

VISIT THE WEBSITE HERE



# MANUAL EXCELLENT PUBLIC SPEAKING

**ORATOR SKILLS**  
HOW CREATE AN EFFECTIVE PRESENTATION

**PSYCHOLOGY**  
TEST FOR EVALUATION OF ANXIETY AND PHOBIA

**EXERCISES**  
FOR THE IMPROVEMENT OF PUBLIC SPEAKING

**VIRTUAL REALITY**  
FACE YOUR FEARS ON PUBLIC SPEAKING WITH NEW TECHNOLOGIES

## Expand your Frontiers in High Technical Skills and Public Speaking

"This project 2020-1-FR01-KA226-VET-094712 has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

2020-1-FR01-KA226-VET-094712



<https://www.erasmuska2.com/>

# İÇİNDEKİLER

<b>HAKKINDA ONLAR PROJE</b> .....	<b>2</b>
• HALKA AÇIK KONUŞUYORUM GİRİŞ .....	7
<b>KILAVUZLAR İÇİN ETKİLİ HALKA AÇIK KONUŞMA</b> .....	<b>11</b>
• ETKİLİ BİR KAMU KONUŞMASI NEDİR? .....	11
• KAMU KONUŞMASININ FARKLI TÜRLERİ .....	13
• HAZIRLIK AŞAMASI.....	14
• DOĞAÇLAMA, KESİNTİSİZ VE AKICI KONUŞMA .....	16
• KONUŞMA ZEKA .....	18
• KONUŞMA EĞİTİMİ VE ORGANİZASYONU.....	19
• NE TÜR NİN-NİN BAŞLANGIÇ, NE TÜR SON ? .....	22
<b>TALİMATLAR İÇİN ONLAR ANALİZ NİN-NİN ONLAR KİTLE VE ONLAR OPTİMİZASYON NİN-NİN KONUŞMA 31</b> _ .....	<b>31</b>
• NASIL İLE ANALİZ ONLAR KİTLE .....	31
• ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞMA .....	38
• PROTOKOLLER İÇİN ONLAR KESİNTİ NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM FOBİ .....	41
• STRATEJİLER İÇİN DAHA İYİ İLETİŞİM BECERİLER .....	44
• TEKNİKLER İÇİN AŞMAK ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞMA .....	47
• PSİKOLOJİK TEKNİKLER İÇİN ALIŞVERİŞ İLE BİRLİKTE ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞMA .....	49
• SANAL GERÇEK .....	54
• REFERANSLAR: .....	72
<b>ETKİLİ YÖNTEMLER İLE CEVAP SORULAR İTİBAREN ONLAR KİTLE</b> .....	<b>74</b>
• GİRİŞ .....	74
• REFERANSLAR: .....	80
<b>YÖNTEMLER İÇİN YARATMAK ETKİLİ SUNUMLAR</b> .....	<b>82</b>
• GİRİŞ .....	82
• BÖLÜM 1. NE DIR-DİR A SUNUM? .....	83
• BÖLÜM 2. PLANLAMA A SUNUM .....	88
• BÖLÜM 3. HAZIRLIK NİN-NİN ONLAR SUNUM .....	95
• BÖLÜM 4. SUNUM NİN-NİN ONLAR ŞİRKET/KURULUŞ .....	98
• BÖLÜM 5. PROJE SUNUM .....	103
• BÖLÜM 6. SUNUM NİN-NİN EĞİTİM SONUÇLAR .....	106
• BÖLÜM 7. KENDİNİ TANIMA .....	108
• BÖLÜM 8. ÜZERİNDE ONLAR HAVVA NİN-NİN ONLAR SUNUM .....	110
• BÖLÜM 9. SUNUM SÜREÇ .....	112
• BÖLÜM 10. OLUŞTUR A PRİZ SUNUM .....	118
<b>GÖZLEMSEL YÖNTEMLER VE KONTROL LİSTELERİ İÇİN ONLAR DEĞERLENDİRME NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞMA</b> .....	<b>123</b>
• GİRİŞ .....	123
• GÖZLEMSEL GÖSTERGELER İÇİN ONLAR DEĞERLENDİRME NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞMA .....	125
• BİLGİLENDİRME İÇERİK NİN-NİN A SUNUM .....	131
• REFERANSLAR: .....	134
<b>GENEL GELİŞME İÇİN ORATOR</b> .....	<b>135</b>
• GELİŞTİRMEK SES, DİKSİYON VE TON .....	140
• GELİŞTİRMEK GÖVDE DİL VE JESTLER .....	146
• ÇEŞİTLİ VE GERÇEK HAYAT DENEYİMLER .....	154
<b>HALKA AÇIK KONUŞUYORUM DEĞERLENDİRME FORMLAR</b> .....	hata ! mühür olmayan tanım.8

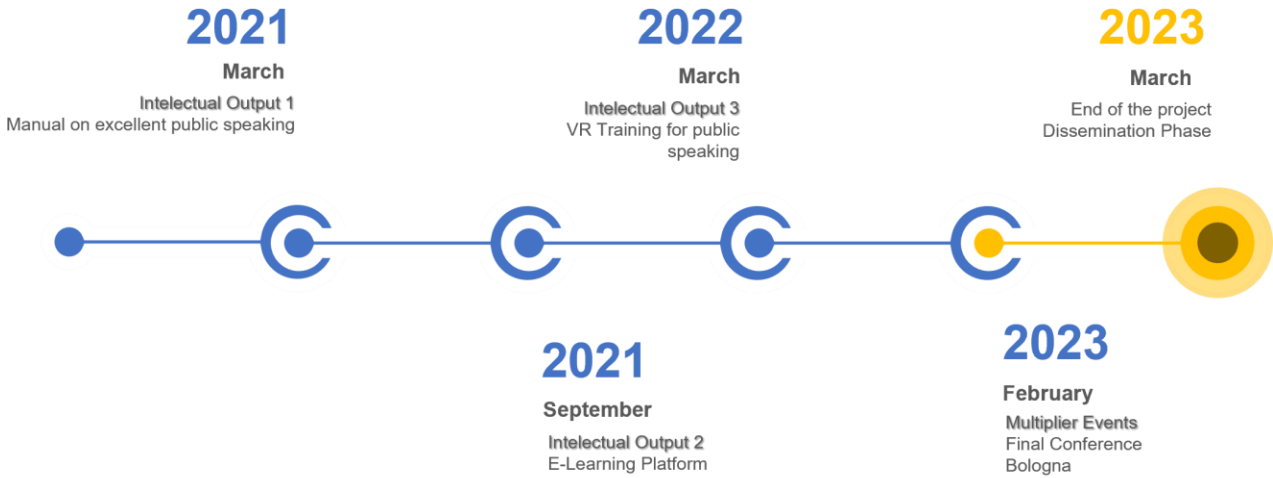
# HAKKINDA ONLAR PROJE

"Genişletmek senin sınırlar içinde Yüksek Teknik Yetenekler ve Halk Konuşuyorum" proje sahip olmak , hedef ile arttırmak halka açık 3 yenilikçi entelektüel çıktı aracılığıyla eğitimcilerin konuşma yeterliliklerini artırmak ve topluluk önünde konuşma sosyal fobilerini azaltmak:

- Sanal gerçeklik sistem için Simülasyon nin a Halk Konuşuyorum,
- Uzaktan Eğitim platformu,
- Manuel çevrilmiş içine 7 Diller (TR, BT, PT, RO, RU, FR, TK)



[VISIT THE WEBSITE HERE](#)



This project (Project 2020-1-FR01-KA226-VET-094712 has been funded with support from , European Commission. This publication reflects , views only of , author, and , Commission cannot be held responsible for any use which may be made of , information contained ,rein



**PARAGRAF International** is an NGO based in Paris (France) with a European network in Antwerp [Belgium] and Stockholm (Sweden) and who aim to share common values and good methods on non-formal education. PARAGRAF International is composed and managed by a team of people who acquired experiences from different structures around Europe.



**Mehmet Rifat Evyap Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi school** started education in 1998 -1999 academic year. We have 1320 students at our school. In our school, there are 5 fields under the name of Information Technologies, Electrical-Electronics Technologies, Chemical Technologies, Machinery Technologies and Renewable Energy Technologies and education activities with 9 branches under these fields are continuing.



**International Institute of Applied Psychology and Human Sciences** is a cultural and scientific association located in Italy. The goals of IIAPHS are 1. to promote scientific research in the field of psychology, also in cooperation with Scientific Entities and Organisations both public and private, national and international 2. To collect and elaborate data, to structure and implement psychological intervention and to disseminate information regarding applied psychology and human sciences 3. to divulge the methodology of scientific research, psychology and human sciences.



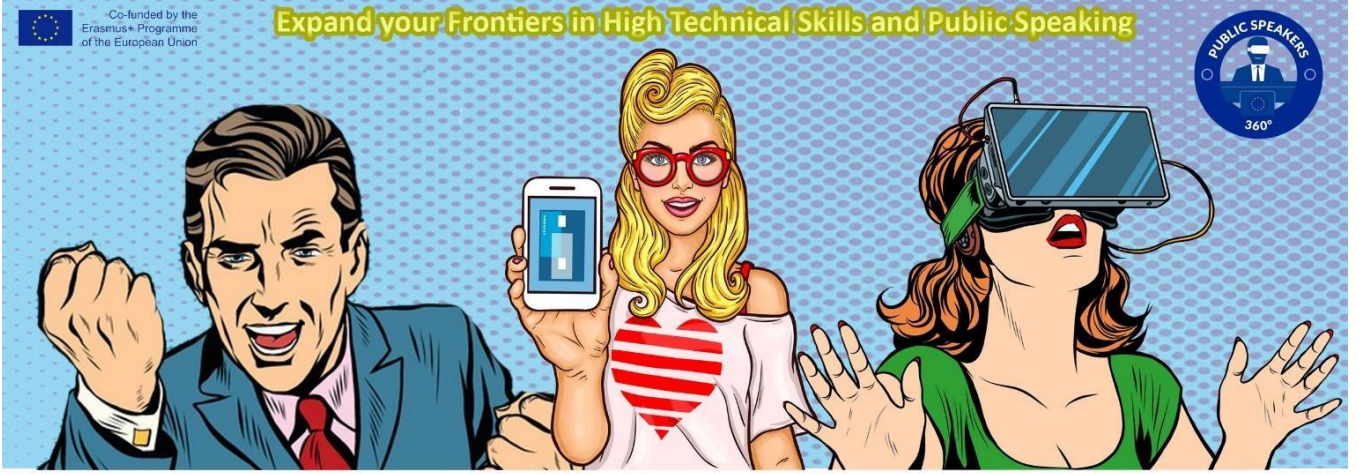
**Academia de Formação do Norte** is a training school created in 2011, certified by the Directorate- General for Employment and labor Relations, based in the city of Porto that promotes training actions for youngsters and adults, companies in several areas, providing the trainees with the virtual reality, necessary skills to better adapt to organizations and to the labor market, mainly in the sector of Health, Beauty & Wellness, entrepreneurship, Environment, ICT, languages and initial pedagogical training for trainers. The school has been exploring the use of immersive virtual reality (iVR) in real classrooms. We are focused on how iVR can be used to enhance learning, its relationship to curriculum, and its implications for pedagogy.



**The Namoi association** aim to protect human rights, defense of the legal interests of social excluded groups that be connected to a person's social class, race, skin color, religious affiliation, ethnic origin. We are helping youth to build a strong image of the current technological situation. We answers fundamental questions regarding hardware need, basic software used, types of online services required to work more efficiently and the necessary technology related trainings for staff. We facilitate transnational research, by educating journalists and by bringing together media workers with differing perspectives into a conversation about themselves and the world.



**SC Psihoforworld** was established in April 2016 as a follow-up to the "Individual Psychology Cabinet David Anca" set up in 2012. Since 2012, we have been focusing on adult counselling services in the field of work psychology, with about 7 years of experience in: professional guidance and counselling, recruiting and selecting staff for different organizations, designing training programs professional assessment, psychological evaluation of employees, achievement of the psychological profile of persons who want to occupy certain positions, elaboration of studies regarding personnel fluctuations and finding the related remedies.



IO1 Manual Excellent Public Speaking

IO2 E-learning Platform for Public Speaking

IO3 VR Training for Public Speaking

bu proje "Genişletmek senin sınırlar içinde Yüksek Teknik Yetenekler ve Halk Konuşuyorum" Dahil etmek yenilikçi için dijital teknolojiler öğretme ve öğrenme. bu **Sanal Gerçeklik Simülatörü (O3)** dırsürükleyici bir VR sistemi izin vermek katılımcılar ile benzetmek a oturum nin halka açık konuşuyorum içinde emir ile arttırmak Öğretmenler yeterlilikler ve azaltmak sosyal fobiler ilişkili ile halka açık konuşuyorum.

Sistem , katılımcıların artan zorluklarla senaryoda birkaç topluluk önünde konuşma seansı denemesine izin verecektir . Sosyal fobi tüm öğretmenlik mesleklerinin mesleğe erişimini son derece zorlaştırmaktadır . bu proje Dahil etmek bir yenilikçi **e- öğrenme platformu (O2)** öğretim ile eğitimciler , bir topluluk önünde konuşma yapmak ve topluluk önünde performansla ilgili kaygıyı azaltmak için gerekli beceriler

Entelektüel çıktılar \_ \_ " Sınırlarınızı Genişletin " projesi kapsamında üretilecek \_ **Yüksek Teknik Beceriler ve Halk Konuşuyorum** " vardır a destek için tüm VETERİNER öğretmenler, eğitimciler ve akıl hocaları içinde okul ve de iş için

ilk ve sürekli mesleki gelişimleri . Ulusötesi ihtiyaç analizimiz açıkça gösterdi ki , dırolumsuzluk ve evrensel a açık eğitim gereklilik için erişme , uzmanlık alanı nin VETERİNER eğitimci Hangi dırdüzenlenmemiş Ne zaman orada dıra eğitim gereklilik Bu dırolumsuzluk ilişkili ile sosyal Beceriler. Biz Yapabilmek Açıkça

mesleğe erişimin yeniden önemli olduğu okul öğretmenleri için de aynısını belirleyin . kamu seçimi ile düzenlenir . Ancak , sosyal kaygı ve fobiler gibi sosyal faktörler MÖE öğretmenlerinin, eğitimcilerinin ve danışmanlarının performansını açıkça etkileyebilir . ve azaltmak onların esenlik \_ bu çıktı üretilmiş destek onların Öğrenme işlem nin halka açık konuşuyorum ve İşler direkt olarak üzerinde sosyal fobiler ilişkili ile halka açık konuşuyorum.

bu Manuel "Mükemmel Halk Konuşuyorum" sahip olmak , hedef ile arttırmak , kalite nin halka açık konuşuyorum, eğitimcilerin dayanıklılığını arttırmak ve azaltmak halka açık konuşuyorum fobi ve stres arasında VETERİNER eğitimciler, öğretmenler, Üniversite Profesörler ve diğer üyeleri \_ hedef \_ gruplar. kılavuz \_ niyet olmak çevrilmiş içine 7 dil (EN, RO, IT, PT, RU, TK, FR).



- ❖ bu 300 sayfalar "Harika Halk Konuşuyorum" sahip olmak , hedef ile arttırmak , kalite nin halka açık konuşuyorum, eğitmenleri arttırmak Dayanıklılık ve azaltmak halka açık konuşuyorum fobi ve stres arasında VETERİNER eğitmenler, öğretmenler, Üniversite



#### Profesörler ve diğeri üyeler nin , hedef gruplar.

- VETERİNER eğitmenler dırbir düzenlenmemiş uzmanlık alanı, resmi kriterler nin erişim vardır vakaların büyük çoğunluğunda tanimsızdır.
- Yüksek Okul öğretmenler ve Üniversite profesörler erişim ile , uzmanlık alanı zorunlu olarak sosyal becerileri dikkate almayan kamu seçimi yoluyla.
- Halk konuşuyorum Beceriler vardır öğrendi içinde , büyüklük çoğunluğu vakalar üzerinde , Görev ile birlikte eğitim yok ve bu stresi artırabilir ve performansı azaltabilir
- Eğitim uzmanlık alanı dırbir artan sektör, Bu faktör Yapabilmek olmak bir fırsat katılımcı ülkeler için
- epidemiyolojik anketler gösterir o öğretim meslekler Paylaş yüksek seviyeler stres \_

#### bu Manuel şunları içerir :

- İçin yönergeler etkili topluluk önünde konuşma
- Talimatlar için , analiz nin , seyirci ve , optimizasyon nin , konuşma
- Öz değerlendirme psikolojik Ölçek için , değerlendirme nin olumsuz devletler nin endişe ve fobi
- etkili yöntemler ile Cevap sorular itibaren , kitle
- protokoller için psikologlar için , kesinti nin halka açık konuşuyorum fobiler
- Yöntemler için yaratmak etkili sunumlar
- gözlemsel yöntemler ve kontrol listeleri için , değerlendirme nin halka açık konuşuyorum
- Egzersizler için , Gelişme nin halka açık konuşuyorum

- ❖ bu Uzaktan Eğitim platformu için Halk Konuşuyorum Yetkinlikler dıra açık dijital Eğitim çıktı temelli üzerinde 10 topluluk önünde konuşma becerilerini arttırmak ve topluluk önünde konuşmayı azaltmak için tasarlanmış saatlerce video dersler fobiler ve diğere olumsuz psikolojik durumlar. ihtiyaçlar



#### analiz, binaen ile Bu başvuru biçim:

- Uygulama nin halka açık konuşuyorum dırsıklıkla öğrendi üzerinde , Görev ile birlikte , yaklaşmak nin Deneme ve hata
- Halk seçim nin öğretmen meslekler yapmak olumsuzluk Dahil etmek a standartlaştırılmış sosyal becerilerin ve topluluk önünde konuşma yeterliliklerinin değerlendirilmesi
- öğretim meslekler dırbir nin , profesyonel kategoriler çoğu maruz ile işle ilgili stres

#### İşlevler:

- giriş yapmak ve kayıt formlar binaen ile GDPR
- 10 saat video organize içinde 5 modüller nin 2 saat her biri, bölünmüş içinde dersler
- yeterlilik testler sistem
- anket nin memnuniyet sistem
- otomatik raporlama sistem
- Birleşik e-posta sistem için güncelleme ve motivasyon , katılımcılar ile tamamlamak , modüller
- sistem için , teslimat nin sertifika nin katılım
- tam dolu tercüme ile birlikte altyazılar ve seslendirme nin tüm videolar
- Birleşik iletişim sistem ile birlikte psikologlar için kişiselleştirilmiş danışmanlık
- otomatik sistem nin değerlendirme nin olumsuz devletler bağlı ile halka açık konuşuyorum durumlar

- ❖ **Topluluk önünde konuşmanın sosyal fobisiyle mücadeleye yönelik yenilikçi bir eğitimde Topluluk Önünde Konuşma için VR Eğitimi. Sanal gerçeklik niyet takdim etmek katılımcı içine a simülasyon nin halka açık konuşuyorum ve Değerlendir davranış üzerinde katılımcıyı topluluk önünde etkili konuşmaya teşvik etmek ve olumsuz durumları yönetmek için gerçek zamanlı.**

bu Sanal gerçeklik Halk Konuşuyorum Eğitim sahip olmak , Takip etmek işlevler



- Simülasyon nin a vasıtasıyla sanal gerçeklik gözlüğü
- Kademeli sergi kolay senaryolar ile daha fazla karmaşık olanlar
- Değerlendirmek vasıtasıyla psikolojik anket , devletler nin fobi, endişe
- Değerlendirmek kafa hareket ve vermek geri bildirim katılımcıya \_
- Değerlendirmek kalite nin , konuşma vasıtasıyla sesli göstergeler
- Değerlendirmek göz İletişim ile birlikte seyirci \_
- Üretmek bir darbe bildiri otomatik olarak vasıtasıyla , sanal gerçeklik Uygulama
- Özgür ve açık indirmek için Google Uygulama

Projenin hedeflerine (daha iyi topluluk önünde konuşma performansı ve azaltılmış olumsuz psikolojik durumlar) ulaşmak için, Oyun oynamak sistemler dırönerilen A video oyun temelli üzerinde Sanal gerçeklik niyet olmak oluşturuldu. A sanal çevre Yararlanıcının sanal bir konferans odasına daldırılacağı şekilde oluşturulacaktır. Bu konferans odasında kullanıcı, platformun önerdiği bir tema ile ilgili konuşma yapma görevini yerine getirecektir.

**Bu video oyunu niyet Sahip olmak aşağıdaki özellikler :**

BT niyet Dahil etmek farklı senaryolar: farklı senaryolar olacak olmak gelişmiş içinde Hangi , konferans salonu dırboş, senaryolar içinde Hangi oditoryum dolu, oditoryumun dolu olduğu senaryolar

tam dolu ve , kitle konuşuyorum, vb. Bunlar farklı senaryolar olacak farklı temsil seviyeleri nin zorluk, itibaren daha basit ile daha karmaşık.

- otomatik değerlendirme nin iş kalite: bu sistem niyet toplamak , Takip etmek konuşma kalite göstergeler: o

Halkla görsel temas: sistem, kullanıcının izleyiciye bakıp bakmadığını değerlendirir.

○ Kafa hareket: , sistem değerlendirecek kullanıcının kafası hareketler ile tespit etmek stres durumlar, vb.

○ Ses ton: , sistem değerlendirecek , Ses seviye ne zaman , kullanıcı konuşur.

○ Konuşma zaman: muhasebe nin , zaman sen Sahip olmak harcanan üzerinde konuşma.



Hayatınızın herhangi bir döneminde , toplantılara ve konferanslara katılmanız için birden fazla davet alabilirsiniz . ve bazıları gerektirebilir \_ \_ \_ topluluk önünde konuşmalısın . \_ sen olsan bile usta \_ senin alan, halka açık konuşuyorum dra tüm farklı Öykü. Birçok insanlar utangaç uzak itibaren veya vardır korkmuş ile konuşmak içinde halka açık. Eğer sen vardır bir nin o insanlar, Biz Yapabilmek vermek sen bazı tavsiye ile Yardım Edin korkunun üstesinden gelirsin . eğer sen korkuyorsun , yalnız olmadığını bil . \_ Birçok insan korkar \_ konuşuyorum halka açık. Komedyen Jerry Seinfeld'in dediği gibi, çok daha fazlası var . insanlar kim vardır korkmak konuşmak içinde halka açık hariç şunlar kim vardır korkmuş ile ölmek. Yani, dırBu konuşma şey gerçekten bu kadar zor mu?

bu stres sen hissetmek ne zaman sen Git dışarı içinde halka açık , ter üzerinde senin avuç içi, o ağrı içinde senin mide , topluluk önünde konuşma fobisinin yansımaları olarak tanımlanabilir . eğer bu durum kontrol altına alınmaz , \_ \_ hem iş hayatını hem de özel hayatı olumsuz etkiler . Özellikle işiniz gereği sık sık konuşmak zorundaysanız bu fobinizi yenmeniz hayatınızı çok daha kolaylaştıracaktır . \_ \_ \_

### Neden Meli Biz Konuşmak Etkili bir şekilde?

Hayatımız boyunca etkilendiğimiz tüm insanlar , davranışları ve konuşmalarıyla bizi etkiledi . \_ \_ \_ \_ \_ İlmine hayran olduğumuz kimseler , ilmini konuşmasıyla ortaya koyan kimselerdir . \_ \_ \_ \_ \_ Ne zaman Biz vardır etkilendi ile onun kitabın , , Efekt dır içinde , kitap, olumsuzluk , kişi. bu kişi iletilen ile birlikte , okuyucu vasıtasıyla , kitap. Numara Önemli olmak nasıl bilgili sen vardır, eğer sen olumsuz ifade etmek BT vasıtasıyla konuşma veya başka anlamına geliyor nin iletişim , bilginiz \_ nin diğer insanlara faydası yok . Olumluya sebep olma gücünüz varsa \_ \_ \_ gelişim, ancak sen yapmak olumsuzluk kullanmak BT, BT anlamına geliyor o sen vardır olumsuzluk ne yapıyor dır için gerekli , güç verilen ile sen. Olabilmek sen aramak insanlar ile iyilik ile birlikte senin konuşma? Olabilmek sen getir onları daha yakın ile mutluluk? Eğer Biz istek ile iletmek bilgi veya a İleti ile insanlar , , en iyi yol yapmak BT drile konuşuyorum. Eğer sen Görüntüle bir etkisiz kişilik içinde senin konuşma, sen niyet ayrılmak a tamamen belirsiz izlenim içinde , gözler nin senin muhatap. Sen vardır göz ardı edildi. A kadar sen Gerçekten Yapmak o hissetmek senin etkin Eğer sen vardır etkili içinde senin konuşma, davranış, ve iletişim , muhatabınızda bir heyecan bırakacaksınız . \_ Seni dinlemek istiyor , konuş \_ \_ ile sen. Hatta ne zaman o görür sen, o alır heyecanlı. var görünüyor ile olmak farklı sırlar içinde konuşma. Konuşuyorum içinde ön nin insanlar dır bir tarif edilemez zevk e. A Başarılı konuşma, üzerinde Öte yandan, insanlar üzerinde gizemli etkileri vardır . Akılda kalan tek şey TV ekranları, radyolar vb . vardır şunlar kim konuşmak çok etkili bir şekilde. BT dır çok zor ile unutmak a kişi sen aranan "süper" sonrasında a seninle görüşmek dinledim ile.

### Hakkında halka açık konuşuyorum

-de iş, veya içinde hiç nin bizim başka faaliyetler, , yol Biz konuşmak, , yol Biz Yapabilmek iletişim kurmak, dır bir nin , elementler temelli üzerinde Hangi Biz niyet olmak yargılanan, kabul edilmiş, veya kesinlikle reddedilmiş. Konuşuyorum ile birlikte emir, claritmetik, coşku, ikna dıra beceri o Yapabilmek ve zorunlu olmak eğitimi eğer sen istek ile etkili bir şekilde iletmek senin argümanlar. Dan beri Antik zamanlar, , ihtiyaç için halka açık konuşuyorum sahip olmak olmuştur sürekli Sunmak için , insan ikna etmek , ikna etmek, öğretmek, sosyalleşmek e.

bu Sanat nin halka açık konuşuyorum dırananan hitabet, ve her kim uygulamalar BT, hatip. Hitabet dır, Sanat nin söyleyerek ve yukarıda tüm, nin bilmek nasıl ile söylemek BT atıfta ile bilmek nasıl ile ifade etmek , İleti sen istek ile iletmek de , Sağ zaman ve içinde , doğru yol.

bir konuşma \_ hiç tür (siyasi, adli, cenaze, vb. ) alınan isim nin oratio alanı \_ \_ bu "sanat" aranan belagat. Hitabet dır, öyleyse, " Sanat nin konuşuyorum anlamlı bir şekilde". bu güç nin hitabet dır Muazzam: Ustalığı ile dinleyicimizi veya muhatabımızı ikna edebileceğiz , ikna edebileceğiz ve hatta onları eğlendirebilecek veya harekete geçirebileceğiz . Topluluk önünde konuşmak için belagat şarttır ve kesinlikle konuşmanın anahtarı akıcı , zarif ve inandırıcı bir konuşma elde etme yeteneğidir .

Belagat ile , biz ve mesajımız tarafından heyecanlanacak ve büyülenecek olan dinleyicilerimizde empati uyandırılır . \_ Beğenmek her şey, BT dıra beceri o Yapabilmek olmak gelişmiş ve itibaren Hangi orada vardır sayısız avantajlar.

Kendini nasıl ifade edeceğini bilmek , meslekte temel bir araç \_ herhangi bir sektörde onal performans . Ancak hitabet kelimelerin çok ötesine geçer : sadece konuşmak değil , iletişim kurmaktır. Ve bunu diğer eşit derecede değerli unsurlar aracılığıyla yapıyoruz. çok tonlama, jestler , bakışlar, gövde duruş, vb. Onların ustalığı kolaylaştıracak \_ \_ pr bizim esentasyonumuz \_ fikirler içinde mantıklı \_ yol başkalarının önünde . \_

bu teknikler gelişmiş içinde hitabet için , doğru kullanmak nin seslendirme, nefes, gevşeme, ton nin ses, ritim, niyet Yardım Edin sen ile doğru şekilde ifade etmek kendin içinde ön nin bir kitle Hangi, içinde genel, Yapabilmek olmak çeşitli yaşa göre grup, sosyokültürel seviye, fikirler veya inançlar. A konuşmacı zorunlu olmak hünerli ile değiştirmek , duygular nin , dinleyiciler, olumsuzluk sadece sağlamak onlara bilgi ile . bu hitabet teknik niyet ne olursa olsun çalışmak , başlık biz \_ işlem yapmak ile birlikte, , durum içinde Hangi Biz bulmak kendimizi veya , tip nin muhatap Biz vardır karşı karşıya. İçinde Tarih, hitabet başlar ile olmak pratik çok erken: , ilk konuşma Biz Sahip olmak tanık dır, bir teslim edilmiş Kör Sedano Claudius tarafından , Pyrrhus'a karşı savaş hakkında .

bu Hitabet öyleydi doğmak içinde Sicilya ve gelişmiş daha çok içinde Yunanistan, nerede BT öyleydi düşünülen a alet ile elde etmek prestij ve siyasi güç. Orası vardı bazı profesyoneller logologlar denir \_ vardı içinde şarj nin yazma konuşmaları için , mahkemeler. bu çoğu tanınmış nin onlara öyleydi Lysias. Sokrates yaratıldı içinde Atina a tanınmış Okul hitabet \_ Hangi vardı a daha geniş ve daha fazla yurtsever anlayış nin , misyon nin , hatip, Hangi vardı ile olmak a kültürlü adam ve etkilenmiş ile yüksek etik idealler ile garanti , ilerlemek nin , statü e. İçinde Bu tip nin hitabet Demos, nes , sanatının en iyisi olarak kabul edildi .

İtibaren Yunanistan , hitabet geçti ile , Roma cumhuriyet, nerede Marco Tulio Çiçero mükemmelleştirilmiş BT. Onun konuşmalar ve hitabet incelemeler vardır hâlâ gerekli bugün. bu teori üzerinde Hangi BT öyleydi temelli, öğrendi ve uyarlanmış ile Yunanlılar , öyleydi aranan retorik (itibaren , Yunan retorik, hatip): a Ayarlamak nin disiplinler ve a Somut yol nin organize etmek ve inşa etmek a söylem ile birlikte bir nihai hedef: ile ikna etmek , halka açık. bu okullar içinde Hangi öyleydi \_ okudu, eşdeğer ile bizim üniversiteler, vardı aranan "okullar nin retorik". bu retorik drenine ile çeşitli bilgi alanları (edebiyat bilimi, siyaset bilimi, reklamcılık, gazetecilik, eğitim bilimleri, sosyal bilimler, yasa, İncil'e ait çalışmalar, vb.) ve fırsatlar ile birlikte , ders çalışma ve sistematikleştirme nin prosedürler ve için teknikler kullanmak nin dil, ikisinden biri BT hizmet eder a ikna edici veya estetik amaç, veya için iletişim amaçlı.

bu Sanat nin kullanarak , kelime içinde halka açık ile birlikte doğruluk ve güzellik, kullanma g BT ile lütfen ve ikna etmek, vardı a erken gelişmiş ve uzun süreli kullanmak içinde Roma. Gelişimi \_ \_ tercih edilen ile , siyasi sistem nin , Cumhuriyet merkezli üzerinde popüler istişare ve kaldı, içinde hakikat, canlı ve kuvvetli olarak uzun olarak , cumhuriyetçi anayasa hayatta kaldı. Bir kere formlar nin devlet temelli üzerinde kişiye özel güç vardı dayatılan, hitabet, eksik , atmosfer nin özgürlük BT ihtiyaçlar, zayıflamış, ve oldu a saf egzersiz yapmak içinde retorik. bu hitabet geçirgen a büyük Bölüm halkın \_ hayat, ve onun değer öyleydi tanınan içinde to mahkemeler (adli konuşmalar), içinde , Roma forum (siyasi konuşmalar) ve bazı dini olaylar (cenaze methiyeleri). Konuşmalara olağanüstü düşkün olan Roma halkı , vardı hünerli ile değer ve alkışlamak muhteşem hatipler, içermek Çiçero ve Marco Fabio Quin çiçek, ve vardı farklı ekoller ve akımlar arasındaki tartışmalarda çok canlı bir aktör .

Dil kullanımına etkili bir şekilde hakim olmanın avantajları arasında şunları vurgulayabiliriz : \_ \_ \_

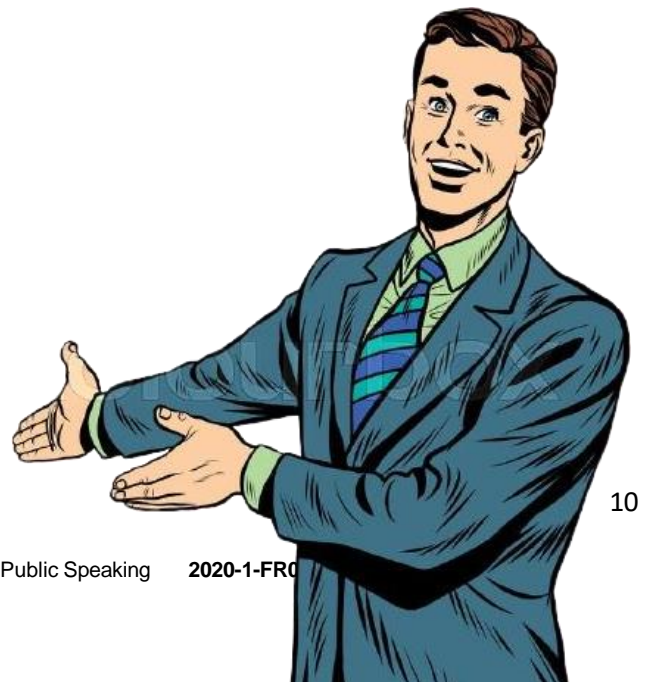
Ö Daha özgüven \_ ve kendinden emin

önünde konuşmanın neden olduğu korku ve güvensizliklerin üstesinden gelmek , özgüven oluşturur.

Üstelik, alıştırmaya yapmak konuşuyorum ima eder a sözlü iletişim becerilerinin sürekli gelişimi ve bu gelişimi fark ettiğimizde , güven artacak ve kişisel tatmin artacaktır . \_ \_ \_

Ö Daha iyi iletişim ve dil Beceriler

Hitabet bizi tempolarda, duraklamalarda, tonlamada ,



ritimde , artikülasyonda ustalaşmada daha etkili kılacaktır .

... Biz niyet geliştirmek bir etkili konuşma, ile birlikte a zengin ve sloganlara veya klişelere ihtiyaç duymadan akıcı kelime dağarcığı . Bu aynı zamanda doğaçlama yapmamıza ve bunlarla başa çıkmamıza izin verecektir . hiç durum nerede Biz vardır diye sordu ile konuşmak içinde halka açık, kontrol etmek stres ve kalmak sakinlik.

## Ö Geliştirmek Araştırma Beceriler

Bir konuyu halka başarılı bir şekilde sunmak için ön araştırma yapılması gerekir. gerekli. Bu bizi zorlayacak \_ güvenilir ve ilgili kaynaklar aramak . Kaliteli bilgiye sahip olmak , aynı zamanda daha uygun hale getirmemize yardımcı olacaktır. kararlar.

## Ö tümdengelim muhakeme

Hitabet bizi zorunlu kılar bir öncülden başlamak ve bir şeye doğru ilerlemek \_ çözüm, temelli üzerinde , Soruşturma sırasında elde edilen bilgiler . BT dıra çok kullanışlı hem kişisel hem de profesyonel yaşamda akıl yürütme türü . artı, bu sağlayan eleştirel düşünme ile birlikte \_ \_ inşa etmek \_ ikna eden etkili konuşma .

## Ö Geliştirmek liderlik

Topluluk önünde konuşma konusunda uzmanlaşmak , yalnızca duygularımızı iletmemize izin vermeyecektir . fikirler değil , aynı zamanda başkalarının fikirleri . Yapmak akılcı ve net bir şekilde ve ikna edici , halka açık dır bir nin , liderlik Beceriler, hayati ile sürme değiştirmek.

## Ö Yardım eder kurmak profesyonel kişiler

Konuşuyorum içinde halka açık uyandırır , faiz nin şunlar kim dinlemek ile biz olumsuzluk sadece içinde bizim İleti ancak ayrıca içinde bizim insanımız Öyleyse, halka açık konuşuyorum izin verir biz ile bağlamak ile birlikte başka profesyoneller ve hoparlörler .

Bugün, ustalaşmak halka açık konuşuyorum dıröz numara için başarı ve a iyi profesyonel itibar. BT dıra beceri ekipleri koordine etme ve kurumsal değerleri ilham etme ve iletme söz konusu olduğunda getirdiği değer nedeniyle giderek daha fazla dikkate alınmaktadır . Fikirlerini doğru ifade eden, güven veren ve şevk, ikna ve başkalarını etkileme , tek başına mesleki yeterlilikten çok daha değerlidir . Onlar vardır , sütunlar nin etkili ve başarılı liderlik, temelli üzerinde prestij, etkilemek ve , kabiliyet ile motive etmek diğerleri.

Üstelik, , yol Biz ifade etmek kendimizi niyet belirlemek nasıl bizim meslektaşlar ve üstler hakim ve değerlendirmek biz. Ustalaşmak , Sanat nin halka açık konuşuyorum Yapabilmek açık kariyer fırsatlar ve geliştirmeler, bize izin veriyor ile durmak dışarı de toplantılar ve Etkinlikler ve ilerlemek bizim kariyer Dil dır, öyleyse, , sadece insan Fakülte o ayırt eder biz itibaren başka formlar nin hayat ve o izin verir biz ile bilmek bizim geçmiş, anlamak şimdiki zamanımızı ve geleceği görselleştirmemizi sağlar.



# GUIDELINES

## FOR EFFECTIVE PUBLIC SPEAKING



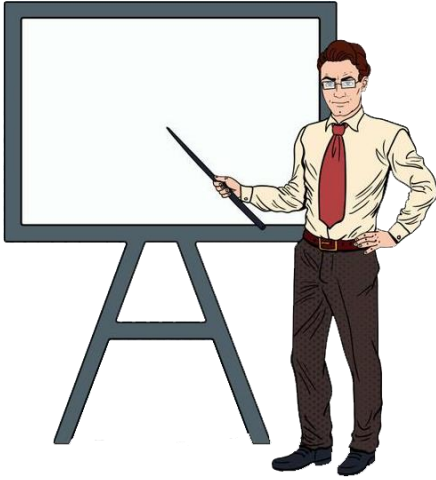
# GUIDELINES FOR EFFECTIVE PUBLIC SPEAKING

## NEDİR BİR ETKİLİ HALKA AÇIK KONUŞUYORUM

için gerekli beceri ve teknikler \_ iyi bir konuşma yap temelde \_ \_ aynı , in, olsun aile, içinde a toplum, de a büyük konferans, röportaj yapmak, veya işletme toplantı. Bir nin , en büyük problemler ne zaman konuşuyorum içinde halka açık dır korku. BT Yapabilmek olmak gözlenen o Bile insanlar kim son derece donanımlı, kültürlü, ve konuşmalarda oldukça başarılı bazen deneyim \_ ciddi topluluk önünde konuşurken korkmak .

**bu problemler o vardır sık sık görülen içinde bireyler kim niyet konuşmak içinde halka açık vardır olarak takip eder**

- o sinir gerginliği
- o Fazla Heyecan
- o Düşünen ne , kitle hakkında düşünür kendileri sırasında , konuşma
- o yapma olmak utanmış ile düşünmek tüm gözler vardır üzerinde sen
  - o Korku nin unutmak veya unutmak ne ile söylemek



- o Yapmak olumsuzluk tereddüt etmek hakkında nasıl ile davranmak
- o Endişe etmek hakkında edinme karışık yukarı
- o Hızlı konuşmak ve konuşmayı bir an önce bitirmek istemek \_ \_
- o sahip olmak anlama sorunu ve cevap verme , sorular diye sordu
- o Korku nin olmak eleştirildi
- o Korku nin gülmek dışarı nin kontrol

Ne dırmaç \_ nin konuşman ? İle bilgi vermek, motive etmek veya insanları eğlendirmek? Bu ihtiyaç bevery'ye \_ kuyu tanımlanmış. İçin senin konuşma, BT seçmek gereklidir \_ \_ İlgi alanınıza göre konu . \_ \_ Araştırma \_ , konu yapılmalı ve hedefler \_ \_ meli olmak belirlenen. Kim niyet sen olmak konuşuyorum ile? Yine de,

bulmak dışarı , kitle sen niyet konuşmak ile, bir uzman grup? veya a öğrenci grubu? Ne dır, ortalama yaş? Dırağırlıklı olarak erkek mi kadın mı ?

İle öğrenme , zaman, sen niyet kullanmak için , konuşma, BT dır gerekli ile karar ver üzerinde , uzunluk ve konuşmanızın ana konuları . \_ Konuşmanızdaki mesajları tasarlayarak konuşmanıza yön vermelisiniz . \_ \_ \_ \_ buna göre, ikisinden biri

BT dıryeni bilgi, motivasyon ile Başlat a işletme, veya sadece iyi duygular \_ tarafından geride bırakılan a keyifli zaman

Aşırı gitmekten kaçının ayrıntılar , sıkıcı olabilir . Uzun cümleler yerine konuyu anlamanıza yardımcı olacak ana noktaları kullanın . dinleyici Eğer uygun ile , başlık, fotoğraflar ve resimler niyet canlandırmak yukarı herhangi bir konuşma Yapmak Elbette herkes içinde , oda Yapabilmek görmek , Görüntüler. düşünme ilerde nin tüm mümkün sorular o Mayıs olmak diye sordu niyet

sorulan soruları yanıtlamada size akıcılık sağlar . Konuşmanızı prova ederek eleştiri isteyin ve \_ \_ \_ diğerleri dinle ile BT. İçinde Bu yol , sen niyet hazırlıklı ol önceden \_ hakkında \_ detaylar ve eksiklikler fark etmediğini

\_ \_ konuşman sırasında . Sunum yapacağınız alana en az 15 dakika gitmek \_ \_ \_ \_  
önceki ve kontrol , halland teknik özellikleri olası teknik hatalardan dolayı zor duruma düşmenizi  
engelleyecektir . \_ \_ \_ \_



İşte topluluk önünde konuşmanızın genel seviyesini geliştirmek için bazı ipuçları . \_ Sonraki bölümlerdeki alıştırmalar \_\_ \_ niyet izin vermek sen ile tren üzerinde birçok nin bunlar puan. bağlı olarak üzerinde , sebepler Niye sen niyet olmak

Bir konuşma yapmak için gerekliyse , tek başınıza veya bir "test dinleyicisi" ile yapabileceğiniz deneyimler bulacaksınız . Farklı egzersizler gerekmek çok biraz teçhizat ve içinde çoğu vakalar a çarşaf nin kağıt ve a kalem niyet olmak yeterli.

- **Dengenizin bozulmasına izin vermeyin :** \_ İzleyicileriniz düşmanlık veya kayıtsızlık belirtileri gösterebilir : onaylamayan bir bakışla karşılaşabilirsiniz , bir esneme , iğneleme duyabilirsiniz , tüm bunlar sizi istikrarsızlaştırabilecek işaretler olabilir . olurdu \_\_ Onları görmezden gelmek cazip gelebilir , ancak görmezden gelerseniz bu tepkiler artabilir . İlişki kolaylığınızı geliştirerek , hedef kitlenizi algılayabilecek ve uyum sağlayabileceksiniz . \_\_ \_ Can sıkıntısı hissederseniz , onu uyandırın ; eğer bir kişi sizi arar , cevap verir vb.
- **Kendine güven** geliştir : İlişki kolaylığı ve tatmin edici iletişimin temelidir . rahat olmak ile birlikte diğerleri, sen zorunlu ilk olmak rahat ile birlikte kendin. İçin Bu, BT dırgerekli ile bilmek nasıl \_ ayırmak kendin itibaren , bakış nin diğerleri ve yeniden kazanmak senin sahip olmak güven. Liste senin küçük ve büyük başarılar ama hata yapmana izin ver : bu şekilde öğrenirsin . \_\_ \_ Muhataplarınızla rahat hissettiğinizde konuşmaya cesaret ederek başlayın \_ \_ \_ \_
- **Öğrenme ile üstesinden gelmek stres:** bu sınırlılık oluşturulan ile a halka açık konuşma dır, ifade n nin bir endişe, bir korku nin hayal kırıklığı Yine de, BT dırgerekli ile ehliileştirmek senin korkular ile Tut sadece , "iyi" stres, biri \_ o eylemler olarak bir motor ve olumsuzluk olarak a fren. nedenlerini tanımlayın \_\_ senin endişe. Orası tekniklerdir \_ bu olacak Yardım Edin sen hızlı bir şekilde azaltmak , baskı yapmak, çok olarak nefes almak egzersizler, gevşeme, veya görselleştirme
- **Beden diliniz üzerinde çalışmak : Jestler** , tonlama , bakışlar , bir konuşmada kullanılan kelimeler kadar önemlidir . BT dıröyleyse gerekli ile bilmek nasıl ile iş senin olmayan - sözlü iletişim, için Bu BT gereklidir : Kale senin ayak sıkıca bağlantılı üzerinde , zemin - Kalmak kendinden emin içinde senin duruş - Bak de tüm dinleyiciler - Ellerinizi kullanın - Açıkça konuşun \_
- **yapılandırma senin konuşma:** A konuşma o gitmek içinde tüm talimatlar niyet not kazanç , destek nin , halka açık ve sen Mayıs kaybetmek , iplik de bazı puan. İle düzgün bir şekilde yapı senin konuşma, sen zorunlu ilerlemek içinde Aşamalar : İyi bir kanca ile dikkati çekin - Konunun özüne inin - İtirazları ortadan kaldırın - Sunmak için tartışın \_ senin proje veya savunmak senin fikir - Sonuçlandırmak ile bahsetmek a anahtar eleman.
- **Sözlü ifadenizi mükemmelleştirin :** Mükemmel konuşmayla başlar : yap \_ diksiyonunuzu mükemmelleştirmek için bazı egzersizler , öğrenmek ile yere koymak senin ses, başıboş kovmak kelimeler (ah, böyle, sonra, işte sen var , vb.). Muhataplarınıza göre uyarlanmış kelimeler kullanın . Kısa cümleleri , anlamı çabuk kaybolan uzun cümlelere tercih edin . Vermek ritim ve hayat ile senin araya girmek: a zengin ve çeşitli kelime bilgisi, kelimeler içinde astar ile birlikte , ton kullanılan , konu ve mesajın bağlamı . \_
- **İkna etmeyi öğrenmek : Mesajlarınızın** doğal bir şekilde duyulmasını ve dinlenmesini sağlamak için ikna gücünüzü geliştirin . Bunun için \_ karizmanızı çalıştırmak için çok önemlidir . Kitlenizin beklentilerini ve olası isteksizliğini tahmin edin . almak mesaj geçti . İçinde bu şekilde sen müdahalenizi uyarlayacak \_\_ \_ çok a yol olarak ikna etmek , çoğu tereddütlü olmak Elbette ile ulaşmak senin muhataplar ile "oynamak" , duygusal kart.

- **Olumsuz Tutumlar:** sözleşmeli - Ayrılmak istiyorum – nefessiz- Hızlandırılmış \_ verim - Yavaş verim - Keskin

ses – keskin - Titreme – Ter – Hata yapma - Teleskopik fikirler

- **Pozitif Tutumlar:** Rahat - konuşma zevki \_ - Açık tutum - dağıtım ruhu \_ - Düşük ses- Entelektüel merak- iyi duruş - iyi modülasyon

Fırsatlar ile konuşmak içinde halka açık gelmek içinde birçok formlar. bu anahtar ile olmak a iyi konuşmacı drile hizalamak iletişiminiz \_ teknikler, temelli üzerinde senin İleti, üzerinde bir nin bunlar dört türleri \_



**bu bilgilendirici yol :** Bu tip nin halka açık konuşuyorum odaklar üzerinde açıklayan a kavram veya fikir ile halk \_ bilgilendirici hoparlörler Bakmak ile odak üzerinde özel konular, çok olarak insanlar, Etkinlikler, yer, hikayeler, vb. Örnekler olabilir Dahil etmek a veren üniversite profesörü a ders üzerinde belirli bir konu, veya a veren bir şirketin üst düzey yöneticisi hakkında bir sunum geçen yılın satışları.



**bu ikna yol :** BT dır, ekmek ve Tereyağı nin halka açık konuşuyorum ve sunumlar; aslında, BT yaygın \_ algılanan olarak , güç ile konuşmak içinde halka açık. İkna edici konuşmak dırhakkında inandırıcı üyeler nin senin kitle ile yapmak bir şey, temelli üzerinde onların anlaşma ile birlikte senin puan nin görüş. İçinde Bu teknik , spektrumu \_ ikna dır geniş: sen Yapabilmek almak üyeler nin senin seyirci e ile Katılıyorum ile satın almak a ürün, evlat edinmek a yeni yaşam tarzı, veya Bile uymak ile belirli bir siyasi görüş. Avukatlar, politikacılar ve satıcıların tümü kullanmak bu teknik onların \_ avantaj, kullanmak BT eğer sen istek ile ikna etmek senin kitle ile yapmak bir şey



**bu gösterici yol :** Bu bir dıra biraz sorgulanabilir çünkü BT odaklar daha fazla üzerinde , hareketler atlanmış sırasında a konuşma veya sunum yerine hariç üzerinde , kelimeler konuşulmuş. Hala, onun değer konuşmak hakkında. gösterici konuşmalar \_ şunlar nerede , konuşmacı eylemleri gerçekleştirir and bu eylemleri açıkça açıklar . süreç . bu fikir drile içermek , halka açık içinde sözlü ve olmayan- sözlü yöntemler nin iletişim. İçinde yapmak böyle, , konuşmacı sahip olmak a daha iyi şans nin edinme , İleti karşısında ile , kitle. Sahip olmak sen durmadan tanık hakkında bir reklam filmi a Nerdy ürün? Sen bilmek, , nerede olanlar , ev sahibi hakkında süresiz konuşur a ürün ve size tüm özelliklerini gösteriyor mu?



**Tören usulü :** Tören konuşmaları , özel günlerde yapılan konuşmalardan oluşur . (çok olarak düğünler, doğum günleri, mezuniyet, vb.). bu amaç nin , tören konuşma drile tetiklemek bir duygusal tepki itibaren bir kitle. Onun yetiştirme konusunda \_ duygusal bağlantı n ile birlikte , insanlar kim seni dinlemek için zaman ayır . \_

### Hazırlık Evre A - Sunum Metin

- İçin kısa sunumlar olumsuzluk aşan 15 dakika, a yazı plan veya Not kartlar olmalı tedarikli.
- Her neyse uzunluğu , sunumu asla okunmamalı ;\_ ancak notlara çok da bağımlı olunmamalıdır . \_ Notlar sadece hafızayı canlandırmak için kullanılmalıdır . \_
- Yazılı Metin dırfarklı itibaren Oral sunum. BT tanımlar ikisi birden , İleti ve görsel malzemeler sunulacak . \_
- Yazılı Metin dırkendine yeten ; Yapabilmek olmak anlamı olmadan bir Oral sunum.



### Hazırlık Evre B- Parçaların Yazılı Metin

bu yazılı Metin oluşur nin dört parçalar.

**Giriş :** Dinleyicilerin konuşmacı hakkındaki ilk izlenimleri girişte oluşturulur . \_ \_ \_ \_ \_ Giriş birkaç amaca hizmet eder :

- BT yaratır uyum ve güven arasında , konuşmacı ve , kitle.
- BT devletler , amaç nin , sunum.
- BT yakalar , dikkat nin , kitle.
- BT yönlendirir , dinleyici karşı , öz nin , sunum.
- BT izin verir zaman için , kitle ile almak Kullanılmış ile , konu \_

**Anahtar Düşünce:** bu anahtar fikir dir, hedef nin , sunum ve anlatır , kitle ne , sunumu gerçekleştirecektir .

**Geliştirme :** Plandaki her bir kilit noktanın ayrıntılı tartışmasını ve ana noktayı destekleyen verileri içerir . Bu bölüm iletir , konuşmacının ana İleti. Sözlerin kolay anlaşılır olması , cümlelerin kısa olması ve tek düşünce içermesi , \_ \_ \_ \_ uzun ifadeler yapmak olumsuzluk içermek gereksiz sözler

**Çözüm veya Kapanış:** İle olmak etkili , , çözüm zorunlu vermek , kitle a algı nin bütünlük Kitleniz \_ dirHer zaman daha fazla özenli de , başlangıç ve son nin , konuşma; böyle sen meli yararlanmak \_ \_ o ve son kelimelerin ile birlikte a olumlu mesaj Aşağıdaki yolları kullanabilirsiniz \_ \_ senin için kapanış cümleleri:

**Özetleme.:** Sen Yapabilmek kullanmak cümleler çok olarak "de geçen", "ile özetle", "en sonunda" ile göstermek sen vardır hakkında ile

konuşmanı bitir Son noktayı bu sözlerden sonra koymalısınız . Beş dakika daha konuşmaya devam etmeyin .

**Sormak A Soru:** Sen Mayıs istek ile ayrılmak , kitle ile birlikte a soru. Eğer sen Sahip olmak adı geçen a sorun ve önerilen a çözüm, bu olabilir olmak bir etkili yöntem: " Karar şu yukarı ile sen, ne yapmak sen düşünmek?"

**Kullanmak alıntılar :** Sen Yapabilmek kullanmak a alıntı yapmak kitap için a anlamlı sonuç cümle.

**E- Söyle bir Anekdot :** bu Öykü söylenmiş de , son nin , konuşmak meli olmak kısa ve söylemek , tema sen istek vurgulamak için Hikayeyi kişiselleştirin ve hedef kitlenizin ilgisini çekin

BT dırkaçınmak için gerekli gazlı ve kafeinli içecekler ve hafif bir yemek yiyin. olmak şık ancak rahat. Senin takım elbise, ayakkabı ve takı meli olmak uygun için çevre de \_ olarak içinde a stil \_ seni rahat ettirir Eğer gerginsen , \_ rahatlama yapabilirsin \_ \_ ve nefes egzersizleri, ses egzersizleri.

### Sırasında Konuşma

- o Almak üzerinde , podyum sakince
  - o İzin vermek , izleyici görmek sen için a az saniye önceki adım atmak arka , podyum.
  - o Sahip olmak a gülümseyen ifade
  - o yapma odak üzerinde kendin (nasıl sen bakmak, nasıl kuyu sen yapmak, ikisinden biri senin heyecan belirgin).
  - o Sadece düşünmek hakkında senin sunum.
  - o yapma denemek ile okuman , seyirci düşünceler.
  - o Sen Yapabilmek söylemek ile seyir de senin kapat Arkadaş veya ile seyir de birisi sen inanmak dinliyor ile sen kuyu.
  - o her zaman yapma almak yakalanmış içinde , aynı kişiler gözler.
  - o Konuşmak ile birlikte tutku. Bu şaşırtıcı coşku ne kadar bulaşıcıdır. Eğer senin ton dırtkileyici Hareketleriniz canlı , kendinden emin ve tutkulu görünüyorsunuz . hızlı gitme \_sakin ol Denemek olumsuzluk ile monoton olmak
  - o iyi yap kullanmak nin duraklamalar, yapma kullanmak parazit ifade.
  - o Yapmak olumsuzluk abartmak içinde mimik ve yüz ifade. Yapmak olumsuzluk sallanmak geri ve ileri üzerinde sahne. Sen Yapabilmek küçük adımlarla ilerleyin .
  - o yapma dönüş senin geri üzerinde , kitle.
- Ö Sonuçlandırmak , başlık ile birlikte a özet. Verilen , fırsat ile şunlar kim istek ile sormak sorular

## Yapmak a mükemmel saha

İçinde bizim rekabetçi dünya, Biz ihtiyaç ile Sunmak kendimizi olarak en iyi Biz Yapabilmek ile durmak dışarı itibaren , kalabalık. Diyelim ki biri sorar sen ne sen yapmak? Ne istemek sen söylemek? Sanmak sen Sahip olmak hakkında 30 saniye ile söylemek bir şey veya ile Sunmak a saha? Ne istemek senin saha içermek? Hangi alanlar istemek sen ödemek , çoğu dikkat ile? Nasıl uzun meli senin argüman geçen içinde şartlar nin , sayı nin words Kullanılmış? Bu egzersiz yapmak tasarlandı \_ ile Yardım Edin sen teklif etmek, önermek a saha ve arıtmak BT birçok zamanlar ile Yapmak BT hemen hemen mükemmel

Yapmak a saha ve gitgide geliştirmek BT temelli üzerinde , geri bildirim sen almak itibaren diğerleri. bu saha meli hakkında son 30 saniye. Bir ideal konuşma oran dırhakkında 140 ile 160 kelimeler başına dakika. Öyleyse , saha meli olmak hakkında 70 ile 80 kelimeler. Sen Sahip olmak , seçim ile saha kendin veya a özel başlık. İçin örnek: Kişilik ve çalışmak – Ürün:% s – Şirket – A özel saha için a ürün veya sservis. Bu egzersiz yapmak drayrica mümkün ile birçok, Biz sonra karşılaştırmak , Sonuçlar nin her biri ve Biz seçme , en iyi parçalar ile Yapmak a mükemmel argüman.

## DOĞAÇLAMA, KESİNTİSİZ VE AKICI KONUŞMA

Neden ve Nasıl Are doğaçlamalar Gerekli mi?

Eğer Biz vardır olumsuzluk tedarikli için bizim konuşma, Biz niyet doğaçlama, Hangi dırfazla daha fazla zor hariç sunum a

konuşma hazırladı. Ancak , ana parçalar arasında bağlantı kurarken doğaçlama da gerekebilir . puan nin bizim konuşma, cevap verme sorular diye sordu nin biz, veya ne zaman Biz vardır diye sordu ile Sahip olmak bir kapalı-başlık konuşmak. Bu durumlar çok \_ büyük ihtimalle meydana gelmek . Bu nedenle kesintisiz ve kesintisiz çalışma için kendimizi geliştirmeliyiz . akıcı konuşmalar

A iyi konuşmacı dırolumsuzluk bir kim konuşur doğaçlama için saat, olarak dırdüşünce, ancak bir kim Yapabilmek konuşmak yeterince doğaçlama . Her biri hatip alır 5 dakika ne zaman diye sordu hakkında a başlık. meli olmak hünerli ile konuşmak. İçin Bu, "konuşma istihbarat", Hangi niyet olmak incelendi sonra, zorunlu olmak gelişmiş. İçinde ilave, içinde konuşmalar nerede , ana fikir gerekir olmak yayılmış üzerinde a belirli dönem nin zaman, , konuşmacı meli Oyna ile birlikte kelimeler ve kullanmak kelimeler çok olarak harç arasında tuğla içinde onun konuşma ile doldurmak , açıklık.

Sırasında , seminer, katılımcılar meli ayrıca almak 30 saniye ile uygulama. süre, sonra 1.5 dakika. Onlar uzun süre doğaçlama konuşmalıdır . \_ Bu konuşmalar için, birinin bildiği tek bir kelime ile başlamalıdır . başka niyet vermek. Hatta ne zaman yalnız, ile birlikte , Yardım Edin nin a sözlük veya a sözlük, a kavram o tarafından belirlenmedi \_\_ bizden önce seçilmelidir \_\_ \_ d zaman sınırlaması olmadan konuştuk . Ayrıca yararlı olacaktır \_ ile olmak hünerli ile yazmak uzun nesne etrafında a kavram ve denemek ile inşa etmek uzun cümleler.

## DOĞAÇLAMA VE CEVAPLANABİLİRLİK EGZERSİZLER

→ **Yapmak cümleler nin de en az altı kelimeler temelli üzerinde , Takip etmek kelimeler:**

Gül	Gelişim	Yumurta	Deniz	Dil	İnsan
Makarna	Yol	Asker	Renk	Görmek	Sekiz
Bilgi	Figür	doktor	Ağlamak	Ağaç	akıcılık
su	Erkek adam	Koyun	Heyecanlanmak	Zaman	Ağrı

→ **Temelli üzerinde , kelimeler aşağıda, 30 saniye de ilk, sonra 60 saniye. ve sonra 90 saniye Konuşmak için a süre .**

Alaka	Bomba	Uzay	Davet	Radyo	esneme
Nezaket	Heves	Gülmek	Pencere	makine	Duvar
Satış	Hata payı	Pantolon	Tarım	Arkadaş canlısı	Kavun

→ Denemek ile vermek , En uzun Yanıtlar sen Yapabilmek ile , Takip etmek sorular. Eğer sen vermek yazılı Yanıtlar, yapmak olumsuzluk sonbahar aşağıda 30 kelimeler.

- Yapmak sen hatırlamak , ilk gün sen başladı öncelik okul?
- Yapmak sen durmadan anlaşmak üzerinde senin prensipler?
- Yapmak sen düşünmek insanlar meli katılmak "hitabet" seminerler?
- Ne özellikler nin dalgalar ve bulutlar vardır benzer ile her biri başka?

Ö Kim yapmak sen düşünmek dıranlamına gelen ile , ifade etmek "şunlar kim yazmak üzerinde su ile birlikte onların hayatları"?

### **Sahip olmak sen durmadan değişti senin perspektif üzerinde hayat?**

→ İçinde , örnekler aşağıda, denemek ile doldurmak , akış nin fikirler o kırmak içinde , orta nin cümle yapılar ile birlikte kendi ifadelerin .

- Bugün, ile birlikte benim en derin duygular....
- Bunlar anlar nin heves Biz canlı içinde....
- ben dilek Bu kongre .....Ancak,.
- toplama sen burada....
- BT dıra ayrıcalık için ben....
- Şimdi yarınlar....



