

«Я ГОВОРЮ – МЕНЯ СЛУШАЮТ»



ЙОГА ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

*Ведущий: Куратор Преподаватель Открытой Йоги
Александра Брами*

1. Звуковибрационный массаж

«М-М-М» - простукиваем все тело, начиная с ног

«МИ-МИ-МИ» - напряженными пальцами лоб

«НИ-НИ-НИ» - щеки/скулы

«НЕ-НЕ-НЕ-НЕ» - крылья носа

«НЮ-НЮ-НЮ» - массируем уши

«ВИ-ВИ-ВИ» - верхняя губа

«ЗИ-ЗИ-ЗИ» - нижняя губа

«Ж-Ж-ЖЖ» - грудь

«И-И-И» - ребра

Тренируем мышцы речи:

1. «РАСЧЁСКА» ИЛИ «БАБУШКИНА ЧЕЛЮСТЬ»

Наша задача — приоткрыть рот и как будто натянуть верхнюю губу на верхний ряд зубов, а нижнюю — на нижний. Повторите 10 раз.

2. «РАСЧЁСКА-ПОЦЕЛУЙЧИК»

Натягиваем верхнюю губу на верхний ряд зубов, нижнюю — на нижний, а затем вытягиваем губы в трубочку со звуком поцелуя. Повторите 10 раз.

3. Пробка

Открываем рот, издавая звук открывающейся пробки. Повторите 10 раз.


4. «Лошадиные губы»

Для снятия напряжения



Упражнения для языка:

1. Покусывайте язык от кончика до основания и обратно 5 раз
2. Делаем круговые движения языком по часовой и против часовой стрелки - 10 раз в каждую сторону.
3. С усилием касайтесь кончиком языка поочерёдно левой и правой щеки, будто бы делая укол. 10 раз.
4. «Приклейте» язык к нёбу. В таком положении опускайте нижнюю челюсть, растягивая уздечку. 10 раз.
5. «Отклейте» язык от нёба и произнесите цокающие звуки. 10 раз.



Работа с челюстью:

1. Фиксируем большие пальцы на подбородке, четыре оставшиеся уходят на шею
2. Мы открываем и закрываем рот движением больших пальцев, произнося сочетания звуков.

«ВА»

«БА»

«ПА»

«ГА»

«ДА»

Диафрагма:

1. Попробуйте, не совершая вдоха и выдоха, приблизить живот к позвоночнику Это движение за счёт пресса. В этот момент вы не дышите.

2. Положите руку на живот. Сделайте вдох, при котором живот будет слегка «надуваться». Затем — медленный выдох со звуком «с-с-с» (живот «сдувается»)

На выдохе «ПФ»

Кошка «КС-КС-КС-КС»

3. «ПФ-Ш-С»

Выдыхаем короткий, чёткий звук «ПФ». Старайтесь добирать воздух через приоткрытый рот.

Выдыхаем короткий, чёткий звук «Ш»

На длинном выдохе произносим долгий, протяжный звук «С-С-С»

Ходим по комнате и произносим поочередно 10 раз звук «ПФ», 10 раз звук — «Ш» и на выдохе — долгий звук «С-С-С»

Ритмичное дыхание:

1. С помощью хлопков «произнести» слово, обозначив в нём ударные и безударные слоги. Ударный слог — сильный хлопок в ладоши, безударный — слабый.

КАРАНДАШ

КОШКА

ПРЕДПРИЯТИЕ

РАСТЕНИЕ

ПОЗИЦИЯ

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЬ

КОРАБЛЕСТРОЕНИЕ

2. Затем делаете то же самое с помощью звуков «пф»

Ударный слог — громкий звук, безударный — тихий

«САМОЛЁТ»

Голосом с помощью звуков «А», «О» и движением руки показать направление летящего самолёта:

Рука вверх (звук вверх) — самолёт поднимается

Рука вниз (звук вниз) — самолёт опускается

На одном вдохе нам нужно показать взлёт-снижение-взлёт

Сначала выполняем со звуком «А», затем — с «О»

ВОРОЖЕЯ

Исходное положение — сидя на корточках, спина слегка округлена. Шею в плечи не зажимаем. Мы достаём из глубины тела сочетания звуков (по 2 раза каждую строчку):

МИ-МЭ-МА-МО-МУ-МЫ-МЭ-МИ

НИ-НЭ-НА-НО-НУ-НЫ-НЭ-НИ

ЛИ-ЛЭ-ЛА-ЛО-ЛУ-ЛЫ

РИ-РЭ-РА-РО-РУ-РЫ

«ОМ-ХА-ЛИ»

Разведите руки в стороны и, произнося звук «ОМ-М-М», делайте движение руками, будто бы хотите прикоснуться ладонями к груди. Следите за тем, чтобы звук был глубоким (губы сомкнуты, зубы не соприкасаются, во рту воображаемое куриное яйцо)

Ладони перед грудью На выдохе, разводя руки в стороны, произносите глубокий, грудной звук «ХА-А-А».

Разведённые в стороны руки поднимайте вверх, соприкасаясь над головой пальцами. Параллельно произносите высокий звук «ЛИ-И-И». Он должен будто бы пробивать нёбо и касаться макушки.

Артикуляционная разминка

Представьте, что у вас в руке какой-то предмет (мячик, свёрнутые носки) и вам нужно забросить его подальше, произнося следующие сочетания звуков (вы не опускаете руку, пока чёткий звук «П» не будет произнесён):

Би-би-би-би-би-П

Бо-бо-бо-бо-бо-П

Бу-бу-бу-бу-бу-П

Бэ-бэ-бэ-бэ-бэ-П

Бы-бы-бы-бы-бы-П

Максимально чётко и утрированно, медленно произносите следующие сочетания звуков:

БДГИ-ПТКИ

БДГЭ-ПТКЭ

БДГА-ПТКА

БДГО-ПТКО

БДГУ-ПТКУ

БДГЫ-ПТКЫ

ГОЛОСОВАЯ ГИМНАСТИКА

Произнесите междометия, используя определённые смысловые задачи:

«АЙ-АЙ-АЙ-АЙ-АЙ-АЙ» - жалуется:

