

**РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ
ВЫСТУПЛЕНИЯ В ФОРМАТЕ
"ПЕЧА-КУЧА"**

ПЕЧА-КУЧА - ЭТО

**«Печа-Куча» (яп. ペチャクチャ, болтовня)
- технология представления кратких
докладов, специально ограниченных по
форме и продолжительности.**



ПЕЧА-КУЧА - ЭТО

небольшая презентация, сопровождаемая **20** слайдами, на каждый из которых отводится **20** секунд.

За **6 минут 40 секунд** можно рассказать о:

- инновациях в образовательном процессе;
- лидерстве;
- волонтерстве;
- информационной среде;
- творчестве;
- спорте и здоровье;
- профориентации;
- культуре и истории;
- семье и семейных ценностях и т.д.

ПОДГОТОВКА

1. Тема выступления

Выберите ту тему, которая вас особенно трогает, которую вы пропустили через себя. Поделитесь своими эмоциями со всеми.



ПОДГОТОВКА

2. Расскажите историю.

Рассказывайте не только то, что у вас показано на слайдах, а ваши переживания, ваши озарения и ваши ошибки. Вовлеките людей в свой рассказ, пусть они почувствуют себя участниками вашего рассказа.



ПОДГОТОВКА

3. Планируйте время.

Все требует времени: выбрать тему, собрать материал, разработать сценарий, подобрать темп рассказа. Вам понадобится в общей сложности не меньше 6 часов, чтобы подготовиться к презентации.



ПОДГОТОВКА

4. Репетируйте.

20 секунд – это довольно много, если вы плохо владеете материалом. Если же вы очень хорошо владеете своим материалом, то эти 20 секунд покажутся вам коротким мгновением.

Репетируйте 3 раза (минимум).



ВЫСТУПЛЕНИЕ

1. Держите тезисы выступления в руках или в кармане на карточках. Даже если они не понадобятся, это сделает вас более уверенным.
2. Посадите в зал хороших знакомых.
3. Перед выступлением активно подвигайтесь.
4. Не принимайте успокоительных препаратов, кофе — их действие двояко и может отрицательно повлиять на результат выступления.

ВЫСТУПЛЕНИЕ

1. Представление

Очень коротко расскажите, кто вы и откуда.

2. Говорите. Речакуча, что на японском произносится как «печачка», означает «болтовня» – следовательно, вы должны говорить. Люди пришли, чтобы что-то услышать, а не просто посмотреть.



ВЫСТУПЛЕНИЕ

3. Увлеките рассказом. Если предыдущий доклад был скучным – ваша задача сделать все возможное, чтобы люди проснулись и услышали вас.

Если же предыдущий выступающий зажег всех своей идеей – ваша задача удержать их интерес. Говорите с людьми, обращайтесь к ним, улыбайтесь, смотрите им в глаза, а не куда-то в точку далеко позади них.

4. Дыхание. Следите за своим дыханием, не спешите, делайте паузы.

5. Поблагодарите за внимание!



12 ПРИНЦИПОВ РЕАГИРОВАНИЯ НА ВОПРОСЫ

Важная часть презентации.

Может уничтожить все труды презентатора.

Может спасти не слишком удачную презентацию.



ПРИНЦИП ПЕРВЫЙ

Ответы на вопросы — не экзамен

- Аудитория знает о предмете презентации меньше вас (иначе бы вы презентацию не готовили).
 - Вопросы имеют целью не проверку вашей компетентности, а выяснение некоторых моментов.
1. Вы не обязаны знать всего.
 2. Вы не обязаны отвечать на все вопросы, даже если знаете ответ, но по каким-либо причинам давать его не в ваших интересах.
 3. Вы имеете право переадресовывать вопрос другому специалисту, например, находящемуся на презентации.

ПРИНЦИП ВТОРОЙ

Не наказывать за вопрос

- недовольная гримаса, или закатывание глаз;
- ответ «У вас устаревшие данные», или «У вас неверные источники информации»;
- оскорбительно-назидательное «Вы всегда так витиевато выражаетесь?»;
- оскорбительно-оскорбительное «Чушь!».

ПРИНЦИП ТРЕТИЙ

Поощрять вопросы

- удивленное, восхищенное выражение лица при выслушивании вопроса, округление глаз, открывание рта;
 - выражение благодарности за вопрос словами или даже просто взглядом, легким поклоном;
 - комплимент задавшему вопрос в виде оценки его компетентности, оригинальности взгляда на проблему, эрудированности... и так далее.
- 

ПРИНЦИП ЧЕТВЕРТЫЙ

Оценивать вопросы

- «Какой необычный вопрос!»,
- «Вы задаете очень актуальный вопрос...»,
- «О, какой неожиданный вопрос!»,
- «Какой приятный вопрос!»
- «Смелый вопрос»
- «О, наконец, прозвучал этот долгожданный вопрос!»
- «Оригинальный вопрос»
- «Красивый вопрос»
- «Это блестящий вопрос»
- «Сильный вопрос»...