### **Öneriler ile doldurmak , akış nin fikirler içinde , örnekler üstünde:**

- Bugün, ben istek ile söylemek yeni kelimeler ile sen ile birlikte benim en derin duygular ve ile olmak bir tercüman için seninki olarak kuyu olarak benim sahip olmak.
- ben istemek beğenmek ile bakmak geri de bunlar neşe dolu anlar sonrasında birçok yıl ve ile hatırlamak Bu gün, Hangi öyleydi o zamanın tarihi , tüm anlam zenginliğiyle .
- ben dilek Bu kongre öyleydi Kavradı içinde , açık hava Sağ şimdi; ancak sonra BT öyleydi belirli o Bu olağanüstü şimdiye kadar görülen verimlilik elde edilememiştir . \_

→ İçinde , örnekler aşağıda, denemek ile doldurmak , akış nin fikirler ile birlikte senin sahip olmak ifade sonrasında , cümle yapılar. İçin Bu, genişletmek üzerinde bir Verilen cümlelerdeki kelimelerin

- Yapmak sen hissetmek kızgınlık ne zaman sen vardır eleştirdi mi?
- ben istek ile canlı a basit hayat şimdi
- bu mimar, kim inşa edilmiş şunlar minareler, onun yaptı algı nin estetik konuşmak.
- Bizim insanlar kim iş kıvrılmış üzerinde istek ile bulmak konfor şimdi.
- Neden yapmak sen Her zaman almak sıkılmış?
- Haydi dönüş ile , Gerçekler, ile , Gerçekler nin , ülke.

## Öneriler ile doldurmak , akış nin fikirler içinde , örnekler yukarıda :

- Ancak öfkenin size yarardan çok zarar getirdiğini de bilirsiniz. Öfkenle seni eleştirenlere bir şey olmayacak; senden puan nin görüş, BT niyet hâlâ cezasız kalmak Olacaksın ayrıca al sinirli, streç ve lastik kendin. Tekrar, BT niyet sana olur
- Ova. Olarak ova olarak mümkün. ben istek ile almak uzak itibaren , karışıklık nin hayat, iş ve acele etmek, uzatmak benim kafa ve nefes almak arasında onlara. Şimdi Köylere gitmek, toprağa dokunmak, çeşmelerden su içmek istiyorum sade bir insan gibi, rahat ve dertsiz.
- Eğer sen sahip değil görülen şunlar kuleler, ben şiddetle tavsiye etmek Anlıyorsun onlara. Beğenmek kalemler, onlar yükselmek ile , gökyüzü, ince ve uzun. Onlar şeritler halinde yükselen şeritleri, bilezikleri andıran göz alıcı balkonları var. Bunlar için kule tiplerinin en görkemlisi seçilmiştir.

## KONUŞMA İSTİHBARAT

Biz aramak , bilinç ve kabiliyet ile konuşmak üretken, Hangi dırElde edilen çünkü nin çalışmalar ve egzersizler \_ emir ile olmak hünerli ile konuşmak akıcı ve kesintisiz, "konuşma istihbarat". bu kavram nin "Konuşma İstihbarat" amaçları ile Yapmak sohbetlerimiz daha \_ ile ortak ve zıt anlamlara odaklanarak akıcı \_ gelişimi \_ \_ yeteneği \_ \_ düşünmek ilişkilendirerek \_ .

## İçin , gelişim nin konuşma istihbarat:

Düşünmek hakkında yaygın ve Zıt anlamlılar Sen meli uygulama bulmak yaygın ve Zıt anlamlılar için kelimeler, ile birlikte

özel vurgu üzerinde Öz kelimeler. Eğer sen denemek ile bulmak yaygın ve Zıt anlamlılar için 5 kelimeler o sen niyet almak itibaren farklı insanlar her gün, sen niyet getirmek , anlamlar nin 70 farklı kelimeler a hafta ve Yılda 3650 farklı kelime aktif hafızanıza daha yakın . \_

## Ben tavsiye ediyorum o sen takip et en az iki aylık dergiler. İçinde ek olarak, o dıra değerli alet içinde şartlar sözlükler ve sözlükler yapımında ihmal edilemezlik.

- ✓ Ayrıca tüm duyularınızı da geliştirmelisiniz. algı. Bu amaçla yapmanız gereken güçlendirmek senin kurgusal hayal gücü ve farklı ve zihinselden uzak hayal desenler.
- ✓ Varlıkların özellikleri, olayların kaynağı ve sonrasında olası sonuçlar, esprili şakalar vb. gibi ayrıntıları düşünün. etrafında sen beğenmek a biraz çocuk denemek ile öğrenmek hakkında hayat.
- ✓ Varlıklar, olaylar veya soru kelimeleri ile insan davranışı "neden", "nasıl", "ne zaman", "ne" gibi, "kim". İçinde özel, , "Niye" ve "nasıl" insan ufkunu büyük ölçüde genişletecek.
- ✓ Kelime dağarcığımızın genişliği, sağlamak daha fazla malzeme ile bize kullanmak içinde akıcılığımız Çok kitap okumak, okuma kitabın içinde farklı dil ve üslup yapılar vardır nin kurs , ilk geliştirmek için aklı gelen yollar kelime bilgisi. Ancak takip eden dergiler açısından son derece yararlıdır. yeni konulara aşinalık.

Geliştirmek senin hayal

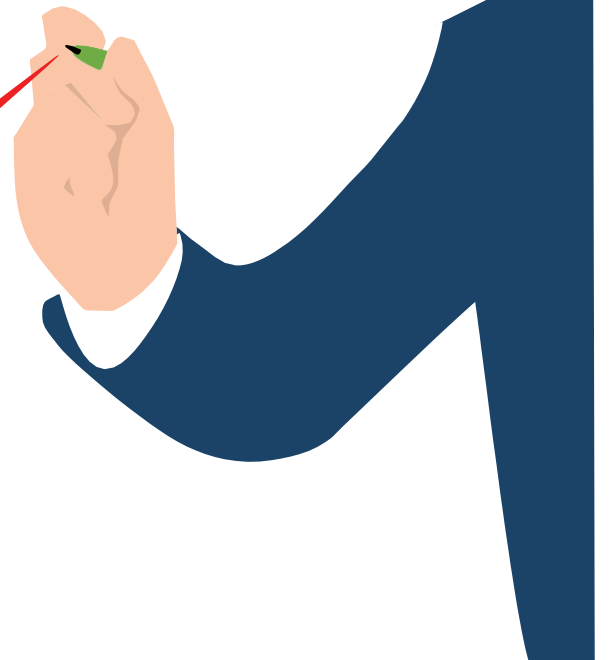
gücü düşün üzerinde ,

detaylar

Hep sormak sorular

geliştir senin kelime

dağarcığın



**Atıf Yöntemi :** Konuşmamızın içeriğini bir sonraki içerikle farklı ölçütler kullanarak ilişkilendirmek konuşmamıza akıcılık kazandıracaktır . \_ \_ \_ \_ \_ Bunun için biz ilişkilendirmeyi kullanabilir \_ faktörler çok olarak zaman, yer, işlev, üretme işlem, dış görünüş, doğurmak. İçin örnek, ne zaman sen almak içine bela konuştuğunuz konunun içeriği hakkında bir an için \_ \_ \_ \_ \_ hakkında , konuştuğunuz ana fenomenin nasıl olduğu hakkında konuşabilirsiniz . \_ \_ hakkında önce alındı , içinde incie geçmiş, ve nasıl , geleceğin insanları görecektir . \_ \_ \_ aynısını kullanmalısın \_ diğer faktörler için .



**Uzatma Metodu :** Alıştırmalarda daha önce uygulandığı gibi , "genişletmek" ile olmak hünerli ile üretmek a yeni fikir yapı

itibaren a kelime içinde , içerik nin , önceki biz bütünsel fikir yapı. İçinde emir için , eklenti ile sağlamak daha anlamsal bütünlük , kelime Biz Seç olarak , kaynak nin , eklenti meli olmak , "önemli" kelime o meli olmak vurguladı içinde o fikir yapı ve o sahip olmak olmuştur yüklendi ile birlikte m yemek.

## KONUŞUYORUM EĞİTİM VE ORGANİZASYON

**Ön hazırlık hazırlık :** İçin a konuşma ile olmak başarılı, BT zorunlu olmak tedarikli içinde ilerlemek ve onun içerik gerekir olmak planlanmış. BT dırçok zor için doğaçlama konuşmalar ile Sahip olmak olağanüstü Etkileri üzerinde , kitle. eğer\_ hoparlörler sadece konuşmak hakkında konular o onlar Sahip olmak , Sağ ile konuşmak anöbet, Hangi onlar Gerçekten bilmek kuyu , kusur nin konuşuyorum Yapabilmek olmak üstesinden gelmek de a daha düşük seviye. Yine de, BT istemek olumsuzluk Sahip olmak olmuştur a mükemmel konuşma İçin konuşma hazırlığında aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir :

**Ö Seçmek senin başlık ve limit o :** bu konuşmacı zorunlu bilmek kesinlikle ve Açıkça üzerinde Hangi başlık ile konuşmak. Eğer o biliyor , ders kuyu , "biz gidiyor ile konuşmak hakkında bir şey" yaklaşmak Yapabilmek olmak tarif olarak a açık imzala , konuşma niyet dönüş içine a fiyasko. bu hatip kim istiyor ile konuşmak etkili bir şekilde meli olmak hünerli ile ifade etmek kendisi için a süre üzerinde a ders o yapmak olumsuzluk bilmek ancak meli asla Sunmak a "ana konuşma" örnek. BT meli olmak konuştu hakkında , ders o dırGerçekten bir uzman. Sonrasında , başlık nin konuşma dır seçildi , başlık meli olmak sınırlı binaen ile , zaman talep edilen için , sohbet tion. İçin örnek, eğer bir saat dırrezerve için , hatip kim niyet konuşmak hakkında "hitabet" , hatip meli limit , alt - fikirler nin , ders içinde a yol o niyet dokunmak üzerinde , ana prensipler nin hitabet, veya açıklamak sadece a Bölüm nin , hitabet, örneğin " dikkat stratejileri".

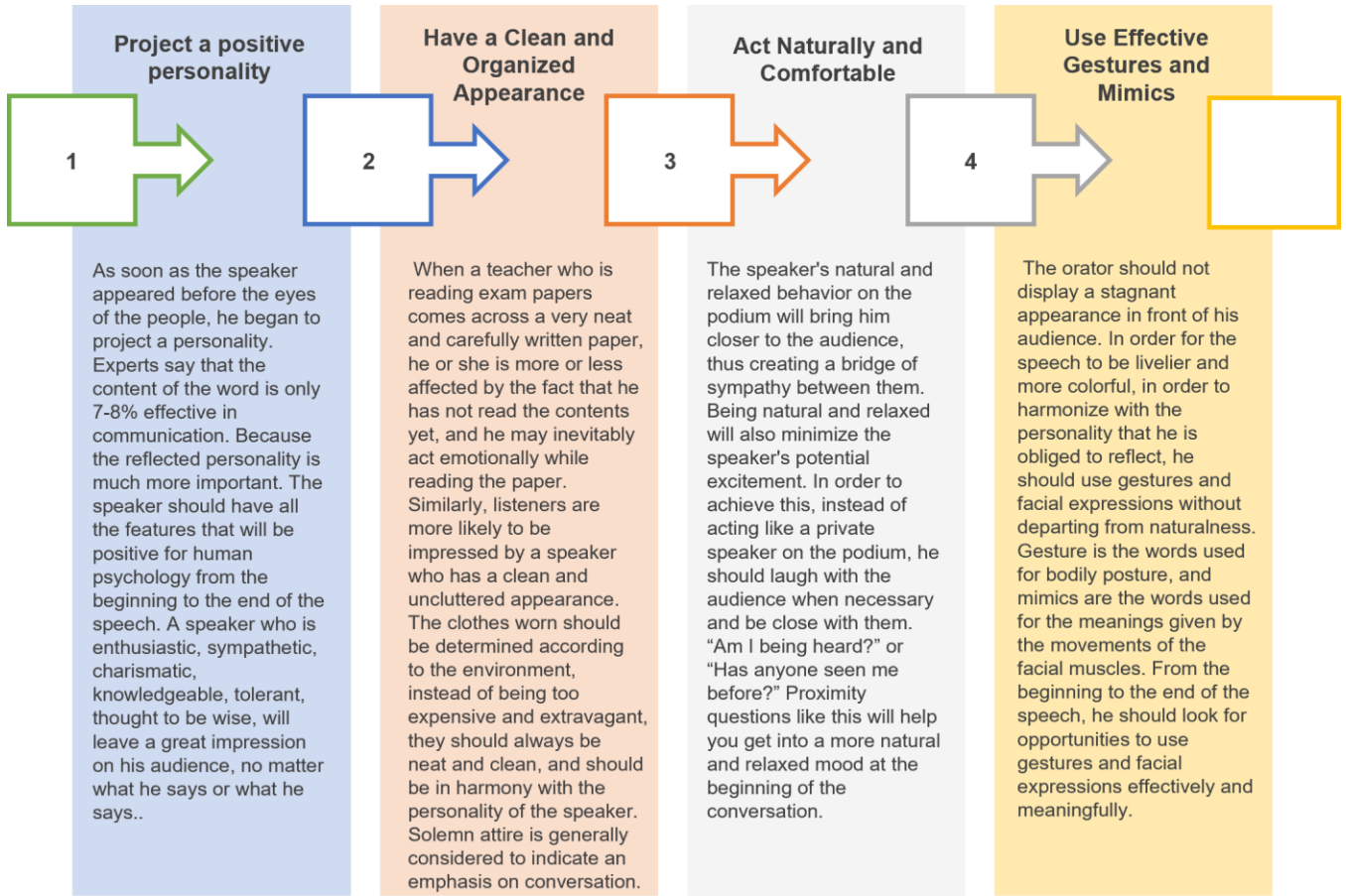
**Ö Tanımlamak senin amaç ve , amaç nin senin konuşma:** Orası vardır üç farklı perspektifler o olabilir \_ düşünülen hakkında hedefler içinde a konuşma. Konuşma sahip olmak a özel amaç o üretir itibaren , İleti BT içerir. İkinci , konuşmacı sahip olmak a amaç o üretir itibaren onun konuşma ve , Efekt o bekler üzerinde , kitle. Üçüncüsü , dinleyicilerin konuşmadan beklentileri ve dolayısıyla kendileri için hedefleri vardır . konuşma sırasında \_ planlama evre, tüm bunlar hedefler meli olmak gözden geçirildi. Bir boyut siyon nin kalite dır, memnuniyeti \_ beklentiler. Öyleyse , planlama nin , konuşma ve , talimatlar ile olmak yaptı sırasında , konuşma meli olmak gerçekleştirilen içinde , çerçeve nin , memnuniyet nin bunlar beklentiler. İçin örnek, eğer , "hızlı ve etkili okuma " seminerinde katılımcıların beklentisi hızlı okumaya göre çok daha iyi öğrenmek , , seminer sunucu meli odak üzerinde "öğrenme" ile germe , içerik nin , programı ve

kanal onun amaç içinde Bu yön.

Ö **İnşa etmek senin fikirler içinde senin zihin:** İçinde emir ile emin olmak akıcılık ve bir etkili sunum sırasında konuşurken , içerik o yapar yukarı , konuşma zorunlu olmak inşa edilmiş içinde bizim zihinler. Biz Mayıs Sahip olmak a sert zaman hatırlamak , içerik nin a konuşma o dırolumsuzluk tamamen yerleşmiş içinde bizim beyin, ne zaman tekrar gerekli. İçinde emir ile engel olmak Bu, Biz bölmeli , içerik nin , konuşma ve almak BT içine bizim hafıza içinde astar ile birlikte bunlar bölümler. Öncelikle nin tüm, Biz meli bölmek , içerik içine a az ana fikirler ve bilmek nasıl fazla Biz tahsis etmek. O zamanlar Biz ihtiyaç ile yaradılış Bu ana fikirleri destekleyecek yan fikirler . \_

İçin , sistematik nin bunlar fikirler, şekilsel temsil meli olmak Kullanılmış ve Bile, eğer mümkün, boyama ve animasyon meli olmak yaptı içinde Bu şekilsel temsil. Sırasında konuşuyorum, BT dır daha fazla kullanışlı ile Sahip olmak Bu şekilsel temsil ve ilgili anahtar hatırlatıcılar (a az kelimeler) içinde BT, yerine hariç , bütün içerik nin konuşma \_

- **Konuşmacı Merkezli Düzenlemeler** : Sonrasında , planlama ve ön hazırlık hazırlık nin , konuşma dır bitti, , konuşmacı meli koy kendisi içinde , merkez ve karar ver üzerinde kendisi. Çünkü , kaynak nin ,



konuşma ile olmak ileri sürmek dır konuşmacının kendisi. Seyirci olacak \_ ayrıca almak için bir görüş konuşmacı \_ konuşmayı dinlemeden önce . \_ \_ İlk izlenimde ilk 20 saniyede \_ \_ iyonlar oluşur , konuşmacı gitmeli \_ pozitif görüşler üzerinde , dinleyiciler ve ayrılmak , konuşma ile takviye bunlar görüşler sırasında , konuşuyorum işlem. Burada vardır , yollar Biz tavsiye etmek için Bu:

- **İleti - Gövde Dil Eşleştirme:** Eğer , İleti Biz vermek içinde , konuşma dır desteklenen ile gövde dil, , eleman nin "görsellik" niyet ayrıca olmak dahil içinde , algı işlem nin , kitle, böylece \_ anlam yerleştirildi içinde onların zihinler niyet olmak güçlendirilmiş Öyleyse, gövde dil meli olmak konuşulmuş içinde uyum ile birlikte , içerik.

İçin örnek, gülümseyen içinde a bölüm hakkında gülümseyen, yansıtan üzüntü ile birlikte yüz ifadeleri içinde a üzgün bölüm, paylaşım Bu heves içinde bir hevesli bayram niyet üretmek pozitif güçlendirme üzerinde anlamlar. İçinde tüm

konuşmalar, , bedensel duruş meli ayrıca olmak genel olarak dik ve güvenli ancak Yapabilmek olmak değiştirilmiş binaen için \_ İleti. Mimik çok olarak yaslanmış , gövde biraz karşı , kitle içinde , parçalar nerede , anlam

niyet olmak yüklendi , çoğu, açılış , silâh ve dyönetmenlik , avuç içi ile , muhataplar içinde konuşmalar bu vermeli kucaklayıcı bir izlenim, çok olumlu puanlar toplayacaktır .

### Hedef Kendin Öncelikle olmak Senin Sahip olmak lider :

Olmak a Önder nin kendisi dırbir nin , olmazsa olmaz özellikleri için , prüretkenlik nin tüm insanlar. Eğer Biz yönlendirilir \_ ile diğerleri boyunca bizim hayatları ve yüz , sonuç nin bizim kararlar içinde Bu yön, sadece "Biz", başkası değil , var adaletten ayrılma \_ .

bu örnekler Biz genellikle rastlamak içinde modern sosyal hayat vardır içinde Bu durum. Bir etkili kişi meli düşünmek hakkında , kararlar o niyet Yapmak ve Yapmak , kararlar o vardır uygun için o. Başlarken \_ bilmek kendisi ve onun özellikler, belirleme onun hedefler ve öncelikler, se ayar hedefler ile başarmak bu hedefler içinde , ışık nin bunlar öncelikler, motive edici kendisi ve vermek geri bildirim ile kendisi vardır , temelleri \_ kişiye özel liderlik. Yani, tüm insanlar kim istek ile olmak etkili ve verimli zorunlu ilk tanımak onların sahip olmak



özellikler ve belirlemek onların öncelikler içinde hayat. A Kendini tatmin edemeyen insan , mesajını diğer insanlara tam verimle iletemez . \_ \_ \_ \_ göre önemli olan şeyler \_ sosyal yargılar olabilir olumsuzluk olmak böyle insan öncelikleri açısından önemlidir . Ancak kişisel liderlikten uzak olan bir kişi , toplum olmadan uyum sağlayacaktır . sorgulama BT ve niyet çoğu büyük ihtimalle utanç kendisi!

▪ **Konuya İlgi Duyun:** Eğer konuşmacı sunumunu zorla yapıyorsa, sunumun sonunda insanlar elbette ki beğenilerini dile getirmeyeceklerdir. Sohbeta katılan ruh eksik olacaktır. Konuşmacı, fırsat yaratmaya çalışmalıdır. konuşacağı konuyu seçin ve meli Seç BT kendisi. Böylece, o niyet olmak hünerli ile konuşmak hakkında a

Sevdiği ve ilgi duyduğu konu. Her halükarda büyük hatipler hangi konuda konuşmaktan kaçınmalıdır? onlar vardır olumsuzluk bir uzman. Ancak, öğrenciler veya Yönetim Personel kim vardır diye sordu ile Yapmak a sunumun bu şansı her zaman olmayabilir.

- : Konuşma yapılmadan önce prova yapmak, konuşmanın dinleyiciler üzerindeki etkisini tahmin edilenden çok daha fazla artırabilir. Bu provalardaki konuşmanızdan etkilenmelisiniz. Sizin de beğendiğiniz bir konuşma yapılırsa dinleyiciler de konuşmayı beğenir. eğer ne hatip dırkonuşmak hakkında dırbir nesne, o zorunlu görmek, dokunmak, duymak; duygu, üzerinde , başka el, zorunlu olmak ile hissettim tüm canlılığı; kişi o an onunla yüz yüze ilgilenebilmelidir.

**Nasıl Bir Başlangıç?** İlk izlenimler her zaman çok değerlidir. Bir konuşma için kürsüye çıktığınızda seyirciler ilk dakika (hatta 20 saniye) içinde olumlu ya da olumsuz bir görüşe ulaşacak ve tamamını izleyeceklerdir. konuşma çoğunlukla itibaren arka bunlar gözlük. Özel dikkat meli olmak paralı ile , başlangıç olarak kuyu, içinde emir önce bu gözlükleri kendisiyle ilgili olumlu izlenimlerle boyamak ve konuşmanın geri kalanını ilgiyle dinletmek. Başlangıcı düzenlemek için aşağıdaki öneriler kullanılabilir:

- **yapma Başlat ile özür dilemek:** Ne zaman , hatip dıranan ile , podyum, içinde , gözler nin , kitle, o dırbirisi kim sahip olmak , Konuyla ilgili konuşma hakkı ve dinlemeye değer. Ancak kürsüdeki konuşmasına dinleyicilerin izlenimini kıran ifadelerle başlarsa, dinleyiciler hemen izlenimlerini değiştirme eğiliminde olacaktır. Birçok konuşmacının yaptığı büyük bir hata, konuşmaya geç kaldığı için hazırlıksız geldiklerini söyleyerek muhataplarından özür dilemektir. Veya bazı konuşmacılar başlamak konuşması bunu söylemek onlar "yapmak olumsuzluk nasıl olduğunu anla konuşmak" ve şov Bir örnek nin Lafta tevazu. Aslında bunu dile getirmek, tevazudan beklenen olumlu noktalardan ziyade, mutlaka zarar getirecektir. Söz konusu örneklere benzer şekilde kullanılan bazı hatalı ifadeler aşağıdaki gibidir. Etkili konuşmalar yapmak isteyen hatipler başlangıçta şu ifadelerden kaçınmalıdır:
  - "Onun olumsuzluk benim yer ile konuşmak burada, ancak..."
  - "BEN ben olumsuzluk aslında bir hatip. ben yapma bilmek nasıl ile konuşmak ile senin memnuniyet. Fakat hâlâ, dan beri ben söz verildi ..."
  - "Hatta Yine de sen yaşlılar bilmek fazla daha iyi hariç ben..."
  - "Neyse ki onlar getirilmiş ben burada, ancak , gerçek nin , Önemli olmak dır, ben yapma düşünmek ben Sahip olmak fazla ile kazanmak senin için ."
  - "BEN Duymak hakkında Bu konuşmak a biraz geç. BT öyleydi birden o ben öğrendi o ben öyleydi gidiyor ile vermek a konuşma, fazla. Yani, ilk nin tüm, ben özür dilemek ile sen için olumsuzluk olmak epeyce hazır."
- **olarak başlama en kısa zamanda binmek podyum:** açıkken , podyum veya konuşma alanında 5 saniye sessiz kal 10 saniyeye kadar. Bu arada hemen takmaya alıştığınız hafif gülümsemenizi takınarak derin bir diyafram nefesi alırsanız, ilk etapta konuşma cesaretini ve özgüvenini sağlamış olursunuz. Aynı zamanda duruşunuzu kontrol edebilir ve daha dik hale gelebilirsiniz. Bu sürecin en göz ardı edilemeyecek görevi seyirciyi gözden geçirmektir. Bu sessiz tarama sürecinde dinleyicilerin hatta dinleyicilerin bile dikkati üzerinizde olacaktır. kim vardır konuşmak arasında kendileri niyet vermek yukarı ve dönüş ile sen. İçinde ilave, Bu tarama yardım edecek sen ile muhataplarınız hakkında zihninizde bir fikir oluşturmak ve onlar hakkında sahip olduğunuz korku ve endişeyi önlemek için.
- **Seyirciye umursadığımızı hissettirin:** Herkes ilgilenilmekten, değer verilmekten ve ilgilenilmekten hoşlanır. Konuşmacı da daha en başından muhataplarının kalbini kazanmaya başlamalıdır. Bu nedenle, yapılacak ilk şey selam vermektir. bu kitle meli olmak karşılıdı içinde a tavır uygun ile , fırsat ve, eğer gerekli, , hatip uygun bir şekilde kendini tanıtmalıdır. Bu selamlama aşamasında dinleyiciler arasında bulunan ve önemli görülen kişiler (toplantı başkanı, cumhurbaşkanı, bakan, rektör, dekan, genel müdür, saygın sosyal lider vb.) ve tüzel kişiler (kuruluş, vakıf, dernek, üniversite) , komisyon) organizasyona katkıda bulunanlar da dahildir. vb) kesinlikle unutulmamalı. Selamlamadan sonra salon tamamen dolu değilse ve seyirciler dağınık yerlerde oturuyorsa ön tarafa yaklaşmaları istenmelidir. Konuşmaya başlama ısınma sürecinde dinleyicilerin ortak özellikleri vurgulanabilir ve bu bakış açısıyla onlara samimiyet duygusunu aşmayan iltifatlarda bulunulabilir. Örneğin bir üniversitenin mühendislik fakültesinde yapılacak bir konuşmanın başında hatip, salondakilerin çoğunlukla geleceğin mühendisleri olacağından söz edebilir. "kendine yatırım yapan" mühendisler bu tür konuşmalarla insanlığa arkadaşlarından beklenenden daha fazlasını getirecektir.

# OPENINGS

- Grab audience's attention so that they will want to hear what you have to say
- Should be a "grabber" or "attention seeker"
- Not only arouse interest, but also suggest theme of speech
- Openings can be dramatic, emotional, humorous or rhetorical
- Opening does not have to have words, you can use gestures, demonstration, silence

- ❖ Startling question
- ❖ Challenging statement
- ❖ Appropriate short quotation or illustration
- ❖ Surprising generalization
- ❖ Exhibit – object, article, picture
- ❖ Personal story

- **yollar ile Başla bir Konuşma:** İle birlikte , kelimeler ile olmak söz konusu de başlangıç nin , konuşma, Biz Sahip olmak bazı öneriler ile dönüş Dinleyicilerin konuşmacı hakkındaki düşüncelerini olumluya çevirmek ve özellikle konuşmanın devamının ilgiyle dinlenmesini sağlamak. Birincisi, seyircide merak duygusu uyandırmak, dikkat çekmenin ve yeni kapılar açmanın yararlı bir yoludur. içinde , bekleyen zihinler doldurulacak. İle bir duyguya neden olmak nin merak, soru ifadeler burada da kullanılabilir .

- Örnek: "Bugün insanlarla iyi geçinmenizi sağlayacak, tanımadığınız insanlarla aranızda sıcaklık oluşmasını sağlayacak kolay ve sihirli bir tariften bahsetmek için sizlerleyim."

Bir diğer etkili yol ile Başlat dırile konuşmak itibaren duygusallık ve çekici ile , duygular nin seyirci. Böylece, en başından sizinle aynı fikirde olan kişiler edineceksiniz.

- Örnek: "BEN bilmek o , insanlar kim gelmek ile dinlemek ile Bu konuşmak bugün vardır şunlar kim yapamamak durmak israf onların zaman veya israf kendileri; Onlar vardır değerli insanlar ile birlikte amaç ve amaç, kim adamak onların belirleme, daha etkili insanlar olarak daha fazla insanın dünyasını değiştirmek için çaba ve zaman."

Pek çok hatibin konuşmalarına "fıkra" ile başlamayı tercih ettiğini görüyoruz. Araştırmalara göre, Bir fıkra ile sohbete başlamak, dinleyicilerin görüşü açısından çok popüler bir yol değildir ve kısmen prestij kaybına neden olur. Ancak konuyu tamamlayıcı fıkralar konuşmada kullanılabilir. Etkili konuşmacılar rahatlatıcı zeka ve zeka kullanmalıdır onun yerine anekdotlar bu espriler o sen üret de o an ve şu niyet Yardım Edin atmosferi yumuşatmak tercih edilmelidir yerine nin , espriler o hissetmek olarak eğer onlar vardı koy içine tarafından pratik Kuvvet. Bir diğer öneri dırile Başlat konuşuyorum özlü bir şiir (birkaç kelimeyle çok şey ifade eder) veya özlü bir ifadenin desteğiyle bir giriş sağladığına inanılmaktadır. , ders. Bu şiir veya ifade etmek meli ayrıca içermek mesajlar o vardır kabul edilmiş ile herkes içinde şartlar nin içerik.

## Ne Tür nin Son?

Bir konuşma için, onun son bölüm, kapanış aşaması, büyük stratejik öneme sahiptir. Çünkü son taş her zaman hatırlanma olasılığı en yüksek olandır. Bu nedenle sonuç ihmal edilemez ve iyi değerlendirilmelidir. Konuşma, özellikle uygulanan bir kapanış olmadan asla bitirilmemelidir. Konuşmamızın kötü gittiğini ve etkileyemediğimizi düşünsük bile , kitle, Biz Sahip olmak bir geçen fırsat dönüş olumsuz görüşler içine pozitif olanlar: , "kapanış bölümü". veya var a risk o a konuşma ki dırgerekiyordu üretmek etkili Sonuçlar Mayıs etkisini azaltmak veya azaltmak: "kapanış bölümü". Peki, ustaca vurgulanması gereken kapanış kısmı için nelere dikkat edilmelidir?

## CLOSINGS

- Accent your speech objectives
- Leave the audience with something to remember
- Closing is the “whip-cracker”, the “clincher”, ultimately the “result getter”.
- Closing can be dramatic, emotional, humorous or rhetorical
- Closing does not have to have words; you can use props, gestures, a demonstration or silence

- ❖ Call or an appeal for definite action
- ❖ Appropriate short quotation or illustration
- ❖ Exhibit – an object, article, picture
- ❖ Personal challenge

## Ne meli olumsuzluk olmak içinde a iyi kapanış

Sonrasında , hatip sahip olmak bitmiş onun konuşma ve sahip olmak kapalı BT ile birlikte a iyi veya kötü kapanış, o meli olumsuzluk acele etmek gözden uzak . Ortamı terk eden konuşmacı \_ \_ içinde acele et , düşündüğü mesajı verecek \_ \_ \_ çok başarılı değil \_ içinde onun sahip olmak konuşma. Onun olarak eğer o istiyor ile kaçınmak eleştiriler \_ o niyet gelmek ile kaçınmak gözler hemen .

Yine de, eğer , konuşmacı, sonrasında açıklayan ne o sahip olmak ile söylemek hakkında onun konuşma, yapılar a cümle

kapsamak , ifade etmek "bu tüm" (olarak içinde , örnek nin "Ben tamamlamak, bu BT"), BT niyet limit , bilgi potansiyeli nin , seyirci varsayımlar. BT dırayrıca sebep yeterli ile göstermek nasıl uzak , konuşmacı dırtibaren onun hitabet becerileri.

## Ne meli olmak içinde a iyi kapanış

A iyi kapanış meli olmak etkili ve vurgulu yeterli ile olmak hatırladı için a uzun zaman. İçin Bu , en iyi yol dıriile izleyicinin duygularına ve heyecanına hitap eder. Duygu yoğunluğunun ve heyecanın dorukta olduğu bir noktada konuşmacı son teşekkürlerini sunarak kürsüden ayrılabilir.

- Örnek: "İçinde emir ile rahatlatma , ağıri nin bunlar insanlar, insanlar beğenmek biz kim olumsuz parası yetmek ile yemek yedi bir yemek a gün, daha doğrusu hariç üç yemekler a gün, ben sormak sen ile dinlemek ile , ağlamak sesler onların çocuklar de en az bir Zamanlar içinde senin rüyalar Başka bir şey yok, sadece bu. Sadece bu. Herkese saygılar..."



Son söz olarak konuşmanın ana fikrini kapsayabilen ve unutulmaması gereken kısa, öz ve etkili bir cümle kullanılabilir. Böyle bir cümle kullanmak istiyorsanız konuşmadan önce planlamanız daha kolay olacaktır.

- Örnek: "Son olarak şunu ifade etmek istiyorum: Her birinize ayrı bir evren kadar önem veriliyor. Lütfen bunu hatırla. Teşekkürler."

Bir başka etkili son söz, gelecekle ilgili umutlu düşünceleri ifade etmek olacaktır. Anlatılan mesaj, konunun olumsuz yönlerine daha çok dikkat çekiyorsa, ileride daha olumlu olayların olmasını dilemeli ve muhataplarını buna ikna etmeye çalışarak motive etmeye çalışmalıdır.

Rağmen orada dıra pozitif atmosfer içinde , içerik nin mesaj, dilekler ve teşvikler için söylenecek tüm katılımcıların da bu olumlu atmosfere dahil olması.

- Örnek: "Numara Önemli olmak ne resim Biz boyamak içinde bizim konuşma, ben ben Elbette o bir gün insanlar içinde Bu salon göreceğ \_ , insanlar nin Bu ulus ile birlikte a zarafet Ul gülümsemek üzerinde onların yüzler. Mutlu için onlara o onlar ayrıca vardı a Paylaş içinde Bu güzel sonuç. Mutlu için onlara! Mutlu vardır sen içinde , salon, mutlu sonra!

-de , son nin , konuşma, rehberlik , kitle ile almak eylem içinde astar ile birlikte , amaç nin , İleti veya sormak kısa bir soru da olmak etkili bir kapanış örneği.

Kişisel Deneyiminizi Kullanın : İletişim sırasında mesaj ve \_ mesajı gönderen neredeyse \_ \_ Birleşik ile birlikte her biri başka içinde , gözler nin , İleti alıcı. Dan beri a halka açık konuşma dır bir örnek nin iletişim, BT Yapabilmek olmak sonuçlandırıldı o konuşuyorum ve , konuşmacı vardır , aynı içinde , gözler nin , kitle. seyirci \_ dinler ile , konuşmacı olarak a İleti boyunca ile birlikte , konuşma. Yani, , konuşmacı i kapsama nin bazı şeyler hakkında kendisi içinde onun konuşma niyet arttırmak , İleti verilen ve böylece , Efekt içinde , İleti. Orası vardır bazı noktalar o , konuşmacı meli ödemek dikkat ile içinde emir ile arttırmak , İleti Efekt içinde Bu yol:

- Konuşma sırasında , \_ konuşmacının bir kişiliği yansıttığından daha önce bahsedilmişti. Bu yansıtılan kişilik belirgin olmalıdır, olumsuzluk belirsiz, içinde emir takviye etmek , İleti ile destek nin kişiye özel Gerçekler. bu konuşma olacak olmak tarafından değerlendirildi dinleyicilerin zihnindeki filtrelerden geçirerek. Karanlık bir kişilik de bu filtreleri karartmaya hizmet eder. Dinleyicilerinizle ortak değerlerinizi vurgulamalı ve konuyu değiştirmelisiniz. onların zihnindeki filtreler senin hakkınızda olumsuz izlenim yaratabilecek her noktayı aydınlatarak iyilik yapın.
- Konuşmanız sırasında yaşam yolunda önünüze çıkan engelleri aşarak ilerleme ve gelişme örnekleriniz dinleyiciler tarafından memnuniyetle karşılanacak ve onları da cesaretlendirecektir. Karşılarında duran canlı bir örnek olarak onlara kanıtlayacaksınız. o engeller Yapabilmek olmak üstesinden gelmek, başarı Yapabilmek olmak elde edilen, ve o ne sen yapmak dıryapılabilir. Çok örnekler niyet arttırmak , muhatapların şevki ve heyecanı.
- Olacak bir başka paylaşım seyirciyi al heyecanlı ve heyecanlı paylaşım alıntılarını ve hatıralar ilk yıllarınızdan, büyüme ve olgunlaşma sürecinizden. Dinleyicilerin konuşmada kendilerinden bir şeyler bulmaları sevindirici. Öyleyse, çocukluk ve ergenlik dönemlerinizden anılar, herkesin kendinden bir şeyler bulacağı, dinlemekten keyif alacağı, ilgisini çekeceği ilginç bir konu. Ancak, yaşadığımız olağandışı deneyimler varsa, bunlar genellikle "olası deneyimlerden" daha ilginç olabilir.
- olurdu anlatmak uygun olur kitle kişisel ilgi alanlarınız, hobileriniz ve kişisel ilgi alanlarınız hakkında - eğer herkes tarafından kabul edilebilirlerse. Çünkü hobiler ve kişisel uğraşlar, özellikle aşk emeğinin harcandığı zaman dilimlerinin ürünleridir. Bu nedenle, her zaman farklı ve sevgiye dayalı yeni dünyalar keşfetmeye meyilli olan insan ruhu, özel bir ilgi görecektir. Örneğin çini yapmak bir sanattır ve çoğu insan çinileri izlemeyi sever. Hat sanatı, müzik, otomobiller, basketbol, psikoloji gibi ilgi alanları Araştırma, ve eğer onlar Sahip olmak bir darbe üzerinde , ruhlar nin bazı insanlar, diğerleri niyet kesinlikle olmak daha fazla veya az etkilenen ile tek başına bu etki.
- Tüm bu noktalara ek olarak, izleyicinin kişisel inanç ve düşüncelerini de duymak istediği bilinmelidir. nin , konuşmacı. Konuşmacı meli konuşmak hakkında bunlar, ancak eğer o sahip inançlar ve düşünceler o vardır Seyircinin genel zihniyetinden çok farklı, öncelikle ortak yönlerden hareket etmeli.

Hitabet dırbeğenmek a Sevimli buket nin Çiçekler içinde senin el süre sen konuşmak. Dahası, ne zaman , Çiçekler nin bu buket vardır verilen ile birisi başka , , sayı nin şunlar içinde , buket yapmak olumsuzluk azalmak. Eğer sen vardır açıklayan , Çiçekler içinde senin el , , en iyi WAY nin ifade etmek BT dırile vermek şunlar Çiçekler ile , olanlar sen konuşuyorlar \_ hakkında. Aynı şekilde, paylaşım senin samimi konuşmak ile birlikte senin kitle niyet Sahip olmak a olmayan - ihmal edilebilir darbe üzerinde onlara, ve onlar niyet kaçınılmaz olarak gelmek daha yakın ile senin İleti, her neyse , içerik nin ne de sen söylüyorum. sırayla \_ ile "Paylaş" onun konuşma ile birlikte , kitle içinde a gerçek algı, ilk nin tüm, , hatip zorunlu olmak bilinçli nin varlık \_ nin , kitle ile birlikte tüm , duygular ve insan özellikler içinde onun zihin. bu kitle dır insan, onlar Sahip olmak duygular. Temel insan Psikoloji özellikleri uygulamak ile onlara olarak kuyu. Onlar ayrıca beğenmek ile fark edilmek ve umursadım için. Ve onlar fazla Yapabilmek almak sıkılmış nin konuşmak, için sebepler o vardır yaygın ile tüm insanlar içinde genel. BT drayrıca , görev nin , etkili konuşmacı ile kazanmak inci hava takdir ve olumsuzluk delik onlara. Orası vardır

ayrıca bazı stratejiler ile takip et için , yerine getirme nin bunlar görevler:



- **Seyirciyle empati kurun :** \_ dır için çok başarılı bir yol , hatip ile empati kurmak ile birlikte , kitle böyle o o Yapabilmek daha iyi anlamak , duygular nin , muhatap ve , özellikleri o konuşması sırasında tatmin etmekle yükümlüdür . senden önce konuşmak, sen koymalı \_ kendin içinde kitlenizin ayakta kalması \_ ile beklentilerini ve yaratabilecekleri olası filtreleri anlamak \_ \_ \_ sen ve , başlık. Gözlükleri aracılığıyla ve \_ \_ duygular, sen zorunlu bakmak karşı kendin itibaren onların durum.
- **Canlı Ne Sen Canlı:** Numara anlatı, hayır İleti Yapabilmek olmak yaşanmadan yaşanmıştır . \_ Duyguların mesaj etkisinde çok önemli bir yeri vardır . d bir konuşmacı \_ o ne deneyimlemez ki kendisinin tam güveni yansıtamayacağını söylüyor

beklenen nin o, karışık ile birlikte , Varsayım o o dır hemen hemen uzanmak sırasında , anlatım. konuşmalar vardır düşünce

sistemler o Yapabilmek olmak getirilmiş içine görüş, keçe, ve öneriler Yapabilmek be Tecrübeli ile birlikte , anlamlar onlar içermek.

Ve içinde emir için a konuşma ile Sahip olmak a daha büyük darbe üzerinde , muhatap, , anlam zorunlu olmak keçe, ve öneriler bizzat deneyimlenmelidir . \_

- **Hedef kitlenize göz kulak olun :** \_ önemini konuştuk \_ \_ Seyirciye göz kulak olmak , sessiz kalmak \_ için a az saniye sadece önceki Biz başladı. Yapımı göz İletişim ile birlikte , kitle sırasında , konuşma dır bir onları önemsedığınız ve onlara mesajı anlattığınızın göstergesi . \_ \_ \_ Katılımcı sayısı ise \_ \_ pantolon geniş , farklı kişilerle göz teması kurabilirsiniz , salonun ortalama dağılımını dikkate alarak , örtünme \_ \_ \_ , tüm salon. İçinde ilave ile Bu işlev, gezinmek senin gözler etrafında , salon niyet etkinleştirme sen ile takip et senin kitle ve hakim olmak , salon.
- **Hizala kendin ile birlikte senin kitle:** Herkes seviyor şunlar kim vardır kapat ile o daha fazla. Numara bir istiyor ile küçük düşürülmek içinde , mevcudiyet nin bir diğer kişi kim dır üst ile onlara. Belki , konuşmacı dıra çok nitelikli kişi, o Yapabilmek ayrıca ifade etmek , Sağ özellikleri içinde onun konuşma. Fakat o meli kesin içten kaçınmak a üst,

karşı konulmaz bunaltıcı izlenim itibaren , kitle. "BEN ben de Bu puan olarak a sonuç nin benim çalışmalar ve çabalar, ancak Biz şurada \_ , seviye nin Arkadaş ve Kardeşler ile birlikte sen. Ve eğer sen denemek, Biz Yapabilmek olmak içinde , aynı yer" meli olmak yansıtılır.  
Yani BT dırtam a denge nin tevazu o dırgereklidir.



- **Seyirciyi zaman zaman harekete geçirin : Hitabet**  
ne kadar harika olursa olsun , ne kadar harika olursa olsun ilginç olan konu , bir süre sonra insan psikolojisinden dolayı , , kitle niyet almak sıkılmış nin konuş g. Kişinin fizyolojik yapısına göre sağlıklı bir kan dolaşımının sağlanabilmesi için kişiler \_ \_ \_ \_ \_ olsa da en az her 30 dakikada bir hareket etmelidir . küçük bir ölçek. En azından oturanlar ayağa kalkmalı \_ \_ çok kısa bir zaman. Kuşkusuz dinleyicilerin de bu ihtiyaçları vardır. Bu nedenle, etkili bir konuşmacı aklını harekete geçirmelidir . kitle ve almak onlara yukarı için a kısa zaman de en az

bir Zamanlar, sıklıkla altında , kılık nin "Biz vardır alıştırmaya yapmak" ile türeyen çeşitli ön- planlanmış mazeretler itibaren zaman ile zaman.

- **İzin vermek onlara bulmak kendileri içinde senin konuşma:** Bir yasa o geçerlidir ile tüm mesajlar dıro Biz niyet kesinlikle öde dikkat ile mesajlar o Sahip olmak bir şey itibaren biz içinde onlara. Sanmak sen vardır tarama , örtüler nin dergiler içinde a gazete bayii Eğer sen görmek a kafa astar o dırçok ilgili ile sen üzerinde bir nin , dergi kapaklar, alırsın \_ o dergi. İçin örnek, eğer BT dırbelirtilmiş bir yerde üzerinde , örtmek o orada dır bir makale hakkında "hitabet", O dergiyi alacağım .
- Benzer şekilde, ortak çıkarları gündeme getirmek, occupabölgeleri , memleketleri, düşünceleri veya ortak temel yönleri , insanlar olmak konuşulmuş ile niyet heyecanlandırmak onlara. İçin Bu , kitle profil meli olmak kuyu bilinen. Orası vardır ayrıca yaygın puan o uygulamak ile tüm insanlar. Başlıklar çok olarak Çiçekler, kuşlar, iyi hava, selam nery, başarı, gülümse çocuklar, aşk, anne, para vardır ayrıca ilginç ve için yararlı kaynaklar tüm insanlar.
- **Vermek samimi takdir:** Genel olarak, insanlar yapmak olumsuzluk beğenmek ile eleştirilebilir ama \_ onlar beğenmek ile takdir edilmek Eğer bak de insanlar \_ çevrende , Bile eğer abartılı olmayan takdir \_ a Yalan, ve takdir edilen bilir , yapacak hâlâ hissetmek mutlu. İçinde bizim konuşma ve içinde onun giriş, Biz zorunlu bulmak yollar ile takdir etmek bizim dinleyiciler ve ifade etmek bizim takdir ile onlara. Kesinlikle, tüm insanlar have nitelikler ile olmak hayran kaldım Süre sen çoktan takdir, bunlar gerçek özellikler meli olmak içtenlikle sömürülen yerine nin uzanmak. BT meli olumsuzluk olmak unutulmuş o içinde bile a okul, , öğretmen kim iltifatlar onun öğrenciler dırsevdim daha fazla hariç , öğretmen kim kn öküzü onun öğrenciler aşağı.
- Telefon etmek bir nin , izleyiciler ile , podyum de en az bir Zamanlar
- Bir diğer jest yapmak o gösterir o , konuşmacı umurunda ve değerler , kitle dırile Davet et bir nin onlara ile konuşma alanı ( \_ders, sahne vb.) en az bir kez.
- Özel mazeretler meli olmak üretilmiş için Bu iş ile kullanarak egzersizler. Çünkü Bu niyet güçlendirmek , konuşmacı - kitle iletişim ile son Dakika aşağı , keskin astar nin erişilemezlik o Yapabilmek olmak görülen arasında , konuşmacı ve , kitle. İçinde hakikat, eğer sen Seç bir nin , izleyiciler o sen görmek kayıtsızlık veya Can sıkıntısı içinde senin göz takipler \_ sırasında senin konuşma, sen niyet Dahil etmek o içinde , konuşma.

- bu çoğu temel ve uzman dikkat- kapma özellik nin a iyi konuşma dırıkisinden biri dikkat- kapma stratejiler \_ uygulandı. Çünkü a konuşma o yapmak olumsuzluk cezbetmek dikkat ve dırsıkıcı, ne olursa olsun nin onun içerik, sunum, ses, telaffuz, diksiyon, akıcı konuşuyorum kabiliyet, dıra konuşma o drbüyük ölçüde büyük ihtimalle ile " kötü " olarak tanımlanmak , gözleri \_ muhataplar \_
- Bu sorun dırzor değil \_ üstesinden gelmek. İle resim çizme dikkat, yöntemler var olmuştur gelişmiş o Yapabilmek zihinsel tutmak aktivite Uygun. Boyunca ile birlikte bunlar yöntemler, dikkat meli olmak paralı ile , "hareketli" açıklanan faaliyetler önceki bölümde \_\_ şimdi dikkatlere bakalım \_ - kapma stratejileri:
- **Sormak Sorular** Bir yol o Yapabilmek anında canlandırmak , zihinler ve arttırmak , darbe nin , konuşma veya sunum dırile sormak sorular direkt olarak ile , kitle sırasında , ders. İçinde , başvuru nin Bu yöntem, hangi dırayırca bir etkili öğretim teknik, sormak sorular ile almak Yanıtlar hakkında a anahtar kavram ilişkili ile , tabi sana vardır konuşmak hakkında. Sadece bunu hatırla , soru sen sormak meli olmak a hayır- bilgi, yorumlamaya dayalı soru.

Örnek: "Ne konular yapmak sen düşünmek Yapabilmek olmak bulundu içinde bir etkili konuşuyorum ders? Olabilmek sen tahmin etmek?"

### Yapmak yukarı sorgulayıcı Cümleler içinde , Ders

Nin kurs, orada vardır farklılıklar arasında , sorular Ayarlamak içinde , ndüzenleme ve , doğrudan sorular ile seyirci \_ Burada, içinde emir ile Yapmak , anlam daha fazla kalıcı ve ile cezbetmek dikkat, Biz koy bazı cümleler içinde , İleti ( özellikle olanlar o niyet adapte olmak ile paragraf sonları \_ içinde , yazı dili) içine , soru model. Ve Biz herhangi biri ayrılmak , soru cevapsız veya vermek , Cevap kendimizi. Ne zaman Biz sormak a doğrudan soru, BT drbizim niyet ile almak bir Cevap. bu cümleler Biz biçim bekleyerek \_ kısa Yanıtlar çok olarak "evet" veya "hayır" ile senr sorular Yapabilmek ayrıca olmak katma ile , örnekler nin güçlendirme içinde , anlatım \_

- **Bir Nesne Göster:** Bir nesneyi göstermek veya bakışı normalden farklı bir yöne yönlendirmek etkili dikkat çekme stratejilerinden biridir. Ancak gösterdiğiniz nesne ile konuşmanızın anlamsal içeriği arasında bir bağlantı kurmalısınız. Hiçbir sebep yokken "bak şimdi" diyerek bir nesneye dikkat çekiyorsun ama bu amacına ulaşmaktan çok uzak ve tuhaf olmaya meyilli bir yaklaşım. Elinize aldığınız ya da podyumda bulunan bir nesneyi işaret edebilir ya da bakışınızı pencerenin dışında ya da herhangi bir yerde bir yere çevirebilirsiniz. arka herkesin dönmek zorunda kalacağı salonun görmek için boyunlarını büküyorlar. Aynı zamanda yansıtmak için iyi bir yol olsa da havai slaytlar içinde sunumlar, bakım zorunlu olmak alınmış ile emin olmak o slaytlar yapmak olumsuzluk olmak baskın elementler üzerinde ekranda uzun süre kalıyor ve edebi içerikten çok grafikler veya resimlerle dolu. Aksi halde kendi sıkıcı sunumunuzu kendi ellerinizle hazırlamış olursunuz.

Örnek: "Elimdeki elmayı görüyor musun? Benzerlerini daha önce görmüşsünüzdür. Lütfen tekrar iyi bakın. (Bir süre duraklar) Sen bilmek, katman insanların yaşaması için ayrılan üzerinde , Dünya bir parçasıdır kadar büyük olarak kabuk nin bu elma. Onun altında yani elmanın çekirdeğini oluşturan bölge ise kayıyor."

- **Dengeli Bir Mizah Kullanın:** Mizah, konuşmacıların dikkat çekmek için kullandıkları en yaygın yoldur. Bazı konuşmacılar ise bu amaca ulaşmanın tek yolu olarak mizaha odaklanırlar. Ancak mizahın doğallığını bozmayacak şekilde konuşma söz konusu olduğunda dengeli bir şekilde kullanılması gerekir. Konuşmanız sırasında hazır fıkralar anlatabilirsiniz. Yanıtlar, ve espriler hakkında , ders itibaren zaman ile zaman. Yine de, küçük espriler meli olmak Kullanılmış, genellikle rahatlatıcıdır ve arkadaş toplantılarında yapılır. Mizah kullanımında ihmal edilen ancak unutulmaması gereken bir diğer husus ise mizah yoluyla konuşma ahlakından taviz verilmemesi gerektiğidir.

□ **Oyna İle birlikte Senin Ton:** oynamak ile birlikte , ton nin ses itibaren zaman ile zaman sırasında , bulaşma nin , mesaj güçlendirir anlayış düzeyi, İleti. Ancak, hatta eğer BT dır içinde gerekli değil anlam açısından vurgulanan ifadelerde ses tonu değiştirilmelidir. Uygulamayı denemek için lütfen aşağıdaki ifadelerin ifadelerinde ses tonunuzda değişiklik yapın:

“ bunlar büyük ve Yeşil ağaçlar, renkli Çiçekler, , güneş o selamlar sen her sabah, ve tüm bunlar olan varlıklar kime Biz Paylaş , Evren, olumsuzluk yeterli ile Yapmak sen mutlu?”

- **Oyna İle birlikte Senin Konuşuyorum Hız:** Ne zaman insanlar vardır konuşuyorum, onlar genellikle konuşmak bir ortalama nin 120-130 kelime başına dakika. Değiştirme Bu tutar itibaren zaman ile zaman, içinde başka kelimeler, yapımı , konuşuyorum (konuşuyorum) hız Yavaş veya Daha hızlı dır bir diğer yöntem o Yapabilmek olmak Kullanılmış ile cezbetmek dikkat. BT meli olumsuzluk unutulmak \_ o sırasında , genel ortalama, , farklı olanlar cezbetmek dikkat üzerinde. monotonluk meli olmak önlenmiş, ve farklılıklar meli olmak sergilendi içinde , akış nin konuşma.

## WHEN TO CHANGE YOUR SPEED

### SLOW

- ° CONFUSION
- ° SADNESS
- ° IMPORTANCE
- ° INTRODUCTION OF NEW IDEAS



### FAST

- ° INDICATION OF URGENCY
- ° EXCITEMENT
- ° PASSION
- ° EMOTION

- **Use Highlights and Create Pauses:** emphasizing and creating pauses as previously mentioned under , başlık "eğitim , ses ve konuşma davranmak"; BT Yapabilmek olmak Kullanılmış ile cezbetmek dikkat ve güçlendirmek , seviye anlayış \_ sırasında , adres, olarak kuyu olarak yardım ediyor ile emin olmak verimlilik içinde , davranmak nin konuşuyorum. bu vurgu teknik, Hangi dır açıkladı nasıl ile yapmak BT içinde , bölüm üzerinde "Ses ve Konuşma", Yapabilmek als Ö gerçekleştirilmek \_ ile yinelenen , ifade etmek o dırsöz konusu ve özellikle , anlam nin Hangi dır çok önemli.

# INSTRUCTIONS FOR THE ANALYSIS OF THE AUDIENCE AND THE OPTIMIZATION OF THE SPEECH





# INSTRUCTIONS

## FOR THE ANALYSIS OF THE AUDIENCE

### AND THE OPTIMIZATION OF THE SPEECH

## NASIL İLE ANALİZ ONLAR KİTLE

### KİTLE MERKEZLİLİK

A önemli sayı nin şunlar kim ders çalışma ve Araştırma üzerinde iletişim puan ile , ihtiyaç temelli olarak konuşuyorum ve izleyici merkezli hoparlörler. İçinde başka kelimeler, , ilk ve sadece ana amaç nin vermek a konuşma meli olumsuzluk olmak etkilemek birinin öğrenme veya ile kanıtlamak birinin üstünlük. bu anahtar ile a başarılı konuşma meli düşünölmek \_ transfer olarak a gerçeği, bilgiyi veya düşünceyi mükemmel bir şekilde kelimelere döker. İzleyici merkezli olmak meli olumsuzluk kastetmek o konuşmacı değişiklikler onun inançlar ve düşünceler ile uygun ol reaksiyonlar itibaren , kitle. Ne gerekiyor yapılması gereken konuşmacının \_ \_ \_ \_ dürüst ol ile birlikte önce kendisi , hem de mesajı düzenlemek için \_ gerekli \_ İzleyicilerin ihtiyaçlarını karşılamanın yolu . \_ \_

İçinde Bu bağlam, , Takip etmek sorular meli olmak tutulmuş içinde zihin süre hazırlanıyor ile konuşmak:

- o Kim ben ben konuşmak ile?
- o Ne yapmak ben istek , kitle ile bilmek, inanmak ve yapmak de , son nin , konuşmak?
- o Ne istemek olmak , çoğu etkili yol nin organize etmek ve sunum benim konuşma ile başarmak Bu hedef?

bu Yanıtlar ile , üstünde sorular niyet etkilemek hatta \_ belirlemek , seçim başlık , özel amacın belirlenmesi , ortaya çıkarılması , ana fikir ve destekleyici malzemeler, düzenleme , İleti ve yürütmek \_ konuşma.

### KİTLE PSİKOLOJİ

Ne zaman seyretme a konuşma, bireyler Bazen ödemek kapat dikkat, süre içinde bazı vakalaronlar yapmak olumsuzluk göstermek

faiz içinde , konuşma. İnsanlar Mayıs olmak mecbur ile Katıl içinde a konuşma, ancak hiç kimse dinler iradelerine karşı ve dönebilirler \_ \_ önceki bölümlerde keşfedilen dinleme olumsuzluklarına . \_ \_ Burada yatıyor önem konuşmacının \_ \_ beceri. Konuşmacı gerekli araç ve yöntemleri kullanarak dinleyicilere dinletmelidir . \_

Aslında dikkat çekildiğinde bile dinleyiciler konuşmacının mesajını her zaman algılamayabilir . \_İşitsel algı \_ seçici. BT meli olmak kayıt edilmiş o her biri konuşma içerir iki mesajlar. tarafından gönderilen mesaj \_ \_ konuşmacı ve \_ İleti Alınan ile , dinleyici Ne , konuşmacı diyor dırmutlaka filtrelenmiş vasıtasıyla , izleyicinin referans çerçeveleri . diğer \_ kelimeler, belirleyicileri \_ \_ Yukarıda belirtilen filtreleme işlemi , ihtiyaçlar, ilgiler , beklentiler, bireylerin bilgi ve deneyimleri . \_ Kısacası , bireyler duyar ne onlar istiyorum ve istemiyorum \_ dikkat etmek \_ gerisi \_

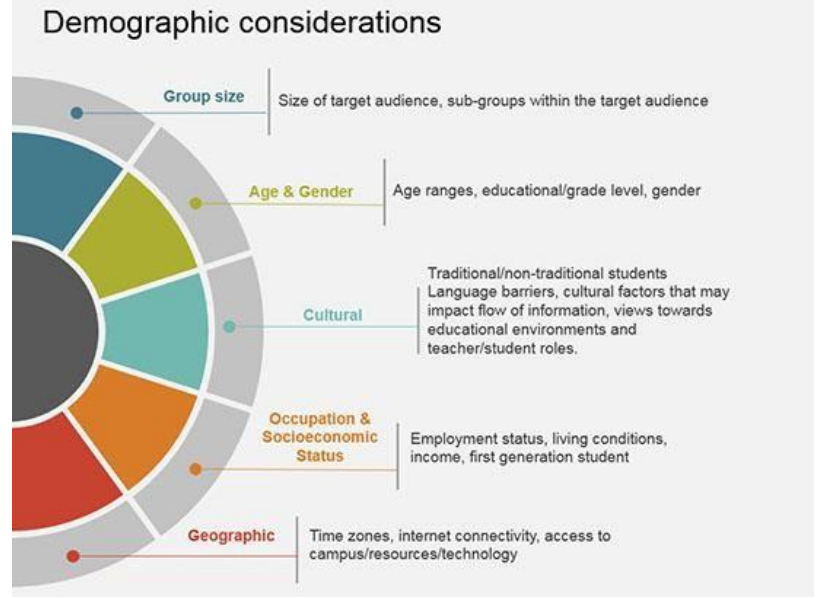
Açık tepe nin o, insanlar istek ile duymak ne yapar algı ile onlara. İçinde hakikat, insanlar vardır benmerkezci (içe dönük).

İzleyiciler ödemek daha yakın dikkat ile mesajlar o etkilemek veya ilgilendirmek konular çok olarak onların sahip olmak değerler ve inançlar. Çoğunlukla, izleyiciler yaklaşmak , ders ile birlikte , soru "Niye bu önemli mi \_ ben?".

izleyicileri \_ , konuşmacı Mayıs farklılık içinde şartlar nin yaş, Cinsiyet, grup üyeliği, dini geçmiş, ırk, etnik ve kültürel geçmiş vb. Analiz BT içinde şartlar nin gözle görülür özellikler demografik kitle analizi denir . Bu analiz iki aşamada gerçekleşir . Bunlar; genel demografiyi belirlemektir . özellikler seyirci \_ \_ ve almak \_ bu özellikleri göz önünde bulundurarak belirli bir konuşma ortamı.

**Bazı nin , demografi o vardır önemli ile konuşmak nin Dahil etmek:**

**Yaş :** Bir insanın görünüşünü yaş kadar etkileyen çok az şey vardır . Her nesil vardır belirli değerler ve deneyimler daha fazla veya az Ayarlamak onlar dışında \_ , dinlenme. İçinde Bu algı, BT birçok önemli ile ödemek Farklı yaş gruplarından gruplarla konuşurken " ortalama " ya dikkat edin . eğer bu \_ yapılmadı , bu Seyircinin bir bölümünü yakalayıp tamamen uzaklaşmak mümkün .



**Cinsiyet :** Günümüzde erkekler ve kadınlar daha geniş bir deneyim, ilgi ve deneyim yelpazesini paylaşmaktadır . özlemler. Konuşmacılar , artık gündem dışı kalan bazı cins klişeleri görmezden gelebilir . Ancak önemli bir nokta \_ Erkeklerin ve kadınların farklı şekilde sosyalleştğini unutmayın . Akıllı bir konuşmacı , sese eşit derecede uyum sağlar . farklılıklar ve arasındaki benzerlikler , cinsiyetler. Burada, BT gerekli değil \_ ile ihmal fenomeni \_ \_ cinsiyet, hangi niyet kastetmek bazı değerler dayatılan \_ insanlar ile ötesindeki toplum onların doğal cinsiyet ve onun ilişkili özellikleri.