«АЙ-АЙ-АЙ-АЙ-АЙ-АЙ» - восхищаетесь красивой девушкой или парнем

«ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ» - не выспались

«ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ-ОЙ» - заигрываете

«УЙ-УЙ-УЙ-УЙ-УЙ-УЙ» - опаздываете на поезд

«ЭЙ-ЭЙ-ЭЙЭЙ» - гопник, выделяетесь

«УЙ-УЙ-УЙ-УЙ-УЙ-УЙ» - поранили палец

«ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ» - увидели знакомого на противоположной стороне дороги, зовёте:

«ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ-ЭЙ» - вы в горах, слушаете эхо:

Ноги на ширине плеч, плечи свободные. Уходим в лёгкий полунаклон. Делая движения прямыми руками вперёд-назад, произносим звуки (по одному на каждое движение) из среднего регистра:

МИ – МА НИ – НА

ЛИ – ЛА РИ – РА

ЗИ – ЗА СИ – СА

ЦИ – ЦА ДИ – ДА ТИ – ТА

ЖИ – ЖА ШИ – ША

ЧИ – ЧА ЩИ – ЩА

БИ – БА ПИ – ПА

ВИ – ВА ФИ – ФА

ТИ – ГА КИ – КА

ХИ – ХА

Я – Я

Исходное положение то же. Делая полные наклоны корпуса вниз, руками как бы собираем «охапку сена» и выпрямляемся. Одновременно произносим те же звукосочетания в той же последовательности, но в верхнем регистре.

Артикуляционный аппарат.

Перед вами звукосочетания. Ваша задача — произносить их максимально чётко, следя за тем, чтобы верхняя губа хорошо приподнималась. Обратите внимание на то, что в конце каждой строчки стоит либо вопросительный, либо восклицательный знак:

ФСПИ ФСПИ ФСПИ – ВЗБИ?

ФСПИ ФСПИ ФСПИ – ВЗБИ

ФСПЭ ФСПЭ ФСПЭ – ВЗБЭ?

ФСПЭ ФСПЭ ФСПЭ – ВЗБЭ

ФСПА ФСПА ФСПА – ВЗБА?

ФСПА ФСПА ФСПА – ВЗБА

ФСПО ФСПО ФСПО – ВЗБО?

ФСПО ФСПО ФСПО – ВЗБО

ФСПУ ФСПУ ФСПУ – ВЗБУ?

ФСПУ ФСПУ ФСПУ – ВЗБУ

ФСПЫ ФСПЫ ФСПЫ – ВЗБЫ?

ФСПЫ ФСПЫ ФСПЫ – ВЗБЫ

Произнесите следующие слова (по 2 раза каждое), максимально чётко артикулируя все звуки:

**ВОСПОЛЬЗОВАВШЕМСЯ ФАНТАСМАГОРИЧЕСКИЙ
ФИЛОСОФСТВОВАТЬ БРАНДСПОЙТ АРЬЕРГАРД
КОНТРПРОРЫВ ВЗБУДОРАЖИТЬ СВЕРХВСТРЕВОЖЕННЫЙ
МУДРСТВОВАТЬ БОДРСТВОВАТЬ ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНЫЙ
КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МЕЛАНХОЛИЧЕСКИЙ ТАНТРИЧЕСКИЙ
МИФИЧЕСКИЙ ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ПЕРЕКОЛОШМАТИТЬ
ИНТЕРВЕРБАЛЬНЫЙ ИНТЕРФЕРНАЛЬНЫЙ ВИТИЙСТВОВАТЬ
СТАНДАРТИЗИРОВАТЬ ПОСТСКРИПТУМ ПРОТЕСТАНТСТВО ГИБИСКУС
ВСХРАПНУТЬ СВЕРХЗВУКОВОЙ ИДЕНТИФИЦИРОВАТЬ КРАЕУГОЛЬНЫЙ
ВСКЛОКОЧЕН ЭКСПРЕССИВНЫЙ ПОПАСТЬ В СТВОЛ
ВЕДОМСТВО ПЕРЕЛИНКОВАЛИ ВОСПРЕПЯТСТВОВАТЬ
СОМНАМБУЛИЧЕСКИЙ**

1. Встаньте в планку и старайтесь на одном выдохе произнести как можно больше сочетаний звуков:

БРЛИМБР БРЛЕМБР БРЛЯМБР БРЛЁМБР БРЛЮМБР БРЛИМБР

2. Встаем в Рудрасану и произносим звуки:

БДГИ БДГЭ

БДГА БДГО

БДГУ БДГЫ

БДГИ ПТКА

ПТКО ПТКУ

ПТКИ ПТКЭ ПТКА

3. Мы пружиним на пятках и перепрыгиваем с ноги на ногу. Выполняем боксирующие движения руками и произносим сочетания звуков:

ФРИВА-ВРИВА

ФРЭВА-ВРЭВА

ФРАВА-ВРАВА

ФРОВА-ВРОВА

ФРУВА-ВРУВА

ФРЫВА-ВРЫВА

3. Приседайте и на одном выдохе произносите сочетания звуков:

ШКИВРА ШКЭВРА ШКАВРА ШКОВРА ШКУВРА ШКЫВРА

Читайте лингвистическую сказку вслух, с выражением и весёлой интонацией:

ПУСЬКИ БЯТЫЕ

Сяпала Калуша с Калушатами по напушке. И увазила Бутявку, и волит:

- Калушата! Калушаточки! Бутявка!

Калушата присяпали и Бутявку стрямкали. И подудонились.

А Калуша волит:

- Оее! Оее! Бутявка-то некузявая!

Калушата Бутявку вычучили.

Бутявка вздрезнулася, сопритюкнулася и усяпала с напушки.


А Калуша волит калушатам:

- Калушаточки! Не трямкайте бутявок, бутявки дюбые и зюмо-зюмо некузявые. От бутявок дудонятся.

А Бутявка волит за напушкой:

- Калушата подудонились! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!

И далее работаем в парах

- 
6. Прочитайте текст, хорошо артикулируя каждый звук. Смысловая задача — представить себя телеведущим программы о животных. Посыл — «Я вам сейчас такое расскажу!» (каждый)

**Как известно, бобры добры.
Добротою бобры полны.
Если хочешь себе добра,
надо просто позвать бобра.
Если ты без бобра добр,
Значит, сам ты в душе бобр!**

Прочитайте текст, максимально чётко артикулируя все звуки Посыл — «Я знаю лучше»: (каждый)

Кшиштов Шамильевич Шишамбашев — настоящий величайший шарлатан, царящий в шатрах и маршрутках, ощупав шарф и шапку, кощунственно шаманя над пищеварением, щекотал щёткой шалившего щенка, съевшего шуршащего обшарпанного щегла, шептал, что существующее проще несуществующего, и штрафовал штрейкбрехеров, направляющихся в Парижский ашрам.