~~Какой
хороший
вопрос!~~

НЕГАТИВНЫЕ ОЦЕНКИ

- «Острый вопрос»
- «Да у вас просто провокационный вопрос!»
- «Шокирующий вопрос»
- «Неожиданный вопрос»
- «Это вопрос, который я меньше всего хотел слышать»
- «Запоздалый вопрос»
- «Вы задаете жесткий вопрос»
- «Ваш вопрос с подковыркой»
- «Какой хитрый вопрос!»
- «Ваш вопрос — скорее не вопрос, а протест»

ПРИНЦИП ПЯТЫЙ

Отвечать всем

!!! Важно понять, что вопрос задал не человек, его задала аудитория устами этого человека.

Поддерживайте зрительный контакт со всеми, старайтесь по выражениям лиц и реакциям почувствовать, всем ли понятно то, что вы говорите.



ПРИНЦИП ШЕСТОЙ

Управлять поступлением вопросов

В рамках Печа-Куча в этом помогает ведущий встречи

Лучше вариант, сопровождаемый доброжелательным взглядом:

«Итак, вопросы. Смелее». Если ситуация позволяет, можно и пошутить: «Не все сразу!»

!!! Отвечайте только на вопросы.

!!! Не ввязывайтесь в перепалки.

!!! Не давайте ответ на суждения или выражения сомнения. В таких случаях всегда уточняйте у говорящего, в чем заключается его вопрос. Если этого не делать, презентация грозит превратиться в дискуссию.



ПРИНЦИП СЕДЬМОЙ

Отвечая на вопрос, быть кратким.

Если ответ на вопрос превращается в лекцию, поток вопросов тут же прекращается. Получив вопрос, дайте настолько краткий ответ, насколько это только возможно.

Будет правильно, если вы и от задающих вопросы будете требовать краткости. Следует попросить повторить вопрос. При повторении, как правило, вопрос становится более лаконичным.



ПРИНЦИП ВОСЬМОЙ

Слушать до конца, над ответом думать

!!! Если хотите уважительного отношения к себе со стороны аудитории, проявляйте это уважение первым.

Если даже вам уже с первых слов стало понятно, в чем суть вопроса — не перебивайте спрашивающего, не начинайте отвечать, не дослушав, не торопите его.

В крайнем случае, если он уж слишком многословен, можно жестом и мимикой показать, что пора переходить к сути. Можно даже сказать: *«Итак...»* или *«Таким образом...»* с повышающейся интонацией.



ПРИНЦИП ДЕВЯТЫЙ

Уточняйте, если вопрос непонятен

Не отвечайте на вопрос, если не поняли, о чем вас спрашивают. Это все равно не удовлетворит ни вас, ни аудиторию, ни спрашивающего.

Вы имеете полное право уточнять до тех пор, пока не станет абсолютно понятно, что от вас хотят слышать.

Можно спросить: «Правильно ли я вас понял, что вопрос заключается в следующем...?».



ПРИНЦИП ДЕСЯТЫЙ:

Не начинайте со слова «Нет»

Когда вы начинаете ответ с этого слова, задавший вопрос уже слушает вас скептически.

Начать со слова «да», отвечая на неудобный вопрос, естественный ответ на который — «нет». Привыкать говорить со слова «да». Но слово это будет относиться не к сути, а к обстоятельствам.

А потом можно начинать разбираться. Например:

– Нововведения, о которых вы говорите, вряд ли нам помогут. Есть у вас другие варианты?

- Да, на первый взгляд эти перемены не кажутся радикальными. Но давайте разберем последствия только по первому пункту. Смотрите...



ПРИНЦИП ОДИННАДЦАТЫЙ

Делайте «подсады»

Попросите кого-нибудь из известных вам людей задать для затравки первый вопрос. Или тот вопрос, на который у вас заготовлен ловкий, выигрышный ответ.

Если же с «подсадой» не получилось, вы можете сами себе стать «подсадой». Если есть вопрос, на который вам хотелось бы ответить, скажите:

«Если бы я был на вашем месте, я бы обязательно спросил...», **или** «Часто мне задают такой вопрос...», **или** «Когда я рассказал моим коллегам о том, что буду сегодня говорить с вами на эту тему, они меня тут же спросили...».



ПРИНЦИП ДВЕНАДЦАТЫЙ

Угадывайте вопросы

Хотите выглядеть компетентным специалистом — готовьтесь к ответам на вопросы, угадывайте, какие из них могут быть заданы после вашей презентации.

Специалисты по публичной коммуникации президента угадывают 70-80 % вопросов, которые поступят на пресс-конференции.

!!! Когда готовите презентацию, то можно без специалистов из администрации президента легко предугадать более половины вопросов, которые могут быть вам заданы. И подготовить интересные ответы.



<https://www.youtube.com/watch?v=4-AUUIBBpD0>



<https://youtu.be/gCMZjJpi7GE>

<https://www.youtube.com/watch?v=4-AUUIBBpD0>