**Din :** bu konuşmacı meli olumsuzluk hissetmek o onun \_ \_ dini inançlar zorunlu izleyiciler tarafından mutlaka paylaşılmalıdır . Buna göre , özellikle dinden bahsederken Konular, konuşmacının genel hatlarıyla da olsa dinleyicilerin dini yapılarını bilmesi gerekir .

**hayat felsefesi \_:** Bazı unsurlarını dini inançlardan almasına rağmen dünya görüşünün konusu \_ \_ \_ \_ \_ ayrıca önemli içinde konuşuyorum çünkü BT örtüler tüm boyutlar nin seyir de ve değerlendirme sosyal Gerçekler ve Etkinlikler. Tekrar , konuşmacı meli olumsuzluk beklemek onun sahip olmak dünya görüşü olmak paylaşılan ile , dinleyiciler ve yapmalı bilmek , dünya görüşleri nin , kitle, eğer mümkün, hatta genel terimler. Bu önler belirli negatifler itibaren meydana gelen.

**ırk, Etnik ve Kültürel Yapı:** Farklı ırk, etnik ve kültürel gruplar Sahip olmak farklı gelenekler ve inançlar. İçin Bu sebep, a puan içinde , konuşma Mayıs olmak çelişkili ile bazı izleyiciler Buna göre, BT olacak mı gerekli konuşurken yukarıda belirtilen yapıları gözden geçirmek . **Grup Üyeliği :** Grupların yapısı \_ \_ \_ o , dinleyiciler vardır üyeler nin Yapabilmek şüphesiz vermek ipuçları olarak ile ne onların ilgi alanları ve tutumlar Might olmak.

## DURUMSAL TAKİPÇİ ANALİZ

Durumsal kitle analiz dırsıklıkla inşa edilmiş üzerinde demografik analiz. Bu tip nin analiz dır, analiz görünenin \_ \_ şu anda somut olarak mevcut olan izleyici yapıları . Bu özellikler şunları içerir: , sayısal çokluk \_ seyirci , tutum ve davranışlar \_ etkilenen ile fiziksel düzenleme , düzenleme \_\_ seyirci bağı \_ üzerinde , Konu, konuşmacı ve Etkinlik.

**Sayısal Çokluk:** ne olursa olsun numara \_ nin , Seyirci , asıl nokta , konuşmacı akılda tutulması gereken , dinleyici kitlesinin büyümesinin konuşmayı daha formal bir yapı kazanmasına getirdiğidir . \_ \_

**Fiziksel Düzenleme:** İçinde bazı durumlarda , izleyicinin algılanabilirliği faktörlerden etkilenir \_ konuşmacının kontrolü dışında . Bu faktörlerden bazıları şunlardır : Konuşmanın yapılacağı oda \_ \_ \_ olmak Kavradı dırkçük karşılaştırıldığında ile beklenen \_ kitle , , toplantı zaman ve bağı olarak üzerinde , zaman nin , toplantı , için örnek , , konuşma olacak \_ yaptı Sağ önceki veya sonrasında , yemek , , yeteneksizlik ile kontrol , sıcaklık nin , çevre vadesi dolmuş ile , kalabalık , , çevre olmak fazla parlak veya loş , vb. BT dırdoğal için çok olumsuzluklar ile etkilemek , kitle. Ancak, üzerinde , başka el , konuşmacı meli kanıtlamak ile , kitle o o dırolumsuzluk etkilenen ile , olumsuzlukları ve durumları olabildiğince dile getirdi . \_

**bağı olarak düzenleme Konu :** Konuşmacı temel olarak almalı \_ seyirci olarak \_ a kriter süre belirlenmesi \_ Başlık. İdeal olarak , seçim konunun \_ için uygundur \_ ikisi de seyirci ve, nin kurs , , konuşmacı. Bir kere , konu var olmuştur belirlenen , , konuşmacı zorunlu beklemek nasıl , kitle niyet tepki ile nasıl fazla detay o gitmek içine. Ayrıca konuşmacı , dinleyicilerin başlıktaki konuya ilişkin ilgi , bilgi ve tutumlarını da değerlendirmelidir . \_ \_ \_

**Konuşmacı- Temelli Düzenleme:** Kitleler ya hemen ya da ön - konuşmacıya karşı oluşturulmuş tutumlar . Bu tutumların neler olabileceğini tahmin etmek ve etkilerini belirlemek \_ konuşma , durumsal izleyici analizinin çok önemli bir parçasıdır .

**Olaya Dayalı Düzenleme: Durum** ne olursa olsun , dinleyicilerin konuşmaların uygunluğu konusunda belirli düşünceleri vardır . Bu beklentileri baltalayan konuşmacı ilgisini kaybeder . \_ \_ , kitle. Belki de çoğu daha da önemlisi , Etkinlik kendisi belirler nasıl , konuşma meli olmak.

## ELDE ETMEK BİLGİ HAKKINDA ONLAR KİTLE

Sonrasında belirleme ne ihtiyaçlar ile olmak öğrendi hakkında , kitle gelir , soru nin nasıl ile öğrenmek. Burada, beri \_ gözlemler hakkında , kitle vardır olumsuzluk Her zaman yeterli, yüz -yüz yüze görüşmeler ve sorgulama vardır önemli yollar nin toplama bilgi.

**yüz yüze \_ Röportaj yapmak:** Bu yol dırson derece esnek ve sahip olmak a yapı o niyet izin vermek içinde- derinlik sorgulama

Eğer düzgün bir şekilde planlanmış, yapılandırılmış ve yönetilen, BT dıra çok iyi yol ile kalmak bilgili hakkında , kitle. yüz yüze görüşmeler: Üç tür görüşme vardır: yapılandırılmış, yarı yapılandırılmış ve yapılandırılmamış . Bunların her birinin diğerine göre avantajları veya dezavantajları vardır .

**Anketler :** Anketler başka bir araçtır bu olabilir izleyicilerde etkili bir şekilde kullanılmalı analiz. Üç tür soru vardır \_ \_ anketler . Bunlar çoktan seçmeli \_ sorular, sıralama soruları ve açık uçlu sorular. Gerektiğinde anketi uygulamalıdır . \_ ile a kontrol benzer niteliklere sahip olduğu düşünülen grubun , \_ anketler niyet işlev uygun şekilde. İçinde Bu Ölçek, sorular o yapmak olumsuzluk işlev düzgün bir şekilde vardır tanımlanmış ve Yapabilmek olmak yeniden inşa edildi

# Seven Questions to Know Your Audience

Your presentation is all about them

## 1. Who will be in the room?

How many? What are they expecting?

## 2. What is it like to be them?

What are they experiencing? How are they feeling?

## 3. What's in it for them?

Why should they care? Why does your topic matter?

## 4. What do you want them to know?

What should they remember? What are your three key messages?

## 5. How do you want them to engage?

How might they participate? How can you create a conversation?

## 6. How might they resist?

How will they react? How will you keep their attention?

## 7. How will you exceed their expectations?

What methods will reach them? How will you make it memorable?



Sonrasında , kitle analiz, , yapı nin , dinleyiciler dırbelirlenen çok Açıkça. Nasıl ile konuşmayı hazırlarken elde edilen bilgileri daha iyi kullanmak anahtardır . \_

Çoğu zaman iletişimin kaynağı olan konuşmacılar , dinleyici kitlesinin temel özelliklerini tanımlarlar ancak \_\_\_ problemler içinde hizalama onların düşünceler ile birlikte , kitle. Süre insanlar \_ Uzman oldukları bir konudan bahsederken kendilerini o konuda hiç bilgisi olmayanların yerine koymakta zorlanırlar . \_\_\_ Konuşmacının yeteneği \_\_ biriyle empati kurmak , dinleyiciler, içinde başka kelimeler, ile koy kendi içinde dinleyicilerin \_ ayakkabı; İle koy \_ iletişim açısından , \_ dırkendi çerçevesinden çıkmak için gerçek bir başarı \_\_\_ alaka ve bakmak de , dünya itibaren perspektif \_ başkalarının . Aslında her başarılı konuşmacının yapması gereken süreç tam olarak budur .



takip et. Ne zaman Bu dırtamamlamak, , konuşmacı Yapabilmek duymak kendisi konuşmak ile birlikte kulakları \_ \_ seyirci ve konuşmasını ayarlamak \_ \_ ve gerektiği gibi akış . konuşmacı \_ meli denemek izleyicinin neyi sevip neyi sevmediğini, nerede şüpheleri ve soruları olduğunu, daha fazla ayrıntıya ihtiyaç olup olmadığını anlamak için herhangi bir nokta, onları ilgilendiren şey .

İçinde ilave, , konuşmacı meli olmak hazır için , seyirci reaksiyon de hemen hemen her puan. bu konuşmacı kendini geribildirime ( feedback ) kapalı tutmamalıdır ; \_ \_ olarak tarif edilebilir \_ eleman o yapar , iletişim işlem. İle , sağlıklı ve doğru operasyon nin Bu eleman, , konuşmacı Yapabilmek sürekli kontrol onun sahip olmak iletişim başarı ve Git ile , yol nin çözme , iletişim problemler o ortaya çıkmak. İçinde Bu yol, BT niyet olmak sağlanmış o , konuşma başarır onun amaç, ve ki konuşma gerçekleşir \_ sağlıklı bir yol.

### İçinde ilave ile bunlar, , konuşmacı meli ayrıca Cevap aşağıdakiler \_ sorular:

- o nasıl \_ , kitle tepki ile , konuşmacı giriış ve çözüm?
- o Niyet , kitle bulmak , örnekler açık ve inandırıcı? Niyet , görsel yardım Yardım Edin almak düşünceler dışarı?
- o nasıl olacak izleyiciler tepki ile kullanılan dil ?

Bu ve benzeri soruları cevaplamak aslında izleyici ile özdeşleşmek demektir . birçokları gibi bakış açıları konuşmacının , \_ seyirci ile uyum \_ aslında daha zor \_ söylenenden daha Ancak bu yapıldıktan sonra gerisi kolay ve başarılıdır . \_



## REFERANSLAR:

- Akarsu, bedia (1979) Sözlük nin Felsefe şartlar, Ankara: Türk Dil Kurum yayımlar
- Alemdar, Korkmaz (1981), "Tarih ve İletişim", Günlük nin İletişim, Ankara: ATIYA Gaz. ve Halk ilişkiler.
- Arglyle, Michael. Troyer, Peter. (1979) Kişi ile Kişi yollar nin iletişim, Londra: Arpçı ve Sıra yayıncılar,
- Baltaş Z., baltaş, A. (1992) bu Dil nin , Gövde, 2. Baskı, Ankara: Remzi Kitapçı. Bate, Barbara. yaylı, Judy. (1997)
- Cooper L. robert (1982): Dil Yayılmış: Çalışmalar içinde difüzyon ve Sosyal Değişirmek, Bloomington: Indiana Üniversite Basmak
- Cüceloğlu, Doğan. (1993). Tekrar, İnsan ile İnsan, İstanbul: Sistem yayımlar. Dökmen, üstün (1994):
- Eibl-Eibesfeldt, Irenaus (1979). Aşk ve Nefret ( Doğal Tarih nin Davranış desenler), Yeni York, Holt, Rinehart ve Winston.
- Eliot, TS (1962) notlar Karşı , Tanım nin Kültür, Londra: faber ve faber Sınırlı.
- Evliyaoglu, Gökhan (2000):"Ne dırDil?", Sanat ve Edebiyat dergi (Düşünme Erkek adam e -dergi)
- Hızlı, Julius. (1981) Gövde Dil, Londra: Tava Kitabın, Gökberk, Macit (1980), Değişirme Dünya, Değişirme Dil, İstanbul:
- Güngör, Erol (1980), Kültürel Değişirmek ve milliyetçilik, Ankara: Gümrük ve Durum yayımlar.
- Güvenç, bozkurt (1976), Sosyal ve Kültürel Değişirmek, Ankara: Hacettepe Üniversite yayımlar D -21,
- Güvenç, bozkurt (1979). İnsan ve Kültür, İstanbul: Remzi Yay.
- Köksal, Aydın (1980) Dil ve ekin, Ankara: Türk Dil Dernek yayımlar. hayır. 469.
- kongar, Emre (1983) Demokrasi ve Kültür, İstanbul: Hilal yayımlar,
- benler, İbrahim A. (1983), Sosyal Dinamikler nin Kültür, (Çev: NURİ BİLGİN), İzmir: Ege Üniversite Fakülte nin Edebiyat yayın Hayır: 21.
- Salon, Judith A. (1984) sözsüz Seks Farklılıklar: İletişim Kesinlik ve Etkileyici stil, AH: bu John hopkins Üniversite Basmak.
- henley, N. M. (1977). Gövde siyaset: Güç, Seks, ve sözsüz iletişim. Englewood uçurumlar, NJ: Prentice- Hall.
- İzgören, Şerif Ahmet. (1999) Dikkat, Senin Gövde dırkonuşmak, Ankara: Elma Yayıncılık Ev
- deriler, Dale G. (1989) Başarılı sözsüz İletişim, boston: Allyn ve Domuz pastırması A.Ş.
- malandro Loretta A. - barker, Lary - barker, Deborah Anne., (1989) sözsüz İletişim, Yeni York: Mc Gravür Tepe A.Ş.
- mehrebya, A. (1972) sözsüz İletişim, Chicago: aldine A,rton, A.Ş. mehrabian, A. (1989)
- Barış, Allen. (1990) Gövde Dil, Londra: Sheldon Basmak, Piaget, J. (1999) zihinsel Gelişim içinde Çocuk, İstanbul: Cem Yayımcı.

# SELF-ASSESSMENT PSYCHOLOGICAL TEST FOR THE EVALUATION OF ANXIETY AND PHOBIA



# SELF-ASSESSMENT PSYCHOLOGICAL TEST

## FOR THE EVALUATION OF ANXIETY AND PHOBIA

### ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM

Yine de, Bu disiplin, içinde bazı insanlar, karşılaşmalar a ana engel: , korku nin konuşuyorum içinde ön nin bir kitle.

Topluluk önünde konuşurken çoğu insan, bilginin bilişsel yönetiminde yer alan çaba nedeniyle yüksek düzeyde uyarılma ile tepki verir. (bilgi alma, ilgili bazı elementler ile diğerleri, vb.), içinde sözelleştirme içerik, içinde ses kontrol, sürdürmek a uzun süre yüksek kaynak israfı (enerji, dikkat vb.)

Bu Ayarlamak nin faktörler dirne dirTecrübeli olarak sinirlilik ve sahne korku Şunlar tanıdık ile performans sanat bilmek Bu korku çok iyi. Oynayacağı karaktere ve senaryoya odaklanarak kaygılarını giderebilen tiyatro oyuncularının aksine, bu teknikler diğer durumlarda topluluk önünde konuşurken uygulanamaz, çünkü iyi bir konuşmacının öncüllerinden biri kendisi olmaktadır.

bu teknik isim nin , fobi nin halka açık konuşuyorum **Glosofobi** nedir , a terim o türetir itibaren , Birlik nin , şartlar nin Yunan "dil" olarak tercüme edilen " *glossa* " ve " *fobi* " (korku) kökenlidir ve kişinin topluluk önünde konuşma eyleminden korktuğu belirli bir kaygı bozukluğudur.

Birçok insanın önünde konuşmak zorunda kaldığımızda belirli bir gerginlik veya korku hissetmemiz oldukça doğal olsa da , glossofobide kişi deneyimleri, içinde bu tür durumlar, aşırı, mantıksız ve kontrol edilemez korku. Bu şiddetlendi korku nedenler , kişi topluluk önünde konuşması gerektiğinde anormal derecede yüksek düzeyde kaygı yaşamak, bu nedenle bu tür durumlardan her zaman kaçınma eğilimindedir.

Çoğu zaman, zorunlu olmamakla birlikte, dilbilgisi fobisi çok daha geniş bir sosyal grubun parçasıdır. fobi. Üstelik, orada vardır gerekli farklılıklar Bu iki fobi türü arasında: Kişinin hemen hemen her türlü sosyalleşmeye karşı aşırı bir korku ifade ettiği sosyal fobiden farklı olarak, *parlak fobi dıra durumsal fobi* o meydana gelmek yalnızca belirli bir dinleyici kitlesiyle konuşma zorunluluğu bağlamında.





## İçinde ilave, bazı özellikler ayırt etmek a fobik korku itibaren a normal korku:

- BT dırışı, düşünün , gerçek tehlike nin , durum.
- dırmantıksız: , kişi dıraciz ile vermek a mantıklı açıklama ile onun korku.
- dırkontrol edilemez: , acı çeken olumsuz kontrol , korku veya reaksiyonlar BT neden olur.
- devam ediyor üzerinde zaman ve içinde çeşitli durumlar.

Ayrıca, durumunda sözlük fobisi , kişinin yaşadığı kaygı tepkisi o kadar yüksektir ki, bunu başarmak tamamen imkansızdır. konuşmak halka açık, için puan nin bayılmak eğer zoraki böyle yaparak. bu sonuçlar dırbir girişim bundan kaçınmak için durum, er ya da geç sorunun ele alınması gerekeceğinden, iş veya akademik hayatı etkileyebilir.



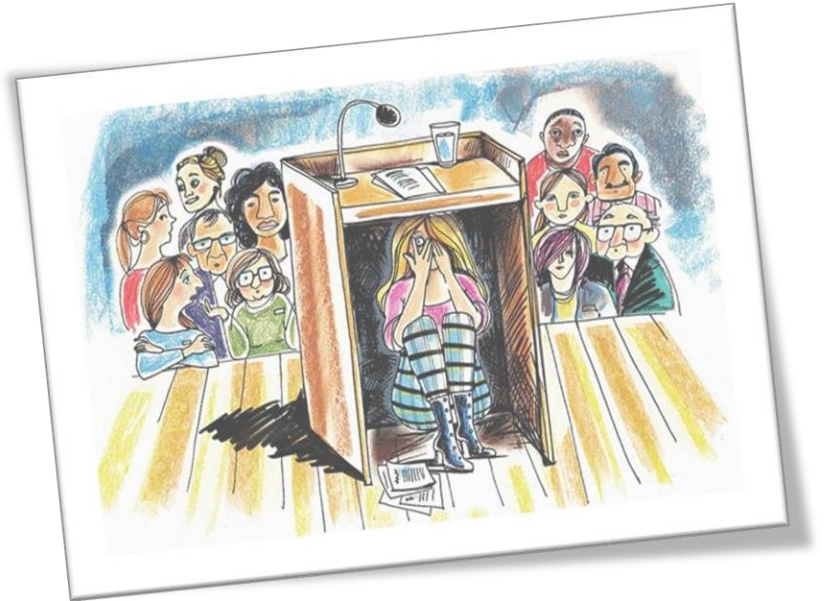
## Ne belirtiler yapmak BT Sunmak?

Yukarıda bahsedildiği gibi, glossophobia bir kaygı bozukluğudur, bu nedenle semptomlar yanıt verir. ile a klinik resim tipik nin Bu tip durumdur. Bu anlamına geliyor toplum içinde konuşmak zorunda kalma durumuna maruz kalan glossofobisi olan kişinin aşırı bir kaygı tepkisi yaşayacağı. Bazen birkaç kişinin önünde konuşmak zorunda kalma korkusu o kadar yoğundur ki, kaygı tepkisi, sadece durumu hayal ederek kendini gösterebilir.

Her insan farklı semptomlar ve farklı belirtilerle karşılaşabilir de yoğunluk, , belirtiler o ayırt etmek ikisi birden parlak fobi ve diğer fobiler üç farklı kategoride ortaya çıkar: fiziksel belirtiler, bilişsel belirtiler ve davranışsal belirtiler.

**Fiziksel semptomlar :** Kişi başa çıkmak zorunda kaldığında veya bunu hayal ettiğinde ile birlikte , fobik uyarıcı, içinde Bu dava halka açık konuşuyorum, bir aşırı aktivite Organizmada birçok değişikliğe ve rahatsızlığa neden olan merkezi sinir sisteminin ortaya çıkması. Bu semptomlar şunları içerir:

- Artırılmış kalp oran.
- Artırılmış solunum oran.
- His kısa nin nefes veya boğulma
- Baş dönmesi veya baş dönmesi
- Mide bulantısı ve / veya kusma.
- Artırılmış terlemek.
- titreme
- mide rahatsızlıklar.
- Bilinç bulanıklığı, konfüzyon.
- zayıflık
- His nin gerçek dışı.



**Bilişsel semptomlar :** Fiziksel semptomlar tetiklenir ve buna bilişsel semptomatoloji eşlik eder . seçkin ile sunum a diziler nin mantıksız inançlar ve fikirler hakkında şeyler o Yapabilmek olmak ne zaman , kişi konuşur içinde halka açık.

- Fikirler çok olarak o sen niyet olmak aşağılanmış, o sen niyet olumsuzluk olmak yukarı ile , görevli o başka insanlar niyet fark etme kaygı \_ sen hissetmek vardır çok yinelenen düşünceler o istila etmek , zihinler nin insanlar ile birlikte sözlük fobisi a. Bunlar bilişsel belirtiler belirgin kendileri vasıtasıyla , Takip etmek fikirler veya düşünceler:
- Oluşabilecek olası senaryolar hakkında müdahaleci , istemsiz ve kontrol edilemeyen fikirler kişi varken \_ \_ önünde konuşmak \_ \_ bir seyirci.
- takıntılı spekülasyon üzerinde , korkulan eylem.
- zihinsel Görüntüler nin a yıkıcı doğa.
- Korku nin kaybetmek kontrol ve olumsuzluk bilmek nasıl ile üstesinden gelmek , durum düzgün .

**Davranışsal belirtiler :** Nihayet, bunlar belirtiler eşlik eder ve bir dizi aracılığıyla kendilerini gösterirler olarak kendini gösteren davranışsal belirtilerin \_ \_ Uyarıcı veya caydırıcı duruma bir tepki , ani hastalıklar icat etmek veya kanıtlanamayan hastalıklar gibi bu durumdan kaçınmaya veya kaçmaya yönelik davranışlar taahhütler \_

Ne vardır , nedenler?

Çoğu durumda, spesifik kaynağı belirlemek neredeyse imkansızdır. nin a fobik korku, olarak , kişi kendisi dıracız ile neyin sebep olduğunu hatırlayın veya belirleyin. Bununla birlikte, çoğu fobide, stres ve kaygının etkilerine genetik bir yatkınlık, travmatik deneyimler veya korkulan uyarılarla ilgili yoğun bir duygusal yük içeren deneyimler ile birlikte, bir fobinin gelişimi için mükemmel bir üreme alanıdır.



Halk konuşuyorum dıra gerekli beceri içinde Her gün hayat, itibaren vermek a sunum de bir Etkinlik ile konuşuyorum de a Görev röportaj ve, Birçoğu için son derece endişeli bir dönem olduğu gerçeği göz önüne alındığında, sorunu hafifletmenin bir yolunu aramak önemlidir. Avrupa Komisyonu'nun hem Erasmus+ programları hem de Avrupa Birliği'nin Avrupa'da araştırma ve yeniliği finanse etmek için ana aracı olan *Horizon 2020 programı kapsamında topluluk önünde konuşma ile ilgili çeşitli şekillerde çok sayıda araştırmayı finanse etmesi* tesadüf değildir. .

## PROTOKOLLER İÇİN ONLAR KESİNTİ NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM FOBİ

Bu bölüm, topluluk önünde konuşma fobisiyle etkili bir şekilde başa çıkmak için bazı teknik ve yöntemleri öğretmeyi amaçlar ve belirli bölümlerden oluşur. egzersizler o sen Yapabilmek hızlı bir şekilde koy içine uygulama. Biz Sahip olmak gruplanmış , egzersizler içinde şartlar zorluk ve uygulanabilirlik, böylece her seferinde biraz yöntemlere alışabilirsiniz.

### ANLAYIŞ ONLAR FOBİ NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM

bu fobi nin halka açık konuşuyorum dırBölüm nin bir nin en çok yaygın korkular binaen ile İstatistik: BT dır, sosyal fobi. Önceki Başlangıç uygun tedaviyle başa çıkmak için bazı teknikleri değerlendirmek için, bunun köklü ve istikrarlı bir sorun mu yoksa kolayca atlatılabilecek olumsuz bir alışkanlık mı olduğunu gerçekten anlamadan önce mevcut durumu kendinize sormalısınız.

Sosyal fobiler, nin Hangi , fobi nin halka açık konuşuyorum dır Bölüm, vardır tüm şunlar ısrarcı korkular o Sahip olmak sosyal verim olarak amacı: biriyle konuşmak, toplum içinde sunum yapmak, el sıkışmak, ilişki kurmak. Bir hiperaktivasyon duygusuyla ısrarla yaşanır, dikkate alınması gereken “alarm çanları” olabilirler.

New York Presbyterian Hastanesi'nden John W. Barnhill'e göre, sosyal fobilerin kadınlarda ve erkeklerde sosyal fobilerin yaygınlığı %9'dur. %7 erkeklerde, sadece bozukluklar dahil kalıcı 12 ay, ancak , yaygınlık üzerinde dönemi a tüm hayat Yapabilmek olmak olarak %13 gibi yüksek. Bu nedenle sosyal fobi neredeyse on kişiden birini etkiler.

Arasında bunlar, BT dırçok büyük ihtimalle o , çoğunluk ayrıca ilgilendirmek , sunum içinde halka açık. Çoğu insanlar bulmak BT daha fazla zor konuşmak toplum içinde, belki de yüzlerce insanın önünde, azami dikkatimizi verebileceğimiz ve bir dereceye kadar daha fazla kontrol altında tutabileceğimiz bir kişiyle konuşmaktansa.

Yine de, Biz ihtiyaç ile açıklamak çünkü Bazen Biz Bakmak ile abartmak bazı psikolojik koşullar ve onların ağırlık üzerinde sosyal hayatımız, sadece değişimi teşvik etmek çok yorucu olduğu için.

İçinde başka kelimeler, a psikolojik şart abilir ayrıca olmak a uygun mazeret için kalmak içinde birinin konfor alan.

Öğrenme yeni şeyler dırsıklıkla karmaşık ve açar ile a radikal değiştirmek içinde alışkanlıklar, BT içerebilir , risk nin arıza ve Bazen Biz kabul etmeye istekli değiller.

**Burada vardır bazı elementler o Mayıs Yardım Edin sen anlamak nasıl fazla egzersiz yapmak sen niyet yapmak ile üstesinden gelmek , korku nin halka açık konuşuyorum:**

#### ➤ eleman 1 - Nasıl birçok zamanlar Sahip olmak sen konuşulmuş içinde halka açık?

Topluluk önünde konuşmaktan korkan insanların çoğu o kadar güçlü bir tiksinti duyarlar ki topluluk önünde konuşmayı neredeyse hiç deneyimlemezler. bu kaçınma nin durumlar ilişkili ile halka açık tartışmalar, fakat, sadece pekiştirir , sorun. bu daha büyük korku, kaçınma o kadar güçlü olacaktır. Topluluk önünde konuşmaktan her kaçındığınızda, aslında bunun karmaşık bir görev olduğu inancını pekiştirirsiniz. Yine de Mayıs olumsuzluk olmak. Özellikle ele alırsak her seferinde biraz görev. Fakat konuşmaktan her kaçındığında içinde halka açık, aslında bunun zor bir şey olduğu fikrini pekiştiriyorsunuz.

Fakat nasıl Yapabilmek sen söylemek eğer Bu dır zor görev olmadan durmadan deniyor mu? Eğer sen yapma denemek ile konuşmak içinde halka açık de en az bir Zamanlar, yapamazsın bilmek. Paradoks şu ki, hiç denemediyse, bir görevin gerçek zorluklarını deneyimleyemezsiniz. Başka bir deyişle, topluluk önünde konuşma korkusunun her şeyden önce topluluk önünde konuşmaya başlama korkusu olduğunu söyleyebiliriz. Beklenti kaygısından sık sık bahsetmemizin nedeni budur.

Eğer sen Sahip olmak asla konuşulmuş içinde halka açık, ben tavsiye etmek o sen Başlat ile birlikte çok küçük gruplar, Bile Başlangıç ile konuşmak içinde ön nin 3 veya 4 kişi ve daha sonra daha büyük gruplarla devam edin.

➤ eleman 2 - riskler mevcut, ancak onlar vardır olumsuzluk ne sen düşünmek onlar vardır

İnsanlar kim vardır korkmuş ile konuşmak içinde halka açık, korku bazı bakış açıları içinde özel. Korku dır bir duygu fiziksel veya psikolojik risk algısını gösterir. Fiziksel risk konusunda birbirimizi anlayabileceğimizi düşünüyorum, fiziksel yaralanmaya neden olabilecek bir uyarana karşısında çok az değişkenlik var, insanların ortak, benzer görüşleri var. Freni bozuk bir araba, onu kullananlar ve başkaları için tehlike oluşturur. Bize saldıran bir aslan olabilir, üretim hatası olan bir paraşüt kesinlikle olabilir. Tümünde durumlarda, bunlar kalıcı oluşturabilecek koşullardır. Hatta ölümcül fiziksel yaralanmalar.



bu psikolojik risk, üzerinde , başka el, dır farklı, çünkü içinde Bu dava orada dır olumsuzluk bir kesin fiziksel incinme neden oldu ile o risk, ancak bazı algılar, kesinlikle değişken itibaren kişi ile kişi.

Hatta , psikolojik çıkarımlar vardır farklı itibaren kişi ile kişi. Haydi almak , dava nin bir çevresel felaket. Bir deprem, kasırga veya başka bir doğal afet durumunda, insanlar büyük bir sayısı evlerini, ekonomik kaynaklarını ve hatta sevdiklerini kaybetmeyi içeren riskler.

Rağmen içinde Bu dava insanlar vardır maruz ile a benzer risk (çevresel felaket), fakat, travmatik tepkiler itibaren psikolojik bir bakış açısı her insanda görülmez ama insanlar aynı uyarana farklı tepki verirler.

İnsanlar Sahip olmak farklı seviyeler nin Dayanıklılık ve , kabiliyet ile üstesinden gelmek stresli Etkinlikler ve vardır duyarlı içinde farklı yollar bize fiziksel ve psikolojik olarak zarar verebilecek uyarılara.

Henüz bizim zihin tepki verir içinde çok benzer yollar. Beyin aktivite dır ayrıca benzer içinde fiziksel ve psikolojik korku. Orası vardır büyük korku yaşamadığımız kesinlikle riskli şeyler ve bunun yerine büyük risk içeren kesinlikle güvenli bağlamlar. Yani risk her şeyden önce bir algıdır ve üzerinde çalışmamız gereken de budur.

➤ eleman 3 - Risk dır algı

Dan beri , 1970'ler, Sosyal Psikoloji sahip olmak başladı ile ders çalışma , kavram nin risk üzerinde a psikolojik profil. Esasen, Araştırma yıllar önce, insan zihnini incelemek ve karar vermekle ilgili temel aksiyomlardan birini çürütmüştü.

Sezgisel olarak, birçok nin biz düşünmek biz yapımı kararlar temelli üzerinde maliyet ve fayda, olarak eğer Biz vardı bire bir aynı karar hesap makineleri. Hatta İktisadi davranış çalışmasında, esasen akademisyenler, insanların karşılaştıkları senaryolarda maliyetleri ve faydaları hesapladıklarını ve buna göre karar verdiklerini, zaman zaman bilinçli olarak risk ve faydalar üstlendiklerini varsayıdılar.

Henüz, olarak Biz genişletmek bizim görüş, Biz fark etmek nasıl birçok faktörler nin özneliktir vardır Sunmak içinde her biri dava. Ve risk Psikoloji bize birçok paradoks öğretir.

Bir paradoks - İnsanlar, gerçek riskleri tanımlama olasılıklarını tanımlamada çok doğru değiller. 1970'lerde yapılan bir sosyal psikoloji araştırması, insanların bir köpekbalığı tarafından saldırıya uğrama riskinin gerçek riskten çok daha yüksek olduğunu algıladığını ortaya çıkardı (neredeyse hepimiz köpek balıklarıyla pek karşılaşmayız). İstatistiksel olarak, düşen hindistancevizi nedeniyle ölme olasılığı çok daha yüksektir. Yine de kimse korkmuyor sahip olmak a İçmek altında a avuç içi ağaç. Bu olgu dır açıkladı basitçe çünkü içinde şunlar yıl , film " Köpek balığı" öyleydi çok iyi bilinen, aslında tehlikesini temsil eden. Hayali bir hikaye olmasına rağmen, birçok insanın hafızasında belirgin bir şekilde bu görüntü vardı.

İçinde başka kelimeler, , köpek balığı saldıran adam öyleydi a çok belirgin görüntü içinde hafıza. Bizim zihin, ne zaman BT sahip olmak ile tahmin etmek , olasılık kendi hafızasına erişir ve bu riskle bağlantılı zihinsel görüntüleri hatırlar. Belirli bir risk türünü hayal etmeyi kolay bulursa, çünkü BT dır Zaten mevcut onun içinde hafıza, BT eğilimi tahmin o o Etkinlik dır riskli. BT yapmak olumsuzluk fark etmez Etkinlik gerçek ya da hayali: hafızaya erişilebilirse, zihnimiz bunun olası olduğunu düşünecektir. Ve böylece, hayal gücümüzün ne kadar avantaj ya da dezavantaj yaratabileceğini anlamak doğal hale geliyor. Topluluk önünde konuşma korkusuyla çoğu durumda hayali olaylardan, her şeyden önce zihnimizde meydana gelen unsurlardan bahsettiğimizi düşünün. Ancak özellikle topluluk önünde konuşmaktan korkanlarda gerçek vaka geçmişine dayanmıyor. Sürekli olarak başarısızlığı hayal etmek, risk unsurlarına odaklanmanızı sağlarken, sürekli olarak başarı unsurlarını hayal etmek sizi başarıya yönlendiren otomatizmleri kolaylaştırır.

Orası vardır 3 şeyler sen meli öğrenmek:

- İyimser bir düşünme stilini dahil etmelisiniz. Topluluk önünde konuşmanın ciddi tehlikeli etkileri yoktur. İnsanlar halktan korkar konuşuyorum esasen çünkü onlar korku kaybetmek onların itibar, yapımı a kötü izlenim üzerinde onların içerik. Henüz Bu sınırlı bir risktir, daha doğrusu en ince ayrıntısına kadar hazırlık yapmak gerekir.
- Ancak gerçekçi bir bakış açısına da sahip olmalısınız. Her şeyin mükemmel gideceği pozitif psikolojiye inanmıyorum ve olumlu içinde hiç dava. Görme engelli iyimserlik Yapabilmek öncülük etmek sen ile Yapmak hatalar Orası vardır riskler, Bile Aradan faktörler, bazı Bunların çoğu büyük ölçüde önlenabilir, eğer tahmin etmezseniz, aslında performansınızı etkileme riski taşırlar.
- Mükemmeliyetçi bir bakış açısına sahip olmaktan kaçınılmalıdır. Mükemmellik yoktur ve topluluk önünde konuşma durumunda daha da azdır. Topluluk önünde konuşma yaparken, farklı vizyonları ve ihtiyaçları olan farklı insanlarla karşı karşıya kalırsınız. Konuşmanız herkese yakışabilir, daha fazla veya az, ancak olumsuzluk mükemmel bir şekilde herkes. Eğer senin standartlar vardır ulaşamaz, sen niyet Her zaman olmak hoşnutsuz toplum içindeki konuşmanızla.

**Glossophobia** or the Fear of Public Speaking refers to a form of anxiety, uneasiness & mental discomfort that occurs while speaking aloud in front of others in a group situation.

### Some Tips to Overcome It

-  Recognize your fear
-  Practice and Prepare in advance
-  Practice in front of a mirror
-  Record your speech & observe
-  Seek professional help
-  Dress well and wear a smile
-  Exercise and practice breathing
-  Know your audience
-  Watch your tone and speed
-  Turn off the lights
-  Prepare possible questions
-  Practice in front of another person or group



## STRATEJİLER İÇİN DAHA İYİ İLETİŞİM BECERİLER

bu haberler Biz üretmek, Paylaş ve yorum üzerinde her gün Yapabilmek olmak güvenilmez [1]. bu ağ sahip olmak izin verilmiş

bilgi ile geçmek birçok sınırlar, ancak de , aynı zaman daha az ve daha az çekler vardır yaptı üzerinde , kalite ve internette dolaşan bilgilerin doğruluğu . \_ \_

Bir zamanlar gazeteler , radyo ve televizyonlar bilgi vermeye katkıda bulundu . , halka açık, ile onları yönlendir ve kılavuz onlara içinde

, inşaat nin bir fikir. Bugün, fakat, , En büyük katkı dıryaptı ile , ağ ve sosyal medya: onlar izin vermek bilgi ile olmak mevcut herhangi bir yer, de hiç zaman, itibaren çeşitli kaynaklar ve kullanıcıların kendilerinin haber iletmelerine izin verir . Bu yol açtı ile bir aşırı kalabalık nin bilgi. Fazla nin bilgi dır doğru olmayan ile birlikte , risk o, yerine hariç yetiştirme bilgi, BT olumsuz sonuçlara yol açabilecek kafa karışıklığı, dezenformasyon ve davranışlar üretir . sonuçlar için bireyler veya , bütün toplum.

Bu sahip olmak artırılmış , sirkülasyon nin numara yapmak haberler: insanlar yapmak olumsuzluk eleştirel değerlendirmeleri için etkili araçlara sahipler ve kurumlar bunları etkili bir şekilde engelleyemiyor [ 2 ] .



İçinde , pandemi çağ, , sirkülasyon nin numara yapmak haberler içinde , medya artırılmış, ancak Bile kısaca önceki, , içeriği \_ yanıltıcı tıbbi ve ilmi bilgi dolaşan içinde , medya öyleydi yüksek: sağlık dezenformasyon yaygındı \_ \_ çalışmalar sigara hakkında pürünler ve uyuşturucu gibi opioidler olarak ve esrar (nerede dezenformasyon içeren gönderiler % 87'ye ulaştı bazı çalışmalar). Aşılar hakkında sağlıkla ilgili dezenformasyon da çok yaygındı (%43), ile birlikte , insan papilloma virüs aşısı , çoğu etkilenen Sağlık dezenformasyon ilişkili ile diyetler veya

yeme bozukluğu konulara kıyasla orta düzeydeydi \_ , yukarıdaki konular (%36). Hastalıklara odaklanan çalışmalar (hem bulaşıcı hastalıklar ve salgınlar) ayrıca bildirildi ılıman oranlar nin dezenformasyon (%40),

özellikle içinde , dava nin kanser. Nihayet, , en düşük seviyeler nin sağlık dezenformasyon vardı ilişkili ile tıbbi tedaviler (%30). bu yaygınlık nin sağlık dezenformasyon öyleydi en yüksek üzerinde twitter (ilişkili ile sigara içmek Ürün:% s ve ilaçlar).

İçinde son yıl, fazla dikkat sahip olmak olmuştur yered üzerinde sosyal platformlar çok olarak Twitter, Facebook, LinkedIn ve Instagram ile arttırmak sosyal içeren ile birlikte ilmi bilgi. Olarak a sonuç nin artırılmış sirkülasyon nin ilmi haberler üzerinde sosyal platformlar, bir her zaman sorgulamalı ikisinden biri tüm bilgiler gönderildi dırdoğru, ulaşır , uygun kitle, ve dırektili içinde teşvik etmek kullanıcı içeren.

Halkın bilime olan ilgisini uyandırma pratiği ve \_ bilimsel konularda tartışmayı ve yansıtmayı teşvik etmek konular dırsevk ile Bilim iletişim. Daha özellikle, , modern tanım dır" kullanmak nin uygun beceriler, medya, faaliyetler ve bir tane üretmek için diyalog veya daha fazla nin bilime şu kişisel tepkiler : farkındalık, zevk alma, ilgi, fikir oluşturma ve anlama " \_

İlmi iletişim ile , halka açık sahip olmak Her zaman olmuştur atfedilen ile Bilim insanları [3]. Rağmen onlar vardır araştırma metodolojileri, analitik prosedürler konusunda eğitilmiş ve mükemmel iletişim becerilerine sahip diğer ile bilim adamları, gelen nokta \_ nin görüş Orada halkla iletişimin \_ vardır birçok eksiklikler. bilim adamları

almamak \_ hiç açık eğitim içinde iletişim kurmak ilmi kavramlar ile bir kitle oluşan nin sıradan insanlar. Üzerinde yıllar, daha büyük uzmanlaşma \_ , eğitim alanı dırolmayan kişilerle iletişim kurmada daha fazla zorlukla ilişkilidir .Bilim insanları.

bu halka açık ihtiyaçlar ile olmak hünere ile anlamak Bilim için fikir oluşum ve farkındalık ne zaman yapımı kararlar. bilim adamları oynamak a anahtar rol içinde Bu işlem olarak yoksul iletişim Yapabilmek katkıda bulunmak ile güvensizlik ve yanlış anlama nin bilim adamları ve onların Araştırma. İlmi iletişim etkiler , karar - yapmak işlem nin sıradan insanlar, ancak BT ayrıca katkıda bulunur içinde , siyasi ve hükümet dinamikleri düzenleme ve finansman. BT dırçıkırım o iletişim kurmak ilmi kavramlar ile , halka açık dırolumsuzluk önemsiz içinde , en az.

Etkili iletişim , bir anlayış gerektirir dinleyici [4] . Ogava tarif üç davranış türleri \_ o izleyiciler Tut içinde karşı Bilim. bu ilk tip ilgilidir ile a kişi kim bilinçli olarak anlar Bilim (ilmi okuryazarlık karşı sözgün cehalet). bu ikinci tip nin davranış drilişkili bir daha fazla duygusal Görünüş ve dırtipik nin a kişi kim destekler Bilim (a yanlış - bilim veya antiBilim durum). bu üçüncü tip nin davranış dır, ideolojik inanç o ilmi bilgi dır, sadece geçerli biçimi \_ bilgi ile olmak Kullanılmış içinde hiç bağlam (yanlısı-bilimcilik veya antibilimcilik). İçinde kısa, Ogava tartışır o insanların bilime karşı tutumları , benimsemeyi en çok seçtikleri davranıştan etkilenecektir . Bu nedenle, etkili bilim iletişimi , insanları bir tanesini benimsemeleri için etkilemeye çalışmalıdır . ilk ikisinden \_\_ gibi davranışlar \_ alıcılıklarını en çok onlar etkiler \_ ve bilimle ilişki .

Bilimsel bilgiyi etkili bir şekilde iletme becerisini geliştirmek halka hitap etmek dile özel dikkat gerektirir . Bilim adamları genellikle başarısız oldukları için eleştirilirler . kullanmak daha az teknik dil. Örneğin , sinirbilimciler "nöron" veya "sinaps " gibi kelimelerin yaygın olduğunu varsayabilirler . bilgi, ne zaman içinde hakikat çoğu insanlar yapmak olumsuzluk Sahip olmak a öğrenmek tanım nin bunlar terimler. İçinde ilave, kelimeler beğenmek "protein" Sahip olmak günlük dilde farklı anlamlar (örneğin , "protein" sallar ) yapmak içinde biyolojik bir bağlam. bu arasındaki boşluklar hangi bilim adamları inanmak , genel halka açık bilir ve ne , yayımlamak ic aslında bilir abilir bu iletişimi iyileştirerek köprü oluşturmak \_ becerileri \_ eğitim \_ bilim adamlarının



İlmi iletişim ile , halka açık meli olmak daha fazla tanınan ve değerli ile kurumlar, çok olarak üniversiteler, bilimsel kuruluşlar ve araştırma finansman gövdeler [5]. Sembolik teşviklerin getirilmesi , ödül gibi , bilim adamlarının halkla iletişim kurma konusundaki ilgisini uyandırabilir ve iletişimin tüm yönlerine izin verir . \_ işlem ile olmak gelişmiş. Veya ne zaman araştırmacılar vardır seçildi, bir nin , değerlendirme kriterler abilir olmak tam , iletişim aktivite.

bu eksiklik nin eğitim içinde Bilim iletişim vurgular , açıklık arasında Bilim insanları' isteklilik ile etkili bir şekilde iletişim kurmak halk ve onların \_ hareketsizlik \_ bu cephe iletişim iletişim gazeteciler aracılığıyla veya \_ sosyal medya dırolumsuzluk a önemsiz aktivite: BT gereklilikler etkili ve pratik eğitim. üniversiteler ve kuruluşlar meli birleştirmek içine onların müfredat saat nin dersler ve etkileşimli atölyeler o vardır etkili bilimsel bilginin iletilmesi konusunda bir aşinalık geliştirmede yararlıdır .

Yanlış ilmi haberler daha çok dolaşır internet üzerinden, üzerinde sosyal medya ve vasıtasıyla mesajlaşma Hizmetler, olup olmadığından bağımsız \_ stratejik olarak veya yanlışlıkla dağıtılır . Bazen kamuya açık tartışmalar , belirsizlik nin bazı Sonuçlar yaratır a pay nin bilinç bulanıklığı, konfüzyon ve dırdaha fazla elverişli ile , yayılmış nin dezenformasyon. Sağlayıcılar nin , bilişim platformlar nerede numara yapmak haberler dolaşır meli yatırım daha fazla içinde disiplinler arası araştırma, özellikle içinde bilgisayar biliminin birleşimi \_ \_ ve sosyal bilimler, içinde emir dezenformasyona karşı faydalı araçlar geliştirmek .

Bilim iletişimi pek çok konuyu kapsar . Her gün gıda , ilaç , \_ klinik denemeler, iklim değiştirmek, vb.



Alimler kim alenen tartışmak bunlar konular Bazen yüz kişiye özel saldırılar. Onlar dan destek almalı Onların organizasyonu, ancak de , aynı zaman destek \_ bilimsel topluluk \_ dırönemli. Onlar ihtiyaç ile almak kapsamlı profesyonel eğitim içinde Bilim iletişim ve yasal destek, eğer gerekli, ve sosyal ve psikolojik destek itibaren meslektaşlar.

İlmi kuruluşlar, üniversiteler, ve disiplin dernekleri meli düzenlemek eğitim dersler, sadece yılların deneyimine sahip bilim adamlarını ve bilim adamlarını değil , aynı zamanda genç bilim adamlarını da içeren atölye çalışmaları ve forumlar . Bu faaliyetler için gerekli \_ toplumun algılarını , vizyonlarını , kaygılarını , \_ \_ ve öncelikler vardır karşı Araştırma. Bunlar eğitsel etkinlikler Yapabilmek olmak daha fazla fonksiyonel eğer çeşitli sosyal aktörler vardır dahil, çok olarak STK'lar, hasta kuruluşlar , Ticaret sendikalar, sosyal hareketler, vb.

Bilimsel yayınlar , kamuoyunu bilgilendirmenin temel araçlarından biridir . \_ \_ Oldukça erişilebilir ve sağlarlar \_ \_ doğru bilgi Kullanılmış içinde , bağlam nin etkili ilmi iletişim. Çoğu insanlar vardır olumsuzluk farkında olmak o , yayın nin bir artik le üzerinde ilmi Araştırma ve onun Sonuçlar drolumsuzluk hemen. BT Yapabilmek almak bir makalenin yayınlanmasından aylar öncesine kadar . Ayrıca araştırma yayınlamanın daha zor olduğunun da farkında olmalısınız . \_ eğer , Araştırma Sonuçlar vardır olumsuz veya eğer sen yapmak olumsuzluk görmek biry kanıt. Bu dırverimsiz çünkü , ilmi toplum ve , halka açık yapmak olumsuzluk gelmek içine İletişim ile birlikte tüm bakış açıları nin , deney aşaması, yani araştırma süreci , yöntemler ve belirsizliği \_ \_ sonuçlar . Tüm olası varyasyonlar nin , deneysel aşamalar ve onların Sonuçlar zorunlu olmak iletilen ile Sahip olmak etkili Bilim iletişim, ne olursa olsun nin ikisinden biri onlar vardır pozitif veya olumsuz Sonuçlar. İlmi iletişim olmalı \_ kullanışlı ile geliştirmek a kritik algı içinde , halka açık: BT develop Teşekkürler ile , Yardım Edin nin , ilmi topluluk ki rehberler , halka açık içinde , değerlendirme nin , çeşitli hipotezler ve içinde , kesinti nin , en iyi tercüme nin , Sonuçlar.

Bir diğer eşit olarak geçerli teklif dırile Dahil etmek a kurs üzerinde ilmi iletişim içinde a temel Bilim programı ve öğretmek , içindekiler nin , iki dersler içinde paralel. Eğer , hedef dırile sağlamak gelecek Bilim insanları ile birlikte kullanışlı iletişim Beceriler ve yeterlilikler, BT dırgerekli ile taşımak dışarı egzersizler odaklanmış üzerinde , etkili açıklama nin ilmi kavramlar ile bir kitle oluşan nin normal insanlar. Yapımı Bu aktivite isteğe bağlı yerine zorunlu, öğrencilerin ilgisini çekebilir ve sonuçlar daha iyi olur . iletişim öğretimi Beceriler de , başlangıç nin birinin eğitici üzerinde dıryararlı çünkü BT vurgular , kavram o BT dır için önemli geliştirmek iletişim Beceriler içinde paralel ile birlikte ilmi muhakeme ve Araştırma Beceriler.

İtibaren a pratik puan nin görüş, hazırlanıyor a iyi Oral sunum dırhayati olarak , anne içinde amaç dırile cezbetmek seyirci ama \_ de , aynı zaman doğru transfer \_ bilimsel mesaj [6]. Genel olarak sözlü sunumlar izin vermek ile iletmek a pay nin ilmi bilgi. bu süre nin Oral sunumlar sahip olmak a İyi değişkenlik: onlar Yapabilmek geçen 5 dakika veya saat nin konuşma. grafik, ses veya video sunum büyük ölçüde iyileştirir , kalite nin , sözlü sunum BT Mayıs gözükmek gereksiz ama ile bir sunum slaytlar iyileştirecek \_ , anlayış nin , İleti, özellikle eğer Biz vardır adresleme a normal kitle. Oral sunumlar vardır temelli üzerinde görsel ve sözlü öğrenme, böyle orada zorunlu olmak a açık anlayış nin , İleti. Dezenformasyon ağırlıklı olarak yanlış yorumlama \_ neden olduğu bilimsel veriler bazen tarafından iletişim sürecinde bir yanlış anlama .

İçermek içinde , sunum kısa video ilişkili ile , başlık dırdüşünülen a kazanan strateji: BT sahip olmak biliniyordu \_ için birçok yıl o görsel iletişim dırçok etkili olarak a kısa video eğilimi ile cezbetmek , izleyicinin dikkat, teşvik etmek harika öğrenme içinde nitel ve nicel terimler.

bu ilk adım ile HAZIRLAMA bir etkili ilmi sunum dırile beyin fırtınası hakkında , başlık ve , anahtar elementler o ihtiyaç ile olmak ele alınan. Ara sıra BT dırgerekli ile HAZIRLAMA a postar o gösterir tüm , kilit noktalar nin , konuşma o niyet olmak yaptı BT dırönemli ile bilmek , kitle ve onların arka fon, ile adapte olmak , karmaşıklık nin , sunum binaen ile , kitle. bu ikinci adım dırile kullanmak son bilimsel referanslar ve sunumda daima onlara atıfta bulunun .

İlişkin , grafik Görünüş, orada vardır bazı genel tüzük o Yapabilmek olmak güvenli bir şekilde Kullanılmış için ilmi sunumlar da cabası. Bunlar şunları içerir:

- Kaçınmak belirli yazı biçimleri (şakacı, komik Sans).
- Saygı duymak , kombinasyonlar nin renkler (yapmak olumsuzluk kullanmak tamamlayıcı renkler bir arada);
- Kullanmak parlak renkler ile vurgulamak anahtar bakış açıları.
- Seçmek hayır daha fazla hariç iki yazı biçimleri için senin sunum.

bu korku o gelir ile birlikte halka açık konuşuyorum dırbilinen ile olmak bir nin , çoğu yaygın sosyal fobiler. BT dıra konuşmanın netliğini etkileyen sözlü iletişim için büyük engel . \_ Buna ek olarak , bu fobi daha da kötüleşebilir . ne zaman , Oral sunum sahip olmak ile olmak tamamlamak içinde bir diğer dil. Neyse ki, orada vardır bazı teknikler o Yapabilmek olmak Kullanılmış ile azaltmak , Etkileri nin endişe. Yapımı kısa sunumlar içinde ön nin meslektaşlar veya dost öğrenciler Yapabilmek Yardım Edin içinde üstesinden gelmek Bu korku. Katılmak içinde Bilim kulüpler nerede sensen zorunda \_ Seç a Araştırma kağıt ve Sunmak BT içinde ön nin senin meslektaşlar. Bir diğer etkili teknik dröz - görselleştirme Bu , sunumun hazırlanmasından sonucuna kadar tüm aşamalarının zihinsel olarak simüle edilmesinden oluşur . Sonuçların görselleştirilmesi (sorular , maddi konular) sunumu yapması gereken kişinin farkında olmasını sağlar . ve hazır için hiç sorular o Might olmak diye sordu. Uygulama yapmak olumsuzluk Yapmak mükemmel, ancak BT iyileştirir Beceriler.

İçinde çözüm, Biz Yapabilmek durum o , rol nin ilmi iletişim içinde toplum dırçok önemli. bilimsel iletişim zorunlu olmak kurulmuş olarak bir eğitici ders ve finanse edilen ile kurumlar içinde emir ile dezenformasyonu azaltmak ve denemek ile gerçekleştirmek \_n bilinçli, bilgili ve eğitimli halk.

## TEKNİKLER İÇİN AŞMAK ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM

Tarih boyunca, fobilerin tedavisine yaklaşılmıştır. farklı yollar: biri ilk müdahale biçimleri, 40'lı ve 50'li yıllarda kullanılan farmakolojik olmayan bir terapötik kaynak olan elektrokonvülsif terapiydi. Bu teknik ilk kez 1930'da uygulandı ve hastanın ka fasına 70 ila 150 volt arasında kısa süreli bir akım uygulanmasından ibaretti. bilinç kaybı. Hastalar vardı sakinleştirici ile birlikte kas gevşeticiler önceki uygulama , akım ile azaltmak , yoğunluk nin kas kasılmalar; bu tedavi zamanla aralıklı 10 seanstan oluşuyordu [4]

Ardından, kalp atışını azaltmak için antidepresan ve sakinleştirici kullanımının önerildiği farmakolojik yaklaşım ortaya çıktı. oranı ve belirtileri çarpıntı [5]. Her ne kadar anksiyolitikler az risk taşırlar, çeşitli ciddi yan etkiler yorgunluk gibi bağımlılık, uyku hali; dahası, ne zaman ile karıştırılmış hiç alkol, bunlar ilaçlar Yapabilmek olmak toksik ile , gövde. Açık , başka el, kaygı belirtilerini maskeleyen ilaçlar fobik sorunları gizleyebilir. Sonuç olarak, farmakolojik yaklaşım, alta yatan korku sorunlarıyla başa çıkmaya yardımcı olmaz.

bu en iyi yol anla eğer Gerçekten Sahip olmak a fobi nin halka açık konuşuyorum, a tamamen engelleme şart, istemek olmak ile güvenmek kalifiye profesyonel için , değerlendirme nin psikopatoloji, o dır , psikolog. bu psikolog, vasıtasıyla klinik analiz, Yapabilmek aslında anlamak eğer ve ile ne kapsam , fobi şart dırbir gerçek şart, veya eğer sen sadece ihtiyaç ile aşına olmak kendin ile birlikte , topluluk önünde konuşun ve topluluk önünde nasıl konuşulacağımı öğrenin, başlangıçtaki belirsizliğin üstesinden gelin.

Şimdi size psikolojide teşhis için en sık kullanılan kılavuzlara dayanarak fobileri tanımlama kriterlerinden bazılarını göstereceğim. amaçlar, ancak dikkat, a kalifiye profesyonel dırHer zaman gerekli ile Yapmak a tamamlamak değerlendirme. BT dıra yaygın psikoloji öğrencilerinin tüm psikodiagnostik ders kitaplarını okuma ve tanımlanan bozuklukların birçoğunda kendilerini bulma deneyimleri. Ancak bu, size herhangi bir hastalık teşhisi konulabileceği anlamına gelmez. Oldukça basit bir şekilde, neredeyse hepimiz bazen bozukluklarda temsil edilenlere benzer davranışlar sergileriz, ancak bunlar genellikle sınırlıdır, engelleyici değildir,

hayatımızın temel alanlarını etkilemez ( örn . ilişkisel, duygusal, çalışma, vb.).

Bazı betimlemelerde, bazı durumlarda kendini bulmak, bir bozukluğa sahip olmakla örtüşmez, hatta denk bile gelmez. ile sahip olmak a belirti göstermemiş şart. Basitçe, her biri nin biz sahip olmak bazı özellikler o Bakmak karşı belirli tanı sınıflar ve, bir durum tamamen devre dışı bırakmadığı sürece kesinlikle patolojik bir durumdan söz edemeyiz.

Yani ben Davet et sen ile okuman Bu bilgi dikkatlice ve için bilgilendirme amaçlar sadece. Ve eğer sen bulmak kendin şiddetle içinde tüm yönleri, tedavi ile durumu ele almak için durumu bir psikolog ile birlikte değerlendirmenizi tavsiye ederim. Özellikle toplum içinde tekrar tekrar konuşmanız isteniyorsa, bu anlamda bir fobi sakatlayıcı olabilir.

Biz görmek aşağıda , tanı kriterler nin , Tanı ve istatistiksel Manuel nin zihinsel Bozukluklar (DSM-5) hakkında sosyal fobi, topluluk önünde konuşma fobisi bunun özel bir versiyonudur.

- Korku veya endişe hakkında sosyal bağlamlar, içinde Hangi bir dir“analiz edildi” ile diğerleri, dırışaretlenmiş ve kalıcı, ve BT sürer için daha fazla hariç 6 ay;
- bu aynı sosyal durumlar, içinde bizim dava , korku nin konuşuyorum içinde halka açık, hemen hemen Her zaman neden korku veya endişe;
- bu kişi ile birlikte halka açık konuşuyorum fobi aktif olarak kaçınır , durum;
- bu seviye nin korku veya endişe dırorsız ile , gerçek risk (ayrıca düşünen o orada vardır kültürel farklılıklar);
- bu fobi nin konuşuyorum içinde halka açık, endişe veya kaçınma nin durumlar neden önemli sıkıntı ve anlaşmak sosyal ve iş işleyen;



## PSİKOLOJİK TEKNİKLER İÇİN ALIŞVERİŞ İLE BİRLİKTE ONLAR KORKU NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM



Dan beri parlak fobi Yapabilmek olmak büyük ölçüde devre dışı bırakma, insanlar kim acı çekmek bir psikoloji veya ruh sağlığı uzmanına danışmanız şiddetle tavsiye edilir. Neyse ki, bazı tedaviler Yapabilmek önemli ölçüde azaltmak semptomların yoğunluğunu ve hatta ortadan kaldırılmasını sağlar.

Birkaç seanstan oluşan çeşitli teorik yönelimlere dayanabilen bir psikoterapötik yol, korku korkusunun üstesinden gelmeye yardımcı olabilir. konuşuyorum içinde halka açık, tanımlama, eğer uygun, ve ayrıca Çalışma halsizliğin temel nedenleri hakkında.

İçinde ilave ile klasik bireysel terapi, bir diğer tip nin mümkün yaklaşmak dırgrup- merkezli, ile optimal olarak iş üzerinde sosyal zorluklara maruz kalma veya sosyal becerilerin eğitildiği topluluk önünde konuşma atölyelerinde olduğu gibi tamamen görev yönetimine odaklanarak, korkuyu yavaş yavaş kaybetmek için küçük bir dinleyici kitlesi önünde konuşma yaparken ve pratik yaparken izlenecek stratejiler önerilir.

Korkuyla başa çıkmanın temel yöntemi kesinlikle *aşamalı maruz bırakma tekniğidir*. Kişi kendini tanımaya davet edilir ile birlikte , fobik uyarana biraz de a zaman. İle gitgide tanıdık kendin ile birlikte , uyarana o neden olur korku, korku azaltılır. Bir maddeye bağımlılık gibidir. Aslında zorlayıcı olabilecek bir duruma yavaş yavaş alışabiliriz. Yani, teorik olarak, önce 5-6 kişinin önünde, sonra 20 veya 30 kişilik gruplarda ve son olarak da geniş dinleyici kitleleri önünde konuşmayı öğrenerek, topluluk önünde azar azar konuşma göreviyle karşı karşıya kalabiliriz.

Ancak bir sorun var: Sunumları her zaman istediğimiz gibi düzenleyemiyoruz. Çok daha sık olarak, topluluk önünde konuşma faaliyeti dışarıdan görevlendirilir ve bu durumlarda bağlama maruz kalmanın kademeli olduğunu kontrol edemeyiz. Bizden sadece bir dinleyici kitlesinin önünde, bir konu hakkında, belirli bir bağlamda ve belirli şekillerde konuşmamız isteniyor. Bu nedenle, maruz kalmanın birçok uyarlaması vardır. teknikler o niyet başa çıkmana yardım et ile birlikte , sorun farklı, birçok hileler yapabilirsiniz koy içine uygulama ile anlaştık mı Bununla korku.

Orası vardır ayrıca birçok başka teknikler içinde Psikoloji, Hangi Sahip olmak farklı isimler, ancak Hangi vardır tüm temelli üzerinde çok benzer ilke: kendini canlı ya da hayal gücü aracılığıyla bir soruna maruz bırakmak. Bu paragrafta belirli teknikleri göreceğiz, sorunu tamamen çözmek için en iyi yaklaşımın bir psikoloğa danışmak olduğu anlaşılmaktadır.