Цели выступления: (Общее – вызвать эмоцию)

1. **Информация** (что-то сообщить)
2. **Побудить к действию** (мотивационная речь)
3. **Произвести впечатление** (знакомство, собеседование)
4. **Доложить результат** (доклад, научное исследование)
5. **Поддержать компанию** (на праздниках, семинарах, рассказать анекдот)

4 базовых цели коммуникации:

- **мотивация**, вдохновение на действия /лидер, эксперт, тренер/ — лидерская позиция, мотиватор, энергичные жесты, бодрый и четкий ритм, побуждение на уровне жестов
- **управление**, структурирование, работа, контроль /руководитель, босс, менеджер/ — уверенный и спокойные жесты, сниженный тембр голоса;
- **сотрудничество**, совместные действия, творчество /партнер, коллега, друг/ — легкость, энергия, быстрый и четкий ритм, умеренная эмоциональность, тактильный контакт;
- **успокоение**, сглаживание конфликта, восстановление, отдых /наставник, помощник, близкий человек/ — мягкость, пластика, округлость, спокойный ритм, успокаивающая речь, движения плавные и открытые

Практика: Возьмите любое стих-е или анекдот и расскажите с разными целями коммуникации. Можете придумать, например, вы решили доложить о результатах обучения своему наставнику или хотите всех замотивировать на занятия УПЗ.

Громкость и Интонация: высоту голоса, темп речи, паузы и акценты

Есть 3 направления движения:

1. **Восходящая** (голос становится тоньше, непринужденный разговор, легкость, перечисление: первый, второй и тд., удивление, возмущение, неуверенность, альтернатива «ты будешь кофе или чай»?)
2. Если хотите быть директивным, нужно использовать **нисходящую интонацию** (рукой вниз при репетиции) – выражает уверенность и показывает акцент.
3. **Ровная повествовательная** – читать текст автобиография и т.д.

Как научиться управлять интонацией:

1. **Чтение.** Возьмите любой текст и начните читать его по ролям. Представьте себя на месте автора и каждого из персонажей.
2. **Мимикрия (подстройка).** Послушайте выступление любого спикера, который вам нравится. Затем попробуйте войти в роль и переложить на себя интонационный рисунок этого спикера.
3. **Найдите аудиокнигу,** текст к ней и начинайте читать синхронно с диктором, повторяя все интонации. В обычной жизни вы так разговаривать не будете, но у вас появится целая палитра красок.

Интонация:

1. Произнесите выделенные звуки, выделяя их ударной интонацией:

И – Э – А – О – У – Ы

И – **Э** – А – О – У – Ы

И – Э – **А** – О – У – Ы

И – Э – А – **О** – У – Ы

И – Э – А – О – **У** – Ы

И – Э – А – О – У – **Ы**

2. Перед вами звуковой ряд И ваша задача — читать одну строчку с вопросительной интонацией, а вторую — с утвердительной. При этом важно интонацией выделять акцентный ударный звук:

У – **И** – У – Э – У – А – У – О – У – Ы?

У – **И** – У – Э – У – А – У – О – У – Ы

У – И – У – **Э** – У – А – У – О – У – Ы?

У – И – У – **Э** – У – А – У – О – У – Ы

У – И – У – Э – У – **А** – У – О – У – Ы?


У – И – У – Э – У – **А** – У – О – У – Ы

У – И – У – Э – У – А – У – **О** – У – Ы?


У – И – У – Э – У – А – У – **О** – У – Ы

У – И – У – Э – У – А – У – О – У – **Ы**?

У – И – У – Э – У – А – У – О – У – **Ы**



Наша задача — читать скороговорку ниже с различной интонацией (предвкушения, восхищения, недоверия, безразличия), максимально утрированно произнося каждый звук (в группе):



**If practice makes perfect
and perfect needs practice,
I'm perfectly practiced
and practically perfect.**

Читайте текст, максимально чётко артикулируя каждый звук, с настроением человека, который получил «Оскар» и хочет всех поблагодарить:

Кучерявый чабан-чеченец батрачил, вручную вычерчивая черепичные кирпичи, начинал чинить беспочвенный античный вечный ночник, а лётчик-почтальон чересчур ворчал, рычал, кричал и чертыхался, чихая от чертополоха, чавкал чаем без чашки, чмокал чесночным чахохбили, без начинки, без черешни, без черёмухи, без черники, а чукча — человек без часов, озвучил комично-фантастический случай про чтеца, что в полночь напечатал значимый типичный творческий скетч и, патетически запечатав его в чемодан, вскачь отчалил на ночлег в чулан к прачке, а чемодан без четверти четыре чудовище-червячок в черевичках утащил в чёрную чашу, на дачу к читателю-чемпиону — черепахе по кличке Чучело; на даче в чаше течёт речка, плачет тучка, черепаха почтительно, сосредоточившись, читает, почистив очки, пачку скетчей про чудачества пчёлки без чёлки, мачту мичмана, черты личности врача, жвачку мальчугана, частичные частушки про колчан, топчан, скачки, лампочки, перчатки и чувствует задачу перескочить через нечто исчерпанное.

Упражнения:

1. Встаньте ровно, выпрямите спину, руки около груди
На выдохе— разводим руки в стороны, произнося глубокий звук «ХА» 3 раза
2. Делайте то же самое, произнося фразу. Сначала тихо и спокойно и каждый последующий раз шире, ярче и более слышимо (как если бы выступали через разную аудиторию)

**Маланья — болтунья молоко болтала-
болтала, да не выболтала.**

Читайте текст, максимально чётко и утрированно проговаривая звуки. Сначала читайте тихо, средне и громко (в парах):

Маланья Манилова любила налимов ловить на мели в иле, манили налимы Маланью, ловила-вылавливала Маланья налимов на мели лимана, но надоело Маланье в тумане лимана выманивать и вылавливать налимов, облюбовала Маланья малохольного молчуна Емельяна, Емельян-молчун на лилово-малиновой мЕли лениво ловил линия, любвеобильная Маланья любовью обвивала милого Емельяна, а Емельян млея от волнения, поедая уху из налимов и линей, и молил Маланью присоединиться к еде, Маланья волновалась и безмолвствовала, лениво отламывая плавники налима, наливала Емельяну малиновой наливки и взволнованно-лукаво любовалась луной, а Емельян манил Маланью в ил и на лиман ловить линей, Маланья же вымолвила: «Вы мило манили меня на лиманы, моля о любви, но ели уху без меня, Емельян!».




