

Правильные ответы выделены **жирным** шрифтом

1) Лекция №1. Структура курса, что такое ПВ, ЦА

1.1. Структура курса и правила игры

1. Как выглядит единственная ключевая точка в курсе:
 - зачет
 - выступление на одну из теоретических тем курса
 - **сравнение двух видео и эссе**
 - реферат на тему публичных выступлений
2. Какой темы НЕ предусмотрено в курсе:
 - визуальное сопровождение выступления
 - работа с голосом
 - **манипуляции аудиторией**
 - работа со страхами во время выступления
3. Можно ли менять преподавателя на курсе:
 - да, всегда
 - нет, никогда
 - можно, но тогда на зачет лучше не рассчитывать
 - **можно, но важно определиться на первых двух занятиях**

1.2. Что такое публичное выступление?

1. Что из нижеперечисленного является публичным выступлением? Отметьте все варианты:
 - Разговор наедине с другом за чашкой чая
 - **Доклад на семинаре**
 - **Защита диплома**
 - **Тост на юбилее**
 - Иду по улице, напеваю песню
2. Выберите правильную формулировку цели публичного выступления:
 - Поделиться информацией
 - Рассказать о важности сортировки мусора
 - **Получить 8 баллов за промежуточное выступление на курсе ТПВ**
 - **Защитить диплом на средний балл**
3. Вам предстоит защищать свой проект на конкурсе научных проектов, чтобы получить грант. Какой это жанр выступления?
 - Ритуальное
 - Информировующее
 - Развлекательное
 - **Мотивирующее**

1.3. Целевая аудитория

1. Знание ЦА помогает выступающему:

- Подобрать правильные аргументы, способные убедить именно этих слушателей.
 - Подобрать правильный образ для выступления.
 - Понимать, какое количество текста необходимо заучить наизусть.
2. Каковы основные характеристики, которые важно знать о ЦА?
- Внешний вид слушателей.
 - **Количество слушателей.**
 - **Уровень осведомленности слушателей.**
 - Какая рассадка будет в зале.
 - **Ценности слушателей.**
3. Каковы особенности работы с большой аудиторией в отличие от маленькой.
- Эмоциональная реакция в большой аудитории слабее, но она более продолжительна, чем в маленькой.
 - **Эмоциональная реакция в большой аудитории сильнее, но она менее продолжительна, чем в маленькой.**
 - Эмоциональная реакция в большой аудитории слабее, но она менее продолжительна, чем в маленькой.
4. Что, в первую очередь, нужно знать о помещении, в котором будет проходить выступление?
- В каком году было построено здание.
 - **Размер помещения.**
 - Сколько времени нужно добираться до помещения.
 - **Наличие технических возможностей.**

2 Лекция №2. Про страх

2.1 Что такое страх?

1. Страх публичных выступлений ... (выберите все правильные варианты ответа)
- редкий страх
 - **распространенный страх**
 - однозначно мешает успешно выступать
 - **полезен в малых количествах**
2. Какие бывают причины страха публичных выступлений?
- психологические – спикер чувствует свою уязвимость
 - символические – ситуация конфронтации
 - архитипические – «ситуация суда»
 - негативный опыт публичных выступлений

- **все ответы верные**

3. Какая задача в отношении страха сцены сформулирована верно? (выберите один вариант ответа)

- спикер должен полностью избавиться от страха выступлений
- спикер должен сосредоточиться на содержании выступления и не думать о своих страхах
- **спикер должен научиться управлять уровнем своего страха**

2.2. Телесные техники снижения волнения

1. Почему во время выступления у нас может появляться повышенная двигательная активность (избыточная жестикуляция, «танцы» ногами, раскачивания и т.д.) [выберите один правильный вариант ответа]

- Тело пытается помочь мозгу сосредоточиться
- **Так проявляет себя гормон «бей и беги» адреналин**
- Мы стремимся выглядеть более артистичными

2. Что, в первую очередь, поможет успокоиться перед выступлением? [выберите один или несколько правильных вариантов ответа]

- **Физические упражнения**
- **Дыхательные упражнения**
- Заполнить налоговую декларацию
- Вспомнить все свои провальные выступления

3. Сколько дыхательных циклов достаточно сделать, чтобы успокоиться перед выступлением [выберите один правильный вариант ответа]

- 10-20
- **20-30**
- 30-60

4. Какие физические упражнения помогают снять волнение перед выступлением [выберите один правильный вариант ответа]

- Приседания и отжимания
- Бег на месте
- **Любые, которые вызывают легкое учащение сердцебиения**

5. Почему перед выступлением рекомендуется занять расслабленную позу и расслабить все мышцы? [выберите один правильный вариант ответа]

- Чтобы тело на сцене двигалось более плавно
- **Чтобы успокоиться благодаря закону соответствия внутреннего и внешнего состояний (психологического и физического)**

- Чтобы не говорить на сцене слишком быстро

Раздел 2.3 Техники работы со страхом (когнитивные, ч.1)

1. Зачем нужен страх?