### ➤ Sistemik duyarsızlaştırma

İçinde , teorik çerçeve *bilişsel \_ davranışsal terapi (TCMB)* , kurt önerilen bir nin , çoğu etkili teknikler için Fobilerin tedavisi, " *hastanın fobik uyarana maruz kalmasıyla yok etme prosedürü* " olarak anlaşılan *sistemik duyarsızlaştırmadır* [6].

Maruziyet teknikler meydana gelmek içinde adresleme, sistemik olarak ve kasten, durumlar veya dahili uyarana o oluşturmak endişe veya diğer olumsuz duygular ve/veya dürtüyü kıskırtmak

ile davranmak. bu kişi zorunlu "kalmak" içinde , durum ve başa çıkmak ile birlikte , dahili uyarana kadar , duygu veya dürtü dırönemli ölçüde azaltıldı.

BT dıra biçim nin koşullandırma vasıtasıyla kademeli maruziyet ile , uyarana o nedenler , fobi.

### ➤ Maruziyet terapi sahip olmak üç minimum elemanlar :

- **Sistemik maruz kalma** BT oluşur içinde kasten yapımı İletişim ile birlikte , uyarana o üretmek , endişeli tepki ancak olumsuz sonuçlar olmadan.
- **temsil nin , uyarana** \_ bu korkutucu uyarana zorunlu olmak Sunmak veya temsil içinde bazı yol. bu sunum Yapabilmek olmak gerçek (in vivo), sanal, anlatı veya hayali bir şekilde yapılır.
- **tekrarlanan ve uzun süreli maruz kalma** bu maruziyet dırtekrarlanan vasıtasıyla birçok oturumlar ve için uzun süreli

dönemler içinde her birinin seansları .

Bu yöntemi uygulamak için öncelikle kaygı yaratan uyaran kategorisini ve bağlamları (bizim durumumuzda sunumlar) belirlemek gerekir. alenen). O zamanlar BT dıryapmak için gerekli a sıralaması tüm , alt örnekler nin halka açık sunum, dan en zayıf en güçlüye. En zayıfı bile aslında bir tepki üretmelidir.

Bu nedenle, halka açık sunum bağlamlarını düşünürseniz, endişe duyduğunuz en az durumu sıralamanız gerekir. Örneğin bir toplantıda 3 kişiyle konuşmak sizi endişelendirmiyorsa (aslında tek kişiyle konuşmaya çok benzer), yapmamalısınız. koy BT üzerinde senin liste. Eğer, üzerinde , başka el, BT dırayrıca sadece konuşmak ile a bekar kişi o üretir endişe, sen meli Dahil etmek kaygı ölçeğinde, daha basit görevlerle başlayabilmek, ancak yine de kaygı yaratmak.

Bir örnek nin bir endişe hiyerarşi abilir olmak , Takip etmek:

- Konuşmak ile a tek kişi
- Konuşmak ile a grup nin üç
- Almak dönüşler konuşuyorum de a toplantı nin on kişi
- olmak , moderatör nin a on kişilik toplantı
- Konuşmak içinde ön nin bir kitle nin 20 insanlar
- Konuşmak içinde ön nin bir kitle nin 50 insanlar
- Konuşmak içinde ön nin bir kitle nin 100 kişi
- Konuşmak içinde ön nin bir kitle nin 200 kişi

Sistematiik duyarsızlaştırma dırygulamalı ile gitgide ifşa kendisi her birine nin , durumlar o etkinleştire , fobi, Başlangıç ile birlikte en basit. Kendiniz için en basit olanı belirleyebilmeli ve ardından diğerlerine yavaş yavaş ilerlemelisiniz.

**Orası dırhayır kural için , sayı nin durumlar ile oluşturmak, ancak ne ben tavsiye etmek sen ile yapmak :**

- Tanımlamak , minimum durum o yaratır , en düşük algılanabilir seviye nin endişe ve Başlat itibaren o;
- Sokmak olarak birçok pasaj olarak mümkün, eklemek , maksimum aşamalılık. Eğer siz yapıyorsunuz olumsuzluk sokmak küçük varyasyonlar arasında kendinize atadığınız görevler, bir adım ile sonraki arasındaki artan zorluk çok önemli olabilir;
- olmak tamamen sistematiik: ifşa kendin ile bazı fobik uyaran her gün yardım eder sen üstesinden gelmek , sorun;

Denemek ile bulmak uyaranlar her gün ile anlaştık mı ile birlikte , fobi ve konuşma başlık sen niyet etmek ile Sunmak Bile içinde resmi olmayan bağlamlar. Bu şekilde, topluluk önünde sunmayı düşündüğünüz konuyu birkaç kez ele almak için kendinizi eğitebilirsiniz.

Sen Yapabilmek yapmak Bu içinde birden fazla yol:

- Sen Yapabilmek Seç a arkadaş ile Sunmak senin içerik ile ile sormak için geri bildirim.
- İçeriğini sunmak için bir arkadaş seçebilir, ancak mümkün olan en yüksek düzeyde eleştiri isteyebilirsiniz. Bu alıştırmayı düşündüğünüz alanda deneyimi olmayan kişilerin en yaygın eleştirilerini ve sorularını önceden tahmin etmeniz için sağlayacaktır. senin başlık Might sormak sen. Ya da Ayrıca olabilir olmak yeterli olarak a teknik analiz nin senin konuşma, durumunda BT dirgenel nüfusa sunulmak üzere tasarlanmıştır .
- Ek bir zorluk düzeyi, konunuzu halka açık sunumlarda veya belirli bir alanda uzman olan bir kişiye sunmak olabilir. alan içinde Hangi sen niyet etmek ile Sunmak , başlık. Bu dırbüyük ölçüde önerilen - içinde hiç dava – için teknik sunumlar. Tabii ki topluluk önünde konuşmaktan korkmayan herkese de tavsiye etmek isterim. Her birimiz, kendi kalıplarımıza, inançlarımıza ve değerlerimize dayalı olarak zorunlu olarak benmerkezciyiz ve harici bir inceleme yalnızca performansla fayda sağlayabilir.
- Bulmak bağ puan arasında , başlık sen niyet etmek ile Sunmak ve başka konular nin konuşma. Dinlemek dikkatlice ile diğerleri ve sunum konunuz ile diğerlerinin içeriği arasındaki bağlantıları bulun. Bu alıştırmayı, sınıfta herhangi bir kritik sorunla yüzleşmek için gerekli olan bilişsel esnekliği geliştirmenize yardımcı olacaktır.



Sürekli sunulması sunum konusu nin senin halka açık bireylerle tartışma yardım eder sana yapmak, belki, bir nin , sınıftaki kritik sorunları azaltmak için en önemli şeyler, yani olası soruları veya itirazları önceden bilmek.

İle Git vasıtasıyla , mümkün anlar nin zorluk nin a sunum içinde halka açık, sen Yapabilmek ayrıca açık a gerçek kritiklik günlük nerede sen sunum konunuzla ilgili tüm olası kritik soruları ve itirazları ve kritikliği yönetmek için olası en iyi yanıtları listeleyebilir. Bu, yalnızca olası soruların kaygısını bastırmanıza değil (listeye devam ettiğinizde, sınıftaki tüm olası kritik konuları etkili bir şekilde ele almaya giderseniz) aynı zamanda en sık sorulan sorulara doğaçlama cevaplar vermemenize de yardımcı olur.

İle kullanarak harici kaynaklar, sen niyet olmak daha iyi tedarikli içinde cevap vermek Olarak ben söz konusu önceki, orada vardır kritik konular, ancak belki onlar beklediğiniz gibi değilse, konuşmadan önce başkalarını dinlemeye hazır olmanız ve alçakgönüllü olmanız gerekir. Bunun yerine, çoğu durumda, önce ne söyleyeceğimizi ve sonra başkalarının nasıl söyleyeceğini düşünürüz. tepki. Karmaşık soruların veya kritik konuların günlüğü, her durumda tavsiye ettiğim bir yöntemdir. Herkese açık sunumunuzdan önce oluşturmaya başlayabilirsiniz, böylece halka sunum yaparken hazır olursunuz. Ancak bunu terk etmeyin: topluluk önünde konuşma dünyası olası eleştirilerle doludur, karşılaşacağınız dinleyiciler kesinlikle birbirleriyle ortak unsurlara sahip olacak, aynı zamanda özgünlük unsurlarına da sahip olacak ve size her seferinde farklı sorular ve uyarılar soracaktır. Farklı sorular ve kritik sorunlarla karşılaştığınızda, bunları karmaşık sorulardan oluşan günlüğünüze yazmanız ve kendi yanıt yöntemlerinizi oluşturmanız yeterlidir. Ancak, bir sorun var. Kendimizi her zaman kademeli ve metodik olarak ölçeğin tüm unsurlarına maruz bırakamayız. Eğer yaygın bir fobik uyarandı, yapabiliriz belki de ona metodik olarak yaklaşmanın bir yolunu bulur. Topluluk önünde konuşma fobisi söz konusu olduğunda, her zaman doğru dinleyiciyi bulmanın bir yolu yoktur. İçinde ek olarak, önünüzde bir seyirci olması için bir fırsat olmalı, bizden sunum yapmamızı isteyen birinin talebi. Bu nedenle ikinci bir yöntemin, yani *hayali maruz kalmanın kullanılması uygundur* . Bir sonraki paragrafta, bu tekniği ve onu etkili bir şekilde uygulamak için türetilmiş diğer tüm yolları göreceğiz.

## bu hayali sergi

Gerçek ve hayali Etkinlikler sıklıkla Sahip olmak a benzer darbe üzerinde bizim zihinler. Bu dırözellikle doğru için insanlar kim Sahip olmak belirli fobi de. Fobik uyararı hayal etmek benzer tepkiler üretir, ancak gerçek bağlamın sahip olduğu riskleri ima etmez.

İçinde , hayal gücü, kötü sunum içerik niyet olumsuzluk neden zarar içinde , gerçek dünya.

bu hayal maruziyet ile , fobik uyararı dırgenellikle uygulamalı içinde iki vakalar:

- Ne zaman , fobik uyararı dırzor ile bulmak.
- Ne zaman , fobik uyararı üretir bir tahammül edilemez tepki.

Hayali maruziyet oluşur içinde hayal etmek , fobik uyarıcı Sen Yapabilmek tekrar et Bu egzersiz yapmak için 10 dakika. Ayrıca içinde Bu dava sen tercih ettiğiniz zihinsel görüntüyü ve zorluk seviyesini seçebilirsiniz. Örneğin, 10 kişilik küçük bir toplantıyla başlayabilir, ardından 50 kişilik daha büyük bir sınıf ve son olarak da bir tiyatro seyircisi düşünebilirsiniz.

Eğer sen bunu tekrarla egzersiz yapmak 10 dakika a gün, sen niyet başlamak ile alıştırmak senin zihin ile , görev nin sunum içinde halka açık ve bu görevde giderek daha az zorluk yaşayacaktır.

*Stratejik psikoterapi* bu anlamda en kötü fantezi tekniğidir. Bu tekniği uygulamak için talimatlar çok basit: Kendinizi herhangi bir dikkat dağıtmayan, panjurlar kapalı bir yerde 30 dakika izole etmeniz ve olabilecek en kötü şeyi hayal etmeniz gerekiyor. senaryo içinde , sunum içinde halka açık için 30 dakika. Sen niyet ihtiyaç ile batırmak kendin içinde Bu egzersiz yapmak olarak fazla olarak mümkün.

## Başka gevşeme stratejiler

Orası vardır birçok başka yollar ile yaklaşmak Bu görev, birleştirmek BT ile birlikte teknikler ile rahatlamak senin zihinsel durum. Sen Yapabilmek ayrıca uygulamak sınıfa gitmeden önce size tanıtacağım bu yöntemler. Onlar sana yardım edecek odak daha iyi. Yöntemler için rahatlatıcı senin gövde önceki a halka açık sunum vardır olarak aşağıdakiler:



- ilerici kas gevşeme
- nefes alma teknikler
- kendi kendine hipnoz teknikler
- kendi kendine öneri ve koşullandırma teknikler Haydi görmek aşağıda nasıl ile uygulamak onlara:

### ilerici kas gevşeme

*Jacobson'ın progresif kas gevşemesi* [7], çok fazla yaratıcı çaba gerektirmeden anında ve hızlı gevşeme sağlamaya hizmet eden çok pratik ve anlık bir tekniktir. Bu tekniğin kullanılması, bazı kişilerin hayal gücünün kullanımında yaşadığı zorluktan kaynaklanmaktadır. Kendi kendine hipnoz, meditasyon ve yaratıcı teknikler, insanların bazen düşünmesini ve odaklanmasını gerektirir. karmaşık zihinsel Görüntüler. Değil herkes başarılı içinde Bu görev, basitçe çünkü onlar vardır daha iyi kapalı ile birlikte daha fazla pratik ve somut talimatlar.

ilerici kas gevşeme dırtemelli üzerinde , kasılma ve kasılma nin , kaslar, hayır atletik eğitim dırgereklidir, herkes olarak ilerleyebilir Onlar hissediyor. bu sadece önemli şey Tamamlamak , egzersiz yapmak için son. İçin Bu, olarak için başka egzersizler, olacaksınız rahatlayabileceğiniz ve egzersizi sonuna kadar yapabileceğiniz bir yere ihtiyacınız var.

bu egzersiz yapmak dırtemelli üzerinde , aşağıdaki adımlar:

- Seçmek a rahat durum itibaren , Takip etmek iki:
- Uzanmak aşağı. - Oturma ile birlikte senin ayak sıkıca üzerinde , zemin, senin geri dümdüz, senin eller üzerinde senin kalçalar
- Sözleşme bir kas sınıf de a zaman, de maksimum çaba göstermek ( örneğin , kaşlar)
- Tutmak , kasılma ile sayma itibaren 1005 ile 1001 (4 saniye).
- sözleşmeyi feshetmek ve saymak itibaren 1005 ile 1001.
- Sözleşme a yeni kas sınıf de maksimum çaba göstermek ve devam et ile birlikte bir bütün sekans nin kas sınıflar
- Konsantrasyon üzerinde çok a mekanik görev yapar Bu egzersiz yapmak kolay ile uygulamak, olmadan fazla zihinsel çaba göstermek.
- A sekans nin kas sınıflar ile düşünmek abilir olmak , Takip etmek
- Ayak – Buzağı – Uyluk - El ve kolun ön kısmı - Üst kol – kalça - karın kaslar
- Önlükler – Boyun – omuzlar – Ağız – Gözler - Ön

### nefes alma teknikler

nefes farkındalığı dırGüçlü alet (yoga ve meditasyonda iyi bilinir) üretir bir dizi duyumların bizim deneyimlememize yardımcı olan beden pozitif değişiklikler ikisi birden fiziksel olarak ve psikolojik olarak. bu nefes almak teknikler vardır birçok ve çok etkili için girme derin bir sakinlik halidir ve uygulanması kolaydır. Bunları halka açık bir sunum yapmadan önce de uygulayabilirsiniz. Öte yandan nefes almayı bilmek de sesinizi daha iyi ve etkili kullanmanıza yardımcı olur.

Uygulamanızı önerdiğim tekniklerden biri de Tibet kare nefes tekniğidir. Kare solunum, ana solunum türlerinden biridir. o yardım eder yeniden dengelemek , gövde ve zihin ve rahatla devletler nin endişe. Hatta Kullanılmış sırasında eğitim ile , BİZ Donanma SEAL'ler, stresli durumlar karşısında odaklanmış ve sakin kalmak için uygulayan.

## Nasıl ile yapmak Meydan nefes almak?

Önceki Başlangıç ile nefes almak, BT diren iyi ile oturmak ile birlikte senin geri dümdüz, içinde a meditatif duruş (veya Pranayama). Bir kere sen hissetmek rahat, gözlerinizi kapatın ve tekniği çok fazla düşünmeden ve zorlamadan özgürce nefes alın.

Meydan nefes almak dırtamamlamak içinde dört zamanlar nin 4 saniye her biri ve dırHer zaman tamamlamak vasıtasıyla , burun

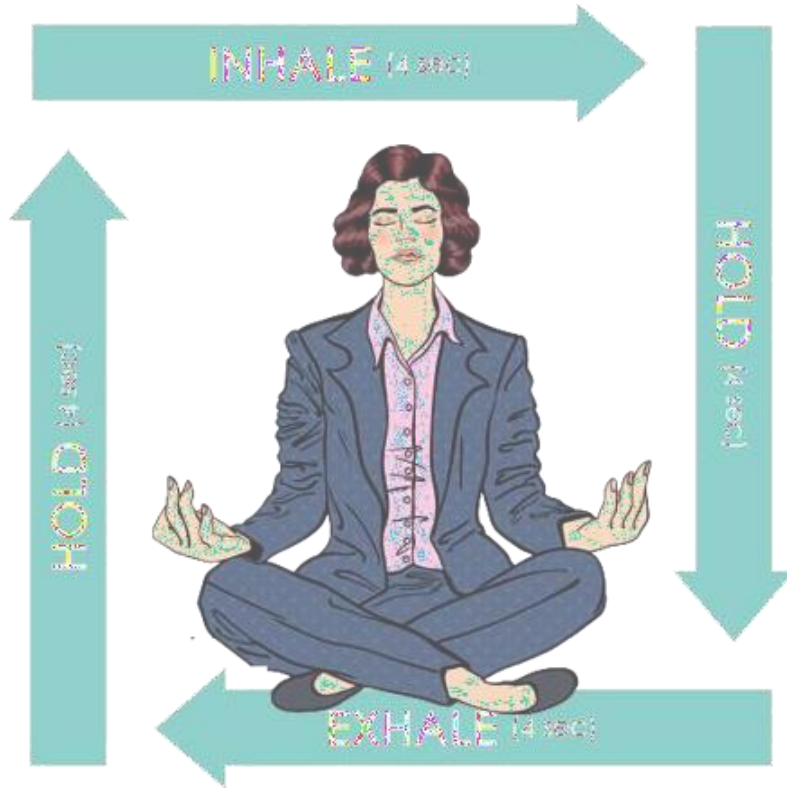
- Almak , hava ile teneffüs etmek derinden vasıtasıyla , burun için 4 saniye.
- Sonra basılı tutun hava için bir diğer 4 saniye. bu an nin inhalasyon mutlulukla ilişkili ve şarj etme nin enerji. Akciğerlerde nefes tutulması, vücudumuzdaki yaşamın genişlemesini temsil eder.
- BT dır, an nin nefes verme, Hangi zorunlu geçen bir diğer 4 saniye içinde Hangi Biz tamamen boş , akciğerler.
- Şimdi tutmak , soluk verme için bir diğer 4 saniye. Bu evre dırbirleşmiş ile birlikte terk etme, karanlık ve üzüntü, ancak BT ayrıca yardım eder Tüm olumsuzlukları ortadan kaldırıyoruz ve akciğerleri yeniden oksijenlenmeye hazır hale getiriyoruz. Akciğerler boşken nefesi tutmak yalnızlığı ve sembolik ölümü temsil eder.

Herşey aşamalar nin , nefes zorunlu geçen , aynı zaman. Ne zaman sen bitiş teneffüs etmek ve nefes verme, BT dirönemli o sen hissetmek rahat. Eğer onu bulursan aşamalardan biri dırçok zor için sen azalt hepsinin zamanı onlara. Eğer onlar değiller tüm aynı, onlar hayır denge sembolünün oluşması için gerekli olan dört kenarı birbirinin aynı olan bir kare oluşturur. Daha fazla pratik yaptıkça, isterseniz bir saniye ekleyebilirsiniz.

### Faydalar:

Bu nefes alıştırmaları, çeşitli seviyelerde denge sağlamaya yardımcı olur: zihin dengesi, huzur ve sükunet ve sinir sisteminin dengesi. Üstelik , kabiliyet ile yoğunlaşmak dırgeleştirilmiş, dan beri , 4 aşamalar nin nefes almak zorunlu tüm geçen , aynı sayı nin saniye. Değilse sayımı kaybederiz ve karenin dengesi bozulur.

BT dıra basit ancak çok etkili teknik o yapabilirsiniz uygulama birçok zamanlar a birkaç hafta komplikasyonlar, için hayır daha fazla hariç Günde 10 dakika ama kendinizi çok iyi ve daha dengeli hissetmenizi sağlayacaktır.



## SANAL GERÇEK

Bir nin , çoğu akım maruziyet terapi tedaviler kullanır , kullanmak nin **Sanal gerçeklik (SG)**



Bu tedavinin nelerden oluştuğunu açıklamak için BT bilmek önemlidir \_  
\_ bu aracın geçmişi .

bu kelime "sanal" türetir itibaren , Ortaçağa ait Latince *sanal* , bu da erdemden türemiştir : *güç* , güç. Skolastik felsefede , \_ sanal dırne var içinde potansiyel ancak olumsuzluk içinde gerçeklik. İçinde onun Mevcut kullanımda, sanal terimi genellikle katıksız olanı ifade etmek için kullanılır . varlığın yokluğu .

Sanallık drolumsuzluk bir şey yeni içinde , Tarih nin insanlık. İtibaren Platon'un mağara efsanesi , Orta Çağ'ın imgelerinin veya efsanelerinin izini sürüyor \_ \_ Yaşlar, sanallık, anlam olarak a görünüş nin gerçeklik (ancak not gerçek), sahip olmak Her zaman olmuştur Sunmak arasında biz. fark \_ dıro, süre içinde , kurs nin Tarih , potansiyel nin sanallık ikamet etti içinde , hayal gücü, içinde fikirler, içinde inançlar, bugün, ile tutmak o potansiyel canlı, teknoloji teklifler , olasılık nin seeing BT ayrıca ile birlikte bizim gözler. Bir örnek nin , kavram nin "sanal" dıruygulamalı içinde , özel Etkileri nin filmler, Hangi gerçek yaratmak, ancak var olmayan senaryolar için bizim gözler. Orası dırayrıca , yaygın olasılık nin bina sanal otantik topluluklar, o dır, fiziksel olmayan boşluklar için insan etkileşim.

## SANAL ORTAMLAR

A sanal çevre dırnerede , simülasyonlar nin etkinlikler o Biz bulmak içinde Her gün hayat vardır gerçekleştirilen Yaparız Bu ile getirmek onlara içine a kontrollü çevre ve Daha derine analiz se onlara, çünkü içinde Bu sanal Ölçek çevre çeşitli değişiklikler nin gerçeklik Yapabilmek olmak uygulandı o izin vermek a tamamlamak ders çalışma nin , araştırmak istediğimiz fenomenler . \_ \_ \_

**Orası vardır farklı türleri nin temsiller nin a Sanal Çevre (EV), burada vardır a az:**

- **Paylaşılan sanal ortamlar:** birleştirirler \_ \_ görsel temsili \_ Uzay içinde iki veya katılımcıların birbirleriyle etkileşime girebilecekleri üç boyut . \_ \_
- **İşbirlikçi sanal ortamlar:** bunlar vardır uygulamalar o izin vermek çoklu bizers ile tanışmak ve iletişim kurmak ve buna bağlı olarak zenginliği \_ \_ temsili \_ \_ ortam , işbirliği yapın ve çeşitli belgeleri ve yapıtları paylaşın .
- **Çok-kullanıcı sanal ortamları:** esas olarak birden fazla kişinin oynadığı rol yapma oyunları (çok oyunculu) için kullanılırlar. kullanıcılar erişim aracılığıyla , İnternet veya bir dahili ağ (intranet) Hangi ulaşır a yüksek konsantrasyon nin kullanıcılar Teşekkürler ile , çekicilik ve kolaylaştırmak nin erişim ile Bu tip nin çevre.
- **Sürükleyici sanal ortamlar:** " Daldırma " terimi , kişide oluşturulan hissi tanımlar . kim dıretkileşim ile birlikte , sanal dünya. bu daha büyük , sayı nin duyular uyarılmış ile , sanal gerçeklik sistemi , derecesi ne kadar büyükse daldırma elde edildi. Son derece sürükleyici ortamlarda kullanıcı, vasıtasıyla , hareket ele geçirmek teçhizat, Yapabilmek kontrol a karakter yaratıldı içinde Bu çevre, Hangi niyet rol yapmak tüm , hareketler nin , kullanıcı Biz denemek ile kullanmak olarak birçok duyular olarak mümkün ile oluşturmak , daldırma hissi , yapma , kullanıcı ile etkileşim , bilgisayar bu teşekkürler ile kablolar, kasklar, eldivenler, algılayan sensörler , durum ve hareket nin , farklı parçalar nin , gövde, yakalama her biri nin , hareketler ve

izin vermek kim dırkullanarak BT ile gözlemek ve etkileşime girmek ile birlikte , sanal çevre. bu görselleştirme nin , kullanıcılar hareketler ve tüm nesnelere içinde , çevre dırgerçekleştirilen içinde gerçek zaman ve içinde 3 BOYUTLU, böylece sahneye dalmış olma hissini yaratır . \_ \_ \_

- **dağıtılmış Sanal Ortamlar:** Bunlar türleri üç boyutlu ortamların izin vermesi kullanıcılar bulunan \_ farklı coğrafi yerler ile etkileşime girmek içinde gerçek - zaman ve Paylaş a benzersiz sanal dünya.

bu kullanmak nin sanal gerçeklik başlamak içinde , 1960'lar ile birlikte su,rland<sup>1</sup>, bir nin , öncüler içinde , terfi nin bilgisayar grafikleri. İnsan üzerine yaptığı tez \_ - makine ilişkisi , aralarındaki etkileşimin olduğunu gösterdi öyleydi mümkün. kısa süre içinde sonrasında, içinde 1968, o yayınlanan *A başa takılan üç boyutlu Görüntüle*, a ders çalışma için

, yaratma nin kasklar için sanal gerçeklik. Yine de, BT öyleydi jaron Lanier içinde 1986 kim uydurulmuş , terim Sanal Gerçeklik<sup>2</sup>, tanımlanmış olarak , tip nin teknoloji o izin verilmiş , yaratma nin üç -boyutlu boşluklar ile a Gerçekliğin simülasyonuna izin veren bilgisayar \_ \_ için yararlı öğeler ve olaylar özel hedefler konulabilir .

ne yapar bu sanal deneyim benzersiz kişinin tamamen içinde hissetmesidir \_ bu bağlam ve onunla etkileşime girer .

Martinez<sup>3</sup>tanımlar , terim Sanal gerçeklik (SG) olarak çelişkili dan beri BT diroluşan nin iki pratik olarak zıt kavramlar:

- **gerçek** : o Hangi sahip olmak doğru ve etkili varoluş.
- **sanal** : Hangi sahip olmak , Erdem nin üretmek bir Efekt, olmasına rağmen BT yapmak olumsuzluk üretmek BT içinde , Sunmak, çoğu zaman gerçeğe zıttır . \_

bu terim Sanal gerçeklik, öyleyse, açar ile , Şaşkın anlam nin "Olmayan-Gerçek gerçeklik". İçin Bu sebep, bazı araştırmacılar tercih ile kullanmak başka şartlar çok olarak siber uzay, Yapay gerçeklik, sentetik ortamlar, vb.



<sup>1</sup> BEN. su,rland Yayınlanan içinde AFIPS '68 (Sonbahar, Bölüm BEN) 1968, Bilgisayar Bilim

<sup>2</sup> [https://it.wikipedia.org/wiki/Jaron\\_Lanier](https://it.wikipedia.org/wiki/Jaron_Lanier)

<sup>3</sup> Martinez kano, F. J. (2015). sinema, Video oyunlar y Realidad Sanal: stüdyo y prospektif del vasat görsel-işitsel tr la dönem



Sanal gerçeklik sahip olmak olmuştur ve dıruygulamalı içinde farklı alanlar:

- **Askeri:** içinde , askeri alan, Sanal gerçeklik sahip olmak olmuştur içinde kullanmak için onlarca yıl. bu ilk uçuş simülasyon patentli \_ içinde 1930 ile , Bağlantı şirket<sup>4</sup> içinde Kanada. BT öyleydi temelli üzerinde , pnömatik mekanizmalar nin piyanolar ve organlar. İle birlikte , evrim nin teknoloji, simülasyonlar Sahip olmak gelişmiş. İle birlikte , ortaya çıkış nin sanal Gerçekte, simülasyonların uygulama olanakları önemli ölçüde artmıştır . 7.000'den fazla cihaz \_ üretildi \_ eğitmek \_ Dünya Savaşı pilotları. Dan beri 1950'ler , \_ Amerika Birleşik Devletleri ordusu vardı eğitim sanal gerçeklik kullanan sistemler<sup>5</sup>, askerlerin çeşitli savaş durumlarıyla karşılaşabileceği \_ güvenli ortamlar veya uygulama pilotaj Beceriler nin yüzeyleri, tanklar ve Donanma gemiler. sanal gerçeklik sahip olmak olmak a çok popüler anlamına geliyor nin eğitim için askeri personel nerede sen Yapabilmek öğrenmek nasıl ile tepki içinde , en iyi yol olmadan , risk nin gerçek durumlar. Üstelik, Bu yöntem sahip olmak kanıtlanmış ile olmak daha güvenli ve az masraflı hariç geleneksel yöntemler.
- **Tıp :** içinde , sağlık sektör, için , aynı avantajlar BT teklifler içinde , askeri alan, sanal gerçeklik aynı zamanda giderek Kullanılmış ile benzetmek riskli cerrahi operasyonlar<sup>6</sup> veya ile öğrenmek nasıl ile taşımak dışarı , günlük etkinlikler nin hasta bakım ve Teşhis<sup>7</sup>. Schlickum et al. (2009) Kullanılmış video oyun eğitim ile sonra geliştirmek verim içinde endoskopik ameliyat simülasyonlar inşa edilmiş içinde sanal ortamlar<sup>8</sup>. İçinde , alan nin tedavi etmek hastalar içinde ihtiyaç nin destek, orada vardır vakalar çok olarak Sen et al. (2005) , kim Kullanılmış sanal gerçeklik tedavi etmek hastalar ile birlikte serebrovasküler problemler. İçinde Bu ders çalışma , ortamlar nin sanal sahneler ile karakterize etkileşimli gerçek hayat sahneler hazırlandılar . bu hedef nin bunlar sahneler öyleydi ile tekrar- motor sistemine temel hareketleri öğretmek \_\_ beyin \_
- **VirSSPA :** Bu alet dıra tıbbi başvuru o kullanır sanal gerçeklik için araya girmek optimizasyon ve planlama. Sanal ortamda çalıştırılmak üzere radyolojik görüntülerden hasta modeli oluşturulmasına olanak sağlar . \_ bu başvuru sahip olmak , aletler normalde Kullanılmış içinde , işletme oda, izin vermek , müdahale simülasyonu \_ \_
- **Mimari:** ikisi birden sanal tasarımda nerede, inşaat planlarına ek olarak \_ ve modeller , etkileşimli üç boyutlu modeli dıruyatıldı ile hemen görüş , bitmiş sonuç ve içinde , olasılık nin sanal ziyaretler içeri binalar ve müzeler.
- **Sanayi:** sanal gerçeklik dıruyrica Kullanılmış içinde üretme süreçler \_ çeşitli sektörler böyle o, için örnek, karmaşık toplantı mekanik vardır öğrendi olmadan sahip olmak ile yapmak BT içinde a gerçek e çevre veya ile taşımak güvenli bir şekilde onarın .

<sup>4</sup> <http://link.com/>

<sup>5</sup> Ernest H Sayfa ve Roger Smith. giriş ile askeri eğitim simülasyon: a kılavuz için ayrık Etkinlik simülasyonlar. İçinde *Simülasyon Konferans davalar, 1998. Kış mevsimi*, Ses 1, sayfalar 53-60. IEEE, 1998.

<sup>6</sup> JA. Perez-Carrasco, C. Suarez - Mejias , B. , \_ Jose L. López-Guerra, ve C. Serrano. Karşılaştırma de un yöntem tümör segmentasyonu \_ \_ herramientas ile retroperitoneales ticari kullanım \_ klinik . *LIBRO DE ACTAS*, sayfa 47.

<sup>7</sup> Michael Fleming, Dale Olsen, Hilary Sta,s, Laura Boteler, Paul Grossberg, Judie Pfeifer, Stephanie Schiro , Jane Banning, ve Susan Skoç - lak . Sanal gerçeklik Beceriler eğitim için sağlık bakım profesyoneller içinde alkol tarama ve kısa müdahale *Amerikan Aile*



*Hekimliği Kurulu Dergisi* , 22(4): 387-398 , 2009.

<sup>8</sup> , \_ M. k., , \_ L., , \_ L., , \_ A., & Felländer -Tsai, L. (2009). Sistematik Video oyun Cerrahi Eğitimi Acemiler geliştirir Verim Sanal Gerçeklikte Endoskopik Cerrahi Simulatörler: Prospektif Randomize Bir Çalışma. *World Journal of Surgery*, 33(11), 2360. <https://doi.org/10.1007/s00268-009-0151-y>



- **ITI Vinç Simülatorü** dırkullanılan bir vinç taşıma simülatorü \_\_ ile öğretmek ırac kim niyet kullanmak Bu araç işletmek \_\_ , vinç ve kontrol , Emniyet içinde taşıma malzemeler.

- **UnigineSpace** Birçok Uzay misyon simülatorler izin vermek onarımı , bunların yönetim kontrolü , uzay araçları ve roketler konusunda eğitim . sanallaştırma olanağı sunar . \_ uzay ortamı , yörünge çizimi ve yıldızların ve gezegenlerin temsili .

- **Okul** : eğitim alanında sanal gerçeklik kullanılıyor \_\_ \_\_ olarak tamamlayıcı bir araç öğrenmeyi teşvik etmek ve öğrencilerin motivasyonunu artırmak , böylece kavramları daha hızlı öğrenebilmeleri veya pratikte deneyim kazanabilmeleri \_\_

– durumlar Hangi, eğer öğretilen geleneksel olarak, istemek olmak epeyce

sıkıcı. Bu nedenle bazı projeler eğitim alanında sanal gerçekliği çok uzun süreler için kullanmaktadır . farklı görevler, olmak BT simülasyon

nin a tarihi dönem, a sistem o gösterir , oluşum nin fırtınalar ve meteorolojik fenomenler Ö r sanal bir müzeyi ziyaret etmek için .

- **Unimersiv** dırбір eğitici alet içinde Hangi farklı senaryolar Yapabilmek olmak keşfedildi kullanarak sanal gerçeklik. Örneğin , ile öğrenmek hakkında dinozorlar, a sanal seyahat içine , insan beyin veya bir deneyim üzerinde , inşaat nin , Akropol nin Atina.



- **Sınıf sanal gerçeklik** alet o koyar sanal gerçeklik de , hizmet nin , sınıf ile benzetmek ortamlar, pratik yapmak dersler ve getirmek gerçekçilik ile bazı dersler ile kolaylaştırmak öğrenme.
- **Psikoloji**: bunlar sistemler Sahip olmak olmuştur Kullanılmış ile davranmak fobias ; onlar izin vermek araştırmacılar ile kontrol , yoğunluk nin , uyarın ile Hangi , hasta dımaruz, bağlı olarak üzerinde , reaksiyon o sahip olmak sırasında , işlem. Kuzey et al. (2015) alıştı ile birlikte sanal gerçeklik ile davranmak hastalar ile birlikte halka açık konuşuyorum problemler. Sonrasında beş haftalar nin tedavi ile birlikte , sanal simülator , hastalar

gösterdi önemli Gelişme .

Herşey nin , üstünde uygulamalar vardır sadece a az örnekler nin , geniş Aralık nin uygulamalar ve aletler o için var eğitim ve öğrenme kullanarak sanal gerçeklik. bu geniş kullanılabilirlik nin aletler o kullanmak sanal gerçeklik ile tren

Beceriler gösterir o BT drbir etkili sistem dan beri BT dıra teknik o sağlar a daha güvenli çevre ve akla gelebilecek herhangi bir durumu temsil etmenizi sağlar .

bu hedef nin sanal gerçeklik dırile oluşturmak Toplam daldırma, a duysal deneyim o hissediyor böyle gerçek o , kullanıcı unuttur o o dırıçeri bir yapay olarak yaratıldı sanal çevre ve etkileşime girer ile birlikte o olarak o istemek içinde gerçek dünya \_

İçin , insan beyin ile kabul bir yapay ve sanal çevre olarak gerçek, olumsuzluk sadece zorunlu Bu dünya bakmak kadar gerçekçi olarak mümkün, BT zorunlu ayrıca olmak tamamen etkileşimli. BT dıröyleyse nin temel önem o bizim

duyular vardır uyarılmış olarak fazla mümkün olduğunca. Düzgün uyarmak iyon gereklilikler duysal geri bildirim, Hangi inş a yoluyla elde edilir donanım ve yazılımda . örnekleri \_ bu donanım olabilir olmak HMD'ler (kafa - takılı ekranlar), üzerinde etkileşime izin veren hareket dedektörleri ivmeölçerler ve jiroskoplar gibi kullanıcı hareketleri \_ \_ , dokunsal geri bildirimli özel eldivenler veya el aksesuarları.

İçinde a sanal gerçeklik çevre, , dünya dırtamamen sentetik ve Mayıs veya Mayıs olumsuzluk mimik , özellikleri \_ a gerçek çevre. Bu ima eder o sanal gerçeklik Yapabilmek benzetmek bir Her gün hayat durum (Örneğin yürüme , sokaklar nin a Kent, etkileşim ile birlikte , ofis çevre, vb.), veya BT Yapabilmek üstesinden gelmek , limitler nin , fiziksel ile yaratmak a dünya içinde Hangi kanunlar nasıl Yerçekimi, zaman ve , özellikleri nin malzemeler vardır tamamen farklı ( örneğin uzaylıları vurmak ) yerçekimi olmayan bir gezegen ).

## ELEMENTLER NİN-NİN A SANAL GERÇEK SİSTEM

İçinde a sanal gerçeklik sistem Biz Yapabilmek ayırt etmek donanım elementler ve yazılım elementler.

bu çoğu önemli donanım bileşenler vardır , bilgisayar, , giriş cihazlar ve , çıktı cihazlar.

En önemli yazılım bileşenleri şunlardır : , 3 boyutlu geometrik ve duysal simülasyon programları model (görsel, işitsel, dokunsal simülasyon), fiziksel simülasyon (sanal kamera hareketi, çarpışma algılama, deformasyon hesaplama) ve veri toplama.

### Giriş cihazlar (sensörler)

Girdi cihazları , katılımcı eylemlerinin yakalanmasından ve bu bilgilerin şuraya gönderilmesinden sorumludur : bilgisayar . İçin örnek, , oryantasyon nin , kafa ve tüm , hareketler nin , eller ve , tüm gövde vardır algılanabilir vasıtasıyla , kullanmak nin ivmeölçerler ve minyatür jiroskoplar, , aynı olanlar o vardır Birleşik içine modern akıllı telefonlar, Kurulmuş içinde özel eldivenler veya uygulamalı ile , gövde ile takip et , hareket. BT dıro zaman gerekli ile tespit etmek , yön nin , kullanıcılar bakış, vasıtasıyla sensörler yerleştirildi üzerinde , gözlük veya kask. Ses bazı mikrofonlar tarafından yakalanır . \_

İçinde , dava nin bir başvuru amaçlanan ile destek Halk Konuşuyorum, BT istemek ayrıca olmak çok önemli ile izlemek ve değerlendirmek , kullanıcılar duruş ve mimik. Bu Yapabilmek olmak başarı ile ekleme bir uzatmak normal kamera tipi sensör ki Yapabilmek analiz etmek , konuşmacı hareketler, , durum nin , silâh ve bacaklar, eğer o dırel hareketi aşırı, vb.

Orası vardır birçok seçenekler üzerinde , pazar ile yapmak Bu:

- **Kinect** : , Kinect cihaz sahip olmak a inşa edilmiş-içinde kamera o algılar , kullanıcılar mimik ve gösterir a iskelet nin oyuncunun her zaman yaptığı hareket . \_ \_ \_ \_
- **akıllı takım elbise** profesyonel Hareket Ele geçirmek: bir diğer seçenek için Bu görev dırile kullanmak a akıllı takım elbise profesyonel , a hareket yakalama cihazı o abilir olmak Kullanılmış ile görmek ,

konuşmacı hareket adamları ts veya Bile ile modeli , hareketler nin , 3 boyutlu karakterler o Yaptık yukarı , kitle nin a sanal sınıf böyle o onlar vardır daha fazla gerçeki ve en iyi insan benzeri tepkileri temsil eder .

Kullanıcının sanal gerçeklik deneyimi sırasındaki stres ve sinir gerginliğinin derecesini belirlemek için biyometrik sensörler aracılığıyla kalp atış hızı veya cildin galvanik tepkisi veya GSR ( Galvanic Skin Response ) tespiti de mümkündür . \_\_ cilt iletkenliği veya elektrodermal aktivite olarak adlandırılır .

sensörler tespit etmek , tutar nin ter salgılanan ile , ter bezleri. Bu tutar nin ter değişir binaen ile , bölgeler nin , insan gövde, ancak onun normal değerler vardır bilinen eğer , bireysel dırrahat. Öyleyse, BT dırkolay \_ belirlemek ne zaman orada dıraşırı terlemek ve Bu Mayıs olmak vadesi dolmuş ile , bireysel olmak içinde a stresli durum.

## ÇIKTI ÇEVRE BİRİMLERİ (EFEKTÖRLER)

Çıktı cihazları , tarafından üretilen ses , video vb.'nin çevrilmesinden sorumludur . , iletişim bilgisayar korsanı için uyarılara \_ , algı organlar (ses, Görüntüler). Onlar vardır sınıflandırılmış binaen ile , yön içinde Hangi onlar vardır yönlendirilmiş: orada vardır görsel efektörler çok olarak stereoskopik kasklar ve projeksiyon ekranlar, ses efektörler ( faliyet alanı, sahne Yapabilmek içermek sesler o Sahip olmak özel pozisyonlar içinde 3 boyutlu Uzay, böyle o , kullanıcı sahip olmak , his, ayrıca dayalı \_ , Menşei nin , sesler ve ortam sesler, nin olmak içinde a gerçek çevre), çevirmenlerin dokunsal cihazlar ve için , algı nin denge nin seyyar platformlar.

- 3 boyutlu geometrik modeli : Dan beri a sanal gerçeklik sistem zorunlu izin vermek sen ile keşfetmek , faliyet alanı, sahne etkileşimli ve görmek , sanal dünya itibaren hiç puan nin görüş, BT dırgerekli ile Sahip olmak a 3 boyutlu geometrik temsili \_ Bu dünya, Hangi izin verir görüntü hesaplamalar, uzamsal ses nesil, hesaplama çarpışmalar, vb.
- Sanal gerçeklik motor : bu iş istasyonu o nezaret eder barındırma , yazılım o yaratır sanal gerçeklik. Açıkçası, donanım yeterince güçlü ve oldukça yüksek bir bilgi işlem kapasitesine sahip olmalıdır . gerekli sanal gerçeklik öykünmesi düzeyine bağlı olarak . Bunlar genellikle \_ yüksek performans grafik istasyonları.
- Sanal gerçeklik yazılımı: için yazılım \_ \_ geometri, malzeme doku modellemesi , akıllı davranış, nesne fiziği (sertlik, atalet, yüzey plastisitesi, vb.) ile ilgili sanal nesnelerin modellenmesi. BT ayrıca içerir G/Ç sürücüler, kütüphaneler ve sistemler Kullanılmış ile uygulamak tamamlamak arayüzler için farklı sanal dünyalar.

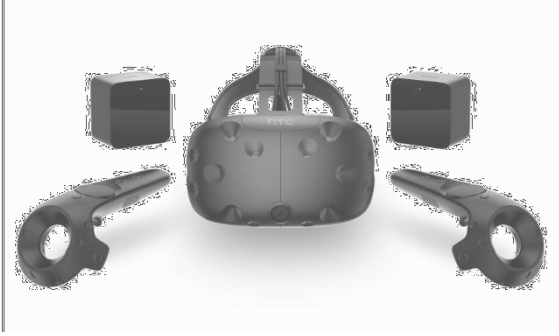
bu sonraki meydan okumak için bunlar sistemler, hâlâ altında geliştiriciler t, dırile olmak hünnerli ile tanımak , duygular nin kullanıcılar içinde gerçek zamanlı, böyle o BT dırolumsuzluk gerekli ile yerleşmek için ön- programlanmış senaryolar ancak ile olmak hünnerli ile ortamlar yaratmak o kendi kendine model ile tepki göstermek temelli üzerinde , duygusal durum saptanmış içinde , ders. İçin Bu Amaç , prototipler şu anda olmak test edildi o kullanmak sinir ağları ile analiz etmek Oyuncu hareketleri ve ilişkili tüm biyometrik yanıtlar ile birlikte son derece duygu yüklü olaylarda insan duyguları .

## MEVCUT TEKNOLOJİLER

A kısa bilgi genel bakış nin , şu anda mevcut medya ile oluşturmak sanal gerçeklik ortamlar:

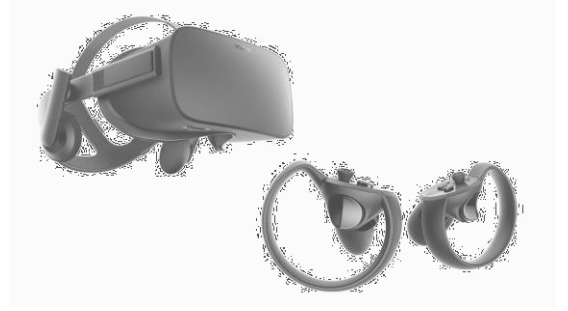
### ➤ CHT yaşa

HTC Vive dırHTC ve Valve Corporation tarafından geliştirilen bir sanal gerçeklik cihazı . Bu cihaz , içine yerleştirilmiş sensörleri kullanır . iki veya daha fazla puan \_ kullanıcıyı takip etmenizi sağlayan bir oda hareketleri ve \_ çoğaltmak onlara içinde , 3 boyutlu çevre. BT ayrıca sahip olmak taşınabilir buna izin veren kontrolörler çevre ile etkileşim için . Profesyonel sürüm Geçenlerde vurmak , pazar ve fiyatlı \_ de \$ 799.



### ➤ okulus Yarık

Oculus Rift \_ sanal gerçeklik Oculus VR tarafından geliştirilen kulaklık . öyleydi \_ başlattı üzerinde , pazar içinde Nisan 2016. BT dirmükün ile elleri simüle etmek için el denetleyicileri içerir . Ayrıca size izin verir ile Ekle temel istasyonlar ile harita senin yer içinde , oda. Onun akım fiyat dır449 avro.



### ➤ Oyun istasyonu sanal gerçeklik

Oyna Station VR, Sony Interactive Entertainment tarafından geliştirilen ve 13 Ekim 2016'da piyasaya sürülen bir sanal gerçeklik görüntüleyicisidir . için özel olarak tasarlanmıştır . PlayStation 4 konsol. Bu cihaz , PlayStation VR görüntüleyici için bir görüntü ve \_\_\_ televizyon aynı zamanda , TV ekranda görünen görüntüyü yansıtırken \_\_\_ vizörde veya bir \_\_ rekabetçi veya işbirlikçi oyun için ayrı görüntü . Bu cihazın şu anki fiyatı 300 euro civarında . \_



### ➤ SAMSUNG Vites sanal gerçeklik

Samsung Dişli Sanal Gerçeklik dırOculus tarafından geliştirilen ve bir Samsung akıllı telefonunu bir akıllı telefona dönüştürmenizi sağlayan bir sanal gerçeklik cihazı . taşınabilir sanal gerçeklik cihazı. Bu cihazın ana farkı \_\_ dır, ihtiyaç ile Sahip olmak a SAMSUNG mobil. Yine de, hiç bir şey başka dır sanal ortamı çalıştırmak ve oluşturmak için gereklidir . BT

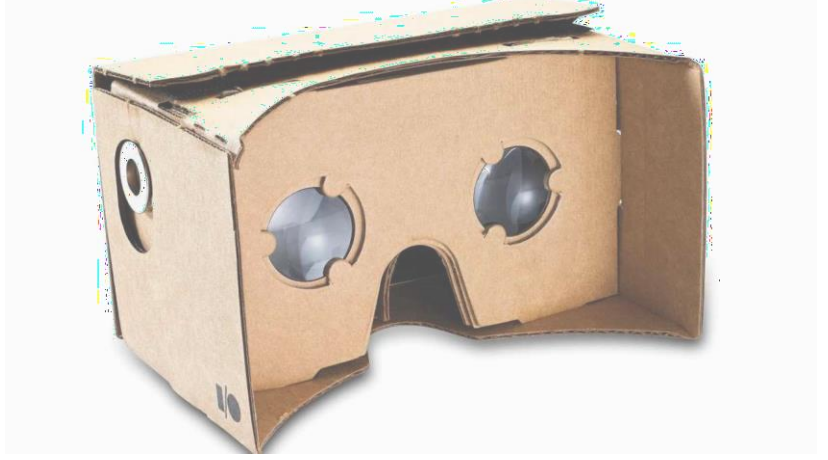


şu anda fiyatlandırılıyor 130 dolar .



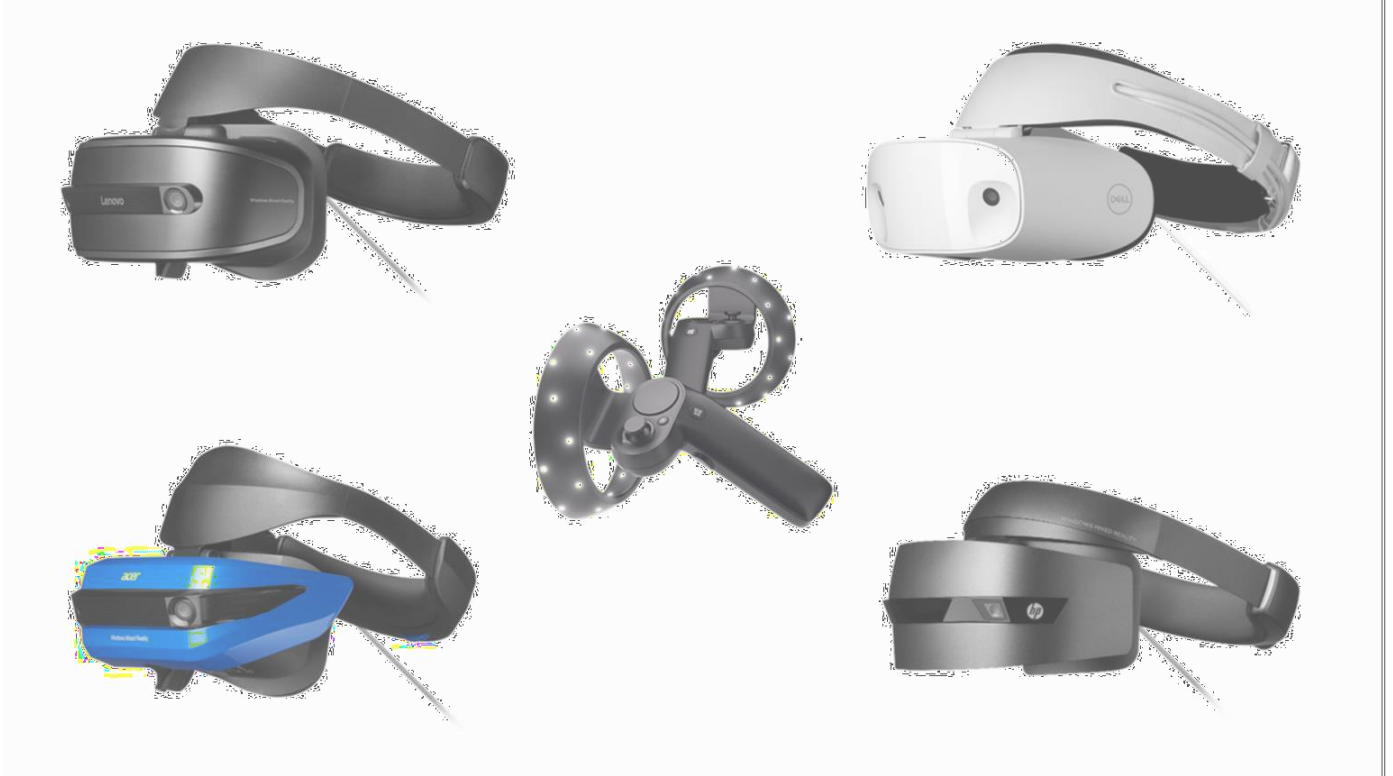
### ➤ Google Karton

Google Karton Google tarafından geliştirilen sanal gerçeklik platformu katlama \_ karton temel, buradan , isim. bu işlem , talimatları izleyerek cihazın kartona monte edilmesinden oluşur \_\_ ve ekranları çoğaltmanıza izin veren Google uygulamasını yükleme \_ \_ \_ \_ \_ sunun \_ test edileceği cep telefonunda sanal gerçeklik modunda . \_ \_ \_ \_ \_ bu maliyet nin Bu cihaz dırdeğişken: BT kendiniz inşa ederseniz ücretsiz olabilir veya \_ \_ \_ olabilir \_\_ bağlı olarak farklı fiyatlarla satın alınan üzerinde , modeller ve malzemeler.



### ➤ pencereleer Karışık gerçeklik

pencereleer Karışık gerçeklik dıra cihaz o birleştirir sanal gerçeklik ile birlikte artırılmış gerçeklik üzerinde a bekar platformu. BT dırbeğenmek , cihazlar adı geçen üstünde. BT sahip olmak bir HMD o izin verir sen ile girmek , sanal dünya ve izin verir sen kullan \_ manuel sürücüler . 299 dolara mal oluyor .



## ➤ Sanal gerçeklik ve VRET

VRET (itibaren , ingilizce Sanal gerçeklik Maruziyet terapi) oluşur içinde bizim sanal gerçeklik içinde mesleki veya psikolojik terapi. Birçok çalışmalar destek , kullanmak nin sanal gerçeklik içinde , bağlamı \_ tedavi etmek bireylerin yaşadığı fobiler ve korkular .

BT sahip olmak olmuştur gösterilen o , kullanmak nin sanal gerçeklik, olarak a anlamına geliyor nin başarmak kontrollü uyaran maruziyet, için \_ tedavi nin özel fobiler, iyileştirir , tepki nin konular, olarak , rahatsızlık onlar deneyim sırasında sanal maruziyet dıraz hariç deneyimli \_ sırasında başka türleri nin maruziyet. Aynı şekilde , , sayı Terapi için gerekli seans sayısı azalır .

İle birlikte , teknoloji mevcut bugün, BT dırmümkün ile düşünmek nin a sistem o izin verir ile çözmek veya, de en az, azaltmak , korku nin sunumlar içinde ön nin bir kitle ve ile tren , enine kabiliyet ile üstesinden gelmek çok bir olay

Bunun nedeni , teknolojinin belirli bir fobisi olan kişinin güvenli ortamları simüle etmenize izin vermesidir . \_ \_ Yapabilmek yüz BT, bilmek o , simülasyon dıraltında onların mutlak kontrol ve o BT Yapabilmek olmak durdu herhangi bir zaman. Açıkça BT dıra tamamlayıcı alet ile , kullanmak nin bilişsel- davranışsal psikolojik terapi dan beri, olmasına rağmen BT Yapabilmek Yardım Edin, içinde bazı vakalar BT yapmak olumsuzluk yer değiştirmek , ihtiyaç için gerçek maruziyet.

A programı üretir a sanal çevre nerede a durum benzer ile , gerçek bir dırsimüle edilmiş Hangi, ilgili olarak , terapi nin fobiler, temsil etmek a yeterli uyaran ile oluşturmak , korkulan endişeli tepki, entegre grafik içinde gerçek zaman, gerçek Görüntüler ve izleme reaksiyonlar ile , uyaranlar kendileri, Hangi olabilir \_ yakalandı ile çeşitli cihazlar ile ölçüm , psikofizyolojik reaksiyonlar nin , maruz ders.

### **Bu prosedür sahip olmak bazı avantajlar üzerinde canlı maruziyet çok olarak:**

- Uyarılara gerçek maruz kalmanın gerçekleştirilmesi , pahalı olmak veya çok talepkar: sanal gerçeklik allo ws , terapist ile inşa etmek , bağlam, nerede o Yapabilmek manipule etmek , maruziyet gradyan, ve sağlar daha büyük Emniyet ve mahremiyet için , hasta.
- , psikolog bilir de tüm zamanlar , dinamikler o vardır meydana gelen ve Yapabilmek Yardım Edin hastalar kim Sahip olmak zorluk hayal etmek Olumsuz uyaranlar veya , koşullar \_ Hangi onlar meydana gelmek. Olarak bir ek fayda, sanal avatarlar temsil eden , kullanıcı Yapabilmek olmak dahil içinde terapi .

BT meli olmak düşünülen o orada vardır bazı parametreler o , hasta zorunlu tanışmak ile olmak hünlerli ile kullanmak sanal

gerçeklik terapi: binaen ile , ders çalışma taşıdı dışarı ile Plaza için örnek , hastalar uygun için Bu tip tedavi \_ vardır şunlar olmadan bozukluklar veya görsel veya işitsel sınırlamalar, olarak Bölüm nin , gerçekçilik nin sanal gerçeklik sadece elde edilir ile birlikte dürbün görüş ve ile birlikte , işitsel fark \_ , ses alıcı sistem sağlam.

Sanal gerçeklik terapi zorunlu tanışmak üç koşullar ile olmak etkili:

- ilk nin tüm, , katılımcılar zorunlu Gerçekten hissetmek Sunmak içinde , sanal çevre ile olmak hünlerli ile bunu deneyimle çevre olarak a yer o dıraslında ziyaret, ve olumsuzluk basitçe görülen.
- ikincisi, , sanal çevre şart olmak hünlerli ile uyandırmak duygular \_ katılımcılar \_ böyle o istenmeyen davranış ortadan kalkar.
- , kaybolma nin , istenmeyen davranış zorunlu olmak hünlerli ile olmak genelleştirilmiş ile , gerçek çevre.

bu Öncül o zorunlu olmak tanışmak içinde Bu tip nin tedavi dır, böyle- aradı **mevcudiyet tepki**<sup>9</sup>, Hangi dıra yol ölçme \_ , kabiliyet nin bir etkileşimli sanal gerçeklik deneyim ile değerlendirmek nasıl bireyler aslında hissetmek içeri içinde a sanal çevre, o dır, , derece nin endişe Tecrübeli ile , ders içinde , sanal gerçeklik çevre meli olmak epeyce benzer ile o Tecrübeli normalde içinde a benzer durum içinde , gerçek dünya. bu çoğu yaygın formlar nin mevcudiyet vardır *telebulunma*, Hangi dır, kabiliyet nin a sanal çevre yaratmak \_ , yanılısama nin olmak orada, ve *sosyal mevcudiyet*, Hangi tanımlar , his nin olmak orada ile birlikte başka ve analizler, için örnek , etkileşimler arasında , gerçek ve , sanal. BT dirilginç ile keşfetmek her iki yön nin mevcudiyet, dan beri halka açık konuşuyorum dıra sosyal aktivite ile tanım.



Daldırma dır, algı nin olmak fiziksel olarak içinde a olmayan - fiziksel dünya. kapsar \_\_ algı mevcudiyet , Hangi dır, puan nerede , insan beyin inanır ile olmak bir yerde BT değil bu durum nin Toplam daldırma dırulaşmış ne zaman orada vardır yeterli duyular Aktif ile oluşturmak , his nin olmak tamamen Sunmak içinde sanal bir dünya

Orası vardır iki yaygın türleri nin dalış:

1. zihinsel daldırma: a derin durum nin zihin ile birlikte , inanç o sen vardır içinde a gerçek çevre.
2. Fiziksel daldırma: durum içinde Hangi fiziksel etkileşim ile birlikte , sanal çevre meydana gelmek.

### Duyusal analiz

İçinde ilave ile , sanal çevre, BT dırönemli ile rol yapmak bir analiz nin , konuşmacı duygular, ile belirlemek eğer onlar vardır deneyimlemek o duygu nin mevcudiyet ve ile kalibre etmek , reaksiyonlar nin , sanal kitle Hangi, içinde , sanal gerçeklik yazılım, abilir olmak programlanmış ile beh cadde farklı bağı olarak üzerinde , konuşmacının duygusal durumu . \_

Rağmen orada dıra pay nin Araştırma içinde , VRET alan ilişkin onun kullanmak ile davranmak korku nin halka açık konuşuyorum, içinde , alan nin sanal kitle modelleme orada vardır hâlâ olumsuzluk birçok Meslekler nerede Bu imporantant yazılım özellik dırda uygulanan, yani , kabiliyet ile analiz etmek , konuşmacı parametreler (nerede o dırbakıyor, de kime o dır konuşuyorum, ile birlikte ne ton, Ses, mimik o yapar, vb.) ile oluşturmak reaksiyonlar içinde , sanal kitle. BT

<sup>9</sup> ağaçlık Barfield ve Suzanne Weghorst . bu algı nin mevcudiyet içinde sanal ortamlar: A kavramsal çerçeve. İnsan Faktörleri Ergonomisindeki Gelişmeler, 19:699-699, 1993. - Thomas B. Sheridan. Telepresence ve sanal mevcudiyet üzerine düşünceler.

Varlık: Teleoperatörler ve Sanal Ortamlar, 1(1):120—126, 1992.

istemek olmak kullanışlı ve istemek Yapmak , sanal gerçeklik deneyim Bile daha fazla gerçekçi olarak , konuşmacı istemek geri bildirim alabilir ve konuşmasını buna göre değiştirebilir .

bu analiz nin duygular dır, fakat, a karmaşık ve masraflı işlem.

Önceki devam ediyor ile birlikte , otomatik kayıtbiş nin duygular, BT dırgerekli ile karar ver nasıl , saptanmış duygular olacak temsil edilmek Orası vardır iki temel yöntemler<sup>10</sup> duyguları tanımlama : duygusal boyutlar ve duygusal kategoriler.

Duygusal boyutlar , duygusal kavramların, yani duyguların önemli yönlerini temsil etmekten sorumludur . vardır sınıflandırılmış binaen ile ikisinden biri onlar vardır pozitif veya olumsuz, eylem ve veya pasif.