Максимально громко, красиво, уверенно, на легкой улыбке:

Баркас приехал в порт Мадрас, матрос принёс на борт матрас, в порту Мадрас матрас матроса порвали в драке альбатросы, а матросы с баркаса топали по дороге Мадраса, топали, перетопывали матросы Коля да Толя, спорили: то ли Толя кореш Коли, то ли Коля кореш Толи, коли Коля — кореш Толи, то и Толя — кореш Коли, вдруг видят: в целлофане целуются цепелины с пацанами, циберфиллер цыкнул числам целочисленный процесс, а цианистые цыпки зацепились за цунами, цапля с центом танцевали целомудренный эксцесс, а на крыльце — гонец, во дворце — отец, отец — на крыльцо, гонец — во дворец, на крыльце — отец, во дворце — гонец, а у гонца нет абрикоса, кокоса, редиса, палтуса, уксуса, кваса и риса, компаса нет, баркаса и троса, термоса, пресса, индуса-матроса, баса нет, вкуса, веса и спроса, нет интереса — нет и вопроса.

Темп и скорость речи – всегда индивидуален и зависит от след. факторов:

- 1. Состояние в моменте.** Когда вы возбуждены и энергия льется через край, ваша речь становится быстрее. Если это происходит непостоянно, ничего страшного.
- 2. Психотип.** Спокойный и размеренный человек даже в состоянии стресса будет говорить медленно. В крайнем случае — более напряженно, чем обычно.
- 3. Ситуация.** Определенные условия будут стимулировать вас использовать тот или иной темп и вмещать определенное количество слов, звуков, слов-паразитов в минуту.
- 4. Аудитория.** Подстраиваясь под людей, которые вас слушают, вы будете корректировать рисунок вашей речи.

Есть ли идеальная скорость речи? Нет! Каждый раз готовясь к встрече с новой аудиторией, вы будете адаптировать под нее себя, свою лексику, подачу, жесты и темп речи. В зависимости от качества информации и от глубины, на которую вы хотите погрузиться, общаясь с аудиторией, вы будете подавать данные в высоком или низком темпе. В высоком темпе нам сложнее управлять собой, диалогом и удерживать связь с аудиторией.



Есть несколько упражнений, которые помогут вам поймать необходимый вам темп речи. Все, что вам понадобится, — любой текст:

1. Читайте текст вслух, сохраняя паузы после каждого слова. При этом длина паузы должна равняться продолжительности слова, после которого она идет. Для этого вам нужно произнести слово вслух, а затем еще раз проговорить его про себя.

2. Читайте текст и после каждого слова вставляйте другое, которого в тексте нет и быть не может (придумайте, возьмите из окружающей действительности).

Особое внимание стоит уделить паузам. Не нужно их бояться! Пауза необходима нам как предвестник чего-то очень важного. В то время как без пауз вся информация сливается в непрерывный поток. Но суть в том, что в реальном разговоре пауза может не соответствовать знаку препинания. Она может быть там, где решите вы. Употребляйте паузы, не бойтесь их. Используйте их как инструмент, который помогает вам быть более понятным.

Практика: берем текст и читаем.

Словарный запас:

Рассматривая концепцию красивой, богатой речи, следует обратить внимание на:

1. Грамотность.

2. **Красоту речи**, которая выражается во фразеологизмах, эпитетах, цитатах из фильмов.

3. **Уместность**. Важно следить за тем, чтобы все ваши фразы, цитаты, шутки и комментарии были уместны.

Виды:

- **Активный словарный запас** — это наша повседневная лексика, т. е. слова, которыми мы пользуемся каждый день.
- **Пассивный словарный запас** — все те слова, которые мы когда-либо слышали, встречали, знали, учили. Это богатая лексика.
- **Внешний (потенциальный) словарный запас** — это профессиональная лексика, которая не имеет к нам никакого отношения. Слова, которые мы слышим очень редко, но если углубимся в изучение темы, они могут стать нашим пассивным словарным запасом.

1. Читайте правильно:

Когда вы берете очередную книгу, поставьте себе задачу: определить, что вы хотите из этой книги получить. Потому что, когда вы настраиваете свой мозг на то, чтобы добывать информацию, вы начинаете обращать внимание на детали, на контентные и лексические единицы, на интересные фразеологизмы. Чтобы чтение приносило пользу, важно сделать его максимально интересным для себя. **Выбирайте книги, которые нравятся вам, читайте неспешно, фиксируя каждое выражение, которое «цепляет». Выписывайте из книг цитаты, мысли, фразы, идеи, которые вас привлекают и вдохновляют. В блокнот, на компьютере — как вам удобнее. Это позволит через время вернуться к ним и обогатить свой словарный запас красивой лексикой.**

Помните: как только вы наделяете каким-то интересом и эмоциональной привязкой историю, цифру, слово, вы мысленно будете к этому возвращаться. Потому что мы всегда запоминаем ту информацию, которая пробудила в нас чувство.

2. Избавляйтесь от слов-паразитов

Пишите дневники или включайте диктофон рассказывайте (наговаривайте), как вы провели сегодняшний день. о ваши личные заметки, не нужно никому их показывать. В этот момент вы делаете двойную пользу: с одной стороны — работаете с голосом, слушаете себя.

3. Выводите себя за рамки привычного поля общения. Выделите хотя бы один день в неделю для общения с людьми не из вашей профессиональной сферы. Отличный способ расширения словарного запаса и повышения коммуникативного уровня — общаться с теми, чья деятельность кардинально отличается.

