



Сценарий мотивирующего выступления

Рекомендации для участников тренингов
«Управленческий конструктор»

#МЦРКПО

#управленческий_конструктор

Логика создания сценария выступления

Шаг 1. Подумайте о цели выступления для вас, что вы хотите от участников, что они должны почувствовать и сделать по теме вашего выступления. Это поможет формулировать идеи и подготовить качественно заключение

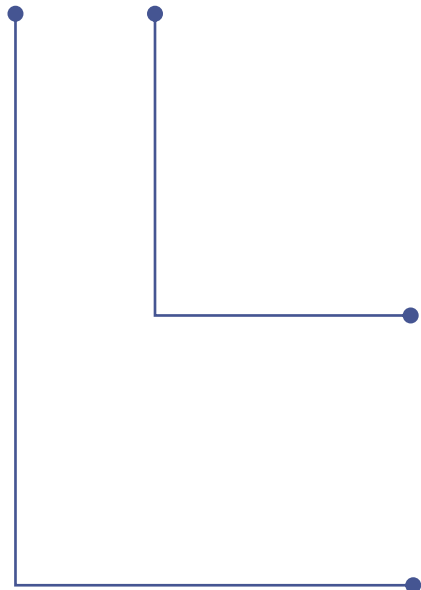
Шаг 2. Подумайте о целях вашей аудитории, а что хотят они, чего опасаются, каковы их стремления и ожидания в контексте вашей темы, это поможет правильно подобрать формулировки и сильные аргументы

Шаг 3. Продумайте структуру:

- Введение
- Основная часть (какую проблему решаем – решение – аргументы, почему это поможет)
- Заключение

Шаг 1.

Цель выступления для оратора



Отношение

- Сформировать положительное отношение
- Снять негатив
- Повысить осведомленность в теме,
- Повысить уровень понимания темы участниками
- ... и т.д.

Поведение

- Проголосовать за ваш проект
- Захотеть подробнее изучить материалы по теме
- Записаться на курсы
- Присоединиться к рабочей группе проекта
- ... и т.д.

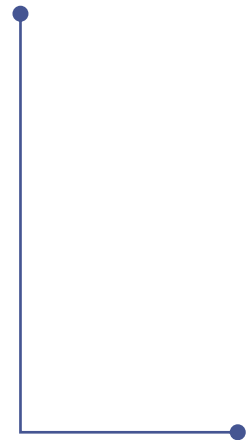
Что нужно оратору?

Повлиять на **отношение** аудитории к своей теме

Повлиять на **поведение** аудитории после выступления (шаг навстречу)

Шаг 2.

Цель выступления для аудитории



Люди жаждут

- Признания
- Экономии ресурсов (время, деньги)
- Сохранения комфорта
- Решения текущих задач



Чего хочет аудитория?

- Экономия
- Безопасность
- Комфорт
- Стабильность
- Решения своих задач

Полезное действие выступления, презентации достигается в тот момент, когда сферы интересов аудитории и оратора пересекаются

Концепция выступления = цели (оратора и аудитории) + Средства их достижения

Шаг 3.

Структура выступления

Структура выступления – это структура вашей речи и содержания слайдов.

Структура выступления зависит от формата выступления, количества слушателей и времени выступления. При этом всегда сохраняются основные элементы:



Введение

- Поздоровайтесь и коротко **представьтесь** (что о вас должны знать в рамках выступления)
- Озвучьте свою **цель**
- Доведите до сведения аудитории, на какое примерно **время** рассчитано ваше выступление и как вы будете взаимодействовать
- Скажите, когда вы предпочитаете отвечать на **вопросы** аудитории
- Сформируйте **доверие** через общность интересов или историю
- Задайте закрытый **вопрос аудитории**, связанный с вашей темой

Важно включить внимание участников уже в самом начале, здесь может помочь:

- Парадокс
- Цитата
- Жизненное наблюдение
- Личная история
- Вопрос в аудиторию
- Метафора
- Демонстрация (фото, видео, исследование и т.п.)

Пример

МЭШ –
незаменимый помощник
для каждого из нас

Какую проблему решаем?

Подумайте, какие 1-2 проблемы решает ваш продукт?

- Что происходит с участниками в рабочей среде?
- Почему это не здорово (для них)?
- Каковы причины?

