Сергей Гузенков

Искусство говорить кратко

Скрипт тренинга

Сергей Гузенков

Искусство говорить кратко. Скрипт тренинга

«Издательские решения»

Гузенков С.

Искусство говорить кратко. Скрипт тренинга /
С. Гузенков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-903666-7

Говорить кратко — один из самых полезных и востребованных навыков XXI в. Скрипт тренинга «Искусство говорить кратко» поможет как начинающим, так и опытным тренерам организовать и провести обучающее мероприятие

ISBN 978-5-44-903666-7

© Гузенков С.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие 6
Описание и структура тренинга 7
Вводная часть 8
Модуль 1. Самопрезентация 10
Варианты упражнений 11
Конец ознакомительного фрагмента. 12

Искусство говорить кратко
Скрипт тренинга

Сергей Гузенков

© Сергей Гузенков, 2018

ISBN 978-5-4490-3666-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

«Скажите честно, а сколько вам еще нужно времени?» – один из слушателей прервал спикера на конференции.

При этом спикер не превысил регламент, а тема выступления полностью соответствовала проблеме конференции. Просто подача информации не понравилась аудитории, а она не любит ждать.

Подобные слова – страшный сон любого выступающего. Они означают, что выступление не удалось.

В XXI в. внимание – это ограниченный ресурс за который нужно бороться. Вот 5 фактов о том, как люди воспринимают информацию в современном мире:

1. Длинные фразы не воспринимаются на слух

Почти 50% взрослых людей не понимают в чем смысл предложения, если в нем больше 13 слов.

2. Люди запоминают лишь 20% услышанного.

Чтобы эффективно донести информацию нужно задействовать несколько органов чувств.

3. Люди не способны долго хранить информацию

В кратковременной памяти информация храниться не более 30 секунд, если ее не повторять снова и снова. Человек лучше запоминает информацию, если она разбита на несколько блоков.

4. Концентрация внимания длится не более 10 минут.

Не зависимо от качества информации и интереса к ней, после 10 минут внимание рассеивается.

5. Усвоение информации зависит от эмоций.

Чем больше эмоций человек испытывает во время получения информации, тем больше шансов, что он ее запомнит.

Вот почему искусство говорить кратко так востребовано в наши дни.

В скрипте обобщен опыт проведения мастер-классов и тренингов на тему «Искусство говорить кратко», отобраны лучшие и наиболее эффективные упражнения.

Тренинг на тему краткости не может длиться несколько дней. Поэтому в скрипте указана длительность 1 день или 8 часов. При этом в каждом модуле есть достаточно упражнений, чтобы использовать скрипт как конструктор: провести мастер-класс, мини-тренинг, полноценный тренинг.

Задания взаимозаменяемы и дополняют друг друга. Их можно отбирать или модифицировать под собственные нужды. Это делает скрипт полезным, как начинающим, так и опытным тренерам.

Описание и структура тренинга

Цели тренинга

– Систематизировать знания о формах краткого представления информации.

– Отшлифовать навыки сжатия и презентации информации.

– Вдохновить на активное использование техник краткого изложения информации в жизни.

Продолжительность тренинга: тренинг рассчитан на 1 день (8 часов).

Целевая аудитория

– руководители и менеджеры различного уровня,

– сотрудники компании, которые регулярно взаимодействуют с клиентами,

– создатели стартапов, которые проводят презентацию проектов, идей, продуктов, услуг,

– персонал, регулярно участвующий в планерках, собраниях, переговорах,

– все, кто хочет поднять свой уровень краткого изложения информации, уверенности и убедительности в общении и выступлениях.

Ожидаемые результаты. После прохождения тренинга участники:

– Усовершенствуют навыки грамотного и структурированного отбора фактов для самопрезентации;

– Создадут краткую самопрезентацию для предоставления организаторам публичных мероприятий, редакторам средств массовой информации и т.д.;

– Отшлифуют навыки формулировать краткое и доступное послание;

– Овладеют приемами создания историй о своей сфере деятельности;

– Научатся грамотно отбирать и структурировать информацию для презентации, деловых переговоров или публичного выступления;

– Систематизируют приемы сжатия информации;

– Освоят алгоритмы построения короткого повествования;

– Усовершенствуют навыки кратко излагать информацию в презентации и публичном выступлении.