- **Для выживания, например, в дикой природе**
- Для баланса гормональных процессов
- Чтобы понимать, что хорошо, а что – плохо
- Чтобы лучше готовиться к ответственным выступлениям

2. Что нужно сделать, если чувствуешь страх во время публичного выступления?

- Покричать
- Задержать дыхание
- **Осознать своё состояние**
- Поприседать

3. Что не является техникой работы со страхом?

- Золотые нити
- **Ускорение речи**
- Озвучивание своего эмоционального состояния
- Переключение внимания на аудиторию

Раздел 2.4. Техники работы со страхом (когнитивные, ч.2)

1. До выступления справиться со страхом вам помогут (выбрать все правильные варианты ответа):

- **тщательная подготовка**
- **наличие плана А (как все пройдет идеально) и плана Б (что, если будут накладки?)**
- **чек-лист, в котором прописаны ключевые пункты**
- игнорирование страха
- **шпаргалки-карточки с основными тезисами**
- **репетиция своего выступления (не менее 3-х раз)**
- прокрастинация
- **шеринг – поделиться с кем-то своими переживаниями**
- **вспомнить свои «истории успеха»: моменты, когда вы чувствовали себя супер уверенно, были «на коне»**

2. Какой вопрос вам НЕ поможет в работе со страхом?

- Что самого страшного произойдет во время выступления?
- Что ты будешь делать, если самое страшное произойдет?
- **Как можно избежать позора?**

3. Техника «Душ» подразумевает необходимость
 - принять холодный душ, чтобы снизить уровень волнения
 - **вообразить у себя в голове, что ты окрашен разными цветами и представить, что тёплая вода смывает все краски**
 - представить, что всех зрителей во время выступления смывает струей душа, и ты остаёшься один (одна) в аудитории

3 Лекция №3. Невербальная коммуникация

3.1. Важность невербальной коммуникации

1. Невербальная коммуникация – это ответ на вопрос
 - что мы говорим
 - **как мы говорим**
 - зачем мы говорим
2. Что самое важное в невербальном послании (поведении)
 - держаться определенным образом, выверять все жесты
 - **осознанно посылать правильные сигналы**
 - подстраиваться под аудиторию
3. Правильное первое впечатление от невербального поведения формирует у аудитории:
 - интерес
 - уверенность
 - **доверие**
4. Согласно исследованию Альберта Меграбяна и Мортон Уинера, если вербальные и невербальные сигналы не совпадают, то слушатели доверяют больше:
 - **невербальным сигналам**
 - вербальным сигналам
 - авторитету спикера
5. За счет чего формируется доверие аудитории к спикеру? (может быть несколько ответов)
 - **улыбка**
 - невозмутимость
 - **плавные движения**
 - жесты превосходства
6. Невербальная коммуникация особенно важна, когда вы выступаете перед какой аудиторией?
 - высоко мотивированной

- хорошо осведомленной
- **низко мотивированной**

3.2. Речь и голос

1. То, как будет звучать спикер, зависит от (выберите все правильные ответы):
 - **работы голосовых складок (связок)**
 - **дыхания**
 - способности логично мыслить
 - знания иностранных языков
 - хорошего настроения
2. Что нужно делать, если заболело горло и пропал голос? (выберите все правильные ответы)
 - **молчать**
 - говорить шепотом
 - **чаще пить теплые напитки и полоскать горло**
 - **носить теплый шарф или свитер**
3. Голосовая диета исключает употребление следующих продуктов за сутки до выступления (выберите все правильные ответы):
 - **газированные напитки**
 - **орехи и семечки**
 - **шоколад**
 - **чай и кофе**
4. Что поможет улучшить звук вашего голоса и речь? (выберите все правильные ответы)
 - **ВВП (верная вокальная позиция, т.е. приподнятое верхнее небо)**
 - **сильный выдох на ударных гласных**
 - **хорошие артикуляция и дикция**
 - узкий диапазон
 - лень

3.3. Язык тела

1. Что, в первую очередь, помогает произвести впечатление уверенного в себе спикера?
 - **Осанка и положение тела**
 - Громкость голоса и интонации
 - Улыбка и мимика
2. Что из перечисленного является ошибкой спикера?
 - Держать микрофон одной рукой
 - **Стоять на сцене близко к стене**