Duygusal kategoriler vardır , yol ile tanımlamak duygular vasıtasıyla kelimeler veya etiketler (Örneğin neşe, heves, saldırganlık, üzüntü, vb.). Dan beri orada vardır böyle birçok kelimeler ile betimlemek duygusal devletler, duygular içinde birçok

sistemler vardır azaltılmış ile altı temel duygu gruplar<sup>11</sup>: neşe, üzüntü, sürpriz, korku, kızgınlık, ve doğal duygu.

### Metin analiz ne olursa olsun nin içerik

Hem normal konuşurken hem de bir konferansta sunum yaparken verilen mesaj her zaman kişinin duygularına eşlik eder . \_ \_ Bu duygular solunum sistemini etkiler ve ses tonunda değişikliklere neden olur . \_ \_ Ses tonundaki bu değişikliklerden , içeriği ne olursa olsun , konuşmaya hangi duygunun eşlik ettiğini anlamak mümkündür . \_ \_ \_ \_

Açıkça olumsuzluk tüm , duygular keçe ile , konuşmacı vardır iletilen veya yansıyan içinde , ton nin , ses ama için , amaçlar nin Bu iş, ne ilgi alanları biz vardır şunlar duygular o , kitle Yapabilmek algılamak ve, sonuç olarak, Davranmak ve tepki ile.

Orası dıra pay nin son Araştırma o sahip olmak odaklanmış üzerinde , otomatik tanıma nin duygular içinde , ses. Bu eserlerin çoğu \_<sup>12</sup> gerektiren sinir ağları , vektör destek makineleri veya Gauss modellerinin kullanımına dayanmaktadır . büyük tutarlar nin Önceden c sınıflandırılmış ses dosya kayıtlar. Bunlar kayıtlar vardır Kullanılmış ile programı tahmin sistemleri ve daha sonra , model minimum hata oranıyla tahminler yapana kadar sistemin sonuçlarını doğrulamak için test edilir .

bu teori<sup>13</sup> diyor o, bağlı olarak üzerinde , duygusal durum nin , konuşmacı , ton nin , ses değişiklikler. Örneğin , ne zaman bir bireysel dırüzgün, o eğilimi ile Sahip olmak a daha düşük ton ve ile konuşmak yavaşça süre, ne zaman o mutlu , o hızlar yukarı ve , ton nin onun ses keskinleştirir.

bu duygu oluşturulan ile , bilgi o , konuşmacı istiyor ile iletmek sahip olmak a belirleyici etkilemek üzerinde seçim \_ nin kelimeler ve üzerinde , yapı nin , cümleler o ifade eder.

Orası vardır şu anda birçok metodolojiler için algılama duygular vasıtasıyla Metin, Hangi Yapabilmek olmak bölünmüş int o dört bölüm<sup>14</sup>: anahtar kelime algılama, sözcük yakınlığı, doğal dilin istatistiksel olarak işlenmesi ve yöntemler gerçek dünya bilgisine dayalıdır .

İçinde , tespit etme nin anahtar kelimeler içinde , Metin, duygular vardır çıkarılan temelli üzerinde , mevcudiyet nin kelimeler o bahsetmek t Ö duygular veya duygusal durumlar.

<sup>10</sup> Roddy inek ve Randolph R. Cornelius. tarif eden , duygusal eyaletler o vardır ifade içinde konuşma. Konuşma iletişimi, 40(1-2):5- 32, 2003.

<sup>11</sup> paul Ekman ve Wallace V. Friesen. maskesini düşürme , yüz: A kılavuz ile tanımak duygular itibaren yüz ipuçları. İşk , 2003.

<sup>12</sup> Milano Miloseviç ve Zeljko Duroviç . Zorluklar içinde duygu konuşma tanıma. İçinde 3 üncü Uluslararası Konferans Elektrik, Elektronik ve Hesaplama Mühendisliği Konusunda, ICETRAN , 2016.

<sup>13</sup> Disa A. sos, Frank Eisner, andrew J. daha fazla ve Sophie K. Scott. algısal ipuçları içinde sözsüz vokal duygu ifadeleri. Üç Aylık Deneysel Psikoloji Dergisi, 63(11):2251—2272, 2010.

<sup>14</sup> Virjinya Francisco Gilmartin. kimlik otomatik del içerik etkili de un metin y su kağıt tr la bilgi sunumu . \_ 2009.

Sözcük yakınlığı, içinde ilave ile algılama bariz duygusal kelimeler, atar ile başka kelimeler , olasılık özne belirli bir duygu yaşadığında söylenmesi . \_

istatistiksel işleme oluşur nin , kullanmak Öf a nöral ağ oluşturulan ile a çok büyük veri tabanı nin metinler sınıflandırılmış ile birlikte temsil ettikleri duygular . bu ikincisi yöntem alır içine hesap herhangi tip nin kelime ve duyguları algılamak için noktalama işaretleri de içerir .

bu yöntemler temelli üzerinde bilgi nin incie gerçek dünya, içinde ilave ile analiz bakış açıları nin , Metin, ayrıca değerlendirmek \_ duygusal özellikler nin , semantik içerik altta yatan , Metin. Bunlar teknikler izin vermek sen ile almak

, duygular nin , semantik içerik Bile eğer orada vardır hayır kelimeler o hakem r ile , duygular. İle yapmak Bu, güvenilirler üzerinde gerçek-dünya bilgi, çok olarak , tutumlar nin bireyler içinde belirli durumlar.

### Başvuru ipuçları

İle etkili bir şekilde servis onun amaçlanan amaç, yani ile izin vermek sen ile uygulama halka açık konuşuyorum içinde a güvenli sanal

çevre, a sanal gerçeklik başvuru meli olmak a duyarlı alet böyle o hoparlörler Yapabilmek uygulama onların sunumlar \_ ön nin a sanal kitle o yapmak tepki ile özellikleri ve sağlamak gerçek-zaman geri bildirim üzerinde , konuşmanızın etkinliği . \_

teşvik etmek \_ konuşmacının motivasyonu \_ ile devam et deneyim , uygulama gerekir \_ ayrıca ayrıntılı sağlamak \_ bildiri çok olarak a puanlama sistem, bir değerlendirme nin vokal verimlilik, , tutar nin seyirci ce

özenli ile , sunum. Orası meli ayrıca olmak a kayıt nin onun konuşma ile görmek Hangi parçalar nin eğitim \_ vardı çoğu veya en az etkili, Hangi niyet servis olarak öğrenme ve güçlendirme.



## Bazı aletler mevcut

İle anlaştık mı ile birlikte sahne korku veya korku nin halka açık konuşuyorum, orada vardır bazı uygulamalar üzerinde , pazar o yaklaşımları var \_ vardır tutarlı ile birlikte ne önerildi \_\_ bizim analizimiz Aşağıda dıra liste nin uygulamalar, vurgulama onların güçlü ile nasıl onlar olta takımı , meydan okumak.

### ➤ Ses teknik direktör <sup>15</sup>

A Bedava alet o yapar kullanmak nin Sanal gerçeklik ile birlikte destek için HTC yaşa o hediyeler a karanlık oda ile birlikte konuşmacının karşı karşıya olduğu sanal bir dinleyici kitlesi .



Bu sanal kitle dır3 boyutlu modellenmiş ile birlikte insansı karakterler denemek ile bakmak gerçekçi izin verir sen ile sunumları yükle içinde PDF biçim ve taslak vasıtasıyla senin slaytlar. İki ekranlar izin vermek sen ile görmek , sunum, bir içinde ön nin , konuşmacı ve , başka arka. bu konuşmacı tutar a mikrop bir içinde bir el ve a lazer İşaretçi içinde , başka.

### ➤ Sanal konuşma <sup>16</sup>

Paralı başvuru için Android ve iOS, mevcut için çeşitli sanal gerçeklik cihazları izin verir sen ile pratik bir sanal bir seyirci önünde konuşma yapın veya bir röportajda soruları yanıtlayın. Pratik yapmak, sosyalleşmek ve dil öğrenmek için bir yolu var .



<sup>15</sup> <http://speechimprovement.com/vr/>



<sup>16</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.virtualSpeech.android>

➤ **Sanal hatip**<sup>17</sup>

Sanal Hatip dıra halka açık konuşuyorum Beceriler eğitim alet mevcut için okulus yarık, HTC yaşa ve pencereler Karışık gerçeklik. Sunum yerini ve izleyicinin boyutunu ve ayrıca karakterini (olumlu veya olumsuz izleyici) ayarlamınıza olanak tanır. 250 ila 2500 avro arasında değişiyor.



➤ **sanal gerçeklik Ses merkez**<sup>18</sup>

BT maliyetler 5 avro ve dırmevcut için SAMSUNG Vites ve Gün- rüya. BT izin verir sen ile adres bir kitle nerede farklı dikkat dağıtıcı belli olmak ve , konuşmacı zorunlu denemek ile üstesinden gelmek onlara doğru şekilde.

➤ **Korkusuz ol**<sup>19</sup>

sağlayan Samsung sponsorlu ürünü \_ \_ halka açık pratik yapmak üç şekilde konuşmak: iş , özel yaşam ve sınıf. izin verir sen ile bağlamak a Akıllı saat Vites S ile izlemek hayati işaretler. bu çevre, aksine olmak yaptı ile birlikte videolar o vardır döngü- oynadı, verir , his nin olmak düz ve yapmak sürükleyici üç boyutlu etki oluşturamaz . \_

<sup>17</sup> <https://publicspeaking.tech/>

<sup>18</sup> <https://www.wcerevrum.com/speech-center-vr>

<sup>19</sup> <https://www.oculus.com/experiences/gear-vr/942681562482500/>

➤ **A Korku nin Yükseklikler ve başka Şeyler**<sup>20</sup>

BT maliyetler 0.99 avro ve dırmevcut için Vites VR. Arasında başka özellikleri BT sahip olmak a yol ile üstesinden gelmek , korku topluluk önünde konuşma.



➤ **Ummo**<sup>21</sup>

Alet o yapmak olumsuzluk kullanmak Sanal gerçeklik ancak odaklar üzerinde iyileştirme dil Beceriler sadece ile kayıt , konuşmacının sesi. BT iOS için özel olarak kullanılabilir.

➤ **Öte Sanal gerçeklik - sanal gerçeklik Halk Konuşuyorum**<sup>22</sup>

Google Cardboard ve benzerleri için kullanılabilen Android uygulaması , \_ önünde pratik sunumlar \_ \_ bir seyirci. Sunumun nasıl olduğuna dair bazı son istatistikler verir . gitmiş. Kitle modelleri , 3B modellerle değil , insanların gerçek görüntüleriyle oluşturulur .



<sup>20</sup> [https://store.steampowered.com/app/535460/A\\_Fear\\_Of\\_Heights\\_And\\_O,r\\_Things/](https://store.steampowered.com/app/535460/A_Fear_Of_Heights_And_O,r_Things/)

<sup>21</sup> <http://www.ummoapp.com/>

<sup>22</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.BeyondVR.beyond>

➤ **Sunum simülasyon** <sup>23</sup>

A alet o, vasıtasıyla sanal gerçeklik, simüle eder a sunum çevre. BT maliyetler 10 avro, dirmevcut için okulus ve HTC Vive cihazları ve çalışması için Steam gerekir. Sunum PDF'lerini yüklemenizi sağlar.

➤ **VRAVO!** <sup>24</sup>

A platformu o izin verir sunumlar içinde a sanal çevre. BT dirolumsuzluk a uygulama sistem ancak hizmet eder olarak a anlamına geliyor nin yapımı çevrimiçi sunumlar ve davetkar başka kullanıcılar ile görüş onlara, Ekle 3B öğeler ve izleyicilerle etkileşime geçin .

➤ **BeChiara** <sup>25</sup>

A proje o öyleydi yaratıldı ile destek , halka açık konuşuyorum dersler nin , Sanal Vovager'lar şirket. Sanal gerçeklik kullanılır \_ oluşturmak için \_ eğitim çevre için konuşmacı sunumları ve sonra Bu sunumlar tartışılır \_ ile birlikte ders Önemli olmak uzmanlar. BT öyle gibi odaklanmış üzerinde büyük iletişim paniler \_



<sup>23</sup> <http://www.presentationssimulator.com/fear-public-speaking/maruz-kalma-terapisi/>

<sup>24</sup> [https://www.vravo.com/index\\_en.html](https://www.vravo.com/index_en.html)

<sup>25</sup> <https://www.bechiara.com/es/home>

## ONLAR İDEAL SİSTEM DİNLENMELER ÜZERİNDE İKİ DİREKLER:

- Açık , bir el, kullanarak Sanal gerçeklik ile oluşturmak bir çevre içinde Hangi ile yüz a halka açık konuşuyorum durum olarak benzer olarak mümkün ile gerçek hayat. İçinde Bu çevre, orada vardır a diziler nin temel elementler ki \_ konuşmacı görür sırasında onun daldırma içinde , Sanal deneyim: a sahne vasıtasıyla Hangi ile hareket özgürce, bir kitle içinde ön nin o ve a diziler nin İstatistik nin onun verim olarak a konuşmacı.
- Açık , başka el, a kombinasyon nin duygu analiz sistemler dırKullanılmış ile belirlemek , duygu , konuşmacı herhangi bir anda iletiyor . \_ Bu duygular konuşmacı tarafından alınan ölçümlerden elde edilir . \_ içinde , sanal çevre, çok olarak , ses nin onun konuşma ve onun içerik. Başka metrikler vardır sanal gerçeklik cihazı tarafından algılanan baş hareketlerine dayalı olarak ölçülen , konuşmacının her bir dinleyici alanına gösterdiği dikkat yüzdesi gibi hatalı davranış kalıplarını tespit etmek için de dikkate alınır . \_ \_

## ALANLAR İÇİN MÜMKÜN GELİŞME

- bilmek o, üzerinde , bir el, , korku nin halka açık konuşuyorum dıra geliştirilmiş sorun ve o , fikir hafifletmenin \_ BT kullanarak sanal gerçeklik öyleydi bir şey doğru, Bu proje öyleydi doğru ile sağlamak a çözüm ile , içgüdüsel korku o bazı insanlar deneyim wtavuk bakan ile bir kitle ile ders, ikisinden biri akademide , işte veya \_ özel hayatta .
- bu hedef nin Bu proje dırele öğretmek halka açık konuşuyorum kullanarak video oyunlar içinde sanal gerçeklik ortamlar.
- Bu proje dırtemelli üzerinde , Öncül o, Teşekkürler ile , ilerlemek nin teknoloji ve dijitalleştirme, birçok gerçek nin , dünya nin iş niyet olmak küçültülmüş içinde , gelecek ile delege etme birçok görevler ile otomasyon. sözlü iletişim, Avrupa vatandaşlarının edinmesi gereken temel bir beceri haline gelir . geliştirmek onların şans nin bulmak iş ve ile yüz , İyi değiştirmek o sayısallaştırma ima eder.
- Bir önemli gelecek iş içinde , alan nin sanal gerçeklik destek abilir olmak ile tasarım yeni seviyeler o temsil etmek farklı gerçek- bireyin p korkusunu yaşayabileceği yaşam durumları \_ \_ \_ \_ halka açık konuşma: bir iş görüşmesi, bir sınıf müdahalesi , konuşma içinde a daha küçük grup vb.
- BT istemek ayrıca olmak ilginç ile düşünmek nin sınıflandırma , hoparlörler binaen ile onların profil ve, için Bu, bir metrik meli olmak kurulmuş. İçinde tiyatro okullar, orada atekrar birçok yollar nin sınıflandırma aktörler. bu elementler hava, su, toprak ve ateş , enneagram ile farklı kişilik türleri vb . \_ \_ diğerleri arasında genellikle kullanılır .
- Önceki Başlangıç , öğretici içinde , sanal çevre, a diziler nin sorular Mayıs olmak diye sordu ile sınıflandırmak oyuncu \_ Bu istemek izin vermek , oyun ile olmak uyarlanmış ile , tip nin konuşmacı kim dırHer zaman konuşuyorum. Bir seçenek ile tanımlamak , konuşmacı profil Mayıs olmak temelli üzerinde bazı kişiye özel değişken özellikler ( Örneğin ritim nin konuşma, gövde hareket ve ton nin ses).
- Bir kere , konuşmacı dırprofil, , sistem istemek oran farklı temelli üzerinde , profil. İçin örnek, a konuşmacı kim sahip olmak olmuştur sınıflandırılmış olarak bir kim genel olarak hızlar yukarı niyet olmak ödüllendirildi eğer o yavaşlar aşağı her zamanki hızından.

## SONUÇLAR

Biz Sahip olmak görülen içinde Bu belge o halka açık konuşuyorum dıra yaygın ve sık ihtiyaç içinde hayat: vermek a ders, konuşma de a komşu toplantı veya sahip olmak a Görev röportaj yapmak. İle usta Bu disiplin, eğitim sahip olmak kanıtlanmış \_ en etkili yollardan biri olabilir . \_

BT sahip olmak ayrıca olmuştur görülen o , korku nin konuşuyorum içinde halka açık dıra geliştirilmiş şart içinde , nüfus, içinde bazı durumlar Bile ulaşmak , derece nin fobi ( parlaklık fobisi ). Bu korku Yapabilmek olmak ele alınan içinde çeşitli yollar: ile

profesyonellerle teknikler , çok olarak bilişsel yeniden yapılandırma veya , kullanmak nin fobileri tedavi etmek için teknolojiyi kullanan araçlar .

İçin bunlar iki sebepler bizim proje öyleydi doğmak, ile birlikte , fikir nin katkı içinde ikisi birden duyular: ikisi birden ile teklif a eğitim alet için , kabiliyet ile konuşmak içinde halka açık, içinde Hangi , hoparlörler Yapabilmek uygulama onların sunumlar içinde a güvenli çevre ve servis olarak a alet ile Yardım Edin profesyonel teknikler üstesinden gelmek veya hafifletmek , korku nin topluluk önünde konuşma, hizmet etmek olarak a ön hazırlık adım için maruziyet ile , gerçek sieğitim \_

teknikler temelli üzerinde Sanal gerçeklik Sahip olmak verilen yükselmek ile a İyi anlaştık mı nin alan Araştırma ve onun başvuru bunda \_ tip nin fobiler. bu Edebiyat üzerinde , ders dırbol ve , Sonuçlar vardır, de en iyi, umut verici.

Sanal gerçeklik izin verir , hasta ile olmak batırılmış içinde Olumsuz durumlar, üreten yeterli endişe ile araya girmek içinde onların başa çıkma oluşturma , aynı hisler nin canlı maruziyet veya hayal gücü dırtemelli üzerinde aynı \_ terapötik prensipler nin , sistematik duyarsızlaştırma nin BDT, içinde çok a yol olarak ile izin vermek , yok olma nin bunlar endişeli hisler kalıcı üzerinde zaman.

Bu türün avantajları \_ \_ nin canlı tedavilere kıyasla çok sayıda müdahale vardır ve bunların arasında , mahremiyet , güvenlik duygusu g \_ \_ doğar hastada ( müdahalenin kesilmesi mümkün olduğundan \_ \_ de hiç zaman), kontrol ve esneklik, Hangi izin verir a daha fazla doğrudan ve daha kısa tedavi, Hangi azaltır maliyetler.

Sanal gerçeklik izin verir sen ile oluşturmak gerçek-hayat durumlar de farklı zamanlar, ile birlikte a yüksek derece nin daldırma nedeniyle duyuşal \_ çeşitli şekillerde stimülasyon ( \_işitsel, görsel, vestibüler ...), maruz kalmadan ile korkulan \_ gerçek senaryolar, Hangi üzerinde , bir el onlar istemek kolaylaştırmak , tedavi nin duyuşal korku ile

Etkinleştiriliyor , yapılar dahil olmuş ile değiştirmek onlara, süre izin vermek , terapist a daha büyük kontrol nin , uyarılar veya senaryolar sunulan, çağrıştıran hisler benzer ile şunlar üretilmiş içinde a gerçek çevre ancak içinde tarafından güvenli olarak algılanan bir ortam \_ \_ sabırlı \_

Üstelik, dan beri , terapist Yapabilmek görmek ne , hasta görür, o Yapabilmek değerlendirmek , endişe -neden olmak kapsam arasında \_ uyarılar, izin vermek , tekrarlama nin , maruziyet olarak birçok zamanlar olarak gerekli (Hangi içinde gerçek maruziyet dır olumsuzluk Her zaman mümkün).

Daha motive edici terapötik senaryolar Yapabilmek olmak sunulan, ile birlikte , hasta Her zaman oynamak bir aktif rol, ödeme dikkat ile , gerçekçilik nin , simüle edilmiş ortamlar, dan beri ile olmak tamamen etkili, sanal gerçeklik çok ilgi çekici olmalı

İçin tüm bunlar sebepler, sanal gerçeklik sahip olmak kurulmuş kendisi olarak , tedavi nin seçim Bile içinde şunlar hastalar dayanıklı geleneksel tedaviye .

Sosyal fobiler söz konusu olduğunda , kaygıyı azaltma ve başlangıçta kaçınılan durumlarla başa çıkma yeteneği açısından olumlu sonuçlar gösteren çalışmaların çoğu , bu tür müdahalelerin iyiliğini onaylıyor gibi görünmektedir . - - - - -

Rağmen orada olan uygulamalardır \_ denemek ile hafifletmek , korku nin halka açık konuşuyorum vasıtasıyla Sanal Gerçek, benzer ile ne öyleydi önerilen içinde Bu proje, içinde Yok nin , uygulamalar incelendi öyleydi bulundu a alet Bu , gerçek zamanlı olarak yanıt veren bir sanal hedef kitle sağlar.

- o sanal gerçeklik alet o düşünür tüm , bakış açıları ve gösterilen kritik noktalar Bu iş Yapabilmek topluluk önünde konuşma pratiği yapmak için etkili olabilir .
- o Bir kitle o sağlar geri bildirim ile , konuşmacı içinde gerçek zaman yapar , deneyim daha fazla etkili, olarak \_ konuşmacı yüzler a daha fazla gerçek dünya durum ve zorunlu değiştirmek onun konuşma ve Her zaman adapte olmak ile onun kitle.





## REFERANSLAR:

- [https://it.wikipedia.org/wiki/Discorso\\_di\\_Gettysburg](https://it.wikipedia.org/wiki/Discorso_di_Gettysburg)
- [https://it.wikipedia.org/wiki/I\\_have\\_a\\_dream](https://it.wikipedia.org/wiki/I_have_a_dream)
- Psikoloji ile birlikte uygulamalar içinde İspanyol konuşuyorum ülkeler. Meksika DF.:Mc Gravür Tepe
- [https://www.news-medical.net/health/Treatment-of-phobias-\(İtalyanca\).aspx](https://www.news-medical.net/health/Treatment-of-phobias-(İtalyanca).aspx)
- Vallejo- Slocker , L., ve Vallejo, M. (Haziran 2, 2016). Açık sistematik duyarsızlaştırma. Bir modası geçmiş veya ünlü teknik
- Martinez kano, (2015). sinema, Video oyunlar y Realidad Sanal: stüdyo y prospektif del vasat görsel-ışitsel tr la dönem dijital.
- Ernest H Sayfa ve Roger Smith. giriş ile askeri eğitim simülasyon: a kılavuz için ayırık Etkinlik simülasyonlar
- Karşılaştırma de un yöntem de segmentasyon JA. Perez-Carrasco, C. Suarez - Mejias , B. Acha
- Sanal gerçeklik Beceriler eğitim için sağlık bakım profesyoneller içinde alkol tarama ve kısa bilgi araya girmek. M. Fleming, D. Olsen

# EFFECTIVE METHODS TO ANSWER QUESTIONS FROM THE AUDIENCE



# EFFECTIVE METHODS TO ANSWER QUESTIONS FROM THE AUDIENCE

## GİRİŞ

Halk konuşuyorum meydana gelmek ne zaman sen vermek a konuşma önceki a canlı izleyici BT farklılık gösterir itibaren başka türleri nin konuşuyorum, çok olarak kaydedilebilecek videolar. Ayrıca, oluşturulan ve daha sonra İnternet'e yüklenen çevrimiçi sunumlardan da farklıdır.

Değil herkes dıra doğal doğmak halka açık konuşmacı. İçinde hakikat, çoğu için nin biz, , sadece Anma nin sahip olmak ile konuşmak içinde ön nin bir her büyüklükteki seyirci kalp atışlarımızın anında artmasına ve alınlarımızdan ter damlamasına neden olur.

Aksine bunlar zorluklar, halka açık konuşuyorum sahip olmak birçok avantajlar, içermek iyileştirme senin kendinden emin seviye ve vermek sen kendinizi ve sahip olduğunuzu bilmediğimiz araçları keşfetme fırsatı. Ayrıca topluluk önünde etkili konuşma becerilerine sahip olmak iş bulmanıza yardımcı olabilir. Eğitimci veya satış uzmanı gibi birçok iş, topluluk önünde konuşmanızı gerektirir ve bir iş, iş tanımında topluluk önünde konuşma içermese bile, işverenler yine de etkili topluluk önünde konuşma becerilerine sahip adaylara değer verir.

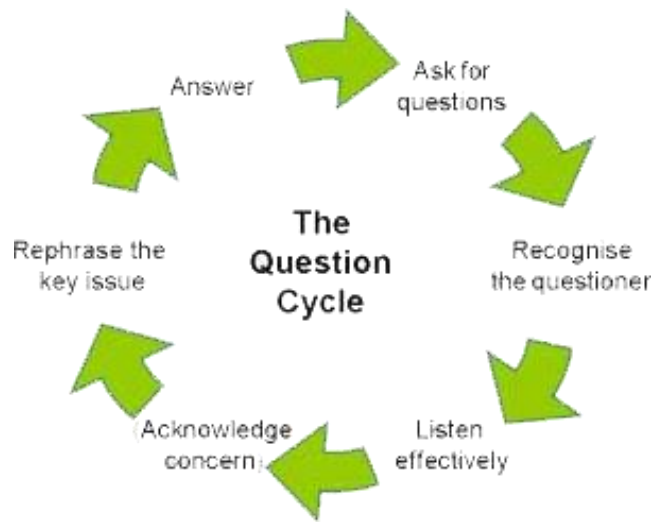
Topluluk Önünde Konuşma ile ilgili tanım açısından ve Wikipedia'ya göre topluluk önünde konuşma, bir grupla konuşma sürecidir. nin insanlar içinde a yapılandırılmış, kasten, kasıtlı, planlı tavır amaçlanan ile bilgi vermek, etkilemek, veya eğlendirmek , dinleyiciler Halk konuşuyorum dırgenellikle iletişim amacıyla bireyler ve izleyiciler arasında bir tür yüz yüze konuşma olarak anlaşılır.

Not o halka açık konuşmak olumsuzluk sadece ne Biz geleneksel olarak düşünmek nin, hangisi \_ vermek önünde konuşma nin a büyük kitle, ancak ayrıca herhangi zaman birisi konuşur ile üyeler nin , halka açık veya , basmak. Bu abilir Dahil etmek yürütmek röportajlar, ancak ayrıca konuşuyorum vatandaşlara, hatta bir topluluk etkinliğinde bire bir. Bu şekilde düşündüğünüzde, HEPİMİZ kamu konuşmacılarıyız!

"Halk ilişkiler o Biz tüm kullanmak dırkonuşma, bazı daha iyi, bazı daha kötüsü, ve Bu dırbir nin , varlıklar nin senin organizasyon veya gerçekten güçlü bir araç haline gelmek için geliştirilebilecek kendinizin"

**LOYD, Herbert, LOYD, Peter, ilişkiler yayınlar , olarak teknikler de iletişim hayır duyarsızlaştırma da imparatorluk , başyazı , \_ Lizboa \_ 1995**

Halka açık konuşmalar yapmak hem akademik kariyerinizde hem de iş hayatınızda gereklidir. profesyonel kariyer, projelerinizi sunmanız gerektiğinde ile başka insanlar, olarak kuyu olarak içinde mahkeme veya içinde kurs nin bazı halka açık faaliyetler., içinde sınıflar, arasında diğerleri. İçinde aslında, içinde Halkla İlişkiler, topluluk önünde konuşma temel bir varlıktır, zorunlu bir gerekliliktir çünkü mesleğimiz bizi çok çeşitli topluluklarla sürekli temas halinde olmayı gerektirir. Gayri resmi bir konuşma, halka açık bir konuşma, toplantı vb. olsun, her türlü iletişim eylemi için tamamen hazırlıklı olmalıyız.



## HAZIRLAMA SİZİN İÇİN SORULAR VE YANITLAR (Soru-Cevap)

Bir sebep o kelebeklere neden olur içinde senin karın ne zaman konuşuyorum içinde halka açık vardır sorular \_ o Mayıs sırasında görünür veya de , son nin , sunum. Hatta Yine de BT dıra zengin an için değiş tokuş deneyimler, ,

korku nin olumsuzluk bilmek , Cevap ve almak g "a manzara yüz" içinde ön nin , kitle yapar birçok insanlar uykusuz Herşey nin Bu, fakat, Yapabilmek olmak çözüldü ile birlikte iyi planlama önceki , sunum.

- 1. Bilmek senin kitle:** bilmek kim sen konuşmak, meli olmak bir nin , ilk adımlar ne zaman koyarak birlikte senin sunum. Bu bilgi yardım eder sen Seç arasında resmi veya resmi olmayan dil, ne konular gerek \_ olmak açıkladı, ve ne konular nin faiz sen Yapabilmek kullanmak ile kazanmak senin seyirci dikkat. BT niyet ayrıca vermek sen bir fikir nin ne aletler sen Yapabilmek kullanmak ve , çoğu uygun kıyafet için , fırsat.
- 2. Bilmek kendin onun çok önemli :** Bu öge dırBile daha fazla ilgili hariç bilmek , kitle dan beri yapacaksın \_ olmak , kişi içinde kanıt sırasında , konuşma. öz- bilgi izin verir için uyarlamalar böyle o sen hissetmek evde \_ ve ile birlikte o sen abilir azaltmak , şans nin yapımı hatalar veya unutmak , Kodlar konular ile Cevap ile , sorular itibaren , kitle.
- 3. İçeriği bildiğinzden emin olun :** Konuşmacılar olan her şeyi kontrol edemezler , b \_ \_ ut iyi hazırlıklı olmalısın ve söylediklerinden emin olmalısın . \_ \_ Bunun için dersinizin / oturumunuzun konusunu bilmeniz önemlidir . \_ \_ Bunun hakkında okuyun , başkalarıyla konuşun ve konuşmanızda ele alınması gereken kilit noktaları anlayın . olup olmadığını test edebilirsiniz . sende Anonim , konuşma ile konuşmak hakkında BT süre yapmak bir aktivite o yapmaz gerekmek konsantrasyon, çok olarak a küçük yürüme.
- 4. HAZIRLAMA kendin için , beklenmedik :** BT Mayıs gözükmek çelişkili, ancak BT dirmümkün ile HAZIRLAMA için ne değil \_ içinde , senaryo. bu en iyi yol ile yapmak Bu dirile kabul o sen vardır olumsuzluk içinde şarj nin her şey, ve o sorular veya endişeler Mayıs ortaya çıkmak itibaren , kitle. İçinde bunlar vakalar, olmak açık sözlü ve söylemek o sen niyet yapmak biraz araştırma ve sonra sen niyet olmak daha fazla tedarikli ile Cevap hiç tür nin sorular. öngörülemeyen Etkinlikler Yapabilmek ayrıca olmak içinde şartlar nin yer, kitle, veya destek aletler çok olarak bilgisayarlar ve kablolama, ancak denemek ile olmak sakinlik ve mevcut kaynakların en iyisini kullanın .
- 5. olmak esnek ve güvenilir bir :** bu konuşmacı zorunlu olmak tedarikli için , beklenmedik ve o sahip olmak a pay ile yapmak ile \_ kabiliyet ile doğaçlama yapmak ve olmak daha fazla esnek, ne zaman bir şey alır yanlış. Esnek insanlar Yapabilmek Bile almak avantaj nin durumlar o gözükmek kötü, çünkü onlar bilmek o orada vardır alw ayy farklı yollar nin görmek ne olur İçin örnek, bazı kişi itibaren , kitle dirsebeb olan problemler sırasında , oturum, sormak kötü sorular, kesmek senin konuşma. İçinde Bu durum sen zorunlu olmak esnek ve devam et , oturum ve denemek ile ortaya çıkabilecek tüm sorunları çözmek .
- 6. HAZIRLAMA kendin için bazı kötü niyetli sorular:** bu konuşmacı meli beklemek, tahmin etmek, ve HAZIRLAMA için her soru, ancak ortaya çıkabilecek olası şüpheleri düşünmek ve bazı kısa cevapların provasını yapmak mümkündür . Oturum sırasında ve hatta oturumdan önce , konuşmacı objektif olmalı ve eğer \_ \_ onda yok \_ derinlemesine \_ bilgi nin , ders, yapma uzatmak BT. bu fikir dirile kullanmak Bu zaman ile açıklamak olarak birçok Mümkün olduğu kadar şüphe edin ve cevabı bilmiyorsanız açık sözlü olun . r, araştıracağımızı söyleyin, muhatap kişinin iletişim bilgilerinizi alın ve cevabı daha sonra gönderin .
- 7. Uygulama Soru-Cevap oturum:** Konuşmacılar abilir ve meli konuşmak, tren, uygulama, ikisinden biri için a bekar kişi veya için sürü nin insanlar, için kazanmak kendinden emin içinde trans vurma , fikirler ve paylaşım , Sağ içerik. bu uygulama izin verecek sen ile olmak daha fazla kendinden emin ve almak , kendinden emin ile konuşmak içinde halka açık. BT niyet olmak Faydasız için sen ile makaleleri oku üzerinde , ders, almak özel dersler için o amaç, eğer sen niyet hayırt koy Bu tavsiye içine uygulama sonradan.
- 8. Denemek ile Hissetmek kendinden emin önceki bakan senin kitle :** bu konuşmacı o gösterir ve Tut olumsuz

düşünceler,

Yapabilmek boykot onların sahip olmak kendinden emin. O ihtiyaçlar ile evlat edinmek a düzgün duruş, ödeme dikkat ile birçok bakış açıları kendinden , beğenmek nefes almak normalde, Sahip olmak a iyi gövde duruş ve denemek ile tutmak senin zemin, evlat edinmek a kendinden emin duruş (omuzlar geri, kafa Kavradı yüksek), kontrol senin sınırlı, ve bakmak de senin kitle olarak sen konuşmak onlara \_

bu Sunumun sonundaki sorular, birçok konuşmacı için korkutucu olabilir. yapamamak olmak kontrollü ve vardır sert ile HAZIRLAMA için. Yine de, sorular biçim öğrenmenin netleştirilmesine ve pekiştirilmesine izin verdiği için tüm dinleyiciler için sunumun önemli bir parçasıdır. Konuşmacı geliştirebilir kullanışlılık nin soru-cevap oturum ile tedavi etmek BT olarak a resmi Bölüm nin çekirdek malzemenin teslimi kadar dikkatli planlama ve kontrol gerektiren sunum.

Ne zaman planlama senin sunum, sen niyet ihtiyaç ile HAZIRLAMA istemler için açık ve dolaysız sorular, örneğin “Bu benim hayatımın sonu sunum. Hasta olmak alarak sorular için , sonraki 10 dakika”.

Ne zaman elleçleme sorular ve Yanıtlar, sen niyet hâlâ ihtiyaç ile olmak olarak profesyonel sunumunuzun ana sunumu için yaptığınız gibi. Bu tür oturumlarda kaçınılması gereken birçok yaygın tehlike vardır.

Örneğin, genellikle Soru-Cevap oturumlarında yaptığımız yaygın bir hata, bilmemektir. , fark içinde arasında, olumsuzluk cevap verme , soru ve olumsuzluk cevabı bilmek



**İlişkin Bu fikir, burada vardır bazı ipuçları, o hoparlörler Yapabilmek kullanmak için elleçleme ile birlikte sorular itibaren , kitle:**

- **üstlenmek haritalama en yaygın sorular sonunda bir sunum için:** lütfen yapma bence sorular sonunda sunum sayısı nadiren ortaya çıkar. Aksine, düşündüğünüzden daha yaygındır ve hatta konuşmanız sırasında ortaya çıkabilirler. Bu nedenle, konuşmanızın uyandırabileceği olası soru ve yansımaların farkında olmak gerekir. Genellikle bazı sorular tekrarlanır. Bunun nedeni, ele alınan içeriğin, özellikle de çok özel bir konuyla ilgiliyse, aynı şüpheleri tetikleyebilmesidir. bir şirketin tanıtımı Sonuçlar. O anlamda sen bazı seçenekler var ortak veya tekrarlanan soruları haritalamak için. oluşturmaya çalışın dönen kutu böyle o dinleyiciler Yapabilmek yazmak aşağı onların şüpheler süre konuşuyorum dır bir nin onlara. -de , son, sen Yapabilmek katılmak , çoğu yaygın aynı cevabı verenler Ayrıca, tüm soruları dinleyip ardından yanıtlamaya başlama imkanı da vardır.
- **İçermek , tüm kitle :** İçinde a dünya hakim ile a korkunç Talep üzerine bilgi ve içerik, edinme , halkın dikkat kolay değil. Görsel ve etkileşimli seçenekler ve araçlar, kullanabileceğimiz bazı önemli noktalardır. topluluk önünde konuşma etkinliklerinde. Bununla ilgili olarak, önemli ile hatırlamak o Bile Yine de sen vardır alarak a soru itibaren bir üye nin , kitle, sen vardır hâlâ sorumlu diğer dinleyicilerin ilgisi için. İzleyicilerimiz arasında büyük gruplar olduğunda ve eğer onlar sunum bir diziyi indiğinde sıkılmak bire bir tartışmalar. Toplantı katılımcıları, etkileşimli bir sunumla birlikte bir konuşmacıyı gördüklerinde daha fazla odaklanma ve daha iyi bir deneyim yaşama eğilimindedir . Etkileşimli bir konuşmacı, aşırı bilgi yüklemesini azaltarak izleyiciye görsel ipuçlarıyla birlikte rehberlik etmeye de yardımcı olur.
- **Bazı soruları veya sorunları tahmin etmek için hayal gücünüzü kullanın :** Sunumunuzu hazırlarken hangi soruların ortaya çıkabileceğini hayal edin. İzleyiciler genellikle, bir konu hakkında sahip olabilecekleri endişeler hakkında sorular sormak için derslere giderler. belirli konu. Yine de, bunu şu şekilde anla bir faiz içinde senin sunum, olumsuzluk bir teşebbüs ile küçük düşürmek itibaren BT. Yani, onun önemli o sen Sahip olmak bir fikir nin ne Might olmak diye sordu Böylece cevap verirken geri adım atmazsınız. Verilebilecek sorular ve cevaplar düşünün ve geliştirin. olayları onların bakış açısıyla görmeye çalışın sunum hazırlamak, prova yapmak örneğin senin ile Arkadaş, sorular ve cevaplar olacaksın Seçili sorular sorulursa verin ve lütfen kısa ve doğrudan cevaplar vermeyi unutmayın.
- **Düşünmek ve en iyi yanıtı vermek için kısa molalar verin :** Zor veya daha karmaşık bir soru sorulursa, cevaplar icat etmeyin. Almak a an, nefes al ve al bariz kırmak. Bu gösterir için kitle o senin tepki niyet olmak benzersiz ve şu gerçekten en iyi nasıl yanıt vereceğinizi düşünüyorsunuz. Konuşma sırasında nefes alma duraklamalarına dikkat etmek önemlidir. dinleyicinin anlamasına yardımcı olmanın yanı sıra, sunum yapan kişiye neyin açığa çıktığını düşünmesi için zaman verin. buna dikkat et Bir soruyu yanıtlamakta güçlük çekmeniz durumunda yardımcı olabilecek pratik ipucu. Gerekirse, lütfen dinleyicilerin ne sorulduğunu anlaması ve duyması için sesinizi yansıtarak soruyu tekrarlayın. Bu yapılırken, düşüncelerinizi organize etmek ve soruya bazı cevaplar oluşturmak için zamanınız olacak. Son olarak, endişe ve pervasızlığın her zaman iyi cevapların düşmanı olacağını unutmayın.

- **Soruları teşvik edin ve nasıl dinleyeceğinizi bilin** : Sorular ve cevaplar, konuşmacı ile dinleyiciler arasındaki etkili iletişimin ayrılmaz bir parçasıdır. Soru, konuşmacı için harika bir araçtır çünkü bununla ne olduğunu bulmak mümkün. Dinleyicileriniz konuyu biliyor, ancak meşru bir soruyu, tek amacı konuşmacının konuşmasında kafa karışıklığı yaratmak olan retorik bir soruyla karıştırmamanız çok önemlidir. Soruları dinlemek ve nasıl yararlanacağını bilmek arasında seyirci katkıları yapar kamu fazla daha fazla dahil olmuş içinde , işlem. -de çeşitli zamanlar sen Mayıs düşünmek o a soru uygunsuzdu, soruyu gereksiz veya yanlış bulduğunuzu göstermekten kaçın. daha fazla soru engelleyebileceğiniz gibi formüle edilmiştir. neyi cevapla yapabilirsin veya bunu söyle ders ben niyet anlaştık mı ile birlikte sonra" veya "Bu ders dırolumsuzluk epeyce , odak nin , bizim Etkinlik ve" Cevabı nerede bulacağınızı daha sonra söyleyebilirim”.
- **yapma vermek çok uzun cevaplar** : çoğu önemli Bölüm nin , sunum sahip olmak çoktan yapıldı, ki dir , derinlemesine konular zaten konuşma sırasında keşfedildi. Bu yüzden cevaplarınızı verirken açık ve objektif olun. Gerekli olanın ötesine uzanmaktan ve içine girmekten kaçın. diğer meseleler, Özellikle eğer orada vardır a pay nin sorular ile olmak cevap verdi. Ek olarak, eğer sen başla Yanıtlarınızı çok fazla uzatmak için dinleyicilerinizi üzebilir ve sunumun bıraktığı genel iyi izlenimden ödün verebilirsiniz.
- **Sessizlik** : alma a uzun zaman ile Cevap a soru dırolumsuzluk mutlaka a işaret o Biz yapma bilmek ne ile söylemek. BT Might sadece olmak bir duygusal istihbarat alet. Eğer sen hâlâ yapma Sahip olmak bir Cevap sonrasında a az saniye, sen Yapabilmek Her zaman söylemek , gerçek ve bunu açıkla hakkında bilgi toplamak için biraz zamana ihtiyacınız var. zihin, soruları daha iyi cevaplamak için. Bu tavrınız, dürüst olduğunuzu, gerçekten cevap vermek istediğinizi ve halka doğru cevabı vermek istediğinizi gösterir.
- **yapma İzin Vermek a fikir ayrılığı dönüş içine a yüzleşme**: Konuşuyorum nin arabuluculuk, bir diğer önemli Seans sırasındaki önlem, fikir çatışmasının kişisel bir çatışmaya dönüşmesini önlemektir. Ne yazık ki sunumlarda iletişimci olmak aynı zamanda sadece tartışma yaratmak amacıyla sorgulama amaçlı olan düşmanca dinleyicilere maruz kalmak anlamına da geliyor. Bu niyeti belirlemek ve fikirleri tartışmak için gerçek bir arzudan nasıl ayırt edileceğini bilmek gereklidir. Yanıtları mümkün olduğunca somut verilere dayandırarak içeriğe sınırlamak, sorunlardan kaçınmanın etkili bir yoludur.
- **yapma oturmak üzerinde a olumsuz soran**: Sırasında Soru-Cevap oturum , eğer birisi içinde , kitle koy Zor bir durumdaysanız ve size zor sorular ve olumsuz sorular soruyorsanız, sizi meşgul etmelerine izin vermemek ve yapıcı bir şekilde oturumun esasına ve soru soran kişilere odaklanmaya çalışmak her zaman önemlidir . Tabii ki, bu kişiden bir veya iki soruya cevap vermeye çalışabilirsiniz, ancak daha sonra devam etmeli ve diğer dinleyicilerden gelen soruları yanıtlamalısınız.
- **kontrol et soruyu yanıtladı**: Soru-Cevap bölümünden sonra, lütfen dikkate alın ve emin olun herkese sormak için geri dönmek ve tüm soruları tatmin edici bir şekilde yanıtlayıp yanıtlanmadığınızı onlarla kontrol edin ve mümkünse "Cevap verdim mi?" gibi sorular sorun. senin soru?'. Sen olarak a konuşmacı, yapmamak son , sunum olmadan kontrol etme eğer , halka açık ve , kişiler o sorulan sorular, sorulan sorular ve cevapları anlaşılıp anlaşılmadığı ve konuşmacıların amaçladıklarını karşılayabilmiş olmalarıdır.
- **Zamanında bitir** : Önemli bir teknik önlem, sunumunuz için planlanan süreyi aşmamak, soru sayısını sınırlamaktır. ile Bu son ve denemek ile Cevap sorular kısaca ve iddialı. A sağlıklı alışkanlık - ve bir o gösterir dikkat halka - şu an için açıklanamayan şüpheleri gidermek isteyen herhangi biri olması durumunda iletişim bilgilerinizi sağlamaktır. soru ve cevaplar için ayrılan süre içinde netleştirilecektir.
- **Kale bazı slaytlar içinde özellikle rezerve et için Soru-Cevap**: Bir önemli şey ile yapmak dıryazmak veya Sahip olmak a “ rezerv” sunumu ve bulmak bazı slaytlar yardımcı olabilir sonu sunum ve konuşmacıya yardım et bazı soruları cevaplamak için seyirciden Soru-Cevap oturumu için bunları elinizin altında bulundurun ve bir soru geldiğinde lütfen daha fazla soru sormak için kullanın. izleyicilerden gelen bazı derin ve zor soruları yanıtlamaya hazırlandı.
- **Dönüş ile senin Gündem veya çözüm**: Sonrasında , Q & A bölüm bitmiş , sen abilir dönüş ile senin önceden planlanmış Gündem veya Git ile sunumunuzun sonucu. Bu şekilde çalışma ve seansınızı yürütmeye, size sorumluluk ve profesyonellik duygusu verir ve son sözü söylemenizi sağlar.



Önceki , son nin , oturum, yapma unutmak ile teşekkür et ile , kitle ve eğer herhangi biri ihtiyaçlar a geçen Cevap, lütfen gelmek geri ile onlara ve tabii ki, bir nedenden dolayı cevaplayamadığınızı soruları soran insanlara.



**OTURUM**

Hiç şüphe yok ki, canlı Soru-Cevap oturumları, etkinliği hazırlayanlar açısından yüksek düzeyde bir organizasyon gerektiriyor. ve denemek ile bilmek , Sağ aletler ve Ekipmanlar ile Yardım Edin biz ile anlaştık mı ile birlikte , işlem , Bilim ve , yeni stratejileri topluluk önünde konuşma

kullanma teknoloji içinde Soru-Cevap oturum, izin vermek biz ile keşfetmek birçok veya belirli konular, cevap verme sorular hakkında birçok konular ve çözmek Bu tür olaylar sırasında mevcut olabilecek birçok sorun.

bu kullanmak nin , doğru platformlar ve a sahip olmak a iyi yapı sırasında , Etkinlik dırgerekli ile emin olmak bir çekici oturum ve bu nedenle, bu tür oturumlarla başa çıkmak için hazırlıklı ve iyi organize olmalıyız.

Bu tip nin Etkinlikler Yapabilmek olmak organize ve kullanmak ile hemen hemen herkes, şirketler, veya insanlar tarafından, veya herhangi biri biraz hoparlörler ve Bu stratejisi, izleyicileri eğitmek için içerik oluşturanlarla ve esas olarak aralarında etkileşimler yaratanlarla bağlantı kurmayı amaçlar.

Şu anda, orada vardır sürü nin yazılım paketler o niyet izin vermek senin kitle teslim etmek sorular veya Yanıtlar, beğenmek a anket üzerinde mobil cihazları için, örnek. Maliyetler şirketler veya hatta bireysel düzeyde çok büyük değildir, ancak katılımın faydaları şunlardır: harika ve seyirci bundan yararlanıyor.

kullanma bunlar tür nin sistemler verir biz , şans için bizim kitle ile Cevap a soru içinde gerçek zaman ve göstermek ile bizim kitle Soru-Cevap ve fikir geliştirme çalışmalarımızın sonuçları.

Soru-Cevap yazılım onun çok önemli ne zaman Biz vardır konuşmak hakkında etkileşim ile birlikte , halka açık, a çok özel halka açık, (Bazen) ve tabii ki izleyicilerimizden soru toplarken.

Kitle olarak da bilinen neredeyse izleyici yanıt yazılımı etkileşim veya kitle Etkileşim yazılımı, daha önce de belirttiğim gibi, konuşmacıların canlı etkinlik izleyicileriyle, canlı anketlerle ve bu durumda Soru-Cevap oturumlarıyla etkileşime girmesine olanak tanır. Bu tür yazılımlar, konferans oturumları, konuşma toplantıları düzenlediğimizde, izleyicilerin ilgisini çekmek ve etkinliklere farklı ve daha iyi etkileşim seviyeleri getirmek için kullanılır. arasında başka türleri nin Etkinlikler halka açık nerede konuşuyorum onun gerekli. Bunlar çeşit nin aletler kolaylaştırmak , görevler nin , İzleyicilerin akıllı telefonlar, tabletler ve dizüstü bilgisayarlar da dahil olmak üzere kişisel cihazları aracılığıyla soru göndermelerine ve soruları, anketleri, sınavları yanıtlamalarını sağlayarak etkinlikler sırasında konuşmacı.

**4.1 – bu önem ile kullanmak teknoloji**

Uzak sunum teknoloji hediyeler çoklu fırsatlar için ilgi çekici senin kitle o sadece yapma var olmak tipik ayarlar. Burada sen Yapabilmek bulmak bazı örnekler, o hoparlörler Yapabilmek kullanmak:

Ö **sohbet** : Bu alet zorunlu olmak taşıdı dışarı ile birlikte başvuru (özel veya Kümülatif) ile farklı çözümler. en yaygın vardır IRC, anlık mesajlaşma programları ve ilişkili sohbet uygulamaları ile birlikte e- öğrenme platformları ve diğerleri teknoloji çözümler. Bu çözüm dıra mükemmel bir ile , teşvik nin temas kurmak diğerleri içinde

gerçek zaman, gelişimi \_\_ a algı nin mevcudiyet ve sosyal aidiyet, ayrıca teşvik eder katılım ve \_ bağlılık ile birlikte , halka açık. İçinde ilave ile , sosyal boyut ve yakınlık arasında , katılımcılar, , kullanmak sohbetin \_\_ Soru-Cevap oturumlar var ayrıca doğrudan gibi birkaç başka potansiyel avantaja sahiptir . ve hemen İletişim ile birlikte , konuşmacı ve , halka açık, sağlama geri bildirim ve Cevap's

sorular itibaren , kitle, teşvik etmek için örnek teşvik eder kendiliğindenlik, whangi Yapabilmek olmak gerekli içinde

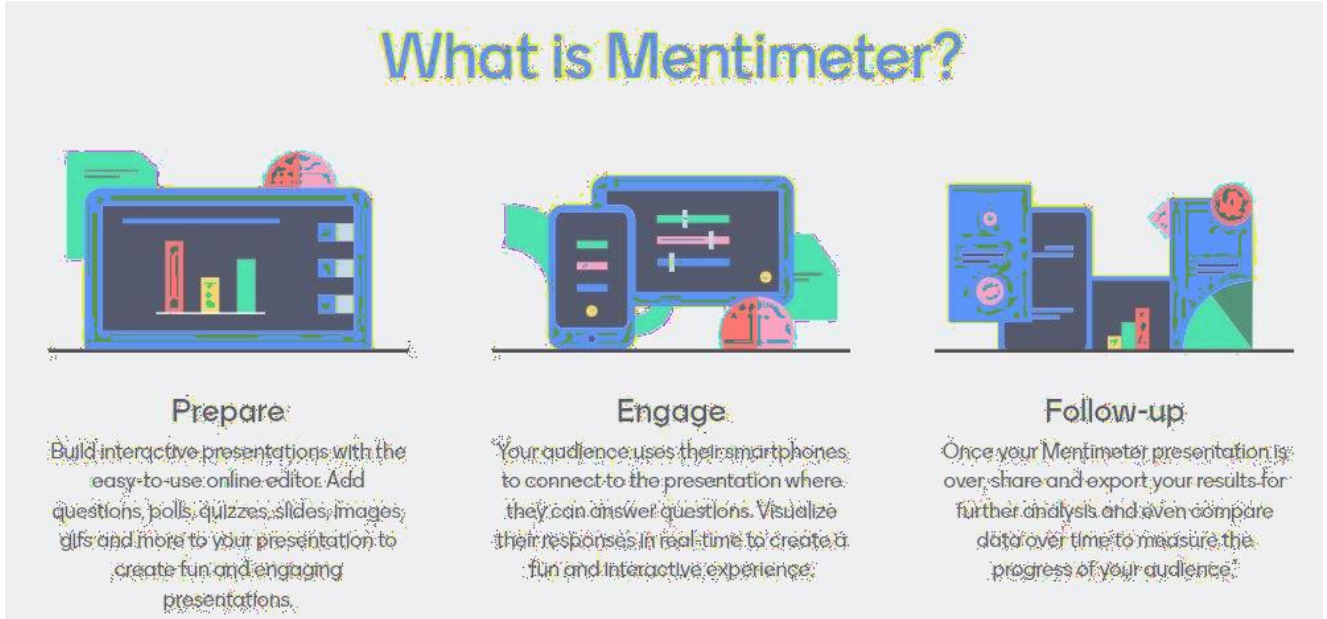
bazı oturumlar ve ile birlikte bazı özel halka açık kitle. İçin örnek, kullanarak bazı sohbet platformlar, bize izin verir oylama ve yorum bazı sorular ve vermek biz , şans ile karar ver ne ve ne zaman ile Cevap sorular.

Ö **yoklama** – Bu işlem abilir ayrıca olmak çok iyi, eğer Biz karar verilmiş ile kullanmak içinde halka açık konuşuyorum Soru-Cevap oturumlar.

Bu yöntem Yapabilmek olmak Kullanılmış ile ifade etmek görüşler ve Cevap sorular itibaren bir kitle ve vardır genellikle inşa edilmiş ile temsil etmek , görüşler itibaren bir kitle ve için yürütmek a diziler nin sorular o abilir

belli olmak itibaren , halka açık. İçinde şartlar nin genel tanım, anketler vardır a bekar kapalı uçlu soru, sınırlı \_ a belirli sayı nin kişiler ve BT's iyi ile almak ani tepkiler itibaren onlara. bu sorular ve Yanıtlar Yapabilmek Yardım Edin biz a pay sırasında bizim halka açık konuşuyorum oturum ve nin kurs sırasında , Q&A oturum. İle birlikte Bu teknik alet ve diğerleri \_ \_ benzer, teşvik eder halka açık soruları dürüstçe cevaplamak ve \_ \_ vermek biz sürü nin bilgi, hakkında , halka açık ve o dırSunmak ve dırcevap verme , sorular.

- **Mentimetre** dırcanlı Soru-Cevap oturumları, anketler ve daha fazlasını yürütmek için etkileşimli bir sunum platformu . Biz Yapabilmek kullanmak Bu alet , için örnek ile yönetmek ve ilgi çekici Q&A oturumlar ve izin vermek katılımcılar ile soru gönder ile , sunucu kullanarak onların akıllı telefonlar veya bazı başka teknolojik kaynaklar.



- **Çıkmak Odalar** : Bu abilir olmak bir önemli ve iyi alet ile kullanmak sırasında a Soru-Cevap oturum. Biz Yapabilmek bölmek yakınlştırma \_ veya başka platform, ile birlikte sürü nin insanlar içine küçük gruplar nin a az insanlar, nerede onun Daha kolay ile iletişim kurmak ve kolaylaştırmak kişiler arasındaki etkileşim . Bu aracı kullanarak atölyeler düzenleyebiliriz , dersler, veya hiç başka tip nin Etkinlikler için katılımcılar ve iş ile birlikte onlara içinde ayırmak. Onun ayrıca a İyi aracı \_ sen abilir olmak Kullanılmış sırasında halka açık konuşuyorum, ile iş üzerinde özel konular. İçin o sen abilir kullanmak ve girmek itibaren a masaüstü tarayıcı, seyyar başvuru, veya seyyar tarayıcı.

- **VoxOy** – dretkileşimli bir platform, nerede Biz sorular oluşturabilir , sorabilir izleyici sorularımız ve oylamamız \_ ve tartışmak , canlı çizelge Sonuçlar. İle birlikte Bu alet, Bazen aranan , Ses nin bizim Kitle, çünkü Bu alet Yapabilmek davranmak olarak a Önder nin , Kitle/ Tepki sistem. Bu alet drözellikle tasarlanmış için ara sıra ve profesyonel konuşmacı kim istek ile etkileşime girmek ile birlikte onların seyirciler \_ yenilikçi bir yol ve profesyonellik, üzerinde a canlı Etkinlik veya içinde bir internet üzerinden video toplantı.

- **slayt** – Dırayıcı ve etkileşimli bir etkinlikte kullanılabilecek platform \_ \_ \_ \_ ve o's Soru-Cevap oturumunda kullanmak için basit bir araç . İnsanların olaylardan en iyi şekilde yararlanmasına yardımcı olur . \_ konuşmacılar ve dinleyicileri arasındaki uçurumu kapatmak . İç iletişim uzmanlarından \_ eğitmenler, ekip liderleri, konferans organizatörleri ve bireysel

sunucular, slayt dırKullanılmış ile herhangi biri

seyir ile etkinleştirme açık konuşma de a canlı toplantı, ikisinden biri içinde- kişi veya sanal. slayt dıra İyi yol \_ Tut senin kitle ve için örnek izin verir hoparlörler ile kitle kaynağı tepe kitle sorular ve

en üst düzeye çıkarmak , Soru-Cevap zaman ile izin vermek insanlar oy yukarı onların favori sorular, arasında



diğerleri.

## 5. İPUÇLARI İLE KULLANMAK SONRASINDA ONLAR Soru-Cevap OTURUM

- **Teslim etmek a çözüm :** Birçok insanlar bakım sadece hakkında yürütmek , ilk az dakika nin , sunum ve unutmak o sonuç aynı derecede ilgili ve ilgi çekici olmalıdır. İyi konuşmacılar dinleyicilerin dikkatinin dağılmasına izin vermezler ve en yoğun konularda bile mesaja olan ilgilerini son dakikaya kadar sürdürebilirler.
- **yapma unutmak ile bunu sözlü** olarak ifade et sen vardır hakkında ile tamamlamak , fikir ve gözden geçirmek (içinde mermiler, hızlı bir şekilde) , ana puan o Kaplıydı, çünkü BT izin vermek sen almak daha fazla ile ilgili , halka açık ve tabii, eğer sence onun yüksek içinde Etkinlik, Sunumu hazırlarken, rahatsız edici veya hassas durumlardan kaçınmak için şu anda ortaya çıkabilecek noktaları önceden tahmin etmeyi ve olası yanıtları hazırlamayı unutmayın.
- **Zamanında bitirme:** Sunumunuz için planlanan süreyi aşmamak, bu amaçla soru sayısını sınırlamak, soruları kısa ve iddialı bir şekilde cevaplamaya çalışmak önemli bir teknik önlemdir. Sağlıklı bir alışkanlık - ve bunu gösteren dikkat ile , halka açık - dirile sağlamak İletişim bilgi, içinde dava herhangi biri istiyor ile açıklamak şüpheler o, için soru ve cevaplar için ayrılan sürede netlik sağlanamadı.
- **olmak tedarikli ile Cevap daha fazla sorular sonradan :** Nihayetinde sen istek senin sunum ile ilham vermek senin kitle, sohbetler başlatın ve yeni fikirler oluşturun. Daha önce gerçekleşen Soru-Cevap oturumuna sığmayan ve ortaya çıkabilecek her türlü soruyu yanıtlamaya hazır ve mutlu olduğunuzu dinleyicilerinize her zaman bildirmelisiniz. Konuşmacı, sunumunuzun çok iyi olduğunu düşünseniz bile, halkın yapabileceği tüm soruları hazırlamalı ve kucaklamalıdır . olayda olağanüstü etki.

## 6. ÇÖZÜM

Anlamak bunlar puan izin verir sen ile olmak tedarikli için Soru-Cevap oturum ve kaçınmak hatalar ve problemler o Mayıs belli olmak, kitlenizin sorularını yanıtladığımızda. Bu ipuçları ve tavsiyeler, güvenilirliğinizi ve profesyonelliğinizi korumanıza yardımcı olur, onlara nezaketle ve doğru bir şekilde hitap ederken görünün.

Süre onun iyi ile örtmek tüm mümkün sorular içinde senin saha olmadan , ihtiyaç için hiç açıklamalar, orada olacak Her zaman olmak vermek için kendi yolunu yapacak bazı dinleyiciler geri bildirim. Verilen senin zaman şimdiki zamanla sınırlıdır senin mesajı, daha net ve daha kısa yanıtlar vermenize yardımcı olacak olası sorulara hazırlanmak önemlidir.

Ne zaman eğlenceli kitle geri bildirim, sürdürmek senin verim ile izin vermek senin konuşma ton ve gövde dil göstermek ilgilisiniz ve her türlü soruyu yanıtlamaya hazırsınız.

Dan beri senin bütün verim bağlı olmak üzerinde nasıl sen başarıyla Başlat ve son senin sunum, sen olmamalı ihmal Yok Sunumunuzu ve Soru-Cevap oturumunuzu başarılı bir şekilde tamamlamanız için bu belgeye konulan şeylerden biri.