Структура и хронометраж

№	Название модуля	Время
	Вводная часть	10.00–10.40
1.	Самопрезентация	10.40–11.45
2.	Эффективное послание	12.00–13.30
	Обед	13.30–14.30
	Разминка	14.30–14.40
3.	Сжатие информации	14.40–16.00
4.	Короткая презентация	16.15–17.30
	Подведение итогов	17.30–18.00

Вводная часть

Информационно-мотивирующий разогрев.

Цель: создать комфортное, безопасное психологическое пространство и настроить участников на работу.

1. Представление тренера, темы и введение регламента

Тема: «ИСКУССТВО ГОВОРИТЬ КРАТКО»

***Вопросы к группе*:**

– Как Вы думаете, от чего зависит краткость выступления?

– Кто смотрел короткие выступления на конференции TEDx, Pecha Kucha или Ignite?

– Кто слышали или участвовал в питчинге?

– Какие книги об искусстве короткого изложения информации Вы читали?

РЕГЛАМЕНТ:

– Начинаем: 10.00

– Заканчиваем: 18.00

– Кофе-паузы: 11.45 – 12.00, 16.00 – 16.15

– Обед: 13.30—14.30

2. Введение групповых норм

Существуют базовые групповые нормы, которых стоит придерживаться в любом тренинге. Среди них:

• ***Норма психологического равенства.***

Обращение по имени и на «ты».

• **Норма активности.**

Каждый имеет право активное участие. Если в какой-то момент захочется посмотреть на процесс со стороны, можно взять на себя роль наблюдателя. Но наблюдатель тоже ведет себя активно. И может давать обратную связь участникам.

• **Норма конфиденциальности.**

Информация обо всем, что происходит на тренинге, остается в стенах тренинговой комнаты. Выходя за ее пределы, можно говорить только о своих собственных чувствах, мыслях, переживаниях и действиях, не обсуждая других участников.

• **Норма невмешательства звонков.** На время тренинга мобильные телефоны должны быть в беззвучном режиме.

• **Шеринг** (от англ. *share* – разделять, владеть сообща). Каждый имеет право и получит возможность высказаться или промолчать.

• **Пунктуальность.** Обязанность возвращаться вовремя с перерывов.

Целесообразно также в начале тренинга привлечь участников к выработке правил. Разработав правила, участники будут иметь не только внешнюю, но и внутреннюю мотивацию к их соблюдению.

Вариант: Каждый участник на бумажке записывает правило и предлагает его группе. Правила принимаются общим голосованием.

3. Знакомство

Цель: создать комфортную психологическую обстановку, познакомиться с участниками.

Упражнение «Живая графика»

*Цель***:** поднять уровень энергии в группе.

Содержание: тренер предлагает сэкономить время на индивидуальное представление и выяснить, что общего есть у собравшихся. Для этого собраться в небольшие группы по ряду признаков:

– Совы и жаворонки;
– До 30 и после;
– До 5 лет опыт работы и больше;
– В браке и в поиске;
– По дате рождения;
– По цвету волос;
– Предложить свой вариант.

Упражнение «Автобиография в 5 предложениях»

Цель: усовершенствовать навыки коротко рассказывать о себе.

Содержание:

– Тренер предлагает в течение 1 минуты написать автобиографию из 5 предложений.
– Участники делятся автобиографиями с группой.

Упражнение: «Книга жизни»

Цель: Научить анализировать факты собственной биографии и кратко излагать их.