- Жестикулировать с расслабленными, не прижатыми к телу локтями
3. Какого правила должен придерживаться успешный спикер?
 - Часто использовать жесты с высоко поднятыми руками
 - **Носки ботинок и глаза всегда направлены в одну сторону**
 - Обязательно много передвигаться, перемещаясь по сцене
 4. О чем говорят «танцы» ногами спикера (частые переступания с ноги на ногу и другие нефункциональные движения ногами)
 - О том, что спикер находится в нетерпении и энергичен
 - **О внутреннем волнении или недостатке уверенности спикера**
 - О том, что спикеру свойственны закрытые позы
 5. Как правильно создавать зрительный контакт с аудиторией в 30-40 человек?
 - Смотреть на кого-то одного из слушателей, находящихся в зале
 - Смотреть поверх голов на слушателей, сидящих на последнем ряду
 - **Периодически встречаться глазами со слушателями из разных частей аудитории**
 6. Какие эмоции должна выражать мимика спикера?
 - Отражающие внутреннее состояние спикера в данный момент
 - **Позитивные либо соответствующие содержанию и цели выступления**
 - Спикеру лучше не выражать эмоций, а выглядеть беспристрастным

Здесь еще вносятся правки!!!

1] Лекция №1. Структура курса, что такое ПВ, ЦА

1.1. Структура курса и правила игры

4. Как выглядит единственная ключевая точка в курсе:
 - зачет
 - выступление **на одну из теоретических тем курса**
 - **сравнение двух видео и эссе**
 - реферат на тему публичных выступлений
5. Какой темы НЕ предусмотрено в курсе:
 - визуальное сопровождение выступления
 - работа с голосом
 - **манипуляции аудиторией**
 - работа со страхами во время выступления
6. Можно ли менять преподавателя на курсе:
 - да, всегда
 - нет, никогда
 - можно, но тогда на зачет лучше не рассчитывать
 - **можно, но важно определиться на первых двух занятиях**

1.2. Что такое публичное выступление?

4. Что из нижеперечисленного является публичным выступлением? Отметьте все варианты:
 - Разговор **наедине с** другом за чашкой чая
 - **Доклад на семинаре**
 - **Защита диплома**
 - **Тост на юбилее**
 - Иду по улице, напеваю песню
5. **Выберите правильную формулировку цели публичного выступления:**
 - Поделиться информацией
 - Рассказать о важности сортировки мусора
 - **Получить 8 баллов за промежуточное выступление на курсе ТПВ**
 - **Защитить диплом на средний балл**
6. Вам предстоит защищать свой проект на конкурсе научных проектов, чтобы получить грант. Какой это жанр выступления?
 - Ритуальное
 - Информирующее
 - Развлекательное
 - **Мотивирующее**

1.3. Целевая аудитория

5. Знание ЦА помогает выступающему:

- **Подобрать правильные аргументы, способные убедить именно этих слушателей.**
- **Подобрать правильный образ для выступления.**
- Понимать, какое количество текста необходимо заучить наизусть.

6. Каковы основные характеристики, которые важно знать о ЦА?

- Внешний вид слушателей.
- **Количество слушателей.**
- **Уровень осведомленности слушателей.**
- Какая рассадка будет в зале.
- **Ценности слушателей.**

7. Каковы особенности работы с большой аудиторией в отличие от маленькой.

- Эмоциональная реакция в большой аудитории слабее, но она более продолжительна, чем в маленькой.
- **Эмоциональная реакция в большой аудитории сильнее, но она менее продолжительна, чем в маленькой.**
- Эмоциональная реакция в большой аудитории слабее, но она менее продолжительна, чем в маленькой.

8. Что, **в первую очередь**, нужно знать о помещении, в котором будет проходить выступление?

- В каком году было построено здание.
- **Размер помещения.**
- Сколько времени нужно добираться до помещения.
- **Наличие технических возможностей.**

2 Лекция №2. Про страх

2.1 Что такое страх?

4. Страх публичных выступлений ... (выберите все правильные варианты ответа)

- редкий страх
- **распространенный страх**
- однозначно мешает успешно выступать
- **полезен в малых количествах**

5. Какие бывают причины страха публичных выступлений? (выберите неверный ответ)

- психологические – спикер чувствует свою уязвимость
 - символические – ситуация конфронтации
 - архитипические – «ситуация суда»
- негативный опыт публичных выступлений
 - **все ответы верные**
6. **Какая задача в отношении страха сцены сформулирована верно?** (выберите один вариант ответа)
- спикер должен полностью избавиться от страха выступлений
 - спикер должен сосредоточиться на содержании выступления и не думать о своих страхах
 - **спикер должен научиться управлять уровнем своего страха**

2.2. Телесные техники снижения волнения

6. Почему во время выступления у нас может появляться повышенная двигательная активность (избыточная жестикуляция, «танцы» ногами, раскачивания и т.д.) [выберите один правильный вариант ответа]
- **Тело пытается помочь мозгу сосредоточиться**
 - **Так проявляет себя гормон «бей и беги» адреналин**
 - Мы стремимся выглядеть более артистичными
7. Что, **в первую очередь**, поможет успокоиться перед выступлением? [выберите один или несколько правильных вариантов ответа]
- **Физические упражнения**
 - **Дыхательные упражнения**
 - Заполнить налоговую декларацию
 - Вспомнить все свои провальные выступления
8. Сколько дыхательных циклов достаточно сделать, чтобы успокоиться перед выступлением [выберите один правильный вариант ответа]
- 10-20
 - **20-30**
 - 30-60
9. Какие физические упражнения помогают снять волнение перед выступлением [выберите один правильный вариант ответа]
- Приседания и отжимания
 - Бег на месте
 - **Любые, которые вызывают легкое учащение сердцебиения**