Произносим слова (при этом ходим по залу – отжимания – в упавиште):

- **Betrayal** [bɪ'treɪəl] — предательство
- **Behaviour** [bɪ'heɪvjə] — поведение
- **Consequences** ['kɒnsɪkwənsɪz] — последствия
- **Delicacy** ['dɛlɪkəsi] — утонченность
- **Desire** [dɪ'zaɪə(r)] — желание
- **Eloquence** ['ɛləkwəns] — красноречивость
- **Epiphany** [ɪ'pɪfəni] — момент откровения, прозрения
- **Faith** [feɪθ] — вера
- **Guilt** [ɡɪlt] — вина
- **Infinity** [ɪn'fɪnəti] — бесконечность
- **Innuendo** [ˌɪnju'endəʊ] — инсинуация, намек
- **Inspiration** [ˌɪnspə'reɪʃ(ə)n] — вдохновение
- **Oblivion** [ə'blɪvɪən] — забвение
- **Perfection** [pə(r)'fɛkʃ(ə)n] — совершенство
- **Pronunciation** [prəˌnʌnsi'eɪʃ(ə)n] — произношение
- **Reconciliation** [ˌrɛk(ə)nʃɪl'eɪʃ(ə)n] — примирение
- **Sadness** ['sædnəs] — грусть
- **Solitude** ['sɒləˌtju:d] — уединение, одиночество
- **Success** [sək'sɛs] — успех

Придумайте историю про эти слова на полторы минуты, где речь была об этом слове. Может так зовут героя.. Главное, логический рассказ.

Это слово должно прозвучать в тексте минимум 5 раз!

Аспартатаминотрансфераза

Змеяяд

Эйнштейний

Пфаффиан

Кыштым

Цистерцианец

Слова паразиты:

Блин, ну как бы, кстати, собственно говоря, вот, такая история, что-то вроде

1. Слова-паразиты сигнализируют вам, что именно здесь и сейчас нужна пауза, опора. Паразитом может стать любое слово, которое вы применяете часто и не к месту.
2. Установите прямой визуальный контакт, он позволит меньше использовать слова-паразиты
3. Чем заменить слова-паразиты? Активным словарным запасом, который нужно тренировать, расширять и вводить в речь. Заменить аналогами-синонимами.

Кстати – к слову, в подходящий момент, пользуясь случаем

Как бы – похоже, подобие, возможно, вероятно

Что-то вроде – У меня такая ассоциация, приблизительно, Аналог

«Как мы все знаем» - Давать конкретные отсылки к её источнику в виде: «в аналитическом центре НАФИ выяснили, что...»

«Заранее спасибо» - На простое «спасибо», которое ни к чему не принуждает собеседника.

«Нужно было еще вчера» - «Срочно» «Как можно скорее» «Важно»

«Я вас услышал» Спасибо, что поделились. Давайте вместе подумаем, что делать в этой ситуации».

Практика : Произносим вслух как можно больше слов паразитов.

Далее расскажите историю «Мой самый волнительный день» 1.5/2 мин

Страх / Самозванец / Тревога на выступлениях

Все испытывают страх перед публичными выступлениями, для нашего мозга равносильно смерти, так как на кону наша репутация. Нам очень важно, что о нас думают другие. Мы жаждем признания, уважения и поддержки со стороны окружающих. Волнение должно сопровождать хорошее выступление.

Важно – найти свою нишу, идею и о ней регулярно рассказывать. Если у вас есть то, что нравится, вас это вдохновляет, ведет, сделайте на этом акцент. Постарайтесь разобраться с этой темой, посмотреть с разных сторон. Пусть публичное выступление будет мотивом погрузиться в какую-то тему. Что по-настоящему интересно? Что увлекло или разозлило? Чем вы хотите поделиться?

Есть 3 упражнения, которые помогают настроиться, синхронизироваться с пространством и с выступлением:

1. **«Железный человек»** максимально сильно напрягите все тело. Затем – расслабьтесь. Сделайте так несколько раз. особое внимание уделите ногам, бедрам и ягодицам. Зажатие мышц – нормальная реакция. мы замираем, тело отключается, и наша задача в этот момент – выпустить ненужное напряжение.

2. **«Дыхание по квадрату», Полное дыхание, Задержки**

Вы вдыхаете, внутренне считая от одного до четырех, на 4 счета — задерживаете дыхание, на 4 — выдыхаете, на 4 — снова задерживаете. Желательно сделать минимум четыре подхода для того, чтобы стабилизировать свое состояние.

3. Когда выходите в эфир, перед аудиторией, не спешите, **сделайте паузу, найдите опору, расправьте плечи, сейчас.** Вы – автор этой сцены, от вас зависит, вы ведете, вы знаете больше, чем аудитория, вы знаете что-то другое. Будьте главным зрителем для самого себя, важно признавать самого себя. Если не признаете – вас не признают. Набирайтесь опыта, стыд тоже надо пройти. Все волнуются – это факт.

- **До выступления подвигайтесь**

- **Сделайте упражнения для голоса, «М» или прочтите что-ниб вслух.**

- **Создайте 3 улыбки: «Лоб», «Губы», «Грудь».**

- **Если во время выступления наступило плохо, забыли, импровизируйте – «Задайте вопрос аудитории». Сделайте паузу, почувствуйте уверенность.**

Как распознать Самозванца внутри себя (мы в себя не верим и неправильно оцениваем себя) :

1. По речевым маркерам. Это классические фразы: «Мне просто повезло, «Как-то так вышло», «Оно само», «Так звезды сошлись», «Я просто оказался в нужное время в нужном месте» и т. д. Но даже если вы оказались в нужное время в нужном месте, вы к этому нужному времени уже обладали необходимыми компетенциями, чтобы взять ту возможность, которая вам представилась.

2. Когда к вам обращаются за услугой (и часто это родные, близкие, друзья), вы делаете все быстро и бесплатно просто потому, что «вам же несложно». И здесь важно различать: если вы делаете что-то исключительно в благотворительных целях (помогаете детям, пожилым, тем, кто не может помочь себе сам, карма йога) и посвящаете свой дар, свой талант, свое умение этому человеку. Но если вас вынуждают (потому что это чей-то знакомый и неловко отказать) — подумайте, пожалуйста: сколько сил вы вложили, чтобы сделать то, что вы делаете, за 2 минуты? И сейчас вы готовы сделать это просто так? Почему? Подумайте об этом.

3. Критика и неуверенность. Вы уверены: если кому-то не понравилось то, что вы делаете, значит, и вы ему не понравились. И в следующий раз за эту же работу вы не рискнете назначить высокую цену просто потому, что «недостаточно хороши».

4. «Я начинающий» (даже если у вас уже большой опыт)

5. Перфекционизм. Стремление все делать идеально и не начинает работу, пока все не станет идеальным. И если вы замечаете за собой этого перфекциониста, благодарите его и переносите его на другие сферы жизни. Например, начните идеально мыть тарелки и не оставляйте их в раковине или на столе. Это поможет вам стать более дисциплинированным и собранным, и дальше вы уже проще будете относиться к этому перфекционизму. В работе он будет у вас присутствовать, но в меньших объемах.