Содержание:

– Участники получают задание ответить на вопросы:
– Представьте, что ваша жизнь – это книга. Сколько в ней глав и как они называются?
– Опишите одной фразой, с чего начинается каждая глава.
– Как называется нынешняя глава вашей жизни?
– Какие главы еще не написаны? Как они будут называться? О чем они?
– Участники рассказывают о своей книге в парах.
– Одну из глав рассказывают группе.

4. Сбор ожиданий

Вариант 1. «Три пункта»

– Участники объединяются в 3 группы.

– Каждая команда получает лист с заголовком: «После тренинга мы сможем», «Мы зря потратим время, если…», «Мы проведем время с пользой если…»

– Каждая группа пишет по три пункта, а затем меняются листами по часовой стрелке.

Вариант 2. «Я, Тренер, Группа»

– Флипчарт из 3 колонок: «Я», «Группа», «Тренер».

– Участники на стикерах пишут свои ожидания и приклеивают в соответствующую колонку.

Вариант 3. «Цветные ожидания»

На карточках разных цветов участники пишут окончание предложения «На тренинге я ожидаю…»

– Синий цвет – получить знания, умения, навыки по…
– Зеленый цвет – чувствовать себя…
– Желтый цвет – что другие по отношению ко мне будут…
– Красный цвет – что тренер будет…

Вариант 4. «Нарисованные ожидания»

Участники создают рисунок на тему «Я и мои ожидания от тренинга».

Модуль 1. Самопрезентация

Цель: Усовершенствовать навыки краткой самопрезентации участников.

Ключевые выводы модуля:

– Презентовать себя можно с помощью различных алгоритмов.

– Рассказывая о себе, важно учитывать, что интересно аудитории.

– Необходимо грамотно подбирать факты для самопрезентации, опираться на собственные достижения.

Вопросы тренера в начале модуля:

– Зачем нужна самопрезентация?

– Что вы знаете о презентации в лифте?

– Насколько она эффективна?

– Что нужно, чтобы подготовить короткую презентацию?

– Как много информации можно изложить за 1 минуту?

– Что стоит рассказать о себе за 1 минуту?

Варианты упражнений

Упражнение «Достижения»

Цель: Усовершенствовать навыки отбора важных фактов для самопрезентации.

Содержание:

– Участники за 30 сек должны написать максимум своих достижений.

– За 10 сек выбрать топ-5 из списка.

– Обсудить в парах, какие из достижений будут интересные аудитории.

Упражнение «1 выдающийся факт»

Цель: Усовершенствовать навыки самопрезентации.

Содержание:

– В течение 30 секунд каждый участник вспоминает выдающийся факт из своей профессиональной биографии (победу, достижение).

– Участники объединяются в пары.

– Каждый в течение минуты рассказывает партнеру историю о собственном профессиональном достижении.

Упражнение «100 слов»

*Цель***:** Усовершенствовать навыки самопрезентации.

Содержание:

– Тренер знакомит участников с рассказом о себе из 100 слов.

– Участники выделяют структуру рассказа.

– Тренер обсуждает с группой структуру и знакомит с «алгоритмом Манна».

– Участники составляют 100 слов о себе по алгоритму.

> **ПРИМЕР.** Как рассказывает о себе Игорь Манн в книге «Номер 1».
>
> Консультант по маркетингу. Партнер компаний «Маркетинг Машина» и «Лид Машина» (группа компаний «Сила Ума»).
>
> Бизнес-тренер. Открытые и корпоративные тренинги (16 программ), в том числе «№.1», «Прибавить оборотов!», «КлиентоМанния», «Маркетинг без Бюджета».
>
> Автор и соавтор десяти книг. В том числе бестселлеров «Маркетинг на 100%», «Без бюджета», «Точки контакта».
>
> Издатель. Соучредитель издательства максимально полезной литературы «Манн, Иванов и Фербер».
>
> Маркетер. Директор по маркетингу 15 лет (Ciba, Lucent, Avaya, Alcatel, Арктел, МИАН), 3 года коммерческий директор («Фавор»).
>
> Практично. Прагматично. Отлично.

СХЕМА: «Направление деятельности +2—3 достижения = УТП».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.