10. Почему перед выступлением рекомендуется занять расслабленную позу и расслабить все мышцы? [выберите один правильный вариант ответа]

- Чтобы тело на сцене двигалось более плавно
- **Чтобы успокоиться благодаря закону соответствия внутреннего и внешнего состояний (психологического и физического)**
- Чтобы не говорить на сцене слишком быстро

[Раздел 2.3 Техники работы со страхом \(когнитивные, ч.1\)](#)

4. Зачем нужен страх?

- **Для выживания, например, в дикой природе**
- Для баланса гормональных процессов
- Чтобы понимать, что хорошо, а что – плохо
- Чтобы лучше готовиться к ответственным выступлениям

5. Что нужно сделать, если чувствуешь страх во время публичного выступления?

- Покричать
- **Задержать дыхание**
- **Осознать своё состояние**
- Поприседать

6. Что не является техникой работы со страхом?

- Золотые нити
- **Ускорение речи**
- Озвучивание своего эмоционального состояния
- Переключение внимания на аудиторию

[Раздел 2.4. Техники работы со страхом \(когнитивные, ч.2\)](#)

4. До выступления справиться со страхом вам помогут (выбрать все правильные варианты ответа):

- **тщательная подготовка**
- **наличие плана А (как все пройдёт идеально) и плана Б (что, если будут накладки?)**
- **чек-лист, в котором прописаны ключевые пункты**
- **игнорирование страха**
- **шпаргалки-карточки с основными тезисами**
- **репетиция своего выступления (не менее 3-х раз)**
- **прокрастинация**
- **шеринг – поделиться с кем-то своими переживаниями**
- **вспомнить свои «истории успеха»: моменты, когда вы чувствовали себя супер уверенно, были «на коне»**

5. Какой вопрос вам НЕ поможет в работе со страхом?

- Что самого страшного **произойдет во время выступления?**
- **Что ты будешь делать, если самое страшное произойдет?**
- **Как можно избежать позора?**

6. Техника «Душ» подразумевает необходимость

- принять холодный душ, чтобы снизить уровень волнения
- **вообразить у себя в голове, что ты окрашен разными цветами и представить, что тёплая вода смывает все краски**
- представить, что всех зрителей во время выступления смывает струей душа, и ты остаёшься один (одна) в аудитории

3 Лекция №3. Невербальная коммуникация

3.1. Важность невербальной коммуникации

7. Невербальная коммуникация – это ответ на вопрос

- что мы говорим
- **как мы говорим**
- зачем мы говорим

8. Что **самое важное** в невербальном послании (поведении)

- держаться определенным образом, выверять все жесты
- **осознанно посылать правильные сигналы**
- подстраиваться под аудиторию

9. **Правильное** первое впечатление от невербального поведения формирует у аудитории:

- интерес
- уверенность
- **доверие**

10. Согласно исследованию Альберта Меграбяна и Мортон Уинера, если вербальные и невербальные сигналы не совпадают, то слушатели доверяют больше:

- **невербальным сигналам**
- вербальным сигналам
- авторитету спикера

11. За счет чего формируется доверие аудитории к спикеру? (может быть несколько ответов)

- **улыбка**
- невозмутимость
- **плавные движения**
- жесты превосходства

12. Невербальная коммуникация особенно важна, когда вы выступаете перед какой аудиторией?

- высоко мотивированной
- хорошо осведомленной
- **низко мотивированной**

3.2. Речь и голос

5. То, как будет звучать спикер, зависит от (выберите все правильные ответы):

- **работы голосовых складок (связок)**
- **дыхания**
- **силы личности**
- способности логично мыслить
- знания иностранных языков
- хорошего настроения

6. Что нужно делать, если заболело горло и пропал голос? (выберите все правильные ответы)

- **молчать**
- говорить шепотом
- **чаще пить теплые напитки и полоскать горло**
- **носить теплый шарф или свитер**

7. Голосовая диета исключает употребление следующих продуктов за сутки до выступления (выберите все правильные ответы):

- **газированные напитки**
- **орехи и семечки**
- **шоколад**
- **чай и кофе**

8. Что поможет улучшить звук вашего голоса и речь? (выберите все правильные ответы)

- **ВВП (верная вокальная позиция, т.е. приподнятое верхнее небо)**
- **сильный выдох на ударных гласных**
- **хорошие артикуляция и дикция**
- узкий диапазон
- лень

3.3. Язык тела

7. Что, в первую очередь, помогает произвести впечатление уверенного в себе спикера?