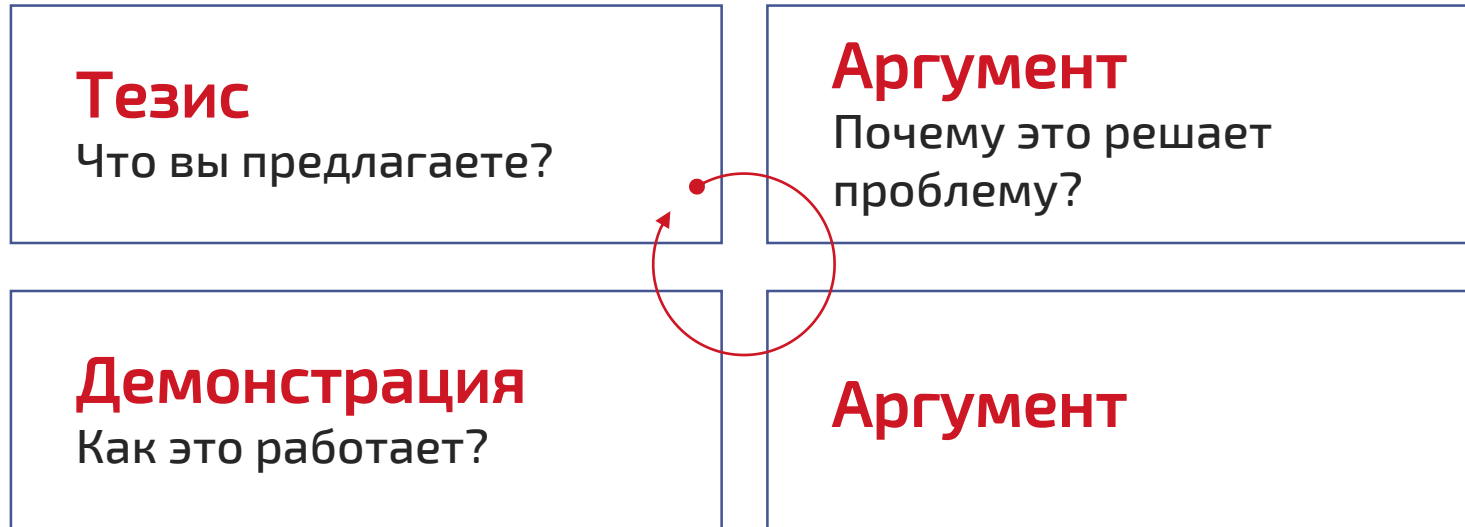
Подумайте о вопросах, которые вам могут задать участники, чего они боятся, чего хотят?

Пример

Что беспокоит учителя?

- Много времени на поиск проверенных материалов
- Не всегда знаем своих учеников
- «Творчество» не всегда ценится

Решение и аргументы



Виды аргументации

- Логика
- Эмоция

Логика особенно нужна, когда тема выступления незнакома участникам и когда решение/действие будет отсрочено

Эмоция особенно нужна, когда тема выступления очень знакома участникам и когда решение/действие нужно принять немедленно

Пример

Логика

- Собрание об «эффективной началке» узнаем в августе, а решение надо принять в декабре

Эмоция

- Сразу после выступления записать ребенка в новый кружок

Решение и аргументы

Логика

- Статистика
- Факты
- Детали

Эмоция

- Метафора
- Личный опыт
- Демонстрация

3-5 аргументов максимум

Правило Гомера

Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: **сильный – средний – один самый сильный**

Пример

МЭШ – незаменимый помощник

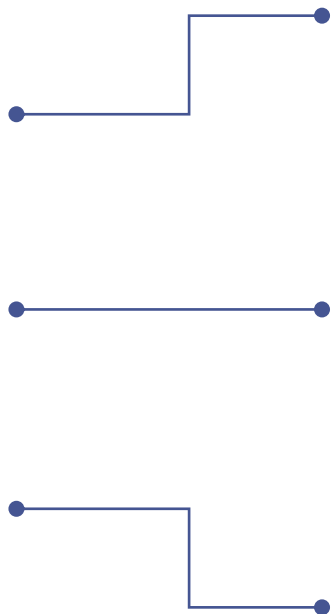
- Учитель экономит время, создавая качественные уроки
- Формирует «портфолио ученика» для лучшей информированности
- Помогает раскрыть творческий потенциал и получить признание профессионалов

Аргументы и доказательства

Пример

МЭШ – незаменимый помощник

- Учитель экономит время, создавая качественные уроки
- Формирует «портфолио ученика» для лучшей информированности
- Помогает раскрыть творческий потенциал и получить признание профессионалов



МЭШ экономит время – все материалы в одном месте

- **348** электронных учебников
- **1 100** электронных учебных пособий
- **71 000** комплексных образовательных приложений
- **6** прототипов предметных лабораторий
- **245** художественных произведений
- **11** томов Хрестоматии

Возможности электронного журнала

- Успеваемость
- Посещаемость
- Достижения

МЭШ помогает раскрыть потенциал и получить признание

- 713 учителей из 321 школы получили 1040 грантов

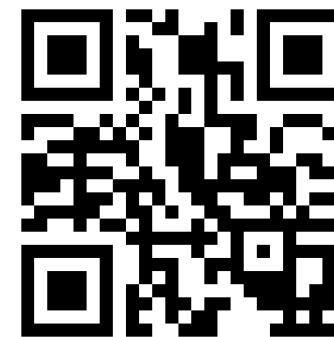
Заключение

- **Подвести итоги выступлению, отметить его характерные черты**
Как вела себя аудитория в целом, внимание/невнимание, реакция на ваши тезисы, интересные ситуации, произошедшие во время выступления, может быть чьи-то реплики запомнились, кто-то участвовал в интерактиве)
- **Сделать комплимент аудитории:**
внимательность к деталям, доброжелательность
- **Предложите задать финальные вопросы**
В этом месте, чтобы не проколоться, приготовьте свой вопрос и ответ на него. Если вопросов не будет, для того, чтобы не наступила неловкая пауза, вы можете сказать: Перед началом/в перерыве/ часто у меня спросили/спрашивают, И далее, заготовленный вопрос
- **Прорекламируйте себя,**
проговорите еще раз, как с вами можно дальше общаться по теме
- **Дайте рекомендации,**
Что слушателям делать дальше, после того, как они выполнят то, к чему вы их призываете

Пример

**Обучение работе
с МЭШ**

Запись открыта



Готовы ответить на все
вопросы +7 (495)111-11-11