сме нашата презентация и изцяло от нас зависи как ще я представим.



Основни видове презентации:

Разделят се на видове спрямо целта, която имат. Тя може да е информативна, убедителна, развиваща нашите умения, имиджова и мотивираща.



Всеки тип на презентиране намира различно приложение, сега ще разберем малко повече за тяхното предназначение:

Започваме с информативната.

Това е най-често срещаният тип презентация. Презентиращият цели да информира аудиторията си и да представи по най-добрия начин темата.

Пример, който можем да разгледаме е информиране с цел представяне на реализиран проект или съобщаване за новости в работния процес в някоя компания. Ако помислим за различни случаи от нашето ежедневие, всеки ще се сети за различни такива.

Може би на част от вас им се е случвало да обясняват на приятел как може да превърне храненето си в по-здравословно, или пък да дадете съвет при избор на нова техника, като целта е да информирате за рисковете и да изтъкнете предимствата. Без значение от сферата, стремежът на презентатора е да информира публиката.

Вторият тип е убедителната презентация - често този метод се използва при търговците. Те искат да убедят клиентите си, че техният продукт има много добри качества, обясняват за предимствата и ако са добри в работата си, ще успеят да накарат да си го закупи. Друг подобен пример е в туристическите агенции. Ако работещите там ни представят всички забележителности, убедят ни колко ще ни хареса, как ще опознаем различна култура, ще пробваме чужда кухня и ще се запознаем с хора от друга национално богатство увлекателен начин, ние ще изяви желанието да отидем на тази дестинацията. Това е една от основните идеи на убедителната презентация, да се мотивира аудиторията към действие и да се изгради положителна нагласа.



Третият тип презентиране е с цел придобиване и развиване на нашите умения. Това е по-сложно за презентатора, защото освен че трябва да представи нова информация, трябва да успее да изгради в публиката нови или да усъвършенства стари умения. Всеки от нас е гледал различни клипчета в социалните мрежи как да се научи да прави нещо. Някои хора обикновено гледат видеа с цел да се научат да готвят, други да поправят нещо вкъщи или желаят да изпълняват дадено упражнение във фитнеса по правилен начин. Всеки от нас има различни интереси. Общото между всички презентатори е това, че тяхната основна цел винаги е да предадат някакво послание на своята аудитория, няма значение дали е на живо или в интернет. Когато човек излиза пред някой друг и му показва нещо, той иска да помогне за придобиването на новото умение.



Четвъртият тип е имиджова презентация – този тип презентирание се използва от известните личности. Било то министри, актьори или други хора, които трябва да показват модел на подражание. Обикновено, ако човек, който е известен прави реклама на някакви продукти, то е с цел подобряване на неговия имидж или имиджа на продукта.

Тук нещо значително, което можем да се спомене, е че рекламирането на някакъв предмет, може да има обратен ефект и да развали репутацията на някоя личност, ако изделието е не е толкова добро, или обратното, да развали имиджа на съответния продукт.



Петият тип презентация - бихме могли да кажем, че мотивация има и в другите типове презентирание, но тук тя е водеща. Залага се на силни емоционални апели и разказване на различни истории.

Мотивиращите презентации целят да ни подтикнат да направим нещо в своя живот.

Това може да бъде да започнем тренировки с цел влизане във форма и сваляне на килограми, да развиваме себе си в различни направления или да приемаме себе си такива каквито сме, да се стремим да се подобрим, но не да заприличаме на друг човек, защото сме себе си и трябва да се приемаме и обичаме такива каквито сме. Този тип презентации покачва популярността си, защото хората често имат нужда от някаква мотивация да продължат напред, въпреки трудните моменти. За презентатора това не е толкова лесно, особено, ако споделя личен опит и самият знае колко трудно е преминал през това.



Но той иска да помогне, затова създава такъв тип презентации, било то онлайн или на живо, целейки се да улесни процеса на хората. Такъв трябва да бъде един презентатор, когато излезе пред публиката, да забрави своите проблеми и да се фокусира върху предаването на информация и опит.





Как да структурираме нашата реч?