- **Осанка и положение тела**
- Громкость голоса и интонации
- Улыбка и мимика

8. Что из перечисленного является ошибкой спикера?
 - Держать микрофон одной рукой
 - **Стоять на сцене близко к стене**
 - Жестикулировать с расслабленными, не прижатыми к телу локтями
9. Какого правила должен придерживаться успешный спикер?
 - **Часто** использовать жесты с высоко поднятыми руками
 - **Носки ботинок и глаза всегда направлены в одну сторону**
 - Обязательно много передвигаться, перемещаясь по сцене
10. О чем говорят «танцы» ногами спикера (частые переступания с ноги на ногу и другие нефункциональные движения ногами)
 - О том, что спикер находится в нетерпении и энергичен
 - **О внутреннем волнении или недостатке уверенности спикера**
 - О том, что спикеру свойственны закрытые или скрытые закрытые позы
11. Как правильно создавать зрительный контакт с аудиторией в 30-40 человек?
 - Смотреть **исключительно на кого-то одного** из слушателей, находящихся в зале
 - Смотреть поверх голов на слушателей, сидящих на последнем ряду
 - **Периодически встречаться глазами со слушателями из разных частей аудитории**
12. Какие эмоции должна выражать мимика спикера?
 - **Отражающие внутреннее состояние спикера в данный момент**
 - **Позитивные либо соответствующие содержанию и цели выступления**
 - Спикеру лучше не выражать эмоций, а выглядеть беспристрастным

4 Лекция №4. Структура

4.1. Зачем выступлению структура

1. Структура выступления – это:
 - **составные части выступления и их расположение относительно друг друга**
 - подготовленный текст выступления
 - ключевые идеи, аргументы, цифры и примеры из жизни
2. Как следует отбирать информацию для выступления?

- Использовать в выступлении всю имеющуюся релевантную информацию
 - **Использовать только ту информацию, которая необходима и достаточна для достижения цели выступления**
 - Использовать ту информацию, которая интересна самому спикеру
3. «Вступление. Основная часть. Завершение». Это:
- Оптимальная структура
 - **Классическая структура**
 - Современная структура
4. «Скажите то, что хотели сказать. Скажите. Скажите то, что сказали». Это:
- Инвесторский питч
 - Универсальная структура
 - **Современная структура**
5. Призыв к действию – это обязательная составляющая какой структуры?
- Продающей
 - Современной
 - **Инвесторского питча**

4.2. Классическая структура

1. Сколько блоков содержит классическая структура выступления?
- 1 (один)
 - 2 (два)
 - **3 (три)**
 - 4 (четыре)
 - 5 (пять)
2. Главная задача вступления:
- **Привлечь и удержать внимание**
 - Познакомиться
 - Повеселить аудиторию
 - Сразу же постараться раскрыть свою идею
3. Задачи основной части выступления (выберите все правильные варианты ответов):
- **доказать верность вашей идеи**
 - **раскрыть каждый заявленный тезис и аргумент**
 - рассказать как можно больше за отведенное время
 - наконец-то успокоиться и перестать волноваться
 - **рассмотреть тему с разных сторон**
4. Что лучше всего использовать для заключения:
- **резюме (подведение итогов)**
 - **благодарности и комплименты**
 - **выводы и рекомендации**

- советы
- **призывы к простым действиям (задавайте вопросы, подписывайтесь, ставьте лайк)**

4.3. Вступление и завершение выступления

1. Выберите, что из предложенного является удачным вариантом завершения выступления:
 - Проговорить ценность выступления
 - **Повторить главную мысль выступления**
 - Рассказать историю
 - Рассказать интересный факт
 - **Риторический вопрос**
 - **«Взгляд в будущее»**
 - «Статус-кво»

2. Вы выступаете перед аудиторией в 150 человек и рассказываете про свой проект в сфере технологий. В каком вступлении с использованием истории нет ошибки?
 - Начну со своей истории успеха, как собрал команду, как мы сплотились, мотивировали друг друга и достигли прорыва.
 - Расскажу историю про своих друзей, которые 2 года назад сделали похожий проект.
 - **Расскажу историю, в которой опишу провалы нашей команды и проблемы, с которыми столкнулись. Честно расскажу с чем смогли справиться, а с чем нет.**

3. Вы выступаете перед однокурсниками, рассказываете про свой проект о сортировке мусора. Выберите вступление, которое описывает ценность, которую получит аудитория после выступления:
 - Сегодня вы узнаете все о сортировке мусора
 - Я расскажу вам как я сортирую мусор и спасаю почву и реки от загрязнения
 - **Сегодня вы узнаете, как с помощью еще одного ведра в вашем доме вы сможете реже выбрасывать мусор и спасти несколько гектаров почвы**