Есть пять инструментов, которые помогут вам справиться с синдромом самозванца:

1. **«Инвентаризация»** Запишите на бумаге, сколько лет, средств, сил, ресурсов вы вложили в свое обучение. Затем укажите количество людей, которым вы помогли. Выпишите результат, на который вы влияете.
2. **Когнитивное реструктурирование.** Найдите 10 неопровержимых доказательств того, что вас «здесь» (на новой должности, с новой зарплатой, на сцене) быть не должно. Подтвердите фактами то, что вам просто повезло и вы не приложили никаких усилий. Их должно быть минимум 10.
3. **Актуализация навыков** Зафиксируйте все свои навыки и умения. Все то, что делает вас человеком, который выполняет свою работу хорошо.
4. **Точность и конкретика** Оказавшись перед лицом вызова, предложения или новой задачи, на берегу проговорите, пропишите, зафиксируйте те шкалы, по которым вы будете оценивать результат. Что будет свидетельствовать о том, что вы сделали «хорошо»: проценты, отклики, комментарии, деньги, продажи и т. д. И что значит «хорошо»? Подумайте и запишите

Практика: Актуализация навыков и когнитивное реструктурирование.

Медитация.

Закройте глаза и вспомните приятный, трепетный момент из вашей жизни, в котором есть ресурс и сила. Почувствуйте, как ваша грудная клетка и плечи расправляются. Как легкие наполняются воздухом. Легкая улыбка появляется на лице, и мышцы его так же расслабляются. Вы чувствуете, как пространство в вашем теле становится больше. Вы чувствуете свободу в руках, ногах. Не открывая глаза, зафиксируйте это состояние. И постарайтесь вводить себя в него каждый раз, когда записываете сториз, выходите в эфиры, общаетесь с людьми в живом пространстве.



Внимание. Там, где внимание, там и энергия.

1. Двигаемся, произнося стих Пушкина «Я помню чудное мгновенье»,
2. На голову книгу и снова стих Пушкина.
3. На голове «Почему мне нравится йога»

Практика: расскажите о том, что вам интересно: хобби, работа, домашние дела и тд.

- увлечение
- почему именно это
- что вам лично дает, результаты
- почему бы рекомендовали другим

Анализируем выступление:

- что вдохновило и было интересно,
- чего не хватило,
- над чем поработать (зона роста)



**Кинетический интеллект: Кинέтика (др.-греч. κίνησις — движение):
Движение с умом.**

1. Опора – почувствовать стопы (уверенно стоите или сидите) и пространство в котором ведете выступление (расширяйте позой и внутренним взором).

2. Скорость движения – чем меньше, тем лучше. Замедляйтесь.

3. Зрительный контакт

4. Жесты

5. Конфликтогены (наклоняем вперед лоб, поправление одежды, покусывание или облизывание губ, почёсывание и т.д.).

6. Поза

7. Смыслы

8. Энергия и вдохновение спикера (зависит от темы и содержания)

Практика: встаньте и расскажите почему мне нравится йога или что такое йога. Чем она вам помогла.

Критика и хейтеры:


ХЕЙТЕР ВИДИТ В НАС СВОЮ СОБСТВЕННУЮ ТЕНЬ:

Это известный в психологии феномен, который очень легко определить и сформулировать фразой: «Я не принимаю в тебе то, что не принимаю в себе. Я не принимаю в себе то, что не принимаю в тебе».

Если у нас есть хоть какая-то яркость (в голосе, в одежде, в успехах, достижениях и т.д.), мы наверняка зацепим человека, который себе этого не позволил. Часто хейтер «цепляется» за то, что нельзя ему. И то, что вам вдруг это стало можно, доставляет ему большие страдания.

КАК БЫТЬ УСТОЙЧИВЫМ К ХЕЙТУ?

- 1. Научиться отслеживать своё состояние.** Замечать, когда вы внутренне сжимаетесь, и уметь снимать это напряжение (например, с помощью дыхания).
- 2. Понять для себя, как с вами можно и как нельзя.** Можно расчертить лист и записать в две колонки. Это необходимо для того, чтобы у вас был очень чёткий внутренний критерий позволительного и непозволительного. И тогда вы чётко будете понимать, когда есть смысл диалога, а когда — сразу безоговорочное отправление в бан.
- 3. Вступить в диалог.** Если критика конструктивная, вы можете уточнить контекст и, возможно, узнать для себя что-то содержательное и полезное.
- 4. Превратить в кейс.** Просто взять ситуацию, разобрать её со своей аудиторией.



Хейт — один из неотъемлемых атрибутов социальной жизни и поведения в соцсетях. Это важно принять и быть к этому готовым.

Если мы что-то себе позволяем, всегда найдётся человек, который не позволяет себе этого. Он начинает раздражаться и ищет способ слить раздражение с помощью едкого комментария, сарказма, обесценивания или прямого хамства в нашу сторону. И главный вопрос не в том, как этого избежать, а в том, как сохранить к этому устойчивость.

ЗАДАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОС: «Что конкретно в поведении хейтера меня разрушает сильнее всего? Что делает больно?»

ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ МОМЕНТ — то, что мы транслируем.

Потому что когда мы говорим тихо, высоким голосом, прерывисто, то вызываем желание либо пожалеть, либо «наехать». Вот почему так важно работать не только с голосом и речью, но и с состоянием.

Если мы транслируем неуверенность и слабость, то как будто бы притягиваем людей, которые склонны вести себя жёстко, агрессивно. Но есть и обратная ситуация.

Можно ли обойтись без хейта вообще? Нет. Хейта не избежать. Это главный атрибут того, что вы заметны. Но можно сделать так, чтобы хейтеров было меньше, и вы оставались устойчивыми к их высказываниям!

Вопросы и критика:

Нам кажется, что любой вопрос призван нас разоблачить. Но, на самом деле, наличие вопросов говорит о том, что людям интересно, они хотят углубиться в тему, узнать больше. Поэтому очень важно зафиксировать идею о том, что **вопросы и возражения — это хорошо.**

- Это возможность дополнить своё выступление и выйти за рамки тайминга.
- Когда вы готовы отвечать на вопросы и возражения, люди видят, что вы открыты, что вы в контакте с ними, и будут относиться к вам с доверием и уважением.

Отвечая на вопрос, вы можете создать такую интригу, которая заинтересует людей, и они захотят подойти к вам после мероприятия и продолжить контакт.