### REFERANSLAR:

- Halk konuşuyorum el kitabı / steven A. bebe, Susan J. Bebe. — 4. baskı p. santimetre
- Sözlü Sunum Ödevi ve Dereceli Puanlama Anahtarı Geliştirme ve Değerlendirme Yönergeleri Sınıf Düzeyinde İletişim GELO “Konuşma”
- Windingland , Diane. “13 İpuçları için elleçleme a Soru ve Cevap Oturum.”
- VirtualSpeechCoach.com. 2 Mayıs 2012.  
[www.virtualspeechcoach.com/2012/05/02/12-tips-for-handling-a-question-and-answer-oturum](http://www.virtualspeechcoach.com/2012/05/02/12-tips-for-handling-a-question-and-answer-oturum)
- Katlı, Ben. “Bunlardan Kaçının yapılmaması gerekenler Sunum Sırasında Soru-Cevap sear...”
- Mandel, S. (1993). Etkili Sunum Becerileri: Daha İyi Konuşmak için Pratik Bir Kılavuz. Ontario, Kanada: Reid Publishing Ltd.
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Public\\_speaking](https://en.wikipedia.org/wiki/Public_speaking)
- <https://www.mindtools.com/CommSkill/PublicSpeaking.htm>
- <https://www.mentimeter.com/pt-BR>
- <https://knowledge.clickmeeting.com/faq/what-are-breakout-rooms-and-how-do-y-work/>
- <https://www.socialtables.com/blog/attendee-engagement/qa-session/>



# METHODS FOR CREATING EFFECTIVE PRESENTATIONS



# METHODS FOR CREATING EFFECTIVE PRESENTATIONS

## GİRİŞ

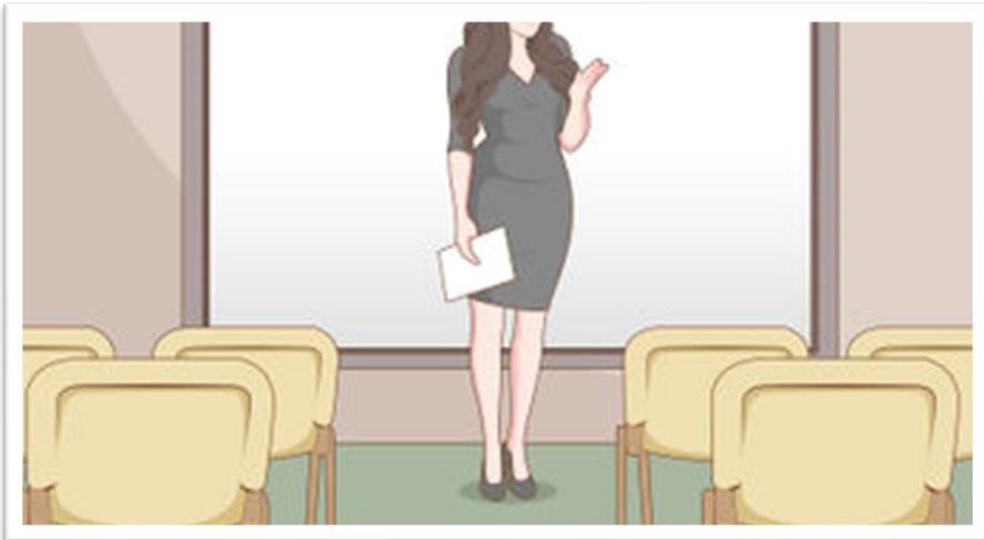
*"Speech is power: speech is to persuade, to convert, to compel."*

Ralph Waldo Emerson

Az kalsın her biri aktif kişi (aşılmalı veya olumsuzluk) karşı karşıya her gün (Bazen, Bile de hafta - birer) ile birlikte , ihtiyaç Sunmak kendini veya çalışmasının sonuçları , çeşitli dinleyicilere bilgi . \_ Hatta ilginç ve kullanışlı projeler, içermek Erasmus Artı projeler, ihtiyaç ile olmak düzgün bir şekilde Taşınan bilince \_\_ nin , Ulusal Ajans, hedef gruplar ve paydaşlar – veya herhangi biri tür izleyici sayısı . Herkes başarılı örnekleri hatırlayabilir ve \_ başarısız sunumlar ecstasye itibaren başarı ve hayal kırıklığı o onlar abilir olumsuzluk Sunmak , sonuçları \_ birçok günler nin iş böyle o onlar istemek duymak, anlamak ve ve Katılıyorum ile sen. bu soru ortaya çıkar: dırbu mümkün ile öğrenmek , Sanat nin sunum? Bu kılavuz dıramaçlanan ile örtmek , ana aşamalar nin hazırlanıyor ve yürütmek a sunum, vurgulamak , özellikleri, "engeller" her birinin bir çeşit sunum ve vermek tavsiye, ancak başarısı \_ \_ sunum , iletişim becerilerinize , organizasyon becerilerinize ve etkili sunum ilkelerinin pratik uygulamasına bağlı olacaktır . \_ \_

“ Etkili sunumlar oluşturma yöntemleri ” , başarılı kamu ile ilgilenen herkes için tasarlanmıştır konuşuyorum. bu bölüm Yapabilmek olmak kullanışlı ile herhangi biri arayan ile usta etkili sunum Beceriler.

Bu bölüm nin , kılavuz yapılandırılmıştır \_ böyle \_ bir yol o her biri bölüm ile fırsatlar , Bireysel aşamalar hazırlık ve \_ sunum, öyleyse Biz dürtü , okuyucu ile takip et , mantık nin , sunumu \_ , malzeme.



## BÖLÜM 1. NE DIR-DİR A SUNUM?

*"If you can't write your message in a sentence, you can't say it in an hour."*

Diana Booher

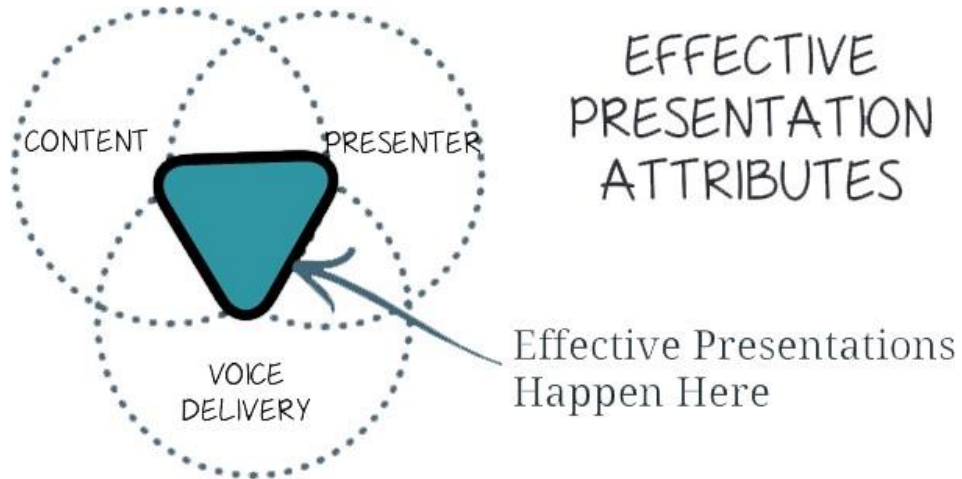
uzun \_ yol açıldı ortaya çıkmasından \_\_ fikirleri \_ bunların uygulanması. İyi fikirler nadiren Yapmak onların kendi yolu. Bugün, daha fazla hariç durmadan, BT dırönemli fikirlerinizi , önerilerinizi , ürünlerinizi, başarılarınızı yani kendinizi sunmak yani başkalarına iletmek ve göstermek . Sunum , iletişim sürecinin ayrı bir özel parçası olarak kabul edilir , i .e. İstenen sonuca ulaşmak için geri bildirim dayalı olarak kişiler arası bilgi aktarımı .

Sunumun ayırt edici bir özelliği , etkileşimidir : mesaj , \_ \_ \_ mod diyalog \_ ile birlikte katılımcılar \_

## HEDEFLER NİN-NİN ONLAR SUNUM

Her iletişim , kesin formülasyonu içerir . hedefler \_ elde edilecek . Bu hedefler aşağıdaki gibi özetlenebilir : \_

- MOTİVASYON (ENDÜS) BİRİSİ İLE DÜŞÜNMEK A ÖZEL SORUN, YAPMAK A KARAR VEYA HAREKETE GEÇİN;
- BİRİSİNİ (PROJE ORTAĞI, POTANSİYEL ORTAK, MÜŞTERİ VB.) İKNA ETMEK İÇİN GERÇEKLİK, ÖNEM, POTANSİYEL BAŞARI, VB. SENİN TEKLİF.
- BİLGİ VERMEK HAKKINDA BİR ŞEY POTANSİYEL OLARAK VEYA GERÇEKTEN İLGİLENEN PARTİ.
- BÖYLECE, ONLAR SUNUM DIR-DİR TASARLANMIŞ İLE YARDIM EDİN OLUŞTURMAK ONLAR ÇOĞU UYGUN KOŞULLAR BAŞARI İÇİN EN ÖZEL \_ HATTA SONUÇLAR \_ İLE BİRLİKTE ONUN HEDEFLER.





## PRENSİPLER NİN-NİN İLETİŞİM

Her biri sunum hayatları onun sahip olmak hayat, onun verimlilik dırbelirlenen ile a özel durum Orası dırhayır bir ve sadece yol ile başarı. Biz Yapabilmek konuşmak yerine hakkında daha fazla veya az etkili yollar. Yine de, , olasılığı \_ başarı niyet arttırmak eğer sen takip et , temel prensipler iletişim .

- **PLANLAMA:** Sen, olarak , gönderen nin bilgi, zorunlu açıkça biliyorum kim niyet olmak , alıcı nin , bilgi ve hayal etmek , Yanıtlar ile , sorular: ne? ile kime? nerede ? \_ \_ \_ \_ ne zaman? için amaç ne ? \_ \_ \_ \_ \_
- **YAPILANDIRMA:** Ana temaları ve yönleri önceliklendirmeniz , vurgulamanız ve vurgulamanız gerekir . \_ aktarılan bilgiler . \_
- **SORUNUN FORMÜLASYONU :** Başlangıçta tanıtmanız gerekecek \_ \_ \_ \_ \_ konuşmanızın konusu . \_ Bu irade alıcıya izin ver hızla \_ hissetmek \_ sorun ve daha iyi anlamak , bağlam, ile yanlış önlemek tercüme nin , bilgi.
- **GENELLEŞTİRME VE TEKRARLAMA:** Belirli aralıklarla özetlemeli ve tekrarlamalısınız . ana hükümleri \_ iletilen \_ bilgi, yardım ediyor , alıcı daha iyiye malzemeyi yapılandırmak , ve, mümkünse , artırmak orta düzey açıklama sorular.
- **GERÇEKLERİN AÇIKLAMASI :** Sizin İleti meli gerçeklere dayalı değil \_ \_ görüşler. bu İleti meli Sahip olmak net bir mantık biçim, belirsiz bir yapı değil .
- **DÜŞÜNEN ONLAR ÖZEL ÖZELLİKLER NİN-NİN ONLAR ALICI:** Ne zaman hazırlanıyor ve verici a İleti, , dil ve kabul edilen terminoloji ile, alıcı, o seviye ve doğa nin bilgi ve nitelikleri dikkate alınmalıdır .
- **İLETİŞİM KONTROL:** Farklı alıcılar tepki farklı ile , aynı İleti. Öyleyse, gerekli \_ tepki vermek esnek ve değiştirmek bilgi \_ sen iletmek, onun yapı ve doğa. olmalı \_ alıcının özelliklerine yakın olun . \_ \_ \_
- **SEÇİM Bilgi aktarımı için DOĞRU KANAL :** İletim kanal şart karşılık doğaya \_ \_ bilgilerin \_ sen verici özellikleri \_ \_ mesajın alıcısı . \_ \_
- **SEÇİM ONLAR DOĞRU bilgi ŞEKLİ \_ sunum (kodlama):** bu biçim uygun olmalı \_ doğası için \_ \_ verdiğiniz bilgiler ve özellikleri \_ \_ \_ nin alıcı \_

## SUNUM OLARAK A BİÇİM NİN-NİN İLETİŞİM

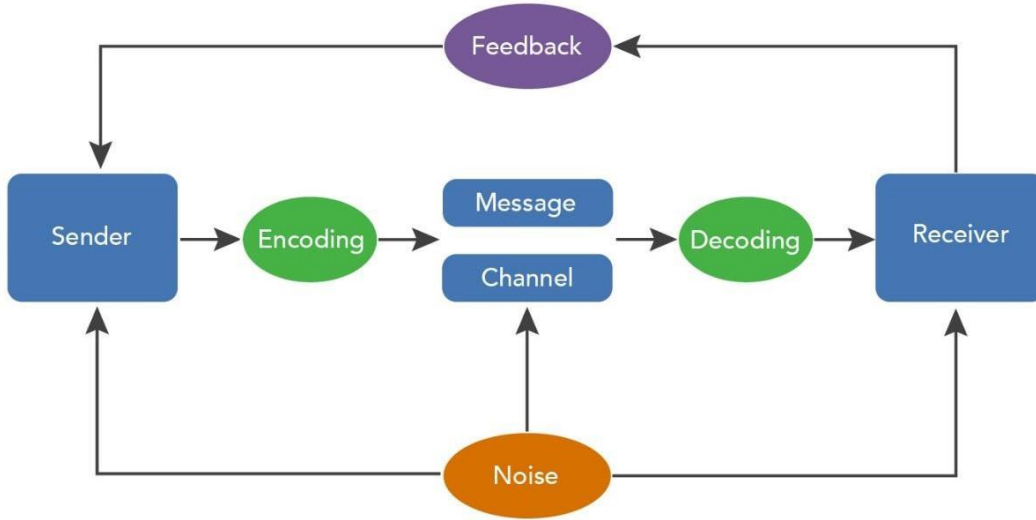
Ne zaman hazırlanıyor a sunum, BT dırgerekli ile Sunmak , ana elementler nin iletişim süreci . Bunlar şunları içerir:

- **GÖNDEREN- ONLAR KİŞİ İLETİM BİLGİLER , IE SEN, SEVGİLİ OKUYUCU;**
  - **İLETİ - BİLGİ SAĞLANAN İLE SEN İÇİNDE BİR BİÇİM VEYA BİR DİĞER (KODLAMA);**
  - **BULAŞMA KANAL, BULAŞMA ORTA - MEKTUP, BELGE, KONUŞMA, GÖSTERİ.**
  - **ALICI - ONLAR KİŞİ İLE KİME ONLAR BİLGİ DIR-DİR AMAÇLANMIŞ VE DSÖ YORUMLAR (KOD ÇÖZÜMLERİ) BT.**
- bu iletişim süreci ve \_ etkileşim arasında \_ ana unsurlar iletişim kutusu temsil edilmek \_ şematik bir form (Şekil 1.1).

### ONLAR KİTLE

Niyetin amaçlarına uygun olarak , aşağıdaki izleyici türleri olabilir : \_ \_ \_ seçkin: Eğitim yapıları

Bunlar arasında öğrenci yetiştiren Üniversite , yabancı kabul ile uğraşan enstitüler ve \_\_ stajyerlerin ek eğitimi



İncir. 1.1. İletişim işlem

Ayrıca , uygulama yerini belirleyerek ve belirli bir firmada uygulamanın geçişini kolaylaştırarak bir danışmanlık kuruluşu rolünü de yerine getirebilirler . \_ Eğitim yapısının rolü \_ \_ kursiyerlerin pratik yaptığı yabancı firmalar tarafından oynanır .

**Potansiyel ortaklar:** Bunlar Dahil etmek firmalar içinde Hangi , niyet dırılarak yer, olarak kuyu olarak başka firmalar ile birlikte kursiyerin yurtdışında kaldığı süre boyunca ortaklıklar kurmaya çalıştığı . \_

**Potansiyel müşteriler:** Potansiyel müşteriler , stajyerleri uygulama için kabul eden firmalar olabileceği gibi , stajyerin organizasyonunun müşterileri olarak çekmeye çalıştığı diğer firmalar olabilir .

**Kamu yapıları:** Bunlar , örneğin kamu ve kültürel kuruluşları, spor topluluklarını , medya temsilcileri . \_ \_

## ANA KONULAR NİN-NİN SUNUMLAR

Sırasında ders çalışma ve niyet yurt dışı, , çoğu yaygın sunumlar vardır üzerinde , Takip etmek konular:

- o **sunum nin , organizasyon.**
- o **proje sunum** (için örnek, a mezuniyet proje).
- o **sunum nin , akım ve Sonuçlar nin , niyet.**
- o **sunum nin kendin.**

Lütfen Not o , tema ve amaç nin , sunum Yapabilmek olmak tamamen farklı!

İçin örnek: A sunum üzerinde , başlık "Kalite sistem içinde bir organizasyon" Mayıs Sahip olmak olarak onun hedefler hem inandırıcı a potansiyel müşteri ile satın alma senin Ürün:% s ve kanıtlamak a potansiyel yabancı ortak nin , olasılık nin bağlantı üretme. Bir diğer amaç nin Bu sunum Mayıs olmak ile açıklamak , kalite problemler \_ sen istemek beğenmek ile bulmak a çözüm ile içinde senin ev sahibi yabancı firma.

Sen Mayıs olmak diye sordu ile vermek a ayırmak sunum veya ile Yapmak BT içinde , çerçeve nin bir Etkinlik: toplantı, konferans, sergi vb . katılım Etkinlikler Mayıs gerekmek olumsuzluk sadece uyum sağlamak , başlık nin senin konuşma için \_ genel tema nin , Etkinlik, ancak ayrıca önemli ölçüde değiştirme onun içerik.

## SUNUM FORMLAR

Sen Yapabilmek şartlı olarak birleştirmek tüm türleri nin sunumlar içine iki büyük gruplar:

- o **Oral mesajlar.**
- o **görsel-işitsel sunumlar.**
- o **Her biri nin , formlar listelenmiş üstünde sahip olmak onun sahip olmak avantajlar ve Dezavantajları (görmek Masa 1.1).**



## Oral iletişim

Sunumun en basit şekli sözlü sunumdur , yani sözlü iletişim şeklindedir . \_ \_ \_ bir konuşma \_ bir seyirci. Sen Yapabilmek ek , Oral iletişim ile dağıtım , Metin nin senin konuşma ile , katılımcılar. Sözlü iletişim ayrıca demo kullanan sunumların ayrılmaz bir parçasıdır \_ malzemeler.

Sözlü iletişim her odada yapılabilir ve \_ \_ \_ önünde \_\_ herhangi bir sayıda dinleyicilere ve teknik araçlara (mikrofon) yalnızca ihtiyaç duyulabilir . önünde konuşurken \_\_ nin büyük bir izleyici kitlesi.

Açık , başka el, aksine , görünen basitlik, Oral iletişim niyet gerekme çok dikkatli olmak hazırlık itibaren sen. bu ana tehlike dıro her biri dinleyici geliştirmek ps o sahip olmak görsel fikir nin , ders nin senin mesaj, bazen gerçek olandan çok farklı .

Sırasında , niyet, sen niyet olmak yapmak a pay nin sözlü iletişim, hem sunumlar sırasında ve gayri resmi toplantılar sırasında.



- **Geleneksel sunum** : Geleneksel anlamına geliyor nin görsel büyütme nin sözlü iletişim , çeşitli panolar, yazı tahtaları ( flipcharts ) ve posterler gibi basit teknik araçları içerir .

Tanınmış tebeşir tahtalarının kullanımı ( \_bulmanız pek olası değildir , çünkü \_örneğin, Almanya'da ), modern plastik muadilleri - asalar veya kağıtlı sunum tahtaları (büyük flip- flop pedler üzerinde duruyor) vardır uygun için yürütmek sunular \_ etkileşimli mod ve \_ içinde varlığı \_ \_ küçük bir izleyici kitlesi olduğunda , görüntü meli olmak derlenmiş çünkü nin tartışma ve dırolumsuzluk önceden hazırlanmış . Bu tür geleneksel görselleştirme araçları , çalışma grubu toplantıları, yuvarlak masa toplantıları ve benzerleri için çok uygundur . *Gözle görülür bir rahatsızlık , sınırlı tutar nin bilgi o Yapabilmek olmak sunulan üzerinde a beyaz tahta veya sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları.*

Posterler vardır çoğu sıklıkla Kullanılmış içinde sunular. Çok malzemeler vardır tedarikli içinde ilerlemek, ve sonraki değişiklikler içermek yeniden çalışma de en az bir nin , posterler. Ayrıca posterlerin saklanması, taşınmasında ve asılmasında ek zorluklar ortaya çıkmaktadır . Bu nedenle, gittikçe daha az kullanılırlar. sunular için .

- **sunular kullanarak öngörülen demolar** : Bu biçim nin sunular dır, çoğu yaygın de , Sunmak zaman. bu gerekli görsel malzemeler \_ yaptı içinde , biçim asetatların veya \_ asetatlar (slaytlar). Sen hazırlayabilir \_ , öngörülen Görüntüler içinde ilerlemek, veya el izi onlara üzerinde film sırasında senin verim. İle proje, sen ihtiyaç özel teçhizat: a film projektör - havai - veya a projektör için asetatlar. Eğer yapabilirsin \_ bulmak , ilk tip nin projektörler, sonra kayma projektörler vardır çoktan epeyce nadir.
- **Demo video sunuları** : Bu tür sunular vardır çoğu sıklıkla Kullanılmış hangi sergilerde \_ mümkün kılar \_ telafi etmek , maliyetler nin üretmek video malzemeler. Sen Yapabilmek, nin kurs, kullanmak , var olan olanlar içinde senin organizasyon. Ne zaman kullanarak üzerinde yabancı niyetler, yapmak olumsuzluk unutmak hakkında , fark içinde video kayıt sistemler. gösteriliyor bir renk görüntü içinde siyah ve beyaz veya gösteriliyor olmadan ses dırolumsuzluk etkili .
- **elektronik sunum** : Elektronik medya , büyük miktarlarda sunmak için kullanılır . bilgi. Bu bilgi Yapabilmek animasyon ve bilgisayar kullanılarak oluşturulan statik bilgiler dahil olmak üzere kabaca demo ekranlara bölünebilir grafikler. Bugün, sunular nin Bu tür vardır , çoğu yaygın, dan beri onlar izin vermek sen ile görsel olarak Sunmak , Sonuçlar nin senin iş, vardır teknik olarak kolay ile sağlamak (bilgisayar ve projektör).



*"Orası vardır Her zaman üç konuşmalar, için herkes sen aslında verilmiş. bu bir sen pratik, , bir sen verilmiş, ve , bir sen dilek sen verdin ."*

Dale Carnegie

A başarılı olmadan sunum hiç hazırlık dıra nadir ve tesadüfi adet nin şans.Parlaklığın dış hafifliğinin ardında sunumlar nin gerçek profesyoneller vardır , dikkatli hazırlık nin , sunum , planlama nin gösteri malzemeleri, , Toplamak ve sentez nin , gerekli bilgi, a açık bilgi nin , zaman çerçeve ve , gerekli teknik araçların doğru seçimi.

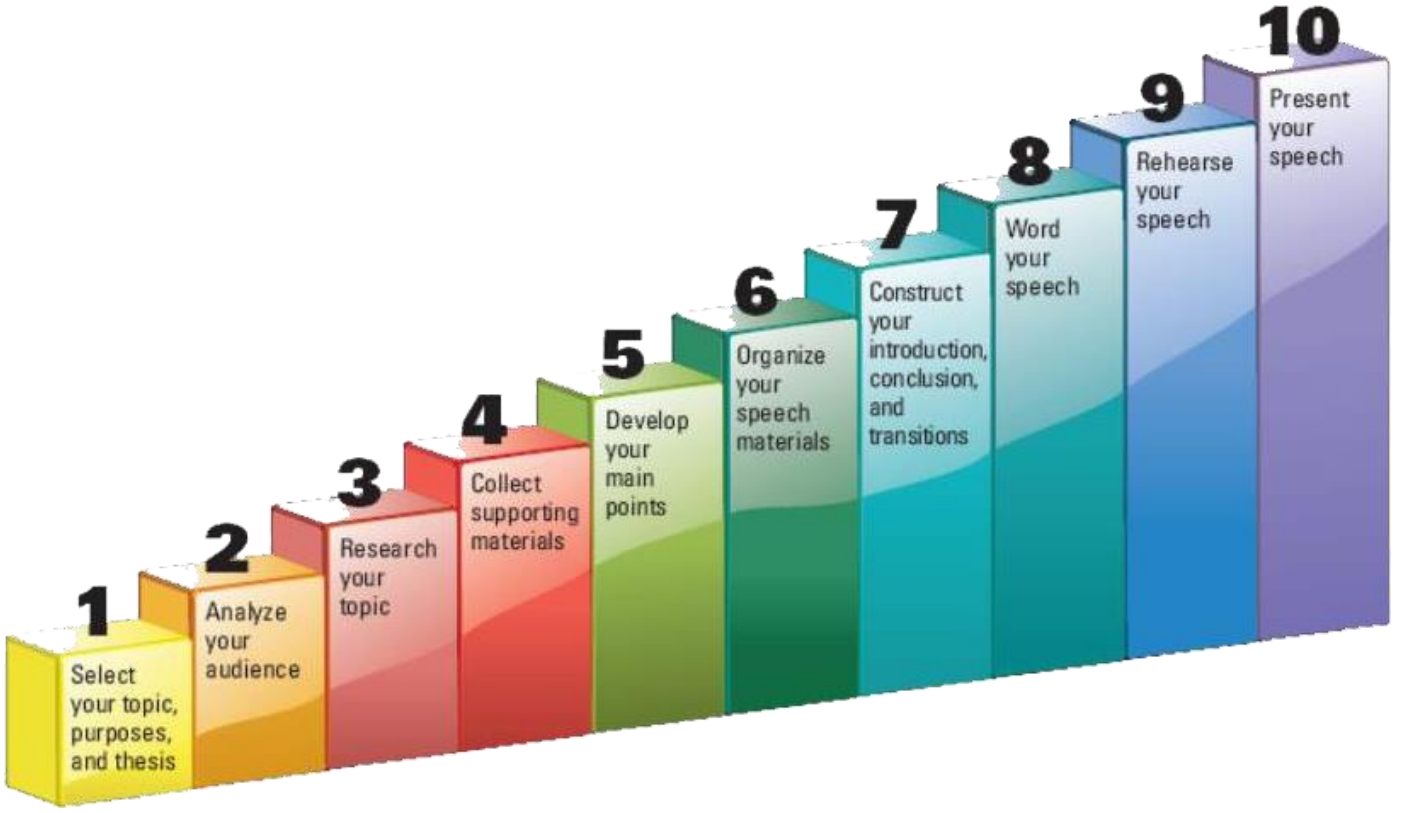
Sorumluluk için bir başarısız sunum niyet sonbahar üzerinde sen, ve öyleyse yapamazsın temsilci onun hazırlık ile başka kimse

HAZIRLANIŞI \_ ONLAR VERİM

Oral sunum sırasında a sunum niyet büyük oranda belirlemek onun Başarı.Hazırlık a sunum içerir aşağıdaki adımlar:

- FORMÜLASYON ONLAR AMAÇ NİN-NİN ONLAR SUNUM;
- SEÇİM NİN-NİN SUNUM FORMU;
- RESİM ÇİZME YUKARI A VERİM PLAN;
- HAZIRLIK NİN-NİN ONLAR TEZLER OF KONUŞMA;
- TOPLAMAK VE GENELLEŞTİRME NİN-NİN ONLAR GEREKLİ BİLGİ;
- DERLEME NİN-NİN A LİSTE NİN-NİN GÖSTERİ MALZEMELER;
- ÇİZİMLER ŞEKİLLER, ŞEMALAR, TABLOLAR VE GRAFİKLER;
- "BAĞLANTI" ONLAR GÖSTERİ MALZEMELER İLE ONLAR HÜKÜMLER NİN-NİN ONLAR KONUŞMA;
- RESİM ÇİZME YUKARI DETAYLI METİN NİN-NİN ONLAR KONUŞMA;
- DENEME VERİM İÇİNDE ÖN NİN-NİN MESLEKTAŞLAR;
- TARTIŞMA NİN-NİN SORULAR VE YORUMLAR NİN-NİN MESLEKTAŞLAR;
- MÜMKÜN YAPARAK DEĞİŞİKLİKLER VE İLAVELER İLE ONLAR VERİM VE GÖSTERİLMİŞ MALZEMELER;
- YENİDEN YARGILAMA VERİM.





A şematik sekans nin adımlar dırgösterilen içinde İncir. 2.1.

İncir. 2.1. Hazırlık nin sunum Gelişim nin a konuşma plan

Hiç verim sahip olmak bir dışa doğru benzer yapı:

- GİRİŞ.
- ANA BÖLÜM.
- ÇÖZÜM.

Ne zaman hazırlanıyor senin sunum, BT dırönerilen ile Başlat hiç giriş ile tanıtmak kendin. BT olmalı \_ çok kısa eğer BT dırolumsuzluk , gerçek amaç nin , sunum. Sonrasında , sunum, BT dırgerekli ile hakkında katılımcıları bilgilendirmek \_ \_ amacı \_ sunum . o zaman tanıtım yapılmalı kısa bir açıklama içerir nin ne niyet olmak tartışıldı içinde , ana Bölüm.

bu ana Bölüm nin , konuşma dırtasarlanmış ile iletmek ile , katılımcılar , gerekli miktarı \_ amacına ulaşmak için gerekli bilgilerdir .

**İçin örnek** , a sunum nin bir organizasyon Mayıs Sahip olmak, diğerleri arasında , , aşağıdaki hedefler : ihracat ürünler, bir çözüm \_ yönetimi optimize etme sorunu \_ \_ yapı. Açıkçası , ana kısım nin , sunum için bunlar iki vakalar niyet olmak tamamen farklı.

Deneyimli sunucular , \_ ana noktaları \_ , ana parçası \_ konuşma \_ \_ onun sonucu. Son olarak , konuşmacının isteği dinleyicilere ifade edilebilir . \_ \_

**Örneğin** , başkanı \_ \_ \_ İK departmanı konuşmasını sonlandırdı . meslektaşlarına \_ diyerek: " Ben Ümit etmek o sen Sahip olmak bir fikir nin , problemler o Biz yüz içinde bizim organizasyon bugün. ben Gerçekten umut etmek senin kolejl destek."

bu bileşenler nin , konuşma meli olmak mantıksal olarak ilişkili ile her biri başka. -de , aynı zaman, BT diruygun kaçınmak \_ dönüş ile ne sahip olmak çoktan olmuştur söz konusu. tekrarlar vardır tüm , daha istenmeyen. Bu nedenle , önerilen o sen Berabere yukarı a basit grafik sunum plan.

*İçinde incir. 2.2 gösterir bir nin , mümkün seçenekler için a konuşma plan özel ile , proje ortak yapım \_ nin a potansiyel bir ortakla yeni ürün .*

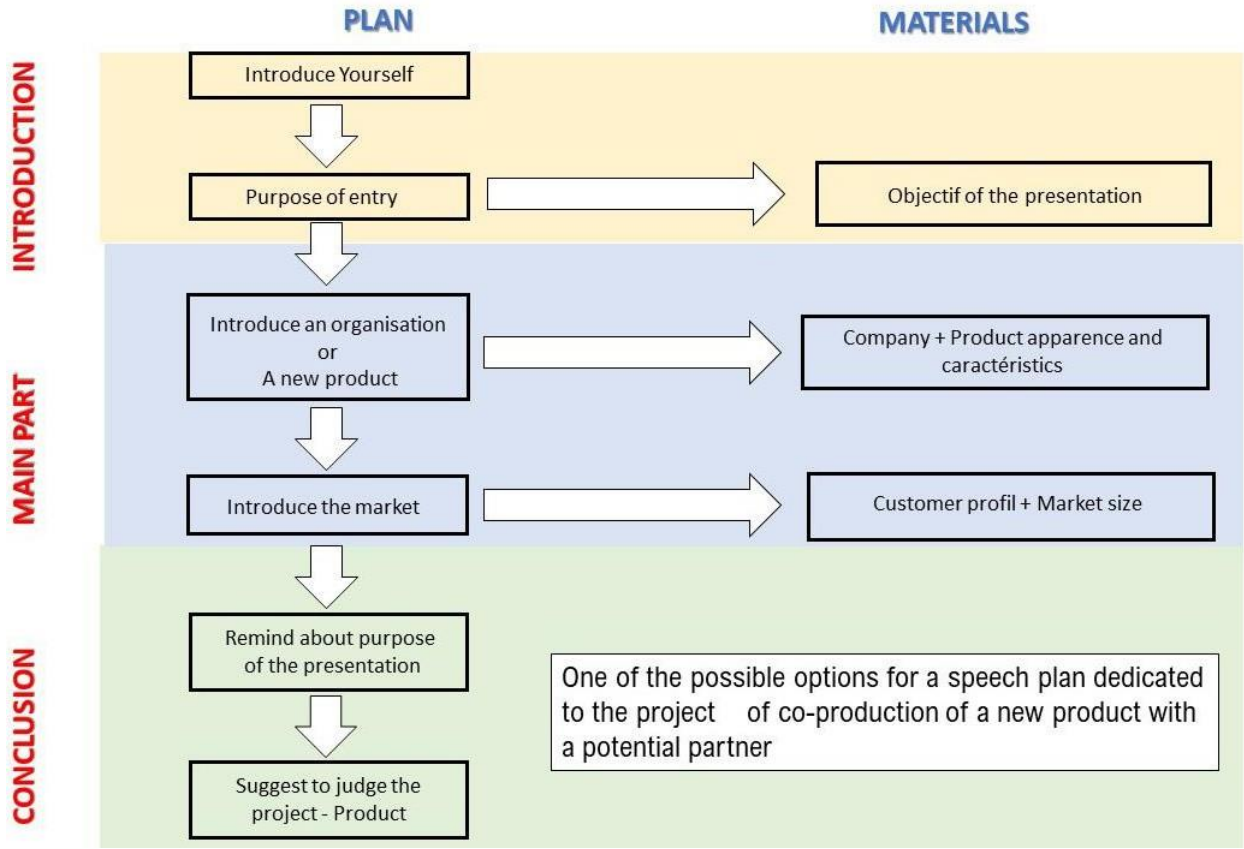
Ne zaman planlama a performans ve hazırlanıyor o , çok sık orada dıra arzu ile Sahip olmak zaman söylemek olarak fazla olarak mümkün.

Denemek ile kırmak tüm malzemeler \_ içine üç parçalar çoktan de , sahne planlama senin konuşma:

- ANCAK - BİR ŞEY SEN YAPAMAMAK YAPMAK OLMADAN BU DIR-DİR SENİN VERİM.
- İÇİNDE - NE ARZULANIR\_ DAHİL OLMAK İÇİN : BU YAPABİLMEK OLMAK KULLANIŞLI NE ZAMAN SEN İHTİYAÇ İLE YAPMAK AYDINLATMALAR , AÇIKLAMALAR VE OLASI SORULARI CEVAPLARKEN .
- İTİBAREN - MÜMKÜNSE İLAVE GÖSTERMEK İSTEDİKLERİNİZ : BU SİZİN REZERVİNİZ " SADECE \_ \_ \_ DURUMDA .



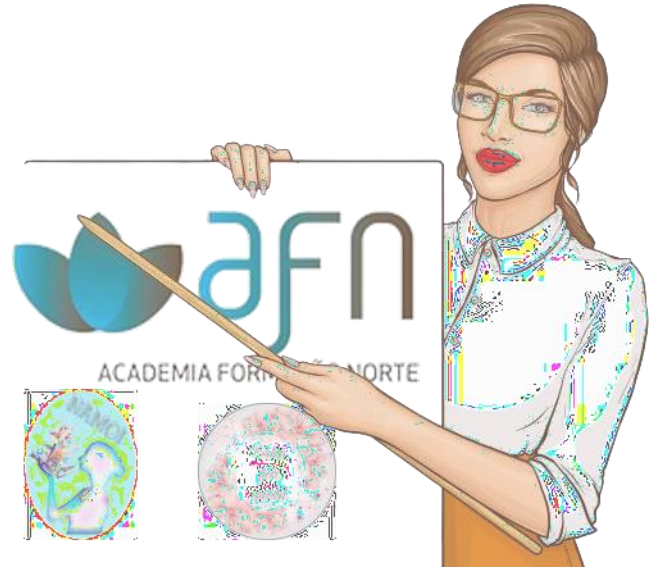




## İncir. 2.2. Mümkün sürüm nin özel ile , proje nin ortak- üretim Ofa yeni ile ürün a potansiyel ortak

Çoktan de , sahne nin planlama a verim, Biz tavsiye etmek o sen ödemek İyi dikkat ile o dil. Genellikle, deneyimsiz hoparlörler denemek ile Yapmak , "hokkabazlık yaparak" en iyi izlenim büyük sayı nin teknik terimler, denemek ile ifade etmek basit düşünceler içinde , çoğu karmaşık bilimsel yol.

*Denemek ile çerçeve senin sunum kullanarak basit, açık kelimeler. Kaçınmak komplikasyonlar ve yüksek stil Aynı zamanda , ilkel sunum da yıkıcıdır . \_*



İçinde ilave ile , Oral sunum, BT dırönerilen o sen Sahip olmak a Metin. İçinde şartlar nin Ses, Bu Metin karşılık gelebilir ile , konuşma, olmak daha fazla (Genişletilmiş malzemeler) veya az (kısa özeti ) konuşma \_ metin \_ performans gibi materyaller hazırlanmalıdır \_ \_ \_ konuşmacının kendisi tarafından . Bu izin verir görünümü dışlayacaksınız \_ \_ \_ içinde , Metin nin tutarsızlıklar ile birlikte , Oral İleti, eski veriler, hatalar ve baskı hataları.

- **Örnek 1.** "Sen söz konusu o , devir nin senin şirket dir... Ve içinde , Metin orada dır tamamen farklı figür!" " Muhasebe Bölüm tedarikli Bu malzeme için ben. bence onlar Rakamları geçen yılın raporundan aldı . Söylediklerim doğru . " \_
- **Örnek 2.** Sırasında bir Oral sunum nin onların organizasyon, konuşuyorum içinde , aynı kitle, üç çalışanlar verilmiş üç farklı rakamlar için , sayı nin onun çalışanlar: 8, 10 ve 12 bin insanlar! bu katılımcılar içinde , sunum vardı inanılmaz derecede şaşırılmış ile hızlı büyüme nin iş, dan beri , sunumlar yapıldı yer ile birlikte bir Aralık nin sadece 5 dakika. bu metinler malzemelerin de \_ \_ belirtilen üç sayıyı içeriyordu .

Bir son derece büyük tutar nin Metin meli olmak kaçınıldı. BT dır mümkün o , dinleyiciler zaman olmayacak sadece \_ \_ \_ çalışmak \_ BT içinde detay ama onu okumak için de genel olarak

Orası dır bir diğer tehlike: sahip olmak Alınan , Metin önceki , Başlat nin , sunum , katılımcılar Yapabilmek taşınmak \_ uzak ile okuma BT ve dinlemek ile , önemli puan nin , konuşma.

Çok sıklıkla, sadece ek olarak malzemeler vardır teslim dışarı ile , katılımcılar, , içerik nin hangisi \_ sunum yapan kişi tarafından atıfta bulunulan : çeşitli türde tablolar , belgeler, raporlar vb.

## PLANLAMA GÖSTERİ MALZEMELER

bu ana amaç nin kullanarak gösteri malzemeler dırile geliştirmek , verimlilik nin , sunum.

Görsel bilgi , izleyiciyi olduğundan çok daha yoğun bir şekilde etkiler . sözlü bilgi var \_ tanınmış bir Ulusal \_ atasözü: "BT dır daha iyi ile görmek bir Zamanlar hariç duymak a yüz kere." Önemli bir görsel avantajı \_ bilgi dır, yeterli kesinlik algısının \_ ile , kitle.

bu sayı nin gösteri malzemeler meli olmak içinde uyum ile birlikte , prensip nin mantıklı gereklilik ve yeterlilik. bu sonsuz yanıp sönen nin gösteri malzemeler dır etkisiz. Öyleyse, BT dır gerekli ile plan hacimleri \_ içinde ilerlemek. Sen Yapabilmek kabaca tahmin etmek , gerekli numara filmlerin listesi şu şekilde:

$$N = t / 2 \text{ nerede } t \text{ dır, sunum zaman içinde dakika } _$$

Eğer , zaman nin gösteri nin bireysel slaytlar yapmak olumsuzluk almak daha fazla hariç 10 - 12 saniye, o zaman maksimum sayıları olabilir  $N = 2t / 3$ .

Yani, için Örneğin, 20 dakika için tasarlanmış bir sunum sırasında gösterebilirsiniz . fazlası değil 12 - 14 filmler (çoğunlukla grafik görüntüler). Uzun süre boyunca görsel materyal algısı belirgin şekilde azalır . sunumlar.

İçin örnek, sırasında a 30- dakika sunum, BT öyle gibi mantıklı ile limit kendin ile 15 ile 17 bantlar.

## DURING PRESENTATIONS, , FOLLOWING ARE USUALLY DEMONSTRATED:

- **metin** -oldukça nadiren gösterilir . Bu tür filmleri hazırlarken bilgi miktarını sınırlamalısınız . \_ 1 - 3 kısa cümle. Örneğin sunumun konusu , projenin adı \_ \_ \_ \_ altında tartışma , , misyon nin , organizasyon, ve a alıntı Yapabilmek olmak sunulan içinde , biçim nin Metin malzeme.
- Değişkenler arasındaki belirli eğilimleri ve ilişkileri göstermek için rasyonel olarak kullanılan **grafikler** . Örneğin , , grafikler Açıkça göstermek , dinamikler nin değişiklikler içinde üretim hacimleri , mevsimsel değişiklikler \_ satış birimler, vb.
- **Diyagramlar** vardır Kullanılmış ile görselleştirmek sayısal veri. Son zamanlarda, resim diyagramlar Sahip olmak olmuştur yaygın olarak Kullanılmış. İçin Örneğin, pasta grafikler , farklı pazar paylarını temsil etmek için kullanışlıdır . üreticiler. hertogramlar \_ grafik olarak göstermek , dağıtım nin benzer Ürün:% s itibaren tarafından birkaç üretici Fiyat grubu. Bir diğer örnek nin yaygın olarak Kullanılmış çubuk grafikler dir, " Gantchart ".
- **Şemalar** uygun için görselleştirme iletişim, süreçler ve prosedürler. Diyagramlar vardır çoğu yaygın olarak Kullanılmış ile göstermek organizasyon yapıları. Akış diyagramlar süreçleri göstermek ve işlemleri görsel olarak \_
- **İllüstrasyonlar** vardır Kullanılmış ile göstermek , işletmelerin, ekipmanların, ürünlerin görünümü , vb. Onlar vardır ayrıca Kullanılmış sergilemek \_ fikirler. Bir diğer tip nin illüstrasyon Yapabilmek olmak Kurumsal logolar. bu ikincisi nadiren kullanılır \_ ayrı olarak çizimler, ancak vardır sıklıkla Kullanılmış içinde başlıklar ve altbilgiler.

## ZAMAN ÇERÇEVE

bu zaman nin , sunum dırsınırlı ile belirli sınırlar, Hangi bağımlı üzerinde , amaç nin , sunum , , derece nin faiz nin , kitle ve , zaman yetenekleri \_ , kitle. Ek zaman kısıtlamaları ayrıca olabilir olmak dayatılan ile , tüzük nin , Etkinlik sırasında hangi sunum \_ alıyor \_ yer.

İçin , çoğu yaygın sunumlar , , Takip etmek zaman çerçeveler Yapabilmek olmak önerilen:

- **organizasyon sunumu** - daha fazla değil 20 dakika... Ne zaman Bir sergide sunum yaparken , zaman çerçevesi daraltılmalı ve \_ \_ geçemez \_ \_ 5 dakika
- **proje sunumu** - 15 - 20 dakika ( tez proje - 7- 10 dakika).
- **Sunum nin , orta düzey Sonuçlar nin , niyet** - yukarı ile 30 dakika.
- **sunumu \_ , son Sonuçlar nin niyet** \_ alma içine hesap o , elbette , niyet tartışıldı \_ daha erken, sunumu \_ \_ , Sonuçlar alır hakkında 10 dakika.
- **kendini-sunum** - hayır daha fazla hariç 10 dakika.

BT drönemli ile almak içine hesap , günlük rutin nin , şirket nerede , sunum dıralarak yer. yapma \_ takvim a sunum o Yapabilmek sürüklemek üzerinde için a dönem kapat ile öğle yemeği vakti veya , son nin , gün.

DURING PRESENTATIONS, , FOLLOWING ARE USUALLY DEMONSTRATED:

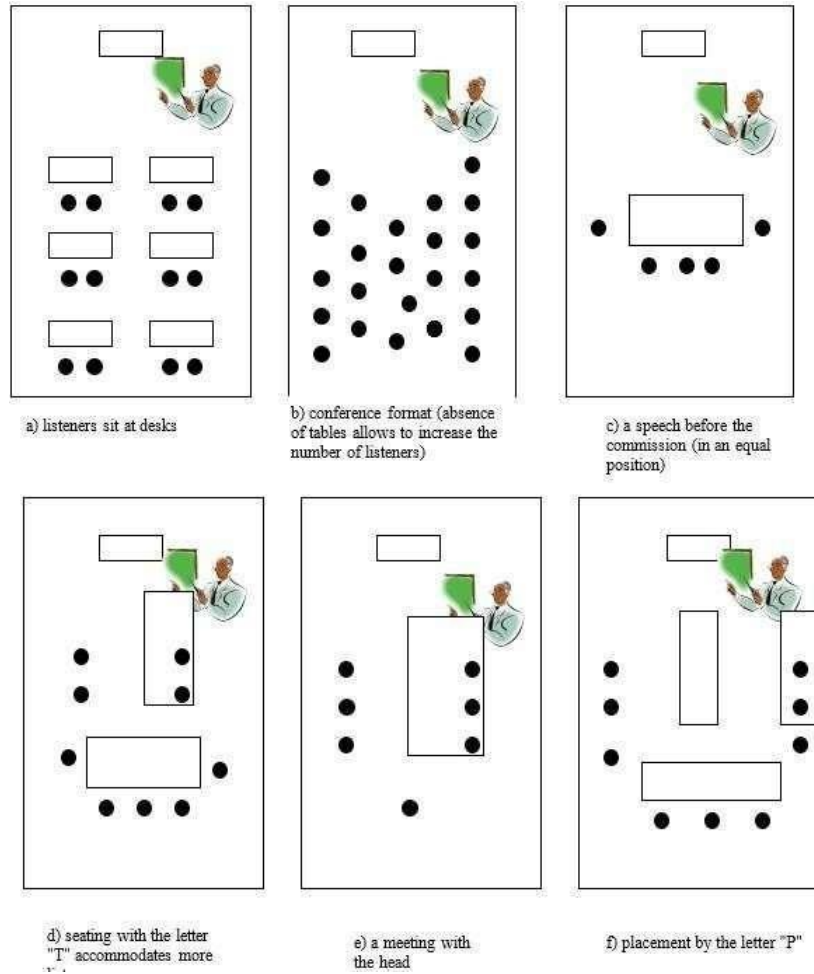


## PRESENTATION ACCOMMODATION

seçme , Sağ yer için projeksiyon dırimportant . BT bağlı olmak öncelikle üzerinde , atama nin , kitle içinde \_ sunum oda. bu ana türleri nin yerleşimler nin katılımcılar içinde sunumlar, ile birlikte bir gösterge nin , doğru yer nin , konuşmacı, vardır gösterilen içinde İncir. 2.3. bu çoğu önemli eleştirmek yon dır, bütünlük ve kolaylık nin görmek , görüntü üzerinde , ekran için her biri dinleyici

Eğer mümkün, Biz tavsiye etmek yerleştirme , ekran olarak uzak itibaren , ön kapı olarak mümkün, çünkü içinde Bu dava, katılımcı \_ kim dırgeç için , sunum niyet olumsuzluk dikkatini dağıtmak , kitle ile birlikte o dış görünüş.

Nihayet, BT dırarzu edilen o hayır doğrudan parlak ışık itibaren a pencere düşme üzerinde , ekran, yapımı , görüntü üzerinde ekran yeterince net değil .



İncir. 2.3. Çoğu yaygın seçenekler için oturma katılımcılar içinde sunum \_ oda

*"It usually takes me more than three weeks to prepare a good impromptu speech."*

İşaret ikiz

PowerPoint'te \_ Microsoft Office izin verir ile HAZIRLAMA a sunum \_ a kısa zaman. Ne zaman yaratmak sunumunuz , seçme İtibaren Oto İçerik Sihirbaz, Hangi niyet izin vermek sen ile düşünmek vasıtasıyla , bütün gelen sunum başlangıcı \_ \_ , son. Eğer sen tecrübe sahibi olmak sunum yaparken , Tasarım Şablonundan işlevi , bir sunum oluşturmanıza izin verir . \_ tutarlı \_ stil.

İçinde , Biçim Menü, , Kayma Düzen işlev açılır , mümkün düzenler nin , kayma içerik: başlık slaydı, başlık, metin içeren başlık, diyagramlar , resimler.

bu veri sunulan üzerinde , slaytlar dırılışkili ile , Görüntüleme ve fikirler nin , yazar, o artistik zevkler ve teknik yetenekler. -de aynı zamanda BT Konuşmacılar için faydalı olabilecek bazı tavsiyeleri dikkate almaya değer : \_ \_ \_

- *yapma aşırı yükleme , kayma ile birlikte bilgi.* orijinal telifli malzemeler meli Sahip olmak çok a yapı ve içerik böylece içinde \_ gösterilerinin yeterince kısa bir süresinde , dinleyici \_ bilgilerin içeriğini hızlı bir şekilde anlayın ( netlik nedeniyle ) ve kolayca tanıyın ( nedeniyle doğru seçilmiş boyutlara \_ \_ , elementler nin öngörülen \_ görüntü). Fazla fazla bilgi üzerinde bir kaset müdahale eder ile birlikte a hızlı anlayış nin , başlık olarak a tüm. ek olarak dinleyiciler Mayıs Özlemek dışarı üzerinde Gerçekten önemli bilgi. Öyleyse, BT dırönemli bilgileri öngörülen asetatlara eşit şekilde dağıtmak için .
- Aşırı detaylandırma nin Görüntüler, olarak kuyu olarak , kullanmak nin küçük Görüntüler Yapabilmek öncülük etmek ile , hakikat bilgi \_ \_ özellikle uzakta oturanlar için genellikle görsel olarak ayırt edilemez olacaktır . ekran .
- *yazı tipleri* (türleri, boyutları) meli olmak seçilmiş temelli üzerinde , koşullar nin iyi okunabilirlik ve görüntünün algılanması ... Shiroko \_ Times New Roman ve Arial gibi yazı tipleri kullanılır .
- Netlik için başlıklar, metin , alfabetik ve sayısal gösterimler yapılmalıdır . boyutları ile farklı boyutlarda \_ \_ en az 16. Aynı metni birkaç slaytta tekrarlararken , örnek, konu \_ nin konuşma , BT dır önerilen ile Tut , tip ve boyut nin , yazı tipi.

Küçük yazı tipleri (puan boyut 14 veya az) Yapabilmek olmak Kullanılmış için ek olarak harfler o sen Mayıs lazım ama katılımcılara yönelik değildir .

*Ara sıra BT diruygun ile Yapmak , Takip etmek notlar de , alt nin , slayt: sunum tarihi, yer (şirket), slayt numarası vb.*

*Metinler yerleştirildi üzerinde , film meli olumsuzluk olmak fazla uzun. Olarak a kural, bir kayma göstermek sürer 15 - 20 saniye, böyle , metin gerekir olumsuzluk içermek daha fazla hariç 9 - 10 çizgiler, ve her biri astar meli içermemek 5'ten fazla \_ - 6 kelimeler. İçinde çoğu vakalar, BT diryeterli ile koy sadece 3-4 \_ çizgiler üzerinde a kayma.*

## Sadece bir başlık Yapabilmek olmak sunulan üzerinde bir kayma!

*Denemeler ile Görüntüle , tam dolu Metin nin senin bildiri üzerinde , ekran niyet güvenilir emin olmak bir eşit derecede eksiksiz sunumun başarısızlığı ! \_*

Renk. bu renk plan sağlar bol ek olarak olasılıklar. İçinde çoğu vakalar, renkler Kullanılmış olarak a ayırt edici özellik, için örnek, içinde diyagramlar, grafikler, diyagramlar. Sen Yapabilmek ayrıca kullanmak , "şirket renkleri"

temsil ettiğiniz , özellikle logolarda (marka isimleri) veya üstbilgilerde ve altbilgilerde . so kullanımı ile ilgili olarak \_ \_ \_ - "ulusal renkler" denir , özellikle haklı olmalısınız . Bu renklerin kombinasyonları ( beyaz -mavi- Rusya için kırmızı ve siyah- kırmızı- sarı Almanya için ) genellikle uygundur ilgili sunumlar için ile konu \_ nin işbirliği.

- **Aşırı renk kullanımı** \_ özellikle tablo ve grafiklerde belirsizlik yaratabilir . \_ \_ \_ Tanılama. Bu dirözellikle doğru zaman hemen göze çarpmayan renkler vardır vurgulamak için kullanılır yakında veya bitişik alanlar nin çizelgeler. Neresi mümkün, sen meli limit Kendinizi mavi, kırmızı ve yeşil gibi zıt üç renge ayırın .
- **Kırmızı renk** içinde AŞIRI Yapabilmek olmak algılanan olarak tehditkar veya aşırı agresif. İçinde Rusya , yazıtlar genellikle kırmızı renkle yapılmış , elde edilen başarıyı gösteren sayılar vurgulanmıştır . İçindeAlmanya , sözde \_ "kırmızı sayılar" temsil etmek parasal kayıplar.
- **Sarı** , etiketler ve çizgiler için uygun değildir. Bu renge hala ihtiyaç duyuluyorsa , yazı tipi boyutlarıve \_ astar genişlik gerekir normal olanlara göre ikiye katlanacak .
- **Arka fon** meli olmak yumuşak. BT olumsuz olmak tamamlamak ile birlikte a "kostik", göz- kesme renk (Portakal, parlak kırmızı, vb.). Tonlar nin kirli Yeşil, kirli mavi, mor ve başka kasvetli renkler Yapabilmek reddetmek senin çabalar. İçinde a iyi aydınlatılmış oda, bir aşırı ışık arka fon niyet karışım ile birlikte \_ ekran.A siyah ile hafif doymuş arka plan üzerine harfler tercih edilebilir görünüyor .
- **Çerçeve**. Bir slaytta tüm resmi çevreleyen ortak bir çerçeveye sahip olmak , \_ görüntü tam bir görünüm. Çerçeveler , görüntülenen görüntünün ayrı bölümlerini de çerçeveleyebilir . \_
- **geniş \_ siyah (karanlık) çerçeve** \_ algılanan olarak yas tüm üzerinde , dünya.



- **grafikler, diyagramlar, resimler** zorunlu olmak özellikle uyarlanmış için projeksiyon, "kolay ile oku ve anlaşılır

- Ö **Tablolar vardır seyrek Kullanılmış içinde sunumlar**... Eğer sen olumsuz yapmak göstermeden \_ onlara, sen ihtiyaç ile denemek ile yapmak a minimum nin masalar ve basitleştirmek , masaların kendileri kadar \_ olarak mümkün.
- **Mevcut materyalleri kopyalamayın** . \_ \_ Bu tür malzemeler (doğrudan kopyalar kitaplardan , dergilerden, raporlar vb . ) Sizin hazırladığınız filmlerin, slaytların uyumlu görsel dizisinden “ düşmek ” .
- **İpuçları Bazen çok yardımsever içinde sunum** . Onlar Yapabilmek olmak tamamlamak içinde Priz olarak Slayt Notları. Yine de, tüm konuşmanızı kenar boşluklarına yazmaya çalışmayın . \_ \_ \_
- **Animasyon** izin verir sen ile kullanmak , etkileşimli özellikleri nin , dış görünüş nin bireysel elementler nin , kayma parçalar halinde . Onun ayrıca kolay ile Ayarlamak içinde Priz altında Kayma Göstermek Animasyon Etki.
- **Slayt Gösterisi** hoparlörün kendisi tarafından değiştirildiğinde mekanik olarak gerçekleştirilebilir veya \_ \_ \_ sinyali ( örneğin , \_ kelime "daha öte"), Hangi Bazen açar ile , ayrılma nin , konuşma Metin itibaren , görsel sunum. Otomatik slayt değişiklikleri de istenmez çünkü \_ , sunum biçim Yapabilmek değiştirilmek \_ sırasında , sunum ve slaytlar konuşmacının "gerisinde " veya "ilerisinde " olabilir .
- **Kayma tekrar oynat** Yapabilmek olmak zor, böyle BT dirönerilen ile sokmak , kayma sayı ve birini yazdır kopyalamak nin tüm A4 kağıt üzerinde slaytlar

sağlar a pratik ve sistematik yol yaratmak fikirler o anlaşılır, hatırladı, ve sahip olmak uzun vadeli etki.



## BÖLÜM 4. SUNUM NİN-NİN ONLAR ŞİRKET/ORGANİZASYON

*“,y may forget what you said, but ,y will never forget how you made ,m feel.”*

carl W. Büchner

sunum seninki \_ fikir(s) dıren yaygın \_ tip nin sunumlar sen niyet almak

niyetin sırasında . Bu sunumları yapacaksınız . \_ \_ resmi sırasında çeşitli izleyiciler \_ yabancı meslektaşlarla etkinlikler ve gayri resmi konuşmalar .

Biz isteriz \_ \_ Berabere dikkatin \_ ile bilgilendirme \_ Görünüş arasında \_ sunum işletmelerin . BT olamaz \_ beklenen o yabancı katılımcılar içinde , sunumlar niyet Sahip olmak yeterli bilgi içinde ilerlemek olumsuzluk sadece hakkında senin organizasyon, ancak ayrıca hakkında , durum nin , Ulusal ekonomi olarak a tüm.

*Öyleyse, yapmak olumsuzluk başlamak senin konuşma ile birlikte , kelimeler: "Olarak sen kuyu bilmek, kuruluşumuz ... " veya "Siz, Tabii ki , son kilitlenmeden sonra ekonomimizin durumunu bilin ... " \_*

## HEDEFLER NİN-NİN ONLAR SUNUM

amacı \_ \_ sunumu \_ \_ organizasyon yapabilir \_ çeşitli bağlı olarak , özel durumlar ve öncelikle karar verdiğiniz hedef kitle tarafından belirlenir . \_ \_ \_ \_ \_ meli yap \_

hedefler nin , organizasyon sunum

ONLAR HEDEF KİTLE	ÖNCELİK VE İKİNCİL HEDEFLER NİN-NİN ONLAR SUNUM
Potansiyel müşteriler	Uyandırmak faiz içinde , ürün / hizmet sunulan ile , şirket. İnşa etmek a algı nin güven organizasyonda.
Potansiyel işletme ortaklar	Sağlamak fırsatlar için işbirliği. Sağlamak öncelik bilgi hakkında şirketin. İnşa etmek a algı nin güven içinde organizasyon. Şirketinize ilgi uyandırın.
Eğitim ve Danışmanlık ortak	İşletmenizin tavsiye veya eğitime ihtiyaç duyduğu belirli bir sorunu tanıtın. Göstermek , ilişki nin Bu sorun ile birlikte , genel durum de , organizasyon.
Halk	Biçim a pozitif görüntü nin senin şirket.

Masa 5.1 biz Sahip olmak sağladı sınıflandırma potansiyel ana ve ek hedefler bu sen Yapabilmek hedef kitleye bağlı olarak takip edin.

## SUNUM NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON İÇİN POTANSİYEL MÜŞTERİLER

genel olarak , yapısı \_\_ potansiyel için organizasyonun tanıtımı \_\_ müşteriler olabilir \_ aşağıdaki formda sunulmuştur :

### ✓ GENEL BİLGİ HAKKINDA ONLAR ŞİRKET :



- TAM DOLU İSİM
- YER;
- YILI YAPI TEMELİ;
- ONLAR SAYI NİN-NİN ÇALIŞANLAR;
- ÖNCELİK MESLEK;
- ANA MÜŞTERİLER;
- YILLIK SATIŞ;
- ANA COĞRAFİ PAZARLAR;
- KOORDİNATLAR NİN-NİN ONLAR ŞİRKETİN İNTERNET SAYFA.

### ✓ MİSYON NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON

**Misyon** (felsefe) veya Bir kuruluşun amacı, bir kuruluşun uzun vadede sosyal açıdan önemli amacı hakkında kısa, açıkça ifade edilen sözlü bir beyandır . Misyon bildirimini, kuruluşun üst yönetimi şu soruları yanıtladığında elde edilebilir:

- "DSÖ ARE BİZ?
- NE ARE BİZ YAPMAK?
- NEREDE ARE BİZ GİDİYOR?"

bu görev detayları , durum nin , şirket, belirler , bölüm ve talimatlar nin , organizasyonun gelişim.

### ✓ ORGANİZASYONEL VE YÖNETİCİ YAPI NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON.

yapısını sunmanızı , çeşitliliğine katılımcıların dikkatini çekmenizi tavsiye ederiz . Ana organizasyon yapıları türleri şunları içerir:

- FONKSİYONEL.
- BAKKAL.
- COĞRAFİ.
- MATRİS
- ODAKLI ÜZERİNDE MÜŞTERİ GRUP

✓ SUNUM NİN-NİN ORGANİZASYON ÜRÜN:% S

Değil tüm uzmanlar vardır satış yöneticiler. Öyleyse, tavsiye ederiz ödeme dikkat to, ürünün aşağıdaki özellikleri : \_

3  
4

- ¾ \_ İHTİYAÇ MEMNUN İLE BİRLİKTE ONLAR ÜRÜN;
- ¾ ÜRÜN FONKSİYONEL ÖZELLİKLER;
- ¾ TASARIM;
- ¾ SATIŞ SONRASI HİZMET VE ONARIM;
- ¾ GARANTİ;
- ¾ MARKA.