4. Вы заканчиваете свое выступление о сортировке мусора. Решили закончить, обозначив первый шаг. Что из перечисленного является таковым?
 - Начните сортировать мусор уже сегодня и завтра вы будете жить на чистой планете
 - Переберите мусор в своем ведре уже сегодня
 - **Скачайте вот эту инструкцию по сортировке мусора и напишите мне, если останутся по ней вопросы.**

5 Лекция №5. Аргументация

5.1. Структура аргумента

1. Что такое аргумент? (выберете несколько вариантов ответа)
 - **то, что уже доказано**
 - то, что предстоит доказать
 - **то, что доказывает тезис**
 - **то, что подкрепляется демонстрацией**
2. Какие правила действуют для тезиса? (выберете несколько вариантов ответа)
 - **тезис нуждается в доказательстве**
 - тезис в течение выступления может меняться
 - **тезис формулируется четко и ясно**
 - тезис не надо доказывать
 - тезис нуждается в развернутой, детальной формулировке
 - **тезис остается неизменным в течение всего выступления**
 - **убедительность тезиса зависит от аргументов**
3. Зачем нужна демонстрация? (выберете несколько вариантов ответа)
 - Продемонстрировать опыт выступающего
 - **Показать как аргумент связан с тезисом**
 - **Доказать истинность аргумента**
4. Что относится к эмоциональным аргументам? (выберете несколько вариантов ответа)
 - факты
 - мнение экспертов
 - **личный опыт и ценности аудитории**
 - цифры
 - **истории жизни**
 - графики
 - аксиомы
 - исследования

5.2. Виды и приемы аргументации

1. Каких видов аргументов НЕ существует?
 - **противоречивые**
 - сильные
 - **геологические**
 - слабые

- исторические
 - сомнительные (несостоятельные)
 - убедительные
 - утвердительные
 - железные
 - век воли не видать
2. “Санкт-Петербург основан в 1704 году”. Каким аргументом является данное утверждение?
- неубедительным
 - неточным
 - историческим
 - **сомнительным (несостоятельным)**
3. “Ученые утверждают, что если больше высыпаться, будет больше энергии”. Каким аргументом является данное утверждение?
- необоснованным
 - **слабым**
 - научным
 - социологическим
4. “Капля никотина убивает лошадь”. Каким аргументом является данное утверждение?
- сильным
 - слабым
 - **зависит от подкрепления**
5. “Средняя стоимость одного литра молока в России в марте 2023 года составила 80 руб.” Каким аргументом является данное утверждение?
- неточным
 - **сильным**
 - точным
 - однозначным
 - крепким
 - необоснованным

5.3. Стратегии аргументации

1. Какие бывают стратегии аргументации?
- **Сопротивления**

- Оппозиции
- Компромисса
- **Поддержки**
- Конфронтации
- **Индукции**
- **Дедукции**

2. Что из списка относится к сильным аргументам?

- Собственный вкус
- **Результаты исследования от источника, которому доверяете вы и ваша ЦА**
- Цитаты из интернета без авторства

3. Вам нужно привлечь первокурсников в свой проект. Какую стратегию для выступления вы выберете?

- **Развлечение**
- Информирование
- Принуждение
- **Убеждение**

4. Что из списка является ошибками аргументации?

- **использовать 1-2 аргумента к одному тезису**
- **использовать 5-7 аргументов к одному тезису**
- **использовать общие слова («мало», «много», «дорого», «дешево»)**
- использовать сильные и слабые аргументы вместе
- использовать рациональные и эмоциональные аргументы вместе

5. При выборе аргументов, на что стоит обратить внимание?

- **возраст и гендерный состав аудитории**
- **ценности аудитории**
- собственные предпочтения
- **«боль» и «проблемы» аудитории**
- **возможные выгоды аудитории**
- собственные выгоды

6. Найдите все некорректно сформулированные аргументы:

- Этот кофе стоит недорого, поэтому вам стоит его купить.
- Это мой любимый кофе, поэтому вам стоит его купить.
- Этот сорт кофе предпочитает Рианна, поэтому вам стоит его попробовать.
- **Ответ зависит от авторитета спикера и целевой аудитории**

6 Лекция №6. Ораторские приемы

6.1. Зачем нужны ораторские приемы

1. Ораторские приемы нужны для того, чтобы:
 - увеличить время выступления
 - сократить время выступления
 - **вовлечь аудиторию**
 - донести главную мысль выступления
 - **эффективнее взаимодействовать с аудиторией**
 - **чтобы аудитория лучше воспринимала информацию**
2. Что не является ораторским приемом?
 - яркое начало
 - **основная часть выступления**
 - комплименты в завершении выступления
3. Выберите все утверждения, которые верны. Начальная пауза...:
 - нужна для того, чтобы спикер отдохнул
 - **нужна, чтобы спикер собрал внимание зала**
 - должна длиться чем дольше, тем лучше
 - должна длиться 5 секунд
 - **длится примерно столько же, сколько будет длиться первая фраза спикера**
4. Какой прием поможет аудитории получить представление о содержании вашего выступления?
 - Визуализация
 - **Правило трех**
 - Первая фраза