Как правило, мы боимся вопроса, на который не сможем ответить. Но справиться с этим страхом можно:

- Выпишите все вопросы и возражения, которые вы боитесь услышать.
- Представьте, что ваша аудитория озвучит эти вопросы и возражения. Как именно вы будете реагировать и что будете отвечать?
- Включите в своё выступление ответы на эти предположительные вопросы и возражения.

Для того чтобы ответ на возражение был логичным, нужно пройти 5 шагов:

ШАГ 1. Выслушайте мнение до конца. Так вы поймёте, почему человек задаёт именно этот вопрос и озвучивает именно это мнение, и разберётесь, какая информация будет ему полезна.


ШАГ 2. Дайте себе время. Люди не ждут от вас молниеносного ответа. Помните: ответ на вопрос — это спонтанная речь, а это значит, что вам нужна пауза, время для обдумывания точного, яркого ответа. Люди хотят видеть, что их вопрос заставил вас задуматься. Используйте вводную фразу, перефразируйте или переспросите. Вам нужно дать себе ещё немного времени, помимо паузы, чтобы сформировать направление ответа на вопрос.

ШАГ 3. Контакт и эмпатия. Вы устанавливаете контакт и показываете человеку, что вы его замечаете и действительно хотите помочь ему разобраться в ситуации.

ШАГ 4. Уточните, что именно в вашей реплике могло бы помочь человеку понять вас. Так вы избежите лишних фраз и траты времени и не будете раздражать человека тем, что отвечаете совсем не на ту часть вопроса, которая его интересует.

ШАГ 5. Если вопрос очень глубокий и требует развёрнутого ответа, вы можете мысленно разделить его на части и начать, например, с финальной.

Ваша основная задача — не убегать от вопроса и показать человеку, что вы его услышали. Если присутствует волнение, предупредите аудиторию о том, что остаётся 10 минут, и вы готовы ответить только на 3 или 5 вопросов. Тем самым вы, выйдя на сцену как спикер, правсиво продолжаете удерживать их внимание и в финале.



Вопросы бывают разные. Есть нормальные, профессиональные, на которые можно доброжелательно, тепло и информативно ответить.

А бывает так, что вопросы принимают странную форму: звучат некорректно, грубо, с вызовом или попыткой разоблачения. Человек начинает возражать, спорить с нами. И в этом случае нам очень важно научиться «играть» с так называемым сложным поведением своей аудитории.

Иногда возражения и некорректные вопросы аудитории возникают как ответная реакция на наше поведение. Мы часто боимся любых проявлений зрителя, потому что нам кажется, что аудитория — это потенциальная угроза. И очень важно, во-первых, эту установку заметить, и, во-вторых, признать, что это полная ерунда. В аудитории нет наших врагов.

Люди приходят, чтобы получить удовольствие и/или пользу. И наша задача — дать им то, за чем они пришли.

Как только мы это поймём, у нас не будет необходимости выходить на сцену, в эфир или к камере в защитной позиции. Очень важно перестать защищаться от зрителя, потому что такой позицией мы сами провоцируем «сложные» реакции людей.

Помните: надменное, агрессивное поведение — это защитная позиция, от которой важно освободиться.

Да, люди могут вести себя по-разному. Особенно если наше выступление вызывает у них эмоции. И в такие моменты нам очень важно помнить о том, что, даже когда человек задаёт нам вопрос в некорректной или неприятной форме, его намерение по-прежнему — разобраться и получить пользу.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ

Этот психологический приём позволяет грамотно отвечать на некорректные вопросы, тем самым избегая конфликтных ситуаций. **Крайне важно уметь отделять то, что человек говорит, от того, в каком состоянии он находится и чего хочет на самом деле.** Тогда мы сможем присоединиться к чувствам, не цепляясь за слова.

- Чтобы ответить на ваш вопрос, мне нужно уточнить / разобраться...
- Хорошо, что вы говорите об этом открыто...
- Да, действительно, важно...
- Вы сейчас говорите о том, что...

ТЕХНИКА «УКЛОНЕНИЕ ОТ НАПАДЕНИЯ»

Переключение внимания на «нужную волну» шуткой или метафорой

ТЕХНИКА «ДА..., И ИМЕННО ПОЭТОМУ...»

Вы соглашаетесь с утверждением собеседника, а потом пристёгиваете к этой конструкции любые ваши аргументы, факты, примеры, доводы и т.д. Смысл в том, что если мы научимся присоединяться вместо того, чтобы спорить, то наш собеседник начинает чувствовать, что ему никто не противодействует, не воюет с ним. А если научиться произносить «да..., и...» вместо «нет..., но», в коммуникации начнут происходить настоящие чудеса.

ПАРАФРАЗ

Ещё один действенный прием — дословное или близкое к тексту повторение заданного вопроса. Главная цель — выяснить, правильно ли вы поняли человека. Кроме того, это даёт возможность вам успокоиться и продумать ответ. А оппонент, слыша свои мысли в вашем исполнении, начинает расслабляться и подсознательно соглашаться с вами. После этого вы уже можете выразить свою точку зрения через фразу «Да..., и именно поэтому...».

Нужно помнить, что для эффективной работы с возражениями крайне важно научиться управлять своим состоянием. Очень важно, находясь в коммуникации с другим человеком, держать себя в ресурсе. И понимать, что любой вопрос, любой комментарий, любое возражение необходимы для того, чтобы мы ещё лучше раскрыли свою тему и показали профессионализм.

ТЕХНИКА «ИГНОРИРОВАНИЕ»

Игнорирование сопротивления с призывом вернуться к сути обсуждения:

Давайте я прокомментирую свою логику...

Давайте ещё раз посмотрим...



Резюме:

1. Вопросы — это не страшно! Это эффективный момент развития!
2. Зритель — наш собеседник, партнёр по диалогу, а не враг!
3. То, о чем вы говорите – любите, вас вдохновляет.

Практика: «День, который меня изменил». Далее некорректные вопросы.



Интересное выступление. Убеди меня если сможешь!

Приступая к работе над выступлением, нужно чётко сформулировать цель: для чего вы это делаете?