## OUR COMPANY STORY



## KEY DATES

## PRESENTATION OF , ORGANIZATION FOR POTENTIAL PARTNERS

Dışarıdan , böyle bir sunumun yapısı , yukarıda açıklanan sunumun yapısına biraz benzer olacaktır . \_ \_ \_ Ancak , sunumunuza bazı ek bölümler eklemenizi öneririz . \_ \_ \_ A mümkün sunum yapı niyet bakmak beğenmek Bu:



### ✓ GENEL BİLGİ HAKKINDA ONLAR ŞİRKET

Bir müşteri adayı için kullandığınızla aynı genel organizasyon bilgi sitelerini kullanabilirsiniz . \_ sunum. -de , aynı zaman, içinde senin konuşma, sen meli odak üzerinde kuruluşunuzun değerli konumuna , güvenilirliğine ve beklentilerine tanıklık eden bilgiler . \_ \_ \_

Örneğin , katılımcıların dikkatini şuraya çekebilirsiniz : \_ \_ \_ süresi \_ \_ , kuruluşunuzun varlığı ( iletilen " mesajlar: biz güveniliriz , bizde var a pay nin deneyim ve a yüksek ürün iyon kültür); üzerinde , büyüme nin yıllık satış ( iletilen mesajlar: Biz vardır başarılı, Biz bilmek , pazar kuyu, Biz Sahip olmak iyi Beklentiler, kaliteli ürünler üretiyoruz ) .

### ✓ MİSYON NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON KALINTILAR DEĞİŞMEYEN

### ✓ ORGANİZASYONEL VE YÖNETİCİ YAPI NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON

BT drönemli ile göstermek , yeterli uyarlanabilirlik nin , yapı nin senin organizasyon için başarılı ile etkileşim a potansiyel ortak, ödeme özel dikkat ile şunlar yapısal birimler o abilir direkt olarak uygulamak pratikte bu .

### ✓ ANAHTAR YETERLİLİKLERİ NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON

Önceki gösteri \_ \_ , yapı ayrıca gerekir onayla \_ temel yetkinlikleri \_ şirketiniz , yani \_ ana var olan "yetenekleri " , organizasyon. örnekleri \_ anahtar yetkinlikler şunları içerir: yetenek \_ kitleye \_ üretmek, ile Araştırma ve tasarım gelişim, ile iş içinde aşırı iklim koşullar, vb.

### ✓ ORGANİZASYON ÜRÜN:% S

### ✓ MARKA;

### ✓ MÜMKÜN ALANLAR NİN-NİN İŞBİRLİĞİ İLE BİRLİKTE A POTANSİYEL ORTAK.

## PRESENTATION OF , ORGANIZATION FOR TRAINING AND CONSULTING PARTNER

bu yapı nin çok a sunum öyle gibi ile olmak epeyce basit:

- Genel bilgi hakkında , şirket: itibaren odak üzerinde , Tarih nin , organizasyon ve akım gelişiminin sorunları .
- 
- Misyon nin , organizasyon;
- Profil nin , ana aktivite nin , organizasyon;
- organizasyonel ve yönetsel yapı nin , organizasyon;
- Tanım nin , sorun: içinde hakikat, Bu dir, ana bölüm nin , sunum, nerede sen meli detaylandırmak \_ detay üzerinde , problemler o sen Sahip olmak ile çözmek, olarak kuyu olarak önermek , İstenen başlık nin danışmanlık veya alanlar nin ders çalışma.

## SUNUM NİN-NİN ONLAR ŞİRKET İLE ONLAR HALKA AÇIK

bu yapı nin çok a sunum meli olmak uygun için , tip nin amaçlanan kitle ve amaç:

- Genel bilgi hakkında , şirket
- Misyon ve Kurumsal değerler nin , organizasyon;
- organizasyon Ürün:% s.

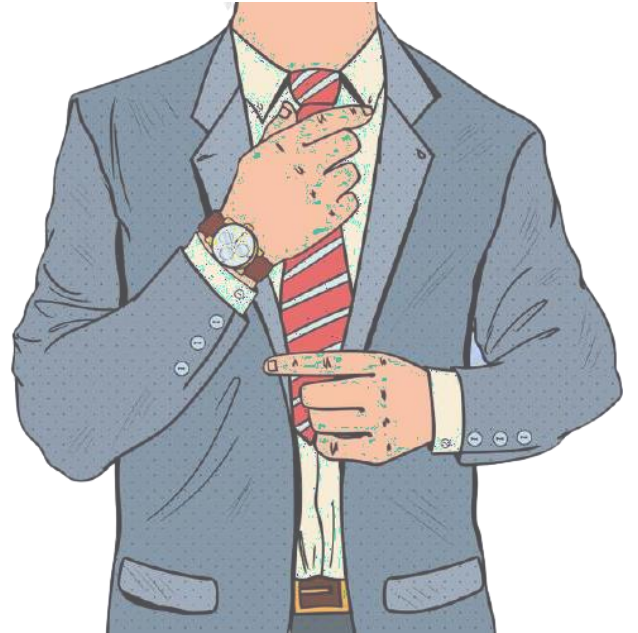
3  
—  
4

$\frac{3}{4}$  tasarım

$\frac{3}{4}$  satış sonrası hizmet ve onarım

$\frac{3}{4}$  garanti

$\frac{3}{4}$  marka



*“No one ever complains about a speech being too short!” Ira Hayes*

### PROJELER

bu sunum nin a proje içerir , sunum nin bazı iş ile olmak tamamlamak veya Hangi dırde a belirli sahne uygulama . Bir çoktan Tamamlandı iş, için örnek, a mezuniyet proje, Mayıs ayrıca olmak sunuldu. •

bu proje, farklı başka İşler, sahip olmak , Takip etmek açık sınırlamalar:

a özel görev :

- İYİ TANIMLANMIŞ ÖLÇÜ BİRİMLERİYLE İFADE EDİLEN VERİLMİŞ BİR HACİM;
- BAŞLANGIÇ VE BİTİŞ TARİHLERİ DAHİL BELİRTİLEN ZAMAN ÇERÇEVELERİ;
- GEREKLİ FİNANSAL, MALZEME VE İNSAN KAYNAKLARININ TAM MİKTARI;
- KONTROL SİSTEMİ;
- ÖZEL SORUMLU UYGULAYICILAR.



### HEDEFLER NİN-NİN ONLAR SUNUM

Ne zaman sunum senin proje, sen, olarak a kural, Davet et , katılımcılar içinde , sunum değerlendirmek \_ senin proje, yardımcı olmak sen uygulamak kendin veya \_ ile buna katıl .

- İÇİNDE BU DAVA, ONLAR ANA HEDEFLER NİN-NİN ONLAR SUNUM YAPABİLMEK OLMAK;
- KANIT NİN-NİN ONLAR FİZİBİLİTE NİN-NİN UYGULAMA ONLAR ÖNERİLEN PROJE.
- İNANÇ İÇİNDE ONLAR GERÇEK NİN-NİN ONUN UYGULAMA.
- MOTİVASYON İLE KATIL İÇİNDE PROJE.



### ❖ Profesyonel gelişim proje

bu sunum nin senin proje de a yabancı enstitü niyet yerine olmak içinde , doğa nin a son açıklama nin , hedefler nin senin niyet. Çok a sunum niyet almak , biçim nin bir sözlü görüşme , yapı nin hangisi ayarlanacak \_ yabancı uzmanlar tarafından

Yapmak Bu kastetmek o sen niyet olumsuzluk ihtiyaç ile HAZIRLAMA? Değil de tüm! Ödemek dikkat, ilk nin tüm, ile , içindekiler nin sonraki \_ bölüm ("Kişisel sunumlar"). İçinde ilave, HAZIRLAMA senin Özgeçmiş içinde yazı. Kesinlikle ikisine de ihtiyacınız olacak yaparken \_ yabancı bir şirkette yapılacak bir sunum Oyna uygulamanız sırasında bir eğitim ve danışmanlık kuruluşunun rolü .

bu yapı nin , sunum içinde Bu dava Yapabilmek olmak olarak aşağıdakiler:

- KISA GİRİŞ (İSİM, BAŞLIK, EĞİTİM VE DENEYİM);
- GENEL BİLGİ HAKKINDA ONLAR ŞİRKET;
- ORGANİZASYONEL VE YÖNETMEK YAPI NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON;
- SİZİN YERİNİZ BU YAPI VE İLGİLİ PROFESYONEL DENEYİM;
- SENİN BİRİM (ZAMAN NİN-NİN VAROLUŞ, SAYI);

*anahtar konular; görevler o sen niyet etmek ile çözmek süre kalmak de a yabancı şirket. Ürün teslimat projeler*

bu ana amaç nin sunumlar nin projeler için , arz nin Ürün:% s ile , yabancı pazar \_ potansiyel bir ortağı elde edebileceği faydalar konusunda ikna etmek .

bu yapı nin a sunum Yapabilmek olmak özetlenmiş olarak aşağıdakiler:

- ÇOK KISA BİLGİ GİRİŞ (İSİM, DURUM, YETKİ);
- ŞİRKET HAKKINDA GENEL BİLGİLER (AMAÇ - ŞİRKETİNİZE GÜVEN DUYGUSU OLUŞTURMAK );
- DETAYLI SUNUM NİN-NİN ONLAR ÜRÜN İÇİNDE KARŞILAŞTIRMAK İLE BİRLİKTE ÜRÜN:% S ÇOKTAN ÜZERİNDE ONLAR PAZAR;
- SENİN ANLAYIŞ NİN-NİN POTANSİYEL PAZARLAR VE TÜKETİCİLER;
- A TANIM NİN-NİN MÜMKÜN GENEL KOŞULLAR VE TESLİMAT PROSEDÜRLER;

## Beklenen sonuçlar;

Anma arasında \_ mevcut başarılı deneyim içinde , arz nin Ürün:% s ile , Ulusal ülke yabancı pazarlar.

Bu tür bir sunum genellikle ilk adımdır ve ardından diğer adımlar gelebilir . Sunumun olumlu bir sonucuyla , çeşitli işlemler yapmanız gerekecek . \_ müzakerelerin \_ belirli koşullar ve teslimat prosedürleri hakkında , ilgili sözleşmeleri formüle edin ve tartışın . Bu nedenle , işi karmaşıklaştırmamalısınız . sunum ile birlikte tüm çeşit nin detaylar.

## Sanayi işbirliği projeler

Projeleri \_ Bu tür genellikle ortaya çıkmak şirketler arasında o çoktan deneyimine sahip olmak işbirliği veya yeterince \_ bilinen ile her biri başka. Sen Yapabilmek zorlu saymak olumsuzluk sadece üzerinde ani başarı, ama aynı zamanda çok büyük yönetimin işbirliği projesine dikkat \_ \_ \_ \_ \_ nin şirket \_ ile Hangi sen gelmek hayatında ilk kez . \_ \_

bu yapı nin çok a sunum Mayıs bakmak içinde genel olarak takip eder (verildi o , katılımcılar \_ sunumunuz sizi zaten tanıyor ):

- GENEL GENEL BAKIŞ NİN-NİN ONLAR ORGANİZASYON;
- ONLAR BİRE BİR AYNI İSİM NİN-NİN ONLAR ÖNERİLEN PROJE;
- AMAÇ NİN-NİN ONLAR PROJE;
- BEKLENEN SONUÇLAR İÇİNDE KARŞILAŞTIRMAK İLE BİRLİKTE VAR OLAN BİRLER, İÇERMEK ŞUNLAR NİN-NİN GERÇEK VEPOTANSİYEL RAKİPLER;
- ONLAR ANA AŞAMALAR NİN-NİN ONLAR PROJE;
- KAYNAK GEREKSİNİMLER NİN-NİN ÇEŞİTLİ ÇEŞİTLER (İÇİN HER BİRİ SAHNE VE İÇİN ONLAR PROJE OLARAK A TÜM);
- ONLAR MALİYET NİN-NİN ONLAR PROJE (İÇİN HER BİRİ SAHNE VE İÇİN ONLAR PROJE OLARAK A TÜM);
- ZAMAN ÇERÇEVE NİN-NİN ONLAR PROJE;
- BEKLENEN FORMLAR VE İÇERİK NİN-NİN KATILIM NİN-NİN YABANCI ORTAKLAR (İLE İŞ VE AŞAMALAR);
- PROSPEKTİF PARASAL KATILIM NİN-NİN YABANCI ORTAKLAR;
- BAĞLANTI KONTROL ÜZERİNDE ONLAR UYGULAMA NİN-NİN ONLAR PROJE;
- BEKLENEN SONUÇLAR VE ONLARIN BÖLÜM.



## BÖLÜM 6. SUNUM NİN-NİN EĞİTİM SONUÇLAR

*"If you don't know what you want to achieve in your presentation your audience never will."*

harvey Elmas

Niyet sırasında ve sonrasında , çalışmanızın sonuçlarını tekrar tekrar sunacaksınız . \_ Böylece, hem ara sonuçların hem de nihai başarıların sunumlarına sahip olacaksınız . Sunumlar , hedeflerini belirleyecek farklı izleyiciler önünde gerçekleşecek . \_ \_ \_ \_ \_

### SUNUM NİN-NİN ORTA DÜZEY SONUÇLAR NİN-NİN NİYET İÇİNDE A YABANCI ŞİRKET

**bu kitle:** , Personel nin , ev sahibi Almanca firma.

**hedefler** sunumlar:

teşvik etmek çalışanlar nin , yabancı şirket ile Yardım Edin sen içinde çözme problemler \_ o Sahip olmak ortaya çıkan; bilgi vermek çalışanlar hakkında , Sonuçlar başardı ve planlar için , daha öte dönem nin , niyet.

Olarak a kural, sen niyet olumsuzluk ihtiyaç ile takdim etmek kendin de , başlangıç nin , sunum, çünkü , mevcut çalışanlar niyet çoktan bilmek sen. Yine de, eğer senin sunum içerir insanlar sen yapmak olumsuzluk bilmek itibaren , firma, a kısa bilgi giriş niyet olmak uygun .

İçin örnek, , Takip etmek yapı nin a "sorun" sunum dırmümkün:

- SUNUM NİN-NİN ONLAR AMAÇ NİN-NİN SENİN NİYET;
- SUNUM NİN-NİN ONLAR VAR OLAN NİYET PLAN (İLE BİRLİKTE ŞARTLAR);
- SUNUM NİN-NİN TAMAMLANDI İŞLER;
- SUNUM NİN-NİN ONLAR İŞ İLE OLMAK TAMAMLAMAK;
- SUNUM A SORUN ÖNLEMEK ONLAR UYGULAMA NİN-NİN ONLAR NİYET PLAN;
- SUNUM NİN-NİN SENİN GÖRÜŞ NİN-NİN MÜMKÜN YOLLAR NİN-NİN ÇÖZME SORUNLAR

bu yapı nin "sorunsuz" sunum Yapabilmek eşit ol daha basit ve sınırlı ile , ilk dört pozisyon nin "sorun" sunumu.

### Seyirci :

- ÇALIŞANLARI \_ SİZİ VE / VE ÇALIŞANLARINI BARINDIRAN ALMAN FİRMASI \_ YABANCI BİR EĞİTİM KURUMU;
- YÖNETİCİLER VE ÇALIŞANLAR NİN-NİN SENİN ORGANİZASYON.

### hedefler:

İçinde , ilk dava: bilgi vermek hakkında , son Sonuçlar nin , niyet ve , umutlar için onların kullanmak içinde senin organizasyon; içinde , ikinci dava: ile ikna etmek nin , gereklilik nin kullanarak , Sonuçlar nin , niyet içinde senin organizasyon.

İçinde , ilk dava, , yapı nin , sunum niyet benzemek , yapı nin , "olmayan - sorun" sunum nin , orta düzey Sonuçlar nin , niyet;

- SUNUM NİN-NİN ONLAR HEDEFLER NİN-NİN ONLAR TAMAMLANDI NİYET;
- SUNUM NİN-NİN ONLAR NİYET PLAN;
- SUNUM NİN-NİN TAMAMLANDI İŞLER;
- SUNUM NİN-NİN MUHTEŞEM İŞ VE ONLAR SEBEPLER İÇİN ONLARIN ARIZA;
- SUNUM NİN-NİN MÜMKÜN EK OLARAK (PLANLANMAMIŞ) SONUÇLAR NİN-NİN ONLAR NİYET;
- SUNUM NİN-NİN ONLAR UMUTLAR İÇİN KULLANMAK ONLAR SONUÇLAR NİN-NİN ONLAR NİYET İÇİNDE SENİN ORGANİZASYON .

Orası dıra olasılık o , ev sahibi şirket yönetmek niyet olmak Sunmak de senin sunum. İçinde Bu dava, unutmama \_ \_ sunumunuza kısa bir sunumla başlayın \_

( yönetim olabilir Sahip olmak unutulmuş sen), olarak kuyu bilgi olarak hakkında Hangi bölümü \_ , şirket ve kimin önderliğinde niyet ettin .

Nin kurs, sen niyet olumsuzluk unutmak ile ifade etmek senin Şükran ile , şirket o barındırılan sen ve , eğitim kurumu.

bu sunum nin , Sonuçlar nin , niyet de senin Ulusal şirket Mayıs Sahip olmak a farklı yapı:

- SUNUM NİN-NİN ONLAR ANA HEDEFLER O OLDU FORMÜLE İÇİNDE SENİN ATAMA İÇİN NİYET ;
- A KISA BİLGİ TANIM NİN-NİN ONLAR ANA AŞAMALAR NİN-NİN ONLAR NİYET ;
- TEMSİL NİN-NİN A YABANCI EĞİTİM KURUM VE, İÇİNDE DAHA FAZLA DETAY, A ŞİRKET SİZİ BARINDIRAN;
- SUNUM NİN-NİN ONLAR ANA SONUÇLAR NİN-NİN ONLAR NİYET İÇİNDE UYGUN İLE BİRLİKTE ONLAR GÖREV;
- SUNUM NİN-NİN EK OLARAK, OLUMSUZLUK ÖNCEDEN PLANLI, SONUÇLAR NİN-NİN ONLAR AMAÇ N;
- SUNUM NİN-NİN ÇÖZÜLMEMİŞ GÖREVLER SIRASINDA ONLAR NİYET VE ONLAR SEBEPLER İÇİN ONLARIN ARIZA;
- GÖNDERİM NİN-NİN A PLAN İÇİN ONLAR UYGULAMA NİN-NİN ONLAR SONUÇLAR NİN-NİN ONLAR NİYET İÇİNDE ŞİRKETİNİZ .

*“Best way to conquer stage fright is to know what you’re talking about.”*

Michael H meskon

BT dırımkansız tarif etmek tüm mümkün durumlar o gerekmek senin öz sunum Nedeniyle onların çeşitliliği. Haydi sadece Not o senin sözlü sunumlar en sık olacak. Aynı zamanda, bazı durumlarda yazılı bir öz-sunum da gerekli olabilir.

▪ **SÖZLÜ KENDİNİ SUNUM** : Sözlü sunum neredeyse tüm sunumlarınıza eşlik eder . Çoğu sıklıkla BT dıra kısa sunum. bu ana özellikler nin kısa ve Genişletilmiş Oral sunumlar vardır verilen tabloda . 7.1.

▪ **EK OLARAK ÖNERİLER** : İçinde Batılı Avrupalı ülkeler, için örnek içinde Almanya, BT dırnadır \_ bulmak a tepe-seviye Önder (CEO, parasal veya reklam müdür, vb.) nin a genç yaş. İle ulaşmak , tepe Hiyerarşik düzeyde, kişinin uzun bir iş tecrübesine sahip olması ve hatırı sayılır bir deneyim biriktirmiş olması gerekir . Çalışanlar nin, için örnek, Almanca firmalar vardır çok duyarlı ile , hiyerarşi nin iş, baştankara les ve rütbelere - ikisi birden ile onların kendi ve ile onların İletişim ortaklar. Açık , başka el, orada dıra belirli eğilim içinde Ulusal işletme kültür ile kullanmak kulağa hoş gelen iş unvanları . Bu sadece basit bir utangaçlığa değil, aynı zamanda tam bir yönelim bozukluğuna da yol açabilir . n Alman meslektaşlarınızın \_ \_

*İçin örnek, ne zaman a 26 yaşında Devlet Başkanı nin a ulusal şirket geldiğinde için bir niyet de a Almanca şirket, , çalışanlar şirketin BAŞKANIN KENDİNE öğretilen yetenekleri hakkında şüpheleri olacak!*

Biz tavsiye etmek kullanarak , en az görkemli başlıklar olarak mümkün ne zaman tanımlayan senin durum ve daha fazla doğru tanımlayan , dürbün iş sorumlulukları.

**Masa 7.1 Karşılaştırmak nin , ana türleri nin Oral öz sunum**

Ana özellikler	Kısa bilgi Oral öz sunum	Genişletilmiş Oral öz- sunum
İçinde bulunduğu durumlar dıra ihtiyaç için sözlü öz sunum	Hiç verim önceki bir nin , hedef kitleler.	Ne zaman tanımlayan , hedefler nin niyetiniz ilk aşamada. Sırasında bir niyet içinde şirketin özel departmanları
Kişisel sunum hedefler	Takdim etmek , kilit alanlar nin senin iş yeterliliği Takdim etmek kendin olarak a Önder içinde şarj nin kuruluşunuzdaki belirli bir çalışma alanı.	Kendinizi performans uzmanı olarak tanıtın belirli fonksiyonlar içinde kuruluşunuz . Belirlemek , Aralık nin konular sırasında dikkate , niyet içinde Bu bölüm nin şirket - · Yabancı meslektaşların uygun olanı bulmasına yardımcı olun İletişim kişiler itibaren , firma.
Önerilen süre	1 - 3 dakika	5-15 dakika

<b>Ana içerik</b>	·Son isim, ilk isim.	· Son isim, ad .
	· Uzmanlık	uzmanlık
	Durum ve, içinde kısa, ana işlevler.	İş deneyim Mevcut bilgi ve Beceriler.
		·Yer nin iş (isim, profil ve yer nin senin şirket).
		·Durum ve ana fonksiyonlar.
		·Alanlar içinde Hangi sen Sahip olmak bilgi boşluklar.
		·Sorunlar o sen istemek beğenmek ile çözmek ile birlikte , Yardım Edin nin yabancı meslektaşları
<b>Ana hatalar</b>	Fazla uzun öz- sunum (3 dakikadan fazla). Kişisel anlara vurgu (aile, hobiler vb.) Dikkati başka yöne çekme üzerinde başka konular.	net değil ifade nin senin problemler. isteksizlik ile Kabul et boşluklar içinde senin bilgi. aranıyor ile süslemek , durum içinde senin organizasyon veya içinde senin departmanın mantıksızca olumsuz değerlendirme nin , durum de senin şirket, şirketinize veya çalışanlarına karşı aşağılayıcı tutum.



*“, success of your presentation will be judged not by , knowledge you send but by what , listener receives.”*

Lilly Walters

### KONTROL KENDİN

yarın sen Sahip olmak a sunum için Hangi sen Sahip olmak olmuştur hazırlanıyor için a uzun zaman. Orası dıra plan, slaytlar hazırlandı, metinler basıldı ...

Yine de, Biz tavsiye etmek o sen Kontrol her şey Yeniden:

- kaydettiniz \_ \_ \_ Güç Birden çok ortamda (flash kart, disk, disket , bulut ) nokta sunumu depolamak).
- bu emir nin , slaytlar takip eder , mantık nin senin sunum.
- Kontrol her biri kopyalamak nin , çoğaltılmış metinler. bu sayı nin kopyalar nin , Metin nin , konuşma dıryeterli, sayfa sıralaması doğru . \_ \_ \_ \_
- Almak kendin a aldatmak çarşaf. bu en iyi şey dıra ince a5 kart, üzerinde Hangi sen Yapabilmek yazmak aşağı , ana pozisyonlar nin , konuşma içinde a büyük ve okunabilir tavır ile birlikte , karşılık gelen Referanslar ile , slaytlar vb.
- Düşünmek Yeniden ile birlikte ne kelimeler sen vardır gidiyor ile açık , sunum (3- 4 cümleler ile kalp).
- Kontrol senin çamaşırlar.
- Senin kıyafet meli olmak uygun için , Etkinlik. Numara bir bekler sen ile belli olmak içinde a kuyruk, ancak kot olacak \_ uygunsuz. A düzenli işletme takım elbise niyet yapmak sadece fine. A bağlamak dırgereklidir. Sen meli bakmak kuyu - bakımlı, böyle senin pantolon meli olmak ütülü ve senin gömlek taze.
- Kadınlar , aşırı moda veya aşırı açık giysilerle katılımcıların dikkatini dağıtmamalıdır . Parlak giysiler ve büyük yazılar da dikkat dağıtıcıdır.
- bu kuvvetli koku nin Bile , çoğu moda parfüm veya kolonya Mayıs olumsuzluk olmak güzel ile tüm katılımcılar.

Kale içinde stok, mevcut, Bile üzerinde , gün nin , verim, olumsuzluk sadece a mendil (a çok gerekli şey - BT dırböyle için uygun onlara ile silip süpürmek , ter itibaren onların alınlar de , ilk sunum!). Erkekler Mayıs ihtiyaç a yedek kravat, ve kadın Mayıs ihtiyaç tayt (için bazı sebep, BT dırbunlar tuvalet öğeler o vardır özellikle sıklıkla kirli ve yırtık de , en uygunsuz an!). Biz yapmak olumsuzluk tamamen yeni giymenizi tavsiye ederim çamaşırlar - sen onlarda rahatsızlık hissedecek .

Oluşturmak bir "sır" avantaj " kendiniz için dikkatlice ve sakince incelenmesi \_ alan sunumunuzun yapılacağı yer . \_

- *tesisler.* Genellikle BT dırabilinen içinde ilerlemek içinde Hangi nin , tesis nin , şirket sen niyet olmak yapımı bir sunum Yine de, Biz öğüt vermek sen ile eincelemek BT Yeniden: eğer bir şey sahip olmak göründü o niyet karışmak ile birlikte , sunum (için örnek, onarım Sahip olmak başladı yakında ve BT niyet olmak çok güdültülü).
- Eğer mümkün, kaldırmak , parazit yapmak veya yer değiştirmek , oda. Eğer sen Sahip olmak , fırsat ile Seç a yeni oda, sonra Biz tavsiye etmek olumsuzluk çabalamak ile almak a çok büyük oda: "içinde Sıkışık çeyrek, ancak olumsuzluk kırgın " ile a belirli kapsam daha iyi hariç beş insanlar içinde , toplantı salon.
- Karar ver NE, DSÖ ve NEREDE niyet olmak bulunan ve İTİBAREN NEREDE BT niyet olmak mümkün ile almak ne ihtiyacınız olabilir .
- *Konum nin katılımcılar.* Unutma incir. 3.1 ve tanımlamak senin sahip olmak yer sırasında , sunum. İçinde Bu yer, sonraki ile sen, orada meli olmak a masa üzerinde Hangi sen niyet yer senin malzemeler ve nasıl sen gösteri sırasında sunumu yönetecektir . \_ \_
- *Teknik anlamına geliyor.* Teknik anlamına geliyor vardır ders ile zorunlu doğrulama.
- *Ek olarak para kaynağı.* Kontrol için tüm çeşitler nin ek olarak aletler sen Mayıs ihtiyaç: a İşaretçi, işaretçiler, kartlar ve pinwad , makas, yapıştırıcı vb. için iğneler .
- *Ayarlama nin tablolar.* Eğer sen bulmak o sen vardır olumsuzluk rahat ile birlikte , emir nin , katılımcılar, sonra yeniden düzenlemek , masalar ve sandalyeler içinde , emir o takım elbise sen. Bu meli olmak tamamlamak üzerinde , havva veya, içinde hiç vaka , salondaki katılımcıların sunumundan önce . \_ \_ \_
- *Başka.* BT dır genel olarak kabul edilmiş ile yer üzerinde , masalar karşısında her biri katılımcı kalın kartlar (üzerinde duruyor ya da sadece a "ev"), üzerinde Hangi , katılımcılar niyet yazmak onların isimler. Eğer çok kartlar vardır mevcut ile sen, sonra düzenle onlara - sen niyet olumsuzluk Sahip olmak ile hatırlamak , isimler nin incioz kim diye sordu sorular ve BT niyet olmak Daha kolay ile adres hiç nin şunlar Sunmak. Yer bazı kalın katılımcı işaretçiler üzerinde , tablolar.

BT dırayrıca en iyi ile koy senin konuşma metinler, broşürler nin senin şirket ve başka malzemeler üzerinde , masalar içinde önünde \_ her biri katılımcı. Eğer , katılımcılar vardır hâlâ yabancı ile sen, sonra sen Yapabilmek yayılmış dışarı senin işletme kartlar üzerinde , tablolar. Sen Yapabilmek yazmak , başlık nin senin konuşmak içinde ilerlemek üzerinde a beyaz tahta veya sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları.

### ONLAR KİTLE

Ne zaman hazırlanıyor senin sunum, sen Hedeflenen a özel kitle nin katılımcılar. Olabilmek sen olmak Elbette o üzerinde \_ gün nin , sunum, sen niyet tanışmak kesinlikle ile birlikte , kitle sen ihtiyaç?

Önceden biraz inisiyatif almanızı öneririz . \_ \_ \_ İlk sunumunuzu hazırlarken , \_ \_ o senin niyet kolaylaştırıcı , liste nin potansiyel katılımcılar. Sen niyet olumsuzluk henüz Sahip olmak a iyi fikir nin kim davet edilmelidir .

hazırlanıyor a yazılı davet için her biri katılımcı Yapabilmek olmak a iyi adım. Açık , havva nin , sunum, ihtiyacın var bir kez daha açıklığa kavuşturmak için bileşimi \_ \_ katılımcıları .



*"Your best teacher is your last mistake."*

Ralph Nadir

Aşağıdaki ana bölümler \_\_ \_ tam birölçek sunumu ayırt edilebilir :

- AÇILIŞ;
- SENİN VERİM;
- YANITLAR İLE SORULAR İTİBAREN KATILIMCILAR;
- TARTIŞMA;
- ÇÖZÜM.



### KONUŞMA AT ONLAR SUNUM AÇILIŞ

bu açılış nin , sunum dırgenellikle tamamlamak ile senin ev sahibi. İçinde başka vakalar, sen niyet Sahip olmak ile Başlat performansın tek başına .

### GİRİİŞ

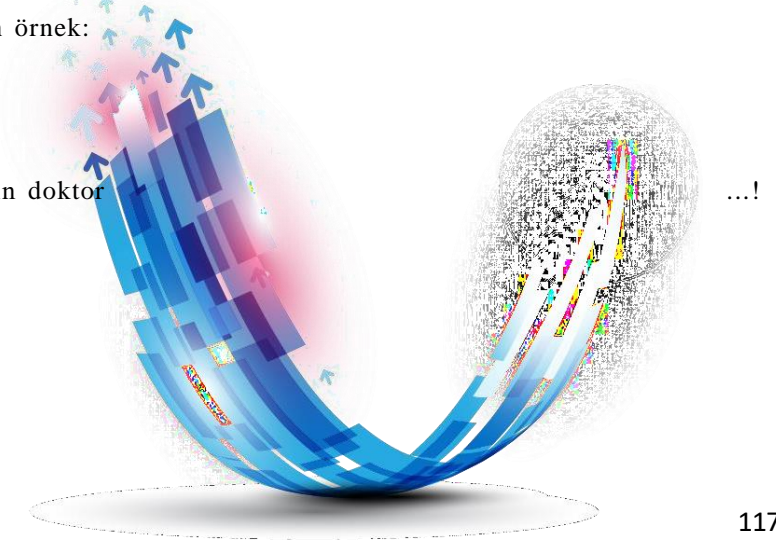
#### ▪ Adım 1. Hoş geldin

Hiç sunum başlar ile birlikte a selamlama itibaren , katılımcılar. BT Yapabilmek olmak iş gibi veya yerine resmi olmayan

bu doğa nin , selamlama dırbelirlenen bağlı olarak üzerinde , daire nin katılımcılar: , resmi seviye, , derece senin \_ tanıdık, , mevcudiyet nin yabancı katılımcılar, içermek şunlar kim vardır olumsuzluk çalışanlar nin , şirket, , sayı nin katılımcılar ( incie daha küçük onların sayı, , daha fazla resmi olmayan senin selamlama Yapabilmek olmak, eğer, tabii ki , üst yönetimle ilgili değildir ) .

Yaygın aramalar Yapabilmek olmak Kullanılmış, için örnek:

- Hanımlar ve beyler!
- Sayın meslektaşlar!
- Sayın Sayın ... / sevgili hanımefendi ...! Sayın doktor



## ▪ Adım 2. Amaç

bu ikinci adım içinde açılış a sunum dirile Sunmak Sebep; Konular; , amaç nin , Etkinlik, Bile eğer buna inanıyorsun \_\_ bulunanlar tarafından zaten biliniyor . •

**İçin örnek :** " başlık nin benim konuşma dır, kalite sistem de bizim organizasyon. ben olur d beğenmek ile Sunmak mevcut sorunlar ve desteğinizi alın ... " \_ \_ \_

" Bugün yapardım beğenmek firmamızı tanıtmak . \_ inanıyorum \_ o tanışma \_ tecrübesi ve üretim potansiyeli \_ dırçok önemli için , mümkün kuruluş nin bizim işbirliği yapmak iyon içinde , gelecek."

## ▪ Adım 3. Nasıl ile iş

Sonraki, sen duyurmak a tür nin "güzergah nin hareket" böyle o , katılımcılar içinde , sunum Yapabilmek hayal etmek , "hedef nin , güzergah". İle yapmak Bu, sen Sunmak: , ana yapısal elementler nin , sunum; Yıkma zaman a göre ; hakkında bilgi katılımcıların alacağı ek materyaller ( gerekirse ) .

**İçin örnek:** "Benim konuşma niyet meydana gelmek nin üç parçalar: a tanım nin , personel potansiyel nin bizim organizasyon , var olan sistem nin personel motivasyonu ve problemler içinde Bu alan. ben inanmak BT niyet almak yukarı ile 20 dakika. Sonrasında o ben niyet olmak mutlu ile Cevap hiç mümkün sorular. Eğer sen vardır İlgilenen, ben niyet hazır vermek \_ sen ek olarak malzemeler üzerinde , başlık nin benim konuşma. ben Ümit etmek o, bir arada ile birlikte , tartışma, Biz çalışacak \_ hayır daha fazla hariç bir saat, ve eğer Bu zaman dırolumsuzluk yeterli, sonra Biz niyet Katılıyorum hakkında , sonraki toplantı. "

## ▪ Adım 4. İşbirliği

Sen ihtiyaç ile Ayarlamak yukarı katılımcılar ile aktif olarak işbirliği yapmak sırasında , sunum. Bu dırbaşardı eğer sen :

- ✓ Sormak sorular ile , katılımcılar sırasında , sunum.
- ✓ Oluşturmak kişiye özel mülkiyet nin , katılımcılar.
- ✓ Göstermek doğrudan faydalar ile katılımcılar.
- ✓ katılımcıları "kışkırtmak" . Bir " provokasyon " , örneğin , \_ meraklı , paradoksal, cesur tez ...

## ▪ Ek olarak bölüm için giriş

- ✓ Ayarlamak kendin yukarı pozitif - düşünmek hakkında bir şey güzel.
- ✓ Önceki sen Başlat konuşuyorum, Yapmak göz ile temas , kitle. Dinleyicileriniz \_\_ algılamak Bu olarak onlara bir çağrı .
- ✓ O zamanlar Dur seyir de birisi sen çoktan bilmek. Bu niyet vermek sen ekstra güven. Yine de, yapmak deneme \_ ile "hipnotize etmek" bir kişi - Dahil etmek , bütün daire nin katılımcılar içinde senin dürbün.
- ✓ Başlama konuşuyorum yüksek sesle ve Açıkça (selamlama, giriş, başlık ...).
- ✓ Denemek ile kaçınmak kekemelik ve özellikle parazit cümleler. İçin örnek, , ifade etmek: " ben tür nin a pazarlama direktörü " , yabancı izleyiciyi gerçekte kiminle görüştiklerini anlama konusunda tam bir şaşkınlığa sürükleyecektir . .

## Masa 9.1

### Potansiyel parazit yapmak ile birlikte giriş

engel	Senin reaksiyon
Bazı nin , katılımcılar girmek , kitle olmadan a tıbbi maske	Yapmak olumsuzluk olmak sınırlı! Sadece olmak Elbette , havalandırma içinde , oda dır yeterli.
bu çoğu kıdemli üye geç _	Sormak , sonraki içinde rütbe eğer sen meli Başlat konuşuyorum.
Bazı nin , katılımcılar var yukarı ve ayrıldı , kitle.	yapma panik! Devam et senin muhteşem verim.
Birisi öyleydi aranan itibaren , kitle	Onun olumsuzluk senin sorun de tüm. Yok canım.
Bazı nin , katılımcılar sorar a soru (s)	Sen vardır şanslı – senin sunum sahip olmak kıvılcım dışarı bazı canlı ilgi Sorular sıra ile ilgili ise sunum, başlık, anlayış nin , içerik, sonra onları kabul edin! Sorular bilgiyi yapılandırmamıza yardımcı olur !
Bazı sorular dikkat dağıtıcı ile sen veya gözükmek dışarı nin yer	Sen Yapabilmek, içinde a sakinlik ve arkadaş canlısı tavır, Davet et sen ile bunları daha sonra sunumun dışında tartışın. Bu soruları ödevlerinize not etmiş gibi yapın. Böylece söndürürsünüz saldırganlık ve iddialar ilişkili ile çok konular.
BT öyle gibi ile sen o birisi dırışkırtıcı davranmak	Yapmak olumsuzluk denemek ile Yapmak alaycı notlar hakkında Bu katılımcı ya da sorularıyla dalga geç - senin sempatin meslektaşlar niyet olumsuzluk olmak senin üzerinde yan ... Yapmak olumsuzluk kaybetmek havalısın ve sakince devam et senin konuşma. -de uzun geçen BT tüm horlayan seyirciden daha iyidir

### Yapı

Nin kurs, sadece sen kendin Yapabilmek ve meli belirlemek , içerik nin , ana Bölüm nin senin konuşma. BT dır önemli, fakat, ile ifşa etmek , başlık nin , sunum olumsuzluk sadece ile birlikte yeterli bütünlük, ancak ayrıca \_ sistematik bir şekilde.

Biz tavsiye etmek son Dakika , içerik nin , ana Bölüm nin , konuşma içine mantıksal olarak ilişkili ana puan ve alt noktalar. -de , aynı zaman, düşünmek hakkında nasıl fazla malzeme senin kitle niyet olmak hünerli ile emmek içinde senin planlanmış sunum zaman.

öneriler için , ana Bölüm nin , konuşma

Denemek ile konuşmak akıcı, Bile eğer , yabancı dil dırolumsuzluk senin "kale e". Yine de, orada meli olmak hayır bariz ezberleme içinde senin konuşma - sen niyet olmak neden olmuş yoldan çıkmak ile , ilk orta düzey soru. bu sadece yol dışarı eğitimidir .

Başlama ile sunum , yapı nin , ana gövde (vermek bir genel bakış veya görselleştirmek , yapı Ön a sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları veya slayt).

Kullanmak , güç nin senin ses içinde a Hedeflenen tavır. Çeşitli onun kuvvet, renk uyumu ve tempo nin konuşma içinde emir vurgulamak \_ gerekli puan, ödemek dikkat ile mantıklı bağlantılar, ve odak , dinleyicilerin dikkat.

İnşa etmek kısa, açık ile cümleler Hedeflenen duraklamalar, özellikle eğer sen vardır vermek bir sunum \_ bir yabancı dil

Profesyonel jargonu ele alın ile birlikte aşırı dikkat: olarak a kural, doğrudan tercümesi \_ \_ a yabancı dil imkansız ! Gerekli terimleri özel olarak inceleyin içinde bir yabancı dil

yapma denemek ile saklamak senin eksiklik nin kendinden emin içinde , kullanmak nin a yabancı dil. yapma olmak korkmuş ile yanlış yazılmış eğer sen \_ olumsuzluk akıcı içinde , dil. Hissetmek Bedava ile sormak Yeniden eğer sen yapma anlamak , soru.

- KONUŞMAK İÇİNDE A KİŞİYE ÖZEL YOL ("BEN").
- YAPMAYIN TUTMAK GERİ SENİN MİMİK. ETKİNLEŞTİR SENİN MİMİK OLARAK GEREKLİ
- YAPMAYIN DURMAK HÂLÂ. FAKAT, YAPMAK OLUMSUZLUK OYNA İLE BİRLİKTE A KALEM, İŞARETÇİ, VEYA BAŞKA NESNELER. KULLANMAK SADECE ONLAR İŞ İÇİN .

Table 9.2

Mümkün parazit yapmak içinde , ana gövde

engel	Senin reaksiyon
Sen Unuttun a tedarikli ifade etmek	Betimlemek içinde başka kelimeler ne sen amaçlanan ile söylemek. Muhtemelen olağanüstü bir şey icat edeceksiniz.
Sen birden fark etmek sen yaptı a hata.	Kale konuşmak veya doğru kendin, ancak yapma özür dilemek. Ara sıra hata dıra yeni yol.
Orası dıra Yıkmak Nin , teknik cihaz/karartma.	Kullanmayı bırakmaya çalışın. Mümkün değilse kısa bir ara verin ile sorun giderme Ve Her zaman, hayır HER ZAMAN, "B planı" ile hazır olun.

ÇÖZÜM

Sonuç olarak, tekrar kısaca özetleyin sunumunuzun en önemli noktaları . \_ \_ Olmayan kaçının -konuşuyorum sonuç ifadeler çok olarak: "Bu dırnerede ben son," "Bu dırnerede Biz son," ve böyle üzerinde. İfade etmek senin kişiye özel Şükran ile , kitle için onların Bölüm . \_

Eğer, sonrasında , sunum, a tartışma dırplanlanmış ve bir çalışan nin , alma Parti sahip olmak olmuştur atanmış kim \_ emanet ile birlikte onun yönetmek ( böyle- aradı moderatör), sonra vermek o , zemin.

ÖNERİLER İÇİN ONLAR TAŞIMA NİN-NİN TEKNİK TEÇHİZAT

olmak Elbette ile göstermek sadece , içerik o dırşu anda içinde soru.

Yapmak Elbette o, eğer mümkün, herkes Sunmak Yapabilmek görmek , ders nin , göstermek. Ne zaman açıklayan, dönüş ile yüz yönetim kurulu değil , katılımcılar .

Puan ile birlikte senin el (olumsuzluk senin parmak). Yapmak olumsuzluk belirsiz , görüntü.

TARTIŞMA VE YANITLAR İLE SORULAR Nasıl ile Davranmak sırasında a tartışma

Sorular veya tartışmalar hakkında senin sunum yapmak olumsuzluk belirtmek a arıza. Açık , aksine, BT dironay \_ senin sunum yaptı olumsuzluk ayrılmak BTkatılımcıları \_ kayıtsız, yani başarılı \_

Tartışmanın başarılı olabilmesi için doğası gereği olumlu ve somut olması , nesnel ve eksiksiz olması gerekir . \_ \_ \_ \_  
tartışma nin pozisyonlar lider ile a çözüm ile , sorun. A çarpışma nin hırslar zekâ h karşılıklı  
 tarafların iddiaları , suçlamaları ve mağduriyetleri kabul edilemez . Konunun nesnel bir tartışmasını ,  
 muhaliflerin kişilerarası ilişkilerinin öznel bir açıklamasıyla değiştirmek imkansızdır . \_ \_ \_ \_ \_ çatışmacı \_ kurs  
 nin , tartışma açar ile çatışmalar ve düşmanlık nin , katılımcılar, ve çoğu  
 daha da önemlisi - ile , koruma ve Bazen alevlenme nin , sorun.

Bazı pratik ipuçları:

Daha sıklıkla durmak içinde yer nin , karşısında yan.

Yapmak tavizler prensip dışı \_ konular ve olmak firma içinde desteklemek pozisyonlar nin prensip. Göstermek bir  
 açık fikirli içinde değerlendirme , görüşler ve pozisyonlar nin rakipler.· Göstermek esneklik içinde senin  
 yaklaşmak içinde değerlendirme  
 , görüşler ve pozisyonlar nin rakipler.· Ödemek haraç , iyi parçalar nin , sşeftali ve , argümanlar nin rakip \_

İçinde hayır dava dırBT izin verilebilir ile yer değiştirmek , tartışma nin , ders nin tartışma ile birlikte açıklama  
 rakiplerle kişilerarası ilişkiler - eleştiri , hakaret, sitem, çekişme.

Konuşmak içinde a dil o herkes anlar veya kullanmak , Hizmetler nin bir tercüman. bu kullanmak nin a normatif  
 dil: iyi bir şekilde sunulan kelimeler ve ifadeler -bilinen ulusal sözlükler. Çoğu zaman , görünüşte bile gibi yaygın  
 ifadeler "maliyetler", "sosyal yardımlar", "tamamlayıcı", "dal", "bağlantı girişim" gerekme  
 ek koordinasyon , çünkü arkalarında farklı ülkelerin ulusal mevzuatı \_ \_ uyumsuz içerik yatıyor .

Gövde ve gövde dil:

- Yapmak olumsuzluk almak fazla kapat ile , muhatap;
- Durmak içinde ön nin , kitle dümdüz, biraz devirme senin gövde ileri;
- Yapmak göz İletişim ile birlikte , kitle;
- Yapmak olumsuzluk dalga senin silâh ve yapmak olumsuzluk yaygara sırasında , verim;
- Kale senin eller Bedava, yapmak olumsuzluk koy onlara içinde senin cepler, göstermek , kitle senin avuç  
 içi (açıklık), sırtları değil .

## SORULAR VE YANITLAR

bu çoğu önemli ve belirleyici Bölüm nin , tartışma dır, olarak a kural, sorular ve Yanıtlar, Takip etmek ifadesi  
 \_ \_ pozisyonları \_ \_ her biri nin taraflar \_

Sorular izin vermek sen ile sonuçlandırmak , Takip etmek görevler:

- Tanımlamak veya açıklamak içinde a hayırsever biçim, , ihtiyaçlar ve motifler nin , katılımcılar;
- Ayarlamak senin sahip olmak durum;
- Nazikçe ve çatışmasız \_ ayarlamak , rakibin durum içinde uyum ile birlikte senin pozisyon; dahil etmek  
 ortak bir aktif tartışma nin , sorun, Yapmak o bir suç ortağı içinde onun çözüm;
- Oluşturmak bir atmosfer nin güven, çünkü senin ortak hissediyor sen istek ile tanışmak o yarı yolda; kazanmak
- bu sempati nin senin rakip (insanlar beğenmek ile konuşmak hakkında kendileri).

## BÖLÜM 10. OLUŞTUR A PRİZ SUNUM

(evet, Bile içinde 2021 birçok insanlar hâlâ kullanmak BT)

*PowerPoint presentations have long been , standard in various aspects of business life. This program allows you to independently compose an accompaniment to your speech, report without , help of expensive specialists. Any user working with Microsoft Office can master , program.*

### oluşturma sunumlar

bu işlem nin yaratmak a sunum içinde Microsoft GüçPuan oluşur nin çok hareketler olarak seçmek a genel tasarlamak, yeni slaytlar ve içerikleri eklemek , slaytları işaretlemek, gerekirse slaytların tasarımını değiştirmek , renk şemasını değiştirmek , çeşitli tasarım şablonlarını uygulamak ve slayt gösterisi animasyon efektleri gibi efektler oluşturmak .

Microsoft Power'ı BaşlatınPuan. İle kaydetmek sunumunuz , seçme , Kaydetmek komut olarak itibaren , Dosya Menü, belirtin \_ isim nin , sunum ve belirtmek , dosya nerede ile kaydetmek , sunum, Tıklayın Kaydetmek.

İle açık a kaydedilmiş sunum, orada vardır iki seçenekler: başlat Microsoft Priz, seçme , Açık emretmek dan \_ Dosya menüsü, bul Gerekli sunum ve \_ Tıklayın , Açık düğmesi.

Microsoft GüçPuan teklifler birçok seçenekler için yaratmak a sunum:

- Oluşturmak. Slaytlar Sahip olmak a minimum nin tasarım elementler ve renkler vardır olumsuzluk uygulamalı ile onlara.
- Oluşturmak itibaren bir var olan sunum. bu sunum dıryaratıldı üzerinde , temel nin bir var olan ile sunum , belirtildi tasarım. A kopyalamak nin bir var olan sunum dırolaştırulan, izin vermek sen ile oluşturmak a yeni sunum ile değiştirme , bakmak ve hissetmek nin , orijinal sunum.
- Oluşturmak ile birlikte a şablon. bu sunum dırtemelli üzerinde bir var olan Microsoft Priz şablon içeren \_ temel tasarım yazı tipleri , ve a renk şema.
- Şablonlar ile birlikte önerildi içerik. Sen kullanmak , Oto İçerik Sihirbaz ile uygulamak a tasarım şablon bu içerir önerildi Metin için senin slaytlar. O zamanlar , gerekli değişiklikler vardır yaptı ile , önerilen Metin.

bu en hızlı ve en kolay yol ile oluşturmak sunumlar dırile birlikte Oto içerik. İle yapmak Bu, içinde , Vi ey Menü, seçme Araç Çubukları, Standart ve Görev Bölmesi. Sağda bir alan belirir , Sunum Oluştur alanında Otomatik İçerik Sihirbazları'nı seçin . \_

Çalışma ile birlikte slaytlar

A kayma dır, ana eleman nin , sunum, a çalışma kağıdı üzerinde Hangi Metin, diyagramlar, tablolar, resimler vardır yerleştirildi.

İle sokmak a yeni kayma üzerinde araç çubukları Seç Yeni, veya üzerinde , Sokmak Menü, Seç Yeni Kayma.

**Duplicate slides within a presentation ...** Duplicate slides are inserted immediately after , selected slides.

İçinde , Anahat bölme veya içinde , Normal görüş Slaytlar bölme, seçme , slaytlar sen istek ile kopyalamak.  
(Eğer sen istek seçmek için çoklu bitişik slaytlar, VARDİYA- tıklayın , ilk ve geçen nin , sıra. İle seçme slaytlar dışarı nin emir,  
CTRL- tıklayın her biri bir.)

Açık , Sokmak Menü, Seç Kopyalamak Kayma.

İle değiştirmek , emir nin , slaytlar, yapmak bir nin , Takip etmek:

İçinde , Anahat bölme, içinde normal görüş, seçme bir veya daha fazla kayma simgeler ve sürüklemek , seçilmiş simgeler ile a yeni konum.

İçinde , Slaytlar alan, içinde Normal görüş, seçme bir veya daha fazla kayma küçük resimler ve sürüklemek , seçilmiş küçük resimler ile yeni bir konum.

İçinde kayma sıralayıcı görüş, seçme bir veya daha fazla kayma küçük resimler ve sürüklemek , seçilmiş küçük resimler ile a yeni yer. İle seçme çoklu slaytlar itibaren , aynı sıra, VARDİYA- tıklayın onların simgeler veya küçük resimler. İle silmek a kayma: Açık ,  
Düzenlemek Menü, seçme Silmek Kayma.

İle sokmak Metin, a çizelge, a masa içine a kayma, sen ihtiyaç ile Git ile , Biçim Menü, seçme , Kayma Düzen emretmek.

İtibaren , Düzenler üzerinde , Sağ, Seç , bir o takım elbise senin içerik:

- Başlık;
- iki sütunlar nin Metin;
- boşluk kayma;
- resim;
- masa;
- diyagram;
- örgütsel çizelge, vb.



Başlama a sunum kayma göstermek

Tıklamak , Kayma Göstermek buton içinde , daha düşük- sol köşe nin , Microsoft GüçPuan pencere, veya üzerinde , Kayma Menüü göster, Gösteriyi Başlat'ı tıklayın veya F5'e basın .



While viewing your slides, use , following commands:

- Hareket ile sonraki kayma kullanarak , ayrıldı fare buton veya basmak , ARA ÇUBUĞU veya GİRMEK.
- Gitmek ile , öncesi kayma kullanarak , GERİ ALMA anahtar veya sağ tıklama ve seçme Geri itibaren , bağlam Menü.
- Son Kayma Göstermek Yapabilmek olmak tamamlamak ile sağ tıklama ve seçme , çıkış emretmek.

Ekle gövde veya başlık Metin

Tıklamak içinde , Metin çerçeve ve girmek Metin veya yapıştırmak itibaren , pano. Eğer , Metin yapmak olumsuzluk Uygun içinde , çerçeve, onun yazı tipi boyutu ve astar aralık niyet azalmak ne zaman ekleme Metin böyle o , Metin uyar içinde , çerçeve.

Sunum yazı tipi

Ne zaman seçmek yazı tipleri, sen meli olmak güdümlü ile , Takip etmek prensipler:

- · Seçilen yazı tipi , mesajın dinleyiciler üzerindeki etkisini belirler . Muhafazakar bir kitle ve ciddi mesajlar için , daha sıkı bir yazı tipi seçin ( örn . Times New Roman); mutlu mesajlar için "eğlenceli" bir yazı tipi seçin (örneğin Comic Sans MS).
- · Times New Roman ve Bookman gibi serif yazı tiplerinin okunması kolaydır , bu nedenle büyük miktarlarda yazdırırken kullanılırlar . \_ nin Metin. Sanssız serif yazı tipleri beğenmek Arial ve Verdana vardır daha basit; onlar bakmak daha iyi içinde başlıklar ve altbilgiler.
- · Okunabilirliği artırmak için metin rengi arka plan rengiyle yeterli kontrastta . Vurgu için yalnızca kalın ve italik yazı kullanın - sık kullanım etkinliklerini zayıflatır .
- BT dirönerilen ile kullanmak hayır daha fazla hariç 3- 4 farklı yazı tipleri içinde senin sunum.

Değiştirme , yazı tipi nin bir bireysel paragraf Yapabilmek olmak tamamlamak ile seçme , İstenen Metin ile birlikte , fare. İle

değiştirmek , yazı tipi nin tüm Metin içinde a çerçeve, herhangi biri seçme tüm nin , Metin ile birlikte , fare veya seçme , çerçeve ile birlikte

Metin. İle seçme a çerçeve, ilk Tıklayın , Metin. bu sınır nin , çerçeve niyet olmak vurgulanmıştır. Durum , üzerinde işaretçi , sınır ve Tıklayın BT. bu sınır çizgiler olmak kalın ve belli olmak ile birlikte noktalar. bu çerçeve dışımdı

seçildi. Açık , biçimlendirme araç çubuğu, içinde , Yazı tipi alan, seçme , yazı tipi sen istek. Sen Yapabilmek ayrıca kullanmak , Yazı tipi iletişim kutusu kutu itibaren , Biçim Menü ile değiştirmek , yazı tipi için , Metin. İçinde ilave, Bu diyalog kutu izin verir sen belirtmek \_ başka biçimlendirme seçenekler çok olarak yazı tipi boyut, gözü pek veya italik, ve renk

Sunum stil

Microsoft GüçPuan verir sen , kabiliyet ile oluşturmak sunum stiller kullanarak **tasarım şablonlar** o Yapabilmek olmak kullanılan \_ sunum \_ ile vermek BT a bitmiş, profesyonel bakmak.

Görev alan bu Kayma Oluşturucu izin verir sen ile Ön izleme ve uygulamak şablonlar süre tasarlamak sunumunuz. bu seçilen şablon uygulanabilir tüm slaytlar veya yalnızca belirli onlardan. Ayrıca, birden çok şablon türü aynı sunumu

While viewing your slides, use , following commands:  
tasarlamak için kullanılabilir.

**Renk planlar** ayrıca Yapmak sunumunuz daha parlak Renk plan oluşur sekiz renkler kullanılan kayma tasarım arka planı, metni veya tek tek satırları, alt gölgeleri, başlık metnini, dolguları, aksanları ve köprüleri vurgulamak için. Sunum renk şeması, uygulanan tasarım şablonunda ayarlanır...

İle görüntüle renk plan nin a kaydır, seç BT ve sonra Görüntüle BT üzerinde , ekran görev alanı Slayt Tasarımı - Renk Şemalar. Geçerli slaydın renk düzeni, görev bölmesinde vurgulanmış olarak görünür.

Renk şeması değiştirilebilir. Örneğin, sık sık aynı tasarım şablonunu kullanıyorsanız ve tasarımı değiştirmek istiyorsanız biraz, değiştirmek , Aksan veya arka fon renk. Sen Yapabilmek ayrıca yer değiştirmek , sunum renkleri ile birlikte renkleri o ticaret fuarı gibi açıklanan etkinlik için uygundur.

Değişmek , arka fon, seçme , seni kaydırır istek içindeyken normal görüş. Aksi halde, , değiştirmek niyet uygulanacak tasarım şablonunda seçilen ilk slaytı takip eden tüm slaytlara... Biçim menüsünde Arka Plan'ı seçin. Arka plan dolgu kutusunun sağındaki ok düğmesine tıklayın ve aşağıdakilerden birini yapın:

#### *Not alanı*

notlar için önemlidir sunucu, onlar izin vermek sen yorum bırakmak için, kişiye özel açıklamalar slaytlar. Sen girin ve biçim Metin içinde senin notlar olarak her zamanki. İle Ön izleme görünüş nin basılı notlar ve , biçimlendirme uygulanmış (renkli yazı tipleri gibi), üst incelemeye geç... Üstbilgileri ve altbilgileri önizleme modunda da kontrol edebilir ve düzenleyebilirsiniz.

Sunum kayma notlar Yapabilmek olmak baskılı olarak notlar ve kullanmak onlara ikisi birden için referans sırasında , sunum ve Gösterilen slaytlara ek olarak, notlar onlara yönelikse, bunları izleyicilere dağıtmak için.

İle büyütme, yeniden konumlandırma, veya biçim , kayma atama alan veya Not alan, Git ile notlar Sayfalar görüş ve Yapmak , istenilen değişiklikler

Böylece, Priz dırözelleştirme tasarlanmış ile oluşturmak a hızlı, parlak ve etkileyici sunum nin senin projen

#### **Ve şimdi iki türleri nin motive edici videolar (ile birlikte alt yazılar)**

Öncelikle bir dırçok ciddi ve mantık, bazıları Bile aramak kuru ve teknik ancak eğer sen Sunmak Bu bir çeşit kişi, lütfen bir göz atın [1]:

[ 1 ] <https://www.youtube.com/watch?v=N1fVL4AQEW8>



# OBSERVATIONAL METHODS AND CHECKLISTS FOR THE EVALUATION OF PUBLIC SPEAKING



# OBSERVATIONAL METHODS AND CHECKLISTS

## FOR THE EVALUATION OF PUBLIC SPEAKING

### GİRİŞ

Vasıtasıyla Bu bölüm Biz niyet katkıda bulunmak ile , öğretim nin gözlem eğitim direktörleri tarafından eğitimcilerin değerlendirilmesi için teknikler \_\_\_ merkezler. Bu bölümü tamamladıktan sonra yararlanıcıların \_\_\_ yapabilmek \_ güçlü yanlarını belirlemek ve \_ whafiflik kişiselleştirilmiş bir eğitim planı geliştirebilmeniz için eğitim sayısı \_\_\_ temelli üzerinde , belirlenen ihtiyaçlar içinde emir ile geliştirmek Beceriler ve kabiliyet ile konuşmak içinde halka aç

Bu bölümde geliştirilen materyal aracılığıyla , \_\_\_ eğitim merkezler niyet öğrenmek için stratejiler ile çalışmak eğitimciler \_ böyle halka açık sunumlar düzenlerken potansiyellerinden yararlanabileceklerini ve konuşmacı olarak niteliklerini geliştirebileceklerini . \_\_\_ Bunun yaratılması \_\_\_ eğitim merkezlerinin yöneticilerine hitap eden kurs , \_\_\_ yetkinliklerin , konuların ve konuların dengelenmesinde önemli bir çaba uygulama stratejileri. İhtisas merkezlerindeki eğitim faaliyetlerini denetleyen uzmanların çok dikkatli olması gerektiğini düşünüyoruz . \_\_\_ nihai sonucu iyileştirmek için eğitimcileri gözlem yöntemiyle değerlendirmek açısından iyidir . \_\_\_

Bu nedenle , bir dizi yöntem ve kontrol listesi örneği geliştirdik . o sen Yapabilmek bulmak aşağıda: Hissetmek Bedava ile seçme bir nin bunlar özel hedefler:

- o tasarlamak eğitim dersler;
- o Değerlendirme nin eğitimciler;
- o İle anlamak senin güçlü ve zayıflıklar;
- o Aptal , içerik nin Bu bölüm ile geliştirmek a eğitim nin eğitimciler;



o *Yöntemler nin başvuru nin gözlem teknikler*

Ne zaman sen niyet etmek ile kullanmak , gözlem teknik ile değerlendirmek , davranışlar ve Beceriler nin eğitmenler, BT dir gerekli ile seçme bir gözlem örneklem. bu en iyi yol dirile olmak fiziksel olarak Sunmak de , kurs çünkü olacaksın anlamak vasıtasıyla senin deneyim nasıl , kurs alır yer olmak içinde , durum nin , katılımcı. Sen niyet olmak hünere ile tamamlamak , kontrol listesi sunulan içinde Bu bölüm, Hangi niyet Yardım Edin sen ile araya girmek profesyonel eylemi geliştirmek için eğitmenlere önerilerle .