Структурирането е един от най-важните моменти при презентирането. Това е плана на действие, спрямо който ние ще работим. Това е модела, който ще следваме през всички моменти на нашата презентация и ще знаем кое след кое следва. Първото нещо, което трябва да направим като изобщо обмисляме какво да напишем за нашата реч е да си отговорим на едни три въпроса: Каква е целта на моето представяне? За кого го правя? Какви резултати искам да постигна? С отговарянето на тези въпроси ние си изчистваме представата за нашата презентация и елиминираме част от проблемите, които могат да настъпят.

Без ясна цел ние нямаме ясна посока.



Второто нещо,което е необходимо е да разпишем нашите три важни ситуации в презентацията:

Начало, среда и край.Начало-моментът,в който трябва да спечелим нашата публика, моментът, в който ще направим добро впечатление и ще изградим доверие ,и времето, в което ще представим нас и нашите основни идеи и мотиви. В тази част е хубаво да кажем какво следва да се чуе в нашето представяне и какви са нашите основни концепции. Средата е най-трудната част, защото е лесно да получим внимание, но е трудно да го задържим. В тази част ние разгръщаме нашите идеи и представяме цялата пълнота на нашата аргументация, в резултат на която излизаме да споделим тези наши виждания с аудиторията.



В края трябва да е включено какво е било изречено през времетраенето на нашето излизане на сцената под формата на малки акценти. Важно е да споменем главната идея и в зависимост от презентацията ѝ да кажем дейности, които трябва да бъдат предприети. След това идва ред и на отговарянето на въпроси, обратна връзка – ако има такава – и на благодарностите за вниманието, и сбогуването ни с присъстващите в залата. Важно нещо, което не трябва да забравим е да има гладко преливане /връзка/ между отделните части. Ако има някакви двусмислици или липса на логика, или последователност между различните части на нашата презентация, на публиката ще ѝ стане скучно и ще загуби интерес към нас и нашето презентиране.



Съвети при съставяне на опорни точки или бележки:

Ясно дефинирана цел

Основна идея на презентация

Гребващо заглавие

По-подробно развитие на тези

Използване на данни от проучвания, както чужди, така и наши .

Използване на различни въпроси като опорни. Примерна тема: „Психично здраве“. Започваме да задаваме въпроси, които да използваме като наши точки. Какво е психично здраве? Какво е добро/лошо психично здраве? Как влияе? От какво зависи? Защо се случва /фактори за поява/? Откога е проблем? Как можем да го подобрим?



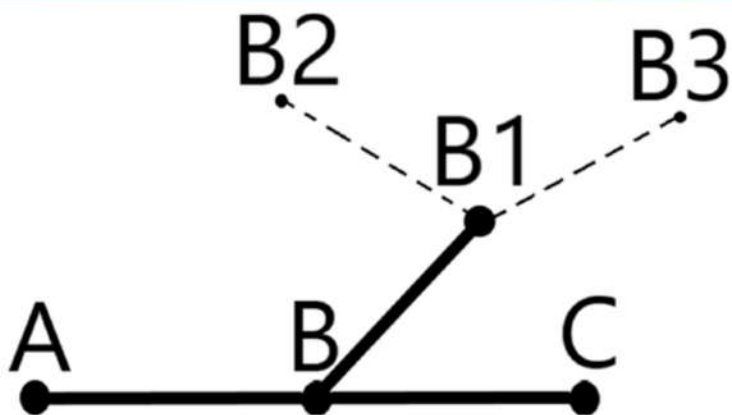
Освен да ви споделим как да структурираме една реч, в тази точка ще видим и защо е важно и какви проблеми могат да възникнат, които могат да окажат огромно значение върху нашата презентация. Първият проблем, който можем да срещнем е отклоняването от темата. Нека си представим, че нашата презентация е една линия с гореспоменатите части: Начало, среда и край. Това е нашата линия на действие, към която се придържаме.



Но какво се случва когато някой ни зададе въпрос?

Проявяваме учтивост, благодарим му за въпроса и следва да отговорим.