Цели: Проинформировать, Дать образовательный контент, Развлечь, Замотивировать

Структура:

ГОЛОВА — это начало нашего выступления

ХВОСТ — финал

ГЛАВНАЯ КОСТОЧКА — тезис

МАЛЕНЬКИЕ КОСТОЧКИ — это аргументы, факты, доказательства — всё то, что будет помогать донести ключевую идею до нашей аудитории

Говоря о структуре выступления, важно помнить о двух правилах:

1. Закон края

- ☐ Лучше всего мы воспринимаем и запоминаем ту информацию, которая располагается в самом начале и в самом конце выступления.

2. Правило Миллера

- ☐ Наша краткосрочная память в моменте может удерживать семь плюс-минус два факта, то есть 5-7-9.
- ☐ Итак, переходим к «маленьким косточкам», которые помогут нам донести ключевую идею.
- ☐ Например, если мы анонсируем в своём выступлении, что дадим «5 неопровержимых доказательств», то их нужно логично представить и обосновать своё мнение.

SERMON — максимально эффективная техника структурирования информации, которая помогает вовлечь людей и запомниться. Sermon в переводе с английского — «проповедь», и эта техника была заимствована у проповедников — тех людей, которые знают, как через метафоры, истории и смыслы достучаться до человека.

Техника состоит из нескольких пунктов:

1. Краткая самопрезентация.

2. Тема выступления. (прежде чем её огласить, выдержите паузу).

3. Анонс результата выступления. Расскажите, о чём вы будете сегодня говорить. Очень важно «продать» идею того, что вас нужно дослушать до конца.

4. Донесение ценности выступления. «Ну и что?» — этот вопрос неизбежно возникает в голове у слушателя, если у него нет связки между вами, вашей темой и им самим (его опытом). Чтобы этого избежать, **вам нужно установить с аудиторией контакт с помощью «подписания договора».** Задавайте закрытые вопросы, которые позволят вам зацепиться за предыдущий опыт своих слушателей.

5. Контент. Дайте полезную информацию, с которой пришли, разделив её на несколько блоков (3, 5, 7, 9). Это контент в виде структуры, шагов, исследований, своего опыта и т.д.

К каждому блоку вы подбираете аргументы, факты, истории, кейсы, сторителлинг — конкретные случаи, чтобы у человека в голове родилась какая-то картинка. Если выступление длинное, желательно после каждого блока делать короткое резюме.

Резюме выступления. Это нужно для того, чтобы контент, который вы дали, структурировался и зафиксировался в голове. Можно задать вопрос: «Какие 3-5-7 инсайтов вы забираете с собой? Какие инструменты будете использовать? Что самое ценное для вас прозвучало сегодня?»

Как использовать дальше полученную информацию? («Ну и что дальше?») Мы снова адресуем вопрос аудитории: «У кого из вас поменялось отношение к...?», «Кто из вас думает о том, чтобы применить инструменты...?»

Дайте людям **«Kicker»** (пинок). Это краткая, ёмкая, мотивирующая фраза, которая отложится у человека в голове и будет его мотиватором. Она должна побудить человека задуматься, совершить некое действие. Это невидимая нить, которая будет связывать вас с вашей аудиторией.

Сториттеллинг - Люди увлекают истории. ОБЯЗАТЕЛЬНО РАССКАЖИТЕ О ТОМ: что не удалось, какие уроки вы извлекли, что поняли, по каким причинам всё провалилось, как вы преодолевали препятствия.

История, которую хочется слушать и которую хочется со вкусом рассказать, невозможна без основных её элементов.

1. Герой. Это тот, с кем происходит какая-либо история, и мы за этим наблюдаем. В зависимости от ситуации герой может быть и одушевлённым, и неодушевлённым. Им можете стать вы, ваш клиент или некий объект. За героем интересно наблюдать: как он живёт, в какие ситуации попадает и как из них выпутывается.

2. У героя должна быть цель, к которой он идёт. Например, вы будете ставить разные цели: замотивировать, продать, реализовать, найти себя и т.д. Так у героя появляется точка «Б», в которую он должен попасть.

3. Препятствия, которые мешают реализации цели героя. Это неотъемлемый элемент истории! Они могут быть внутренними (сомнения, синдром самозванца, страх критики) и внешними (родители, муж, знакомые).

Именно преодоление препятствий становится ключевым моментом сторителлинга. Потому что здесь зритель максимально вовлекается, ставит себя на место героя и думает о том, как бы он решил эту задачу. И тут возникает дилемма: герою нужно либо поддаться обстоятельствам, либо пойти против течения.

Преодоление препятствия. Герой непременно должен совершать какие-то действия, принимать важные решения, справляться с сопротивлением, чтобы выйти из сложной ситуации.

4. Трансформация. Герой входит в историю (и это его точка «А») в определённом состоянии, с определённым ресурсом и ощущением себя. Но, преодолевая препятствия, герой получает новые навыки, инструменты, становится смелее, учится решать задачи, которые раньше никогда не решал. Это и есть трансформация: герой в точке «Б» кардинально отличается от себя же в точке «А».

5. Мораль — выводы, инсайты, которые герой вынес для себя и транслирует аудитории. Самое важное — довести до финала и рассказать, чему же эта история вас научила, что вы поняли благодаря ей и с какой идеей отпускаете человека. И очень важно эту мораль людям, с одной стороны, преподнести, а с другой — не навязать как некое конкретное мнение. Потому что вывод человек делает, опираясь на свой предыдущий опыт.

Самопрезентация: расскажите о себе как о профессионале, используя историю и дайте лайфхак в конце как мотивация.

Структура самопрезентации:

- 1. Как меня зовут? Кто я? Откуда?** (кратко, не нужно сильно растягивать)
- 2. В чём профессионал?** Поле моей деятельности.
- 3. Кто ко мне обращается? Кому я могу быть полезен?** (вводим дополнительных персонажей – людей, которые создают запрос на то, что вы делаете)
- 4. Формат моей работы.** Что именно я делаю, чтобы помочь тому, кто обратился ко мне? (если вы работаете с командой, можете подсветить и их; если у вас есть какой-то авторский метод или вы работаете в какой-то технике, скажите и про это)
- 5. Каковы результаты и последствия моей деятельности?** В чём измеряется результат моей работы? (в килограммах, процентах, в количестве клиентов, которые к вам возвращаются и т.д.)
- 6. Какой может быть результат результата?** (на что вы влияете, выполняя свою работу)
- 7. Как со мной связаться** (предложите подписаться, обменяться телефонами, найти друг друга в соцсетях и т.д.; войдите в контакт: у человека, с которым вы разговариваете, должно быть чёткое понимание пользы, никакого навязывания)