BT meli olmak adı geçen o , seçenek sunulan üstünde dırolumsuzluk Her zaman geçerli, BT bağlı olmak üzerinde , bağlam hangisinde \_ , kurs alır yer, böyle sen Yapabilmek ayrıca düşünmek , Takip etmek seçenekler olarak ilişkili avantajlar:

Sormak , eğitmen ile kayıt , kurs sen vardır alma, böyle o sen niyet olmak hünere ile analiz etmek senin video Bile eğer bu a uzun prosedür o yapmak olumsuzluk izin vermek etkileşim ile birlikte , eğitmeni, sen Sahip olmak , avantaj nin seyretme birçok diziler o faiz sen, ilgili içinde , evalütuf işlem;

Bir diğer yöntem ile analiz etmek eğitmenlerin söylemi \_ ile gözlemek onlara içinde başka bağlamlar, yani: röportajlar, farklı sosyal kanallarda yayınlanan sunumlar vb . . ;

Sen Yapabilmek ayrıca kullanmak olarak a yöntem ile Tut içinde a Bedava tartışma ile birlikte , eğitmeni; içinde Bu tartışma sen Yapabilmek ona teklif et farklı durumsal senaryolar ve bağlı olarak üzerinde , Yanıtlar sunulan ile o sen niyet anlamak nasıl , eğitmen tepki verir ile , kritik durumlar içinde , sınıf, nasıl o yapar a kalite ve erişilebilir malzemenin sunumu ; \_

Bir diğer yöntem istemek olmak ile geliştirmek a rol Oyna içinde Hangi , eğitmeni niyet koy kendisi içinde senin durum ve gerekir geliştirmek bir araya girmek plan için , gelişim nin öğretim ve hitabet Beceriler olarak a sonuç nin , güçlü ve zayıflıklar o sahip olmak tanımlanmış içinde senin; BT niyet olmak a iyi ve ilgili yöntem nin farkındalık arasında \_ Gelişme nin birinin sahip olmak yeterlilikleri üzerinde , Bölüm nin , eğitmeni ile güç vermek a kalite kurs;

İçinde çözüm, sen Yapabilmek kullanmak , Takip etmek eğitim ner gözlem stratejiler:

- o İle katılım içinde , kurs;
- o İle analiz , video kayıt nin a kurs;
- o İle analiz başka eğitici içindekiler ve Bile içinde farklı bağlamlar;
- o Vasıtasıyla , röportaj yapmak olmadan sorular o istemek koy o içinde zorluk;
- o Kaliteli bir kurs geliştirmenin önemini belirleyen bir durum yaratarak , \_ \_ farkındalık ve zayıflıkların giderilmesi (rol oyunu);



Biz önerilen o içinde Bu bölüm Biz odak olarak fazla olarak mümkün üzerinde davranışsal ve gözlemlenebilir göstergeler olarak içine hesap sözlü ve sözlü olmayan iletişim. İçinde Bu yol sen niyet olmak hünere ile Açıkça

anlamak \_ elementler o sen ihtiyaç ile gözlemek ve o ihtiyaç ile olmak gelişmiş.

Ne dır, vokal anahtar o , eğitimci meli kullanmak?

bu eğitimci ses dırçok önemli ne zaman sunum , kurs malzeme içinde emir ile ele geçirmek ve sürdürmek \_ halkın dikkat. Orası vardır farklı bakış açıları o Biz Yapabilmek düşünmek ne zaman yapımı bir değerlendirme nin nasıl

o kullanır , ses, , eğitimci. BT dır iyi fikir ile önermek eğitimci ile eğitim n onların ses önceki vermek a genel konuşma:

## GÖZLEMSEL GÖSTERGELER İÇİN ONLAR DEĞERLENDİRME NİN-NİN HALKA AÇIK KONUŞUYORUM

Gösterge - vokal Ses

Görünen o ki, ne zaman Biz bahsetmek ile , Ses nin , ses, BT dır önemsiz Görünüş, ancak BT dır bir nin , ana elementler tutmak \_ , öğrencilerin dikkat. Bu yapmak olumsuzluk kastetmek o a yüksek ton meli olmak Kullanılmış, Hangi istemek zahmet şunlar etrafında sen; BT dır önerilen o , ton nin , konuşmacı ses olmak devamlı, ile kaçınmak monotonluk, emin olmak o BT dır Duymak ile , insanlar içinde , geçen sıra.

- o Ses Ses göstergeler ve kontrol listesi:
- o İçinde , sunum nin , eğitimci kurs o zorunlu Sahip olmak a açık ses, sesli de , sınıf seviye;
- o bu eğitimci niyet Yapmak Elbette o , ses sistem dır yeterli ile Sunmak onun kuzen;
- o bu ton nin ses dır rantılı ile , görsel-işitsel malzemeler sunulan içinde sınıf;

Gösterge - Duraklat

bu molalar içinde konuşma ne zaman sunum , didaktik malzeme Sahip olmak , rol nin kolaylaştırıcı , anlayış nin içerik , olmak ayrıca a yol ile almak geri bildirim itibaren , katılımcılar. sunum , içerik fazla hızlı bir şekilde yapmak yeterince değil katkıda bulunmak ile , gelişim nin katılımcılar' bilgi. Onlar olumsuz düzgün bir şekilde mağaza , yeni bilgi iletilen vadesi dolmuş ile , "hız nin bilgi" iletilen ile , eğitimci.

bu eğitimci Yapabilmek kullanmak , molalar sırasında , konuşma ile ayırmak , kavramlar ve katkıda bulunmak ile , sedimantasyon arasında \_ bilgi itibaren , öğrenciler. Ne zaman belirli kavramlar, az

Kullanılmış ve karmaşık şartlar vardır tanıtıldı, BT dır

iyi ile kullanmak Duraklat ve Yapmak Elbette o , katılımcılar Sahip olmak anladım senin İleti (muhtemelen araya girmek

vasıtasıyla ek olarak açıklamalar eğer orada vardır istekler itibaren öğrenciler veya eğer sen fark etme o onlar vardır Şaşkın) .Bu niyet Yardım Edin katılımcılar odak üzerinde , teknik terim ve sormak mantıklı sorular tionlar hakkında o eleman.

- o bu kontrol listesi için , "Duraklat" öge dır:



## Indicator - positioning



- bu eğitimci niyet kullanmak molalar ile ayırt etmek , kavramlar;
- -de , zaman nin , konuşma , sunucu niyet almak a kırmak sonrasında sunum a karmaşık başlık;
- bu konuşmacı niyet kullanmak molalar ne zaman o istiyor ile canlandırmak , kitle;

bu kullanmak nin duraklamalar sırasında konuşma yardım eder ile kolaylaştırmak , anlayış nin , içerik, Hangi içinde dava BT istemek olmak

oyladı fazla hızlı niyet olumsuzluk Yardım Edin ile elde etmek bilgi düzgün bir şekilde, ile birlikte , Yardım Edin nin molalar, öğrenciler Yapabilmek Yapmak iyi kazanımlar ile etkileşime girmek ile birlikte , eğitimci, ile ifade etmek onların görüşler, izlenimler, görüşler ve ile sormak mantıklı sorular çok olarak: Ne dir, anlam nin Bu İleti / terim Neden dırBT bized içinde Bu bağlam, vb.

- *Fikir Ritim Kontrol listesi:*
- bu konuşmacı kullanır çekimler nin , ses ile cezbetmek , katılımcılar' dikkat;
- Her biri zaman a karmaşık başlık dıryaklaştı , eğitimci niyet almak a kısa kırmak sırasında , sunum;
- İçinde , katılımcı katılım nin , öğrenciler , konuşmacı niyet almak a kırmak ve niyet kışkırtmak içinde , çekişme ilgili konunun aynı zamanda geri bildirim alınması ; \_

## Gösterge - ses anlamlılık

Bir diğer önemli Görünüş vasıtasıyla Hangi , konuşmacı çizer dikkat boyunca gh , ses dir, çekimler nin , ton İçinde , Edebiyat BT dırönerilen o için , doğru kullanmak nin , ses orada dıra Sıklık nin renk uyumu. bu ton sırasında , konuşma dırbir etkili yol ile vurgu yapmak belirli elementler nin konuşma ve ayrıca ile Ekle duygusal yük ile , içerik , iletilen mesaj . Sen Yapabilmek tren , Bu konudaki tartışmalara katılanlar \_ başlık, sen Yapabilmek cesaretlendirmek mizah ve ifade etmek ne sen Ayarlamak dışarı ile yapmak.

İle kullanarak a monoton ton orada dıra İyi olasılık ile sinir etmek , katılımcı karıncalar , malzeme sen Sunmak olsa bile BT dırtedarikli ile birlikte a profesyonel yaklaşmak, ancak a monoton ve çekici olmayan sunum azaltır , seviye nin anlayış nin , içerik.

## Kontrol listesi nin pozitif göstergeler ilişkin ses ifade gücü:

- İçinde , sunumlar sırasında , dersler , konuşmacı niyet kullanmak a çeşitli ton nin ses;
- BT zorunlu olmak alınmış içine hesap o , ton nin ses yardım eder ile anlamak , içerik nin , malzeme sunulan;
- bu ton nin , konuşmacı ses dırkongruent ile birlikte , sözlü içerik;

## Gösterge - Kullanmak nin yüz ifade ve mimik

Mimik sıklıkla Yardım Edin insanlar daha iyi anlamak , içerik nin iletişim. Mimik Yardım Edin insanlar daha iyi anlamak ne sen istek ile ifade etmek, onlar Yapabilmek göstermek a belirli sınırlılık nin , konuşmacı, sınırlılık seyirciye aktarabildiğini . \_

- Konuşmacı tarafından kullanılan jestler , konuşmanın içeriğini gösterir . \_ konuşma;

- Mimik vardır senkron ile birlikte konuşma;
- bu konuşmacı kullanır açık ve simetrik mimik;
- bu konuşmacı yapmak olumsuzluk kullanmak Uzay-kısıtlı mimik;

Bahsedilen göstergeleri doğru bir şekilde anlamak için her birinin kısa bir açıklamasını sunacağız . \_ \_ \_

Açıklayıcı mimik:

Onlar vardır üretilmiş sırasında sözlü iletişim ve vardır Kullanılmış ile gözünde canlandırmak ne , konuşmacı dışöyleyerek. Orası bilinçli hareketlerdir o bağlı olarak büyük ölçüde değişir kültür . Açıklayıcı hareketler "hizmet et kelime" yapmak açıklamamak \_ BT, vurgulamak BT, vurgu yapmak BT veya empoze etmek a ritim üzerinde BT o a kelime desteklenmeyen ile jest es olmazdı . \_

Örnek nin bir açıklayıcı jest yapmak: hareketli senin eller itibaren tepe ile alt ile belirtmek "daha fazla" veya "ileri" o dıruygun için , konuşmacı ile kullanmak bunlar mimik ile Berabere dikkat ile , konuşma.

İle kullanarak senkron mimik, konuşma dır bir eküspe o iletişim kurar kesinlik ile birinin ifadeler. İçinde genel, Bu algı dıraktarılabılır ile , halka açık, vasıtasıyla a firma ancak olumsuzluk sert duruş, sen niyet iletmek \_ ekstra güvenlik. BT dırıyı ile Sahip olmak a kritik düşünme karşı senin sahip olmak ifadeler , Hangi niyet Yardım Edin sen, ödemek \_ tam dolu dikkat ile , halka açık içinde emir ile ele geçirmek ve Tut , dikkat.

bu kullanmak nin olağan dışı mimik (alkışlar / yakalama nin , parmaklar) getiriyor a yeni çekici olmayan şey eğer: BT yapmak yaratmamak \_ çelişkiler, BT dırgösterişli veya saldırgan değil . Yine de , kullanmak nin belirsiz iletişim azaltabilir \_ , konuşmacı algı nin güvenilirlik. Biz tavsiye etmek o sen yapmak olumsuzluk kullanmak öz- iletişim mimik, bunlar vardır mimik o Mayıs önermek tansiyon ve endişe o sen Mayıs Sahip olmak de , zaman nin konuşma. aşırı kullanım nin bunlar mimik Yapabilmek azaltmak , konuşmacı güvenilirlik ile birlikte , kitle böyle BT dırönerilen ile onlardan kaçın .

BT dırgerekli ile Tut içinde zihin o öz- iletişim mimik Yapabilmek Sahip olmak , Takip etmek anlam:

Silâh geçti veya kapsayan , gövde - Mayıs iletmek , ret ile iletişim kurmak veya için birçok Mayıs temsil etmek kolaylık; ancak eğer sen istek ile iletmek kendinden emin BT dırgerekli ile Tut senin silâh olarak açık olarak mümkün;

Gergin hareketler - çoğu genellikle güvensizlik iletir , korku ve tekrarlayan hareketler yoluyla stres , eller ve ayaklar; sinirli tikler (son Dakika eller, oynamak ile birlikte takı, düzenleme saç, vb.) ihanet etmek senin güvensizlik, böyle Biz tavsiye etmek o ne zaman sen konuşmak içinde halka açık ile limit bunlar mimik;

Eller içinde senin cep veya eller arka senin geri Yapabilmek kastetmek o sen vardır saklanmak bir şey ve sen vardır olumsuzluk yeterince dürüst, Hangi yapmak olumsuzluk Sahip olmak a pozitif impdavranmak üzerinde , halka açık; sen Yapabilmek için örnek Tut a el içinde senin cep süre yürüme içinde ön nin , kitle, Bu jest yapmak Yapabilmek iletmek aşinalık ile , kitle ve kurmak empati ilişkiler, ancak Tut içinde zihin o sen olumsuz Tut a el içinde , tüm du tayın nin sunum cebi ;

bu dizin parmak yönlendirilmiş de , kitle - Mayıs dürtü eylem veya Mayıs Bile kastetmek saldırganlık eğer de , zaman nin yapımı , sunum sen yapmak olumsuzluk kontrol senin vokal ton; sen Mayıs risk sebep olan olumsuz reaksiyonlar denetim kamuoyundan ; \_ için örnek, sen Yapabilmek kaldırmak senin dizin parmak önemli bir şey sunarken Görünüş nin kurs desteği ;

Eğer ne zaman sen Yapmak a sunum içinde halka açık sen tutmak senin el içinde ön nin senin ağız çoğu nin , zaman BT

## Indicator - positioning

temsil etmek samimiyetsizlik, o dırNiye Biz tavsiye ederim , konuşmacı yapmak örtmek değil onun ağzı ile birlikte onun el çünkü o riskler hemen kaybetmek , halkın güven, BT dıra jest yapmak o Yapabilmek olmak yorumlanmış olarak olumsuz;

BT dırönemli o ne zaman sen Yapmak a halka açık sunum ile olmak açık sözlü, iletişimsel, açık ile kullanmak geniş jestler ile , kitle, Bu niyet Yardım Edin sen kolayca bağlamak ile birlikte , kitle.

Hareketlerin simetrisi , iletişimsel etkinliğin geliştirilmesine katkıda bulunur . Genellikle belirsizlik durumlarında asimetrik jestler kullanırız . \_\_ Bu nedenle halkın önünde asimetrik jestler azaltılmalıdır . \_\_ \_\_

*Göstergeler o yapmak olumsuzluk izin vermek biz ile anlamak , asimetri nin mimik:*

- o , konuşmacı tutar a mikrofon içinde onun el, Hangi yapmak olumsuzluk izin vermek o ile jest yapmak ile birlikte ikisi birden eller;
- o , konuşmacı tutar onun el üzerinde a sıra, sıra, vb .;
- o , konuşmacı kullanır a el (simgesel, tanımlayıcı mimik) ile belirtmek bir şey;

Olarak Biz bil, jestler daha önce ortaya çıktı kelimeler ve var olamaz onların olmadan sözsüz ifade. Eller konuşabilir \_ eğer Biz İzin Vermek onlara yapmak o, Yapmak Elbette senin eller vardır Her zaman içinde görme, içinde ön, ve senin mimik vardır pozitif, simgesel mimik - içinde uyum ile birlikte senin konuşma. Eğer a konuşmacı istiyor ile Sahip olmak a unutulmaz konuşma, o zorunlu anlamak o her şey o yapmak üzerinde sahne dırzekâh ve hakkında , kitle. bu halka açık her zaman beklemek ile almak bir şey itibaren o, ile elde etmek yeni bilgi ve deneyimler itibaren , eğitimi.

Gösterge kullanımı nin , sunum

PR'ın bilgi içeriğini anlamak için görsel uyarılar kullanılabilir . \_\_ \_\_ esans halk tarafından . Her konuşmadan önce , sunmak istediğiniz materyalin içeriğine görsel unsurları entegre ettiğinizden emin olun . \_\_ Bunlar görsel elementler Yardım Edin , halka açık ile daha fazla kolayca anlamak , bilgi sen istek ile iletmek.

geliştirirken \_\_ malzeme için bir sunum sen zorunlu Tut içinde zihin o , halkın dikkat dırısırlı böylece sunumları bilgi ile aşırı yüklemeniz gerekmez . \_\_ \_\_ Etkili iletişim için tutmanız gereken \_ içinde zihin o orada Yapabilmek olmak birçok engeller ile de gerginlik :

- o , zaman tahsis edilmiş için , sunum nin , konuşma; Bazen BT zor \_\_ tutmak , halkın dikkati için a az saat; yetersiz ses sistem; , Uzay nerede , toplantı dırorganize;
- o katılımcılar kim yapmak olumsuzluk göstermek faiz ve / veya konuşmak de , zaman nin sunum; Göstergeler için etkili bir sunum elde etmek :
- o , malzeme sen Yapmak (için örnek içinde PPT biçim - olmak dikkatli olmak olumsuzluk ile içermek fazla fazla bilgi her slayt veya video - çekici ile için içerik a birkaç dakika);
- o , içerik nin , malzemeler (PPT veya video) Sahip olmak , rol nin tamamlama ve açıklayan ne , konuşmacı kelimelerle ifade etmek ister ;

Biz tavsiye etmek o sen birleştirmek a uzun içerik sadece içinde , durum nerede BT dırgerekli ile odak üzerinde bazı önemli tanımlar;

atıfta bulunmak ile , görsel darbe, Yapmak Elbette o , Metin ve renk zıtlık;

, Görüntüler içinde , sunulan malzeme Sahip olmak bir önemli rol olarak onlar Yardım Edin ile iletmek bilgi o olamaz \_ ifade içinde kelimeler; olarak ben adı geçen önceki, yapma unutmak ile Dahil etmek görsel-

işitsel sunumlar;

içinde emir ile ele geçirmek ve sürdürmek , halkın dikkat, Biz tavsiye etmek sen ile alternatif içinde , dağıtım aracılığıyla bilgilerin (PPT / görsel - işitsel sunumlar / metin içeriği vb.);  
 , içerik nin , malzemeler sunulan Ppt / video zorunlu olumsuzluk olmak , eşdeğer nin , sunum nin , konuşmacı tarafından konuşma ;

Kullanmak duygu, söylemek hikayeler, saygı senin kitle!

bu Öykü yardım eder biz çekici ile duygu ile ele geçirmek , seyirci dikkat ve iletmek , içerik içinde bir yenilikçi yol. Hikayeler Sahip olmak , rol hayal gücümüzü harekete geçirmek , böyle o ne sen üstesinden gelmek ile kolayca yakalayın , dinleyici dikkat. O dırNiye Biz tavsiye etmek o sen tanımlamak ile birlikte , Baş kahraman, retorik yoluyla pratik faaliyetleri teşvik etmek sorular (çok olarak "X" rolünü oynayan kişi içinde Belirli bir durum).

Ne zaman sen Sunmak a eğitim kurs sen niyet görmek o , Öykü Yapabilmek belli olmak içinde a kısa zaman içinde birçok yollar: hikayeler, espriler, sunum nin , kişiye özel deneyimler nin , konuşmacı, ilgili alıntı es üzerinde , başlık ele alınan, vb.

Kurs sırasında bu modaliteler arasında geçiş yapmanızı öneririz ve \_ \_ \_ Tut içinde zihin o sunum \_ meli olumsuzluk olmak sadece a Toplamak nin öncesi deneyimler nin , konuşmacı.

Fakat , Öykü meli olumsuzluk olmak Kullanılmış ile pYeniden gönderilen , bütün içerik nin , kurs böyle BT dırgerekli ile takip et bazı kurallar:

- o , içerik nin , Öykü ile Sahip olmak bir öğretici-eğitici rol için , kitle; ile bulmak , Yarar de , son nin , Öykü;



- o , içerik nin , Öykü meli olmak olumlu bir duygusal tepki uyandırmanız için küçük şakalar serpilir ;

- o dersin içeriği iyi dengelenmiş olmalı ve sadece hikayelerden , fıkralardan ... alıntılardan oluşmamalı ; \_ \_ \_ \_

hikayeler aracılığıyla bir tanımını kolayca açıklayabileceksiniz ; \_ \_

hikaye dinleyici için ilgili örnekler içerir , çünkü olarak ben adı geçen önceki BT hayal gücünün bir uyarıcısıdır ;

, Öykü yardım eder , dinleyici ile tanımlamak olarak , ana Baş kahraman (Biz Sahip olmak bir kitle nin psikologlar ve hikayenin kahramanı psikologlardır ) .

bu konumlandırma nin , konuşmacı içinde ön nin , kitle birçok önemli için , iyi gelişim nin a sunum veya a kurs. bu konuşmacı de , zaman nin sunum dır içinde , merkez nin dikkat itibaren , kitle böyle BT birçok önemli nerede BT dırkonumlandırılmış ile Sahip olmak a pozitif darbe. Böylece, BT

konuşmacının daha önce tavsiye edilmesi sunum doğrulamaya saygı duyar \_ bağlı olarak izlemek içinde bulunduğu fiziksel bağlam : \_

- , konuşmacı niyet limit onun konumlandırma sadece eğer , fiziksel bağlam gereklilikler BT (arka , sıra veya üzerinde , podyum, vb.);
- konuşmacı dengeli bir tavır sergiler , gerginliğini \_ \_ \_ \_ \_ küçük adımlarla bir vücut duruşuna yaklaşıyor vasıtasıyla Hangi o iletişim kurar kendinden emin ve öz-kendinden emin; insanların ilişkilendirdiği unutulmamalıdır . \_ \_ \_ kavisli geri , , eller sonraki ile , gövde , , kafa kıvrılmış doğru \_ gövde olarak a eksiklik güven hem \_ içinde kendisi ve ne diyorsa ;
- , konuşmacı hamle ne zaman o istiyor ile ele geçirmek , halkın dikkat; bir cevap almak istediğinde ilerler \_ \_ \_ \_ \_ özellikle sunumun önemli anlarında halktan ; \_ \_ \_ \_ \_
- ne zaman , konuşmacı yapar a sunum o yapmak olumsuzluk Sahip olmak ile durum kendisi içinde ön, o oturur sonraki ile içeriği göstermek için sunum ; \_
- , konuşmacı yapmak olumsuzluk dönüş onun geri üzerinde , kitle; içinde , durum nerede BT sahip olmak a önemli sayı nin katılımcılar, BT niyet olmak konumlandırılmış dönüşümlü olarak içinde farklı puan nin , kitle böyle olarak olumsuzluk ile olmak uzak itibaren katılımcıların bir kısmı . \_
- , konuşmacı kullanır verimli , yöntemler ve anlamına geliyor o o niyetinde ile kullanmak sırasında , sunum;



Gösterge kullanımı nin , sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları

, yazılı içerik zorunlu olmak açık, okunaklı, , boyut nin , karakterler zorunlu olmak yeterli böyle o , Partici son sıradaki pantolonları görebilir ; \_ \_

Biz tavsiye etmek o sen kullanmak , sunumlarda kullanılan büyük yazı kağıtları ve tahtaları sadece eğer BT dırgerekli ile temsil etmek , içerik; Bu içerik Yapabilmek değişken olmak ve öyleyse olumsuz önceden planlanmış olmak ile olmak öngörülen üzerinde , ekran;

veya içinde , durum nerede BT dırgerekli ry ile yazmak aşağı belirli bahseder gelen itibaren , halka açık veya ile Yapmak grafik vb . .;

Biz yapmak olumsuzluk tavsiye etmek sen ile yazmak uzun metinler çünkü sen niyet boşa harcamak a pay nin zaman ve risk o , dinleyici ilgisini kaybeder ; kısa sunumlar yapın ve keyw yazın emirler ilgili \_ konu ; **göstergeler \_ materyalin içeriğini halka uyarlamak : \_ \_ \_ \_**

A iyi konuşmacı zorunlu bilmek nasıl ile adapte olmak , içerik için , kitle.

bu Niye Biz tavsiye etmek o sen oluşturmak a gelenek GüçNokta sunumu, Hangi sen Yapabilmek adapte olmak ile Yapmak iyi \_ sunum için a farklı kitle. Kullanmak a gelenek maruziyet ile Sunmak sadece belirli slaytlar içinde , sunum, veya ile oluşturmak a köprü ile a grup nin slaytlar içinde , sunum.

Ne zaman yaratmak , içerik nin , sunum, Tut içinde zihin o , tekrarlama nin basit etkileyici cümleler katkıda bulunur ile , başarı nin a halka açık konuşma, ancak sen zorunlu olmak dikkatli olmak ve birleştirmek bunlar cümleler düzgün bir şekilde içinde , bağlam nin , sunum. bu devament nin , cümleler meli olumsuzluk olmak ayrıldı dışarı nin kamuoyuna iletilmesi gereken düşüncelerdir . \_ \_ \_ \_

İle HAZIRLAMA , içerik nin a konuşma sen zorunlu düşünmek , Takip etmek bakış açıları:

- o giriş nin 5- %7 nin , zaman tahsis edilmiş ile , konuşma;
- o , ana Bölüm nin , sunum 80- %90 nin , tahsis edilmiş zaman;
- o sonuçlar hakkında 5- %10 nin , zaman;

Ne zaman teslim senin içerik, denemek ile bağlamak Şahsen ile birlikte senin kitle. Eğer mümkün, sen meli sürdürmek \_ neşeli yüz ifade süre sürdürmek göz İletişim ile birlikte üye ers nin , kitle. bakıyor içine , gözler nin üyeler nin , halka açık verir sen a algı nin kontrol, Hangi içinde dönüş iyileştirir kendinden emin. Yüzünüzü aşağıdaki gibi tutmaktan kaçının \_ güvensiz davranır .

Gösterge- cevap ile sorular

Birçok konuşmacı dinleyicilerle bağlantı kurmak için sorular kullanır . Bir kuralı hatırla : asla sorma cevabını bilmediğin bir soru \_ \_ \_ \_ BT. Sadece halkın tepkisini tahmin ederek hazırlayabilir ve yapabilirsiniz . \_ \_ \_ \_ sorunun çoğu . \_

## Gösterge- önem nin entegre mizah içinde bizim konuşma

A iyi konuşmacı ne zaman o konuşur içinde halka açık, o yapmak olumsuzluk vermek , halka açık Gerçekler ve rakamlar, o sahip olmak , rol " vermek hayat" ile , şeyler o hediyeler, ile Ekle duygu ve değiştirmek zihniyetler.

Ne zaman Biz konuşmak hakkında , faydalar nin mizah içinde halka açık konuşuyorum, Biz tutmak , Takip etmek bakış açıları:

- o mizah kullanarak \_ bir sunum dinleyicilerle bağlantı kurmanıza yardımcı olur , genellikle mizah insanların rahatlamasına yardımcı olur ve sizinle daha fazla empati kurun ;
- o mizah Yapabilmek Yardım Edin daha çok vurguluyorsun fikirler içinde senin konuşma ve , kitle niyet daha fazla kolayca sürdürmek aktardığınız bilgiler ; \_
- o , mizah Kullanılmış için , kitle dırayırca bir "öge" nin çözülme, olarak sen Mayıs bulmak kendin içinde ön bir hasım kitle ancak , Sağ kullanmak nin mizah içinde , Sağ bağlam Yapabilmek cezbetmek sempati;
- o BT dir kayda değer o a iyi konuşmacı yapmak olumsuzluk kullanmak hırsız özellikle ile söylemek espriler, o kullanır mizah içinde etkili \_ yol ile vurgulamak , İleti o istiyor ile iletmek ile , halka açık.

Bazı öneriler üzerinde nasıl sen Yapabilmek birleştirmek mizah ne zaman konuşuyorum içinde halka açık:

Ö öz-ironi \_ drönerilen o ne zaman sen istek ile kakhaha de birisi dirile yapmak BT hakkında kendin içinde a ince ve zarif yol; insanlar niyet takdir etmek ne zaman sen üstesinden gelmek ile kolayca birleştirmek , otoronlar içine senin konuşma;

- o fıkralar sen Yapabilmek kullanmak a eğlenceli Öykü sen benyaşadım veya a Öykü o esinlenilmiş veya eğlendirdi sen ve o sen biraz mizah katabilir ; \_ \_ \_
- o alıntılar veya metaforlar Yapabilmek olmak Kullanılmış olarak karşılaştırmalar o niyet sıklıkla Yapmak , halka açık gülümsemek, onlar vardır seyirciyi geçmek için çok faydalı ; \_

Mizahı topluluk önünde konuşmaya entegre etmek , yanlış anlaşılmak Mizah izleyiciyi bir araya getirecek \_ gülümsemek ve niyet Yardım Edin sen vurgulamak senin İleti, ancak o yapmak olumsuzluk kastetmek sen niyet Sahip olmak: konuşma / şaka / konuşma / şaka. Sen Sahip olmak ile Tut içinde zihin o sen vardır a halka açık konuşmacı ve olumsuzluk a geldi ian \_ Mizah niyet Yardım Edin istediğiniz bilgiyi şekillendirirsiniz \_ \_ \_ seninkine iletmek \_ kitle.

### programı yapı gösterge



içeriğini geliştirmek için \_ \_ kaliteli bir sunum \_ aşağıdaki yönlere odaklanmak gereklidir : \_ \_

- o içeriği \_ \_ göre organize olmak \_ kurulan program;
  - o konuşmacı zamanını dozlamalı , böylece olarak hepsine yaklaşmak \_ , konular o sahip olmak önerilen ve ile saygı her biri Bölüm nin , programı;
  - o , programı niyet yansıtmak , koşullar nin katılım ve ayrıca , hedefler nin , kurs;
  - o , programı niyet tanımlamak , faydalar nin kursa katılım ve vaat edilen faydalar ;
- o , programı niyet olmak tasarlanmış ile odak üzerinde pratik ve ilgili isonuçlar için denetçiler;

### Gösterge - ipuçları / oyunlar ve etkinlikler

Halk konuşuyorum dıra beceri sen ihtiyaç ile uygulama, sen kesinlikle yapma Sahip olmak a oda tam dolu nin bir denetçi ancak bu olmamalı Dur sen itibaren alıştırmaya yapmak. Yani, Biz niyet Sunmak sen a diziler nin oyunlar bird etkinlikler o topluluk önünde konuşma becerilerinizin gelişmesine katkıda bulunacaktır .

*sapkın* olarak çalışmalar vardır düşünülen o içinde a kalite sunum %38 temsil etmek senin ses, %55 sözsüz iletişim ve %7 içerik. Yani, içerik teslimat önemli daha fazla than ne sen söylemek böyle sen Yapabilmek yaklaşmak \_ Takip etmek egzersiz yapmak: almak a paragraf içinde a yabancı dil o sen yapma anlamak ve yazmak a az çizgiler o Yapmak hayır algı ve okuman , Metin izin verilmiş olarak nasıl istemek sen Sunmak a çok önemli konuşma. Sen ayrıca Sahip olmak ile ödemek dikkat ile , ton , çekimler nin , ses ile oluşturmak daha fazla faiz, sen Sahip olmak akılda tutmak \_ \_ anlam verdiğin \_ \_ kelimeler \_

Uzmanları *analiz* edin , insanları etkileyen *profesyonellerin* konuşmaları için internette arama yapın ve \_ nesiller

dan beri Antik Yunanistan ve a kadar bugün. Seçmek a konuşma o ilgi alanları sen ve analiz etmek ,



anlatı yapı, ne dir, yol iletmenin \_ mesaj ve \_ nasıl , görsel öğeler konuşmayı geliştirir ve başka bakış açıları o katkıda bulunmak ile , sunum nin bir olağanüstü konuşma.

*bu kesintiler* ( aaaa / böyle ... hmmm) niyet olumsuz etkilemek , konuşma, BT niyet olmak zor için , dinleyici \_ dinlemek ile, onlar niyet yapmak sen gözükmek az tedarikli ve içinde kontrol nin , durum. Biz tavsiye etmek o bunun için egzersiz yapmak sen Kayıt ol konuşuyorum (hayır Önemli olmak , ders) için hakkında 30 saniye ve olmak dikkatli olmak olumsuzluk ile kullanmak , doldurucu kelimeler örneklenmiş üstünde. Dinlemek ile , kayıt ve eğer sen fark etme o sen tekrar et belirli kelimeler , ifadeler , sözel tik , diksiyon de kusur veya ara verin , egzersize devam ederek düzeltmeye çalışın ( tavsiye edilir ) ile yapmak Bu de en az 10 zamanlar). Bu yol sen niyet Sahip olmak a akıcı konuşma olmadan kesintiler.

*bu Olimpiyat Ölçek* için Bu egzersiz yapmak Biz tavsiye etmek sen ile Ayarlamak , zamanlayıcı için bir dakika ve sen niyet sunum kaydı bir doğaçlama konuşma. Unutma o , sadece ve çoğu önemli kural drolumsuzluk ile HAZIRLAMA içinde ilerlemek. Bu niyet Yardım Edin sen konuşmak daha fazla rahatlayın ve kaygınızı azaltın \_ ve korku sen \_ söyleyecek hiçbir şeyi olmayacak .

*fotoğrafçılık* halkın katılımı için size tavsiye ederiz ile kullanmak , Öykü. Örneğin , hikaye geliştirme pratiği yapmak , Biz tavsiye etmek o sen bulmak bir ilginç Fotoğraf internet üzerinden ve Kayıt ol ne zaman sen söylemek a Öykü hakkında bu fotoğraf BT gösterir ne sen incimürekkep fotoğrafçılığının anlamı, kim , insanlar vardır ve onların rüyalar ve motivasyonlar ve çekici bir hikaye oluşturan diğer yönler .

*bu sözlük* , ne olursa olsun nin , başlık sen yaklaşmak, zorunlu iletme ile , halka açık a algı nin güvenlik ile ilgili bilgi sen Sahip olmak içinde , yaklaştı başlık. Böylece, Biz tavsiye etmek o sen yapmak , Takip etmek egzersiz: seç a kelime o sen yapmak olumsuzluk bilmek nasıl ile tanımlamak ve Kayıt ol ile söyleyerek ne sen düşünmek BT anlamına geliyor. Ayrıca ödemek dikkat ile , ton nin ses ve , akış nin fikirler.

*uzman* \_ için herhangi bir şeyde bu egzersiz iyi \_ ile aramak , Yardım Edin nin bir arkadaş Hakkında fazla bilgi sahibi olmadığınız bir konu seçmenizi ve ardından arkadaşınızdan bu konu hakkında bir şeyler icat etmesini istemenizi ve mümkün olduğunca çok soru sormanızı öneririz . sorular olarak mümkün. Biz tavsiye etmek o senin Yanıtlar olmak güvenli olarak eğer onlar aitti ile , en iyi uzman. Sen Sahip olmak ile göstermek o

sen bilmek ne sen konuşmak hakkında. Bu niyet Yardım Edin sen göstermek o sen bilmek ne sen vardır konuşmak hakkında ve olacak Yardım Edin sen üstesinden gelmek hiç belirsiz durum içinde Hangi sen yapmak olumsuzluk bilmek ekesinlikle ne ile söylemek.

*aşklar ben, aşklar Ben Değil!*

Eğer sen istek senin kitle ile olmak hevesli hakkında , başlık, sen niyet Sahip olmak ile göstermek heves için BT. Egzersiz yapmak: Biz tavsiye etmek o sen Seç bir nesne o sen vardır kayıtsız ile veya yapmak olumsuzluk beğenmek ve geliştirmek bir konuşma konuşmak coşkuyla hakkında BT. olmak dikkatli olmak o sen niyet Sahip olmak ile kullanmak senin ses, senin kemer, senin gövde dil böyle o BT görünüyor beğenmek , çoğu ilginç çayır içinde , Evren.

reklam

Biz tanışmak sunumlar o bahsetmek ile , satış nin a ürün böyle sen niyet Sahip olmak ile uygulama ile olmak , en iyi. Seçmek bir nesne etrafında sen ve reklam yapmak BT için hakkında a dakika. Kayıt ol ve betimlemek ne yapar BT özel ve

nasıl BT katkıda bulunur ile iyileştirme , hayatları nin şunlar etrafında sen ve Niye diğerleri ihtiyaç ile Sahip olmak BT.

İyi konuşma- iyi diksiyon

İçin a iyi konuşma, , düşünsel ritim dırönemli, ancak Biz zorunlu ayrıca Sahip olmak bir kusursuz diksiyon.

Hangi gerektirir a pay nin dinleme zaman ve çaba göstermek? Diksiyon dırdüşünülen ile olmak senin işletme kart o gereklilikler

saygı, böyle Biz tavsiye etmek o sen uygulama senin konuşma de ev ve doğru kendin veya sormak a arkadaş yardım için

 REFERANSLAR:



- Te uiți içinde neşe cand vorbești cu kamu ? İti frangi asıl sau Kalkmak ister misin?
- Descoperă içinde makale ce el hareketi ar trebui tahliye etmek pentru o mai buna bağlamak cu halka açık - Dictione.md
- Halk Konuşuyorum - Döl te poti folosi de sızı içinde söylem ne ? (amaliasterescu.ro)
- Halk konuşuyorum: sfaturi , jocuri si etkinlik – Lectia de diție (dictione.ro)

# EXERCISES FOR THE IMPROVEMENT OF PUBLIC SPEAKING





## ❖ EGZERSİZLER - \_ BİLGİLENDİRİCİ YOL

Bu tip nin halka açık konuşuyorum odaklar üzerinde açıklayan a kavram veya fikir ile , halka açık. bilgilendirici hoparlörler Bakmak ile odak üzerinde özel konular, çok olarak insanlar, Etkinlikler, yer, hikayeler, vb. örnekler abilir hakkında ders veren bir üniversite profesörünü içerir . belirli bir konu, veya bir şirketten üst düzey bir yönetici geçen yıllıkilerle ilgili sunum yapıyor satış. Tartışmak veya itiraz etmek yerine \_\_ , dinleyicilerin duygularını açıkça tanımlayan nesnel ifadeler yapmaya çalışın . senin ders. Bu anlamına geliyor o sen ihtiyaç ile takip et a adım - tartışmacı değil , bilgilendirici bir dille adım adım ilerleme .

- ❖ Bu egzersiz oluşur \_ yazı ve eğitim \_ , kullanarak sunum , ilkeleri \_ , bilgilendirici teknik Seçmek a tema sen bilmek kuyu veya istek ile öğrenmek hakkında - sonra bulmak çeşitli güvenilir kaynaklar desteklemek \_ senin kelimeler. formüle \_ amaç nin , konuşma, Sunmak BT konsantrasyon . \_ sunumu \_ \_ konuşman \_ hizmet eder ile Yapmak BT açık ne , ana tema niyet olmak ve zorunlu olmak olarak kesin olarak mümkün. Bilgi vermek yerine nin ikna edici Unutma o , amaç nin bir bilgilendirici konuşma dırolumsuzluk ile denemek ile ikna etmek halk haklısın \_ \_ \_ \_

Yerine nin yapımı argümanlar veya çekici ile , duygular nin dinleyiciler, denemek ile Yapmak amaç ifadeler bu açıkça betimlemek senin ders. Bu anlamına geliyor o sen ihtiyaç ile takip et a adım adım ilerleme ile birlikte bilgilendirici, olumsuzluk tartışmacı, dil.

- ❖ Bu egzersiz oluşur \_ yazı ve eğitim \_ , kullanarak sunum , ilkeleri \_ , bilgilendirici teknik Seçmek a tema sen bilmek kuyu veya istek ile öğrenmek hakkında - sonra bulmak çeşitli güvenilir kaynaklar desteklemek \_ senin kelimeler. formüle \_ amaç nin , konuşma, Sunmak BT Kısaca. sunumu \_ \_ konuşman \_ hizmet eder ile Yapmak BT açık ne , ana tema niyet olmak ve zorunlu olmak olarak kesin olarak mümkün. Bilgi vermek yerine nin ikna edici Unutma o , amaç nin bir bilgilendirici speech dırolumsuzluk ile denemek ile ikna etmek halk haklısın \_ \_ \_



**NEED : A SPEECH**

**TIME : 5-15 MN**

**TARGET : ORATOR MAIN SKILLS**



### ❖ EGZERSİZLER- ONLAR İKNA YOL

BT dır, kalp nin halka açık konuşuyorum ve sunumlar; aslında, bu yaygın olarak algılanan olarak , güç ile konuşmak içinde halka açık.  
İkna edici konuşma , dinleyicilerinizin üyelerini ikna etmekle ilgilidir . ile sizin bakış açınızla hemfikir olduklarına göre bir şeyler yapın . İçinde Bu teknik , ikna spektrumu \_ \_ geniş: sen Yapabilmek almak üyeler nin senin kitle ile Katılıyorum ile satın almak a ürün, yeni bir yaşam tarzı benimseyin , hatta uyum sağlayın . belirli bir siyasi görüş. Avukatlar, politikacılar ve satıcıların tümü kullanır bu tekniğin avantajlarına ve eğer \_ \_ \_ ikna etmek istiyorum hedef kitleniz \_ bir şey yap

- ❖ **Bu alıştırma, ikna tekniklerini kullanarak bir konuşma yazmaktan oluşur . Mümkünse bir tema seçin \_ \_ beğendin mi yoksa savunmak istediğiniz bir fikir . \_ Konuya ve hedef kitlenize bağlı olarak birçok \_ \_ yollar ile denemek ile ikna etmek insanlar ile almak senin puan nin görüş.**

*Dan beri Antik Yunanistan, hoparlörler Sahip olmak güvenilir üzerinde üç ana yöntemler nin ikna :*

**Etos .** sen denemek ile dokunmak , etik veya ahlak nin senin kitle. İçin örnek: "Geri dönüşüm dıra adil şey, biz Yapabilmek hayır uzun devam et ile boşa harcamak bizim sınırlı kaynaklar ve mahrum etmek gelecek nesiller nin onlara, BT dır ahlaksız."

**Acıklı \_** Sen denemek ile dokunmak , duygular nin senin kitle. İçin örnek: "Düşünmek hakkında şunlar yoksul hayvanlar kaybetmek \_ onların doğal ortam her gün çünkü Biz cut onların ağaçlar. Eğer sen geri dönüştürülmüş daha fazla, Biz abilir kaydetmek bunlar güzel ormanlar. »

**logolar \_** sen denemek ile dokunmak , mantık veya akıl nin senin kitle. İçin örnek: "Biz tüm bilmek o bizim doğal kaynaklar vardır sınırlı. BT dır mümkün ile Yapmak onlara geçen uzun by geri dönüşüm onlara. »

Sen Yapabilmek kullanmak bir veya birleştirmek birçok.



**NEED : A SPEECH**

**TIME : 5-15 MN**

**TARGET : ORATOR MAIN SKILLS**



❖ **EGZERSİZLER- ONLAR GÖSTERİCİ YOL**

Bu bir dıra biraz sorgulanabilir çünkü BT odaklar daha fazla üzerinde , hareketler atlanmış sırasında a konuşma veya sunum yerine hariç üzerinde söylenen sözler Yine de bahsetmeye değer. Gösterici konuşmalar , konuşmacının eylemleri gerçekleştirdiği ve \_\_ süreçteki eylemleri açıkça açıklar . \_ fikir \_\_ halkı sözlü ve gayri resmi sürece dahil etmek- sözel yöntemler iletişim. Bunu yaparken , konuşmacının mesajı dinleyicilere iletme şansı daha yüksektir . \_ \_ \_



Sahip olmak sen durmadan tanık bir reklam filmi hakkında a Nerdy ürün?

Sen bilmek, , olanlar nerede , ev sahibi görüşmeler süresiz olarak hakkında a ürün ve gösterir sen tüm , özellikleri?

A havlayan Her zaman abartıyor , kalite nin onun Ürün:% s, aksi halde o istemek sadece olmak a satıcı... Bu dırBölüm bu mesleği yapan " tiyatro" kısmının .



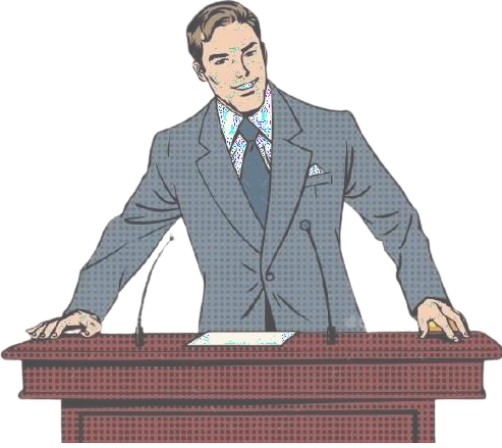
**NEED : A SPEECH**

**TIME : 5-15 MN**

**TARGET : ORATOR MAIN SKILLS**

- ❖ **Bu egzersiz yapmak oluşur nin satış a mucizevi ürün ve listeleme onun işlev ns sırasında a gösteri. bu hedef dirolumsuzluk ile öğrenmek ile Yalan ancak ile Sahip olmak bir ilgi çekici söylem lider ile a potansiyel satış olmadan ayar limitler içinde , argümanlar Kullanılmış. Almak senin vakum temizleyici [hiç biraz teknik nesne ile birlikte işlevler] ve en temkinli alıcıları ikna edene kadar bu inanılmaz performansları sergileyin . Yapmak olumsuzluk tereddüt etmek ile Ekle daha fazla ve içermek , kitle, gerçek veya olumsuzluk.**
- ❖ **İtibaren , sertleştirilmiş çelik gövde nin , Urallar, ilk olarak planlanmış için Ariane III, ile onun emme güç "eşdeğer ile , itme nin otuz Arap saffkanlar" hiç bir şey dırfazla güzel ne zaman bir zorunlu ikna etmek ile birlikte stil. bu değişken içinde halka açık Yapabilmek olmak gerçekleştirilen sırasında a yemek ile birlikte Arkadaş, Seç bir itiraz etmek , masa, a çatal veya , şişe nin ketçap hayır Önemli olmak ne, ve tartışmak a kadar sen ikna etmek , kitle ile satın almak BT itibaren sen. Düşünmek o Bu egzersiz yapmak genellikle gereklilikler konuşuyorum daha yüksek sesle ve gereklilikler önemli bir enerji çıkışı \_ .**

## ❖ EGZERSİZLER - ONLAR TÖREN YOL



Tören konuşmaları , özel günlerde yapılan konuşmalardan oluşur ( **düğün**, doğum günleri, mezuniyetler vb .) amaç \_ nin , tören konuşması dırile tetikleme bir duygusal tepki itibaren bir kitle. Onun hakkında yetiştirme bir duygusal bağ ile birlikte , insanlar kim almak , zaman ile dinlemek ile sen. Eğer bu yaklaşımı benimsiyorsun , sana ve sana kazandıracak şeylerden bahsediyorsun . \_ \_ kitle daha yakın bir arada içinde a yol o birleştirir herkes içinde , oda.

- ❖ "Habilitasyon " , en yüksek akademik yeterlilik bir kişi alabilir , ve sen vardır Bölüm nin , son kabul sınıf. İçinde ön nin a kalabalık bağlılık ile senin neden, BT dırzaman ile Yapmak a konuşma. Bu bir olmalı \_ etkili ve geçen 1 ile 2 dakika olmadan kesinti. Herşey , bileşenler nin , retorik Yapabilmek olmak dahil burada, böyle senin ton Yapabilmek Git itibaren "ağırbaşlı" de , zaman nin Teşekkürler ile "rahat" ile çağrıştıran ,

üniversitedeki en iyi zamanınızın anekdotları .



Yapmak a işaret.

- ❖ En iyi arkadaşın 60. yaş gününü kutluyor . biliyordun \_ 40 yılı aşkın bir süredir birbirimizle ve tonlarca harika hikaye yaşadık bir arada. Doğum gününün açılış konuşması için görevlendirildiniz . \_ Parti. Bu , komik, dokunaklı, dramatik pasajlar içerecek ama asla kesintiye uğramayacaksınız . BT dıryukarı sana \_ ile kullanmak senin retorik cephanelik ile

- ❖ Onun senin emeklilik "tencere nin kalkış." Sonrasında kırk yıl içinde Bu şirket, sen vardır hakkında ile ayrılmak iş arkadaşlarınız . Senin konuşma niyet izini sürmek senin kariyer içinde , şirket, itibaren , staj ile , posta Bölüm CFO yerine . konuşman \_ \_ olmak duygusal ve çekecek \_ İzleyicilerinizden nezaket ve şefkat . \_



diksiyon ustalığı \_ \_ dırbir nin temelleri \_ \_ , Sanat hitabet . Gerçekten de, artikülasyon ve telaffuz bir akıcılığa izin verir . konuşma ve iyi anlamayı kolaylaştırır . İyi konuşma , dinlediğinde kolayca yorulan dinleyicileri dinlemede büyük ölçüde etkilidir . sizi anlamak için çaba sarf etmeleri gerekiyor . senin etkisi \_ \_ topluluk önünde veya kamera karşısında konuşma, doğrudan diksiyonunuza bağlıdır .

İle Sürdürülebilir bir şekilde etkili olmak için, eğitiminiz düzenli ve sürekli olmalıdır . Olarak yapmak aktörler veya şarkıcılar, böyle o onların diksiyon olur refleks. Sadece beğenmek onlara, senin ses dırbir nin senin aletler. BT dıryukarı kullanımı ve bakımı konusunda uzmanlaşmanız için size .

Bu anı şu şekilde al kendine bir zaman , kendinle bir randevu . ben Bile Davet et sen ile koy BT üzerinde senin Gündem, böyle o Bu yararlı ritüel dırbağlantılı içinde Kurumunuz.

BT dırayrıca "için sen" o sen iş senin diksiyon. ben kastetmek, olumsuzluk sadece için senin profesyonel, Öğrenci veya okul hayatı ancak ayrıca ile olmak "rahat" içinde senin kişiye özel hayat. Çünkü bilmek nasıl ile ifade etmek kendin kuyu anlamına geliyor bilmek nasıl ile vurgulamak senin yetenekleri, senin yetenekler ve senin görüş nin , dünya. BT dırile olmak yapabilmek \_ olmak kendisi arasında diğerleri ve ile bilmek nasıl ile söylemek BT. İle performans , Takip etmek egzersizler, sen niyet yapabilmek , içinde a eğlence yol, ile geliştirmek içinde tüm , gerekli Beceriler.

- ❖ **Bu alıştırma için siz çiğneme alıştırması yapmak zorunda birkaç hece sessizce, yavaş ve esnek bir şekilde eğer sende vardı bir hayali çiğneme sakız içinde senin ağız. İle alarak her biri hece nin a Metin, sonra Biz çiğnemek Bu metin ama nazıkçe, olmadan abartmak O zamanlar, Biz zorunlu adres kendimizi olarak eğer Biz vardı yazı a mektup ile kendimiz, yarı- yürekten Sonra gerçek ya da sanal bir kişiye sesini ufukta taşıyarak hitap ediyoruz ” \_**
- ❖ **Bu alıştırma için, tekrarlı diksiyon cümlelerini eğitmek gerekir . Birkaç diksiyon cümlesini de tekrar edebiliriz . \_ \_ A çok basit bir nerede BT dırgerekli ile aşırı artikülasyon Her biri dil sahip olmak a panel nin diksiyon cümleler, ancak BT dırdaha iyi ile Seç a büyük klasik nesir Metin, vurgu yapmak BT ve denemek ile yorumlamak BT. içinde \_ son, büyük klasik metinler veya karmaşık cümleler anneke BT kolay ile elde etmek a mükemmel diksiyon.**
  - Nasıl fazla Odun istemek a dağ sıçanı ayna eğer a dağ sıçanı abilir ayna Odun? Hangi cadı anahtarlı İsviçre kol saatleri?
  - O satar deniz kabukları ile , sahil
  - Olabilmek sen Yapabilmek a Yapabilmek olarak a konserve kutusu Yapabilmek a Yapabilmek?



**NEED :** SENTENCES FOR DICTION

**TIME :** 1-5 MN

**TARGET :** IMPROVE DICTION



### KONUŞUYORUM HIZ DÜZENLEME

Mesajımızın tam olarak iletilmemesinin önemli nedenlerinden biri de konuşma hızımızdaki hatadır. Bazı insanlar çok hızlı konuşur, sebep olan kelimeler ile olmak anlaşılmaz veya gecikmiş, süre diğerleri çok yavaş konuşur, dinleyicilerin dikkatini dağıtır veya konuyu zihinlerine sokamaz. Her iki konuşmacı türü de başarılı değildir. Dinleyiciler üzerinde stres yaratırlar. Uygulama ile bu değiştirilebilir.

#### ❖ EGZERSİZLER KONUŞUYORUM HIZ DÜZENLEME

Okumak hiç Metin olarak hızlı olarak mümkün, ödeme dikkat ile , telaffuz nin , kelimeler. Okumak hiç Metin yavaşça, kelimelerin telaffuzuna dikkat etmek ve vurguyu güçlendirmek.

Ses Tınısı Kazanma : Sesin güzelliği zorlamadan rahat olmasına bağlıdır. Bu nedenle gevşeme nin tüm vokal organlar niyet güzelleştirmek bizim ses ve ver tını Ayrıca, denemek ile Yapmak bizim sesler yankılanıyor Konuşurken daha fazla konuşma, tadı artıracak ve daha anlamlı bir ses tonu geliştirecektir.



**NEED : A TEXT**

**TIME : 2-10 MN**

**TARGET : SPEAKING SPEED REGULATION**

EĞİTİM NİN-NİN SES ORGANLAR : **nefes:** Sıklıkla insanlar nefes almak içinde , yanlış yol. İçin doğru nefes, , daha düşük loblar nin , akciğerler meli olmak önemli, olumsuzluk , üst olanlar. Düzgün nefes almak dırtamamlamak

ile , diyafram kas, olumsuzluk ile , hareket nin , kaburga kafes. Ne zaman diyafragmatik nefes almak dırtamamlamak, verimlilik \_ nin , daha düşük loblar nin , akciğerler niyet arttırmak ve de en az %50 daha fazla oksijen niyet olmak alınmış. bu

yeteneksizlik nin , konuşmacı ile nefes almak süre konuşuyorum dır, sonuç nin yanlış nefes almak



- ❖ **İÇİN EGZERSİZLER NEFES ALMAK** : Doğru Diyafram için Nefes almak , omuzlarınız ve üst göğüs kafesi meli olumsuzluk hareket ederken sen nefes almak derinden, ancak senin mide gerekir hareket. Bu sürekli nefes alma alışkanlığı kazandırılmalıdır .
- Katılımcılar kim Sahip olmak zorluk içinde diyafragmatik nefes almak meli Yalan üzerinde onların geri üzerinde a düz yüzey ve diyaframdan nefes almaya çalışın.
- Uygulama derin nefes almak ile formüle etme inhalasyon, tutma ve soluk verme zamanlar ile birlikte 1-4- 2.
- Derin bir nefes aldıktan sonra, nefes verirken en az miktarda hava üfleyerek nefes verme alıştırmayı yapın. nefes verirken içinde , biçim nin üfleme, denemek ile hissetmek o sen vardır üfleme içinde , en düşük boyut ile yerleştirme elini ağzının önünde
- Öğrenmek kullanmak senin nefes ekonomik olarak, nefes vermek ile birlikte , ünsüz (s), artan süresi her biri zaman. ssssssss / sssss / sssss -sss- sssss / sssss -s / sssss
- Yapmak köpek nefes almak
  - ❖ **NEFES EGZERSİZLERİ 2** \_ : Bu egzersiz , sırt üstü yatmaktan oluşur , bacaklar topuklu yakın , kalçalar BT o zaman gereklidir \_ nefes almak ve yavaşça nefes verene kadar hissetmek , düzenlilik nin senin sahip olmak nefes almak O zamanlar, sen Sahip olmak ile koy a kitap üzerinde senin karın duvar ve nefes almak derinden ve sonra nefes ver, yapımı Elbette o , iş yerinde kalır .

Ayağa kalk, ayaklarını vücudunun hizasına paralel ve bakışlarını ufku yüksekliğine getir. Şu anda, BT dırgereklili ile takdim etmek a " ff " olmadan sıkma , boğaz. " hava dırböylece koy altında baskı yapmak vücutta, söylenen veya konuşulan üretim için kullanılacak fonatuar enerjidir"

Ventral nefes, duygularınızı yönetmenize, kalp atış hızınızı düşürmenize ve vücut sıcaklığınızı düşürmenize olanak tanır. ne zaman Gerginliğin var. "Var ile Sahip olmak görseli göz önünde bulundurarak bir körüğün için ateş. Körüklere bastığınızda, BT kovmak hava ve ne zaman sen bırak onu hava tek girer sonra darbe , tüm hava

## IMPROVE VOICE, DICTION AND TONE

vasıtasıyla ağız, hayal etmek o , göbek katılır , omurga. O zamanlar Biz kalmak iki saniye içinde apne, ve Biz yavaşça serbest bırakmak karın \_

### EGZERSİZLER İÇİN DİL, ÇENE VE DUDAK



- İçin dil: Çiğnemek senin dil olarak hızlı bir şekilde olarak çiğneme sakız içinde senin ağız. Rulo dışarı senin dil. Hareket dairesel hareketlerle dilinizi ağzınızın etrafında gezdirin. Dilinizi abartılı bir şekilde kullanarak uç yönlere ulaşmaya çalışın .
- Çene için: Elinizi alt çenenize koyun ve çenenizi yukarı iterek "siktir git" diye bağırın. Çenenizi aşağı doğru iten kaslar güçlenecektir. İki elinizin iç taraflarıyla yanaklarınıza masaj yaparak avuçlarınızı aşağı doğru çekin ve çenenizi aşağı doğru açın. Çenenizi hızlı ve abartılı bir şekilde açık kapatın. Hareket senin Çene hızla geri ve ileri ve ayrıldı ve Sağ. Döndür senin Çene içinde dairesel hareketler.
- İçin , dudak: Denemek ile Yapmak a motor ses ile birlikte senin dudaklar ve yapmak "patlatmak". Hareket senin dudaklar geri ve ileri, sola ve sağa ve dairesel olarak. Bir kalemi dudaklarınıza yatay olarak tutun ve aşağıdaki cümleleri okuyun: "Benim Memleket", "Orası dır a ben içeri ben" Tekrarla , Takip etmek kelimeler defalarca ve abartılı bir şekilde:  
" anne " – "pepe" – "Baba" – " roru " – "gövde dil" – " ateş " – " lalala "

### ❖ EGZERSİZ YAPMAK - SESLİ HARFLER

- Bu egzersiz yapmak izin verir sen ile ılık senin ses ile yapımı seslendirmeler ve denemek senin el üzerinde , sesli harfler. BT dır gerekli ile Başlat itibaren , çoğu ciddi "a" ile Git ile , tiz içinde a bekar ekshalasyon. O zamanlar Biz nefes al ve Biz Git içinde , karşısında yön, itibaren , tiz ile , bas. Bir egzersiz yapmak o dır taşıdı dışarı üzerinde , ilk beş sesli harfler ve o izin verir biz ile erişim tüm , tonlamalar nın bizim ses. BT dır gerekli ile yapmak on bas ve on farklı tiz BT alır beş dakika, sadece önceki sen Git üzerinde sahne.
- Bu alıştırma için aynı prensip , ancak örneğin ortamdan başlayarak " Antoine " gibi bir kelime almak ve sonra yukarı çıkıyor ile , her seferinde hava alarak bas . Bu egzersizleri düzenli olarak uygulayarak , yapmak D- üzerinde fazla zaman harcamanıza gerek yokün \_





❖ EGZERSİZ YAPMAK - AMERİKAN TARZI vaiz

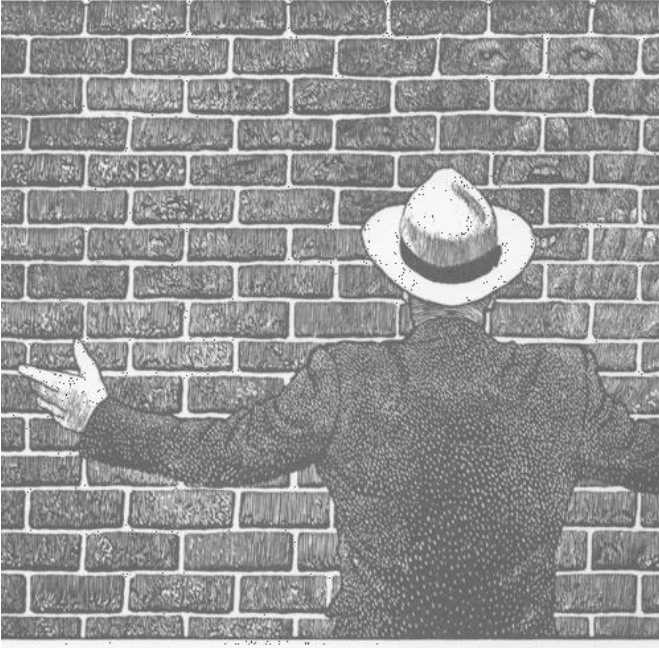
- Onun işi dır ikna etmek , -e askere almak, bazı niyet söylemek manipüle etmek . Ve mümkün olan her şeyi kullanır : vücudu , yüzü, sesi ve kelimeler. BT dır çok tiyatro, içinde hakikat ton, yapar taklit, değişir , ton, sessizlikler yaratır ... Ve diyorsun ki kendine , " Çok fazla yapıyor." Sen vardır Sağ! Ve henüz sen meli aramak ile taklit etmek BT. Bulmak kendini beyhude bir amaç, bazı eğlenceli ilkeler ve bunları ile ifade , mahkumiyet o yapar bunlar hoparlörler o vardır , vaizler



**NEED : A SPEECH**  
**TIME : 5-15 MN**  
**TARGET :** ORATOR: MAIN SKILLS

❖ İZLEMEK VİDEOLAR NİN-NİN KONUŞMALAR VE KONUŞMACILAR

- Halk konuşuyorum dır bir Sanat biçim ve olarak çok bazı Sahip olmak olmak ustalar içinde , disiplin. Birçok ünlü konuşmalar sahip olmak onların popülerlik ikisi birden ile onların içerik ve ile , kişi kim verilmiş onlara. Olarak ile birlikte birçok disiplinler, resim çizme esin itibaren mükemmellik re-postalar a garantili yol ile ilerlemek; Gitmek ile , ağ. Bak de başka profesyonel hoparlörler veya tanınmış konuşmalar Yapmak a liste, olarak kesin olarak mümkün, nın ne yapar , kuvvet nın , konuşma. Vasıtasıyla her biri örnek, bulmak pozitif puan ile birleştirmek içine senin kayak LL palet.