Но понякога може да се получи така, че въпросът да е по-провокиращ или с цел нападка към нас или пък като цяло да се захласнем по него и да влезем в някаква мини дискусия или разговор с човека, който е имал запитване към нас



Нещото, което не трябва да забравяме е, че ние имаме СТРУКТУРА, която трябва да следим и да спазваме. Влизайки в този разговор, ние започваме да се отклоняваме от нашата презентация и започваме да губим публиката, защото бягаме от основната си цел. Без значение дали въпросът, или коментарът е силно ангажиращ, трябва да запазим самообладание.

Можем да благодарим на въпроса или коментара, да го наречем неуместен, ако е в действителност такъв, или ако нямаме време, да кажем, че с удоволствие бихме отговорили на този въпрос след нашата презентация. Другият проблем, който често се среща е именно това да забравим какво следва в нашето изказване и да не можем да се ориентираме в нашите записки.

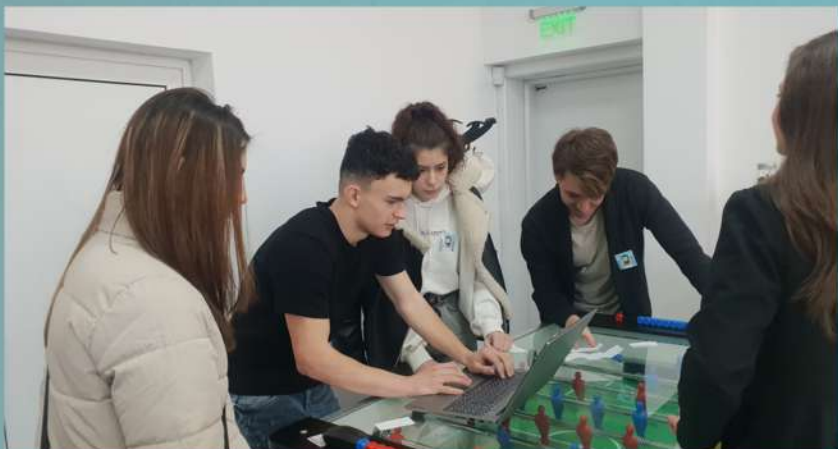






На всеки му се е случвало когато излезе на сцената да говори за някоя тема и да има един момент, в който информацията, която искаме да предадем на нашата аудитория просто да изчезне от главата ни. Влизаме в лека паника, но се сещаме, че имаме записки и запазваме хладнокръвие. Поглеждаме написаното отнаси изпадаме още веднъж в паника, защото това, което сме наричали „записки“ е свободен текст, в който вие плувате с очи и не можете да се ориентирате докъде сте стигнали. Ето това е един случай, който предава толкова много тежест. Когато имаме план с ясно изразени точки, ние успяваме много лесно да намерим това, което ни трябва от нашия лист хартия и да продължим напред с нашето изказване





Даваме ви един още по-нагледен случай:
Презентирането е важен инструмент за комуникация, който играе ключова роля в много аспекти на живота ни. То позволява на говорителя да споделя идеи, знания и информация с аудиторията по структуриран и ясен начин.

Чрез визуални средства като графики, диаграми и слайдове, презентирането помага за по-добро разбиране на сложни концепции. Когато информацията се представя по интересен начин, аудиторията е по-склонна да се ангажира и да участва активно в дискусията. Освен това, презентирането развива важни умения като публичното говорене, аргументиране и управление на времето, които са полезни в много професионални и лични ситуации. То също така дава възможността.



Умението да презентираме не помага само в кариерното ориентиране, но и в личния ни живот. Когато имаме опит на сцената като презентатор, ние по-малко се притесняваме от това да споделяме нашите идеи с хората.

Също така притежаваме умението да се изказваме правилно. Презентирането е много важно качество, което не намира развитие в една среда, а във всички.

Презентирането се намира в образованието, когато един учител трябва да представи по подобаващ начин информацията на своите ученици.

В науката, за защита в прилагане на теории, в политиката, в съдебното дело, в бизнес средите. Където и да погледнете, ораторството ще има някаква част в него.



Презентиране

1. Въведение

а/ Значение на презентирането в комуникацията.

2. Основни функции :

а/ Споделяне на идеи и информация.