6.2. Ораторские приемы вовлечения

1. Какие ораторские приемы наиболее эффективны? (выберите все правильные варианты ответа)
 - Которые побуждают участника совершить конкретные действия: поднять руку, поаплодировать, записать в блокнот
 - **Которые помогают участнику думать вместе со спикером**
 - **Которые помогают участнику чувствовать, переживать эмоции вместе со спикером**
2. Как стоит задавать вопросы аудитории, если аудитория более 25 человек?
 - Спрашивать одного участника из зала и слушать развернутый ответ
 - Спрашивать нескольких участников из зала и слушать развернутые ответы
 - **Задавать риторические вопросы и/или отвечать на вопросы самостоятельно (предполагая, что могла бы ответить аудитория)**

3. Какой прием помогает аудитории начать думать вместе со спикером и представлять то, о чем говорит спикер?
 - Закрытые вопросы
 - **Глаголы «представьте», «подумайте»**
 - Озвучивание мыслей аудитории
4. Однажды во время выступления на TEDx Аллан Пиз предложил своей аудитории повернуться к соседу и пожать ему руку. Как назывался такой прием вовлечения аудитории?
 - **Челлендж**
 - Провокация
 - Мягкое вовлечение

6.3. Ораторские приемы удержания внимания

1. К числу ораторских приемов для удержания внимания относятся (выберите все правильные варианты ответа):
 - **направленное формирование эмоций**
 - диалог с одним из участников аудитории
 - **призыв к простым действиям**
 - призыв к сложным действиям
2. Как правильно использовать ораторский прием “Вопросы”? (выберите все правильные варианты ответа)
 - начинать выступление с открытого вопроса аудитории
 - начинать выступление с закрытого вопроса, затем задавать открытый, заканчивать риторическим
 - **в начале задавать “разогревающий” вопрос и призвать аудиторию к простому действию**
 - **использовать закрытые вопросы для поддержания внимания**
 - **использовать открытые вопросы для получения содержательной обратной связи от аудитории**
3. Ораторский прием “Слова-стрелы” это:
 - фразы, призывающие к порядку
 - фразы, позволяющие выиграть в конфликте
 - **фразы, позволяющие заранее обработать возможные возражения**
 - **фразы, позволяющие снять напряжение и лучше объяснить свою позицию**
4. Ораторский прием “Сторителлинг” следует использовать для:
 - для дополнительного повторения материала

- для достижения цели выступления благодаря личному включению слушателей
- для формирования диалогичности
- для лучшего структурирования материала

5. Цикл Джозефа Кэмпбелла включает в себя:

- 6 этапов
- 7 этапов
- 9 этапов
- **12 этапов**

7 Лекция №7. Визуальное сопровождение

7.1. Визуальная поддержка публичного выступления

1. Сколько каналов восприятия информации есть у человека?
 - 3
 - 4
 - **5**
2. Что НЕ является элементом визуализации?
 - Внешний вид выступающего
 - Записи на доске/флипчарте
 - **Интонация выступающего**
 - Презентация (слайды)
3. Для чего необходимо познакомиться с аудиторией заранее?
 - Чтобы предусмотреть рассадку слушателей
 - Чтобы предусмотреть оптимальное освещение
 - Чтобы оценить технические возможности аудитории
 - **Все перечисленное выше**
4. Какие дополнительные средства визуализации можно использовать помимо презентационных слайдов?
 - **Стикеры**
 - Вопросы в аудиторию
 - **Флипчарт**
 - Образные выражения
5. Каким образом написание текста на доске/флипчарте спиной к аудитории может негативно сказаться на выступлении?
 - Слушатели тоже отвернутся от выступающего
 - **Можно потерять зрительный контакт и внимание аудитории**

- В выступающего может быть запущен бумажный самолетик, и спикер не будет знать, кто его запустил
- **За корпусом пишущего спикера не будет видно последовательности написания**

7.2. Слайды к выступлению. Часть 1

1. Для чего нужны слайды?

- Чтобы не запоминать план выступления, слайды – это помощник и суфлер
- **Чтобы акцентировать внимание аудитории на чем-либо**
- **Чтобы впечатлить аудиторию чем-либо**
- **Чтобы объяснить элементы содержания (например, через графики и таблицы)**

2. В каких ситуациях слайды необходимы?

- **Когда мы выступаем перед очень большой аудиторией**
- **Когда для достижения цели выступления нужно показывать картинки и видео**
- **Когда почерк спикера не позволяет понятно писать и рисовать на флипчарте**
- Когда нет времени выучить содержание выступления
- Когда спикер со слайдами чувствует себя увереннее

3. Выберите все верные утверждения:

- Слайды для рассылки по e-mail подходят для демонстрации в зале
- Можно весь свой доклад разместить на слайдах
- **Перед тем, как делать слайды на компьютере, желательно нарисовать их схематично от руки на бумаге**
- **Бесполезно использовать слайды, если на них слишком много информации**

7.3. Слайды к выступлению. Часть 2

1. Сколько должно быть слайдов в презентации для 10-минутного выступления?

- 10-11 слайдов
- **Точной цифры нет, главное, чтобы слайды не были перегружены**
- Точной цифры нет, главное, чтобы вся информация попала на слайды
- На усмотрение выступающего

2. Ключевой принцип создания слайдов звучит так:

- **Один слайд – одна мысль**

- Максимум информации на каждый слайд
- Слайд должен быть красивым
- Лучший слайд – это не сделанный слайд

3. Какой вопрос важно задавать себе при создании слайдов?

- Что должно быть на слайде?
- Что поймет слушатель, посмотрев на слайд?
- **Зачем мне этот слайд?**
- В какой момент выступления слайд должен появиться?

4. При использовании картинок рекомендуется вынести на слайд

- много маленьких картинок
- максимум две картинки и подпись
- лучше вообще не использовать картинки
- **большую картинку и по необходимости подпись**

5. Шрифты рекомендуется использовать:

- Без засечек, кегль менее 20
- С засечками, кегль от 32
- **Без засечек, кегль от 32**
- С засечками, кегль менее 20

6. Правило 3:3 заключается в следующем

- **Не более 3 шрифтов и цветов**
- Не более 3 картинок и цветов
- Не более 3 вариантов форматирования текста и шрифтов
- Не более 3 шрифтов и картинок на слайде

8 Лекция №8. Ответы на вопросы и возражения

8.1. Что такое возражение?

1. Определите основную задачу работы с возражениями:

- Отстоять свою точку зрения и доказать правоту
- **Не дать уменьшить ценность выступления**
- Нанести урон репутации противника

2. Что является основными поводами для возникновения возражений в аудитории? Выберите все правильные ответы

- **Ошибки спикера в теоретической части**
 - **Неправильная работа с участниками выступления как членами группы**
 - **Разность взглядов**
3. В «красной», самой опасной зоне вопросов и возражений, очень важно, в первую очередь:
- **понимать, каковы стратегии поведения всех участников в сложившейся конфликтной ситуации**
 - **прочитать пару книг по жестким переговорам**
 - **стремиться выйти на компромисс**
4. Профилактикой попадания в ловушку возражений служат (выберите все правильные ответы):
- **понимание, что вопросы и возражения – это нормально, у людей могут быть другие точки зрения**
 - **наращивание собственной экспертности**
 - **укрепление самооценки**
 - **развитие коммуникативных навыков**

8.2. Почему возникают возражения

1. Отметьте все возможные причины возникновения вопросов и возражений
- **Состояние слушателей**
 - **Обстановка в аудитории**
 - **Внешние события**
 - **Высокая вовлеченность участников**
 - **Качество выступления**
 - **Отсутствие кофе-брейка**
2. Какую пользу может извлечь спикер из вопросов и возражений аудитории?
- **Возможность завязать диалог с аудиторией и получить обратную связь**
 - **Возможность потренировать страх публичных выступлений**
 - **Возможность показать истинное положение вещей и поставить на место спрашивающего / возражающего**
 - **Возможность эмоциональной разрядки для спикера и аудитории**

3. Что из перечисленного не является типичной причиной возражений и вопросов аудитории?

- Недовольство каким-либо аспектом выступления или его организации
- **Скука и безразличие к происходящему и спикеру**
- Несогласие с содержанием или логикой изложения
- Недоверие приведенному материалу или спикеру
- Недопонимание содержания выступления
- Усталость аудитории

8.3. Алгоритм работы с возражениями

1. Выберите правильную последовательность элементов ответа на вопрос или возражение

- Поддержка, пауза, ответ
- Пауза, ответ, поддержка
- **Пауза, поддержка, ответ**

2. Что из перечисленного является вариантом поддержки при ответе на вопрос или возражение?

- **Благодарность**
- **Комплимент**
- Аргумент
- Пауза
- **Вербализация эмоций**
- Встречный вопрос
- **Согласие**
- **Добрая шутка**

3. Какие элементы алгоритма понадобятся при отработке как вопросов, так и возражений?

- **Пауза**
- **Поддержка**
- Встречный вопрос
- **Ответ**

4. Какие эффекты в работе с возражениями дает встречный вопрос?

- Превосходство над тем, кто задал вопрос
- **Время подумать над ответом**
- Шанс уйти от ответа
- Способ подвести к своему аргументу
- **Возможность получить дополнительную информацию**
- **Возможность снизить накал страстей**