б/ Ползване на визуални средства за пояснение на концепция

4. Развитие на умения :

а/ Умения за публично говорене, аргументиране и управление на време, ангажираност на аудитория и положителен социален живот

5. Обратна връзка :

а/ Ценна възможност за усъвършенстване

6. Приложение

а/ личен живот

б/ кариерен път

в/ всички среди свързани с общуване с хора







Как да го подобрим?

Няма как да се изброят всички важни съвети за успешна презентация, но сега ще обърнем внимание на част от основните, без които не може един презентатор-Подготовка .

Това е един от най-добрите съвети, които бихме могли да ви дадем. Никога не бива да се подценява подготовката. Когато кажем,, подготовка“ имаме предвид съвкупност от много неща- отлични познания по темата, множество репетиции, оглеждане на залата преди презентирание и подготвяне на всички необходими материали.



Без значение колко пъти сме презентирали, елементът „подготовка“ е съществен, защото както се казва „Предварителната подготовка предотвратява провала“.

Това е така, защото знаейки, че сме репетирали всичко, сме спокойни и дори да се случи нещо, което не е в плана, ще успеем да реагираме и ще се справим.



Бъдете спокойни голяма част от постигането на спокойствие, зависи от нашата подготовка. Ако сме репетирали всичко и сме уверени в информацията, подготвили сме всичко необходимо по време на презентацията, ние ще бъдем спокойни.

Няма как заставайки пред публика да не се притесним поне малко, но точно това леко притеснение е нещото, което ни мотивира и кара да дадем най-доброто от себе си.



Спечелете вниманието на публиката с използване на разбираем и достъпен език. За един презентатор няма смисъл да се направи на по-умен от присъстващите в залата. Напълно нормално е като представя дадена тема да е подготвен, но това не е основание да използва сложни думи и изрази, които публиката има шанс да не знае. Той трябва да предостави по възможно най-достъпния начин темата, така че да впечатли, а не да отегчи аудиторията. Използването на множество примери ще улесни процеса на възприятие.

Представете си, че когато презентирате пълните една чаша с вода, ако сипвате и сипвате повече, тя ще прелее, метафорично казано, например ако запълните цялата си презентация само с текст. Но ако сложите упражнения или начин, по който ще включите публиката, вие моментално изливате част от чашата. Затова съществена черта в добрия презентатор е да наблюдава публиката и ако забележи, че се уморява да направи нещо, с което да грабне пак тяхното внимание.



Използвайте правилото на 3-те Има много примери, с които се показва, че когато се презентира нещо пред група хора, най-лесно се възприема информация, когато тя е структурирана в три точки, защото изглежда много по-естествено. Такъв пример дава и Стийв Джобс, който обяснява, че точно заради това Iphone-a е съставен от 3 неща – touchscreen на iPod, телефон и интернет комуникатор. Съставянето на такава, трябва да седнем и напишем на един лист всичко, което искаме да предадем на нашата публика, след това да го структурираме в 3 точки, защото това ще улесни въздействието на информацията.



Направете презентацията си запомняща се чрез емоционални моменти. Хората може да забравят презентацията, на която са присъствали или дори името на презентатора, но никога няма да забравят, емоциите, които са изпитали. Затова трябва да направим така, че публиката да каже „Беше невероятно!“. Това може да се случи чрез най-различни начини, било то чрез ирония, смешка или различен пример. Но не бива да забравяме, че всеки път трябва да се съобразим с мястото, времето и аудиторията.



Обмисляйте външния си вид Обикновено начина, по който изглеждаме „говори“ повече от думите, които ще кажем. Отивайки на подходящо някъде, например на бизнес среща, ако сме облечени спортно, дали хората там ще ни дадат шанс дори да им представим нашите предложения, дали те ще повярват в нашата презентация, дали ще ни изслушат дори, може би по-скоро не. Освен това ние няма да се чувстваме комфортно и няма да бъдем уверени в себе си. Всеки от нас е чувал думите „По дрехите посрещат, по умът изпращат“. Затова трябва да се замислим над тях и да открием смисъла, защо е важен начина ни на обличане, когато искаме да ни вземат на сериозно





Търсим млади оратори

ММЦ Ст. Загора

понеделник от 19:00



Млад Оратор



mladorator.com



@mlad_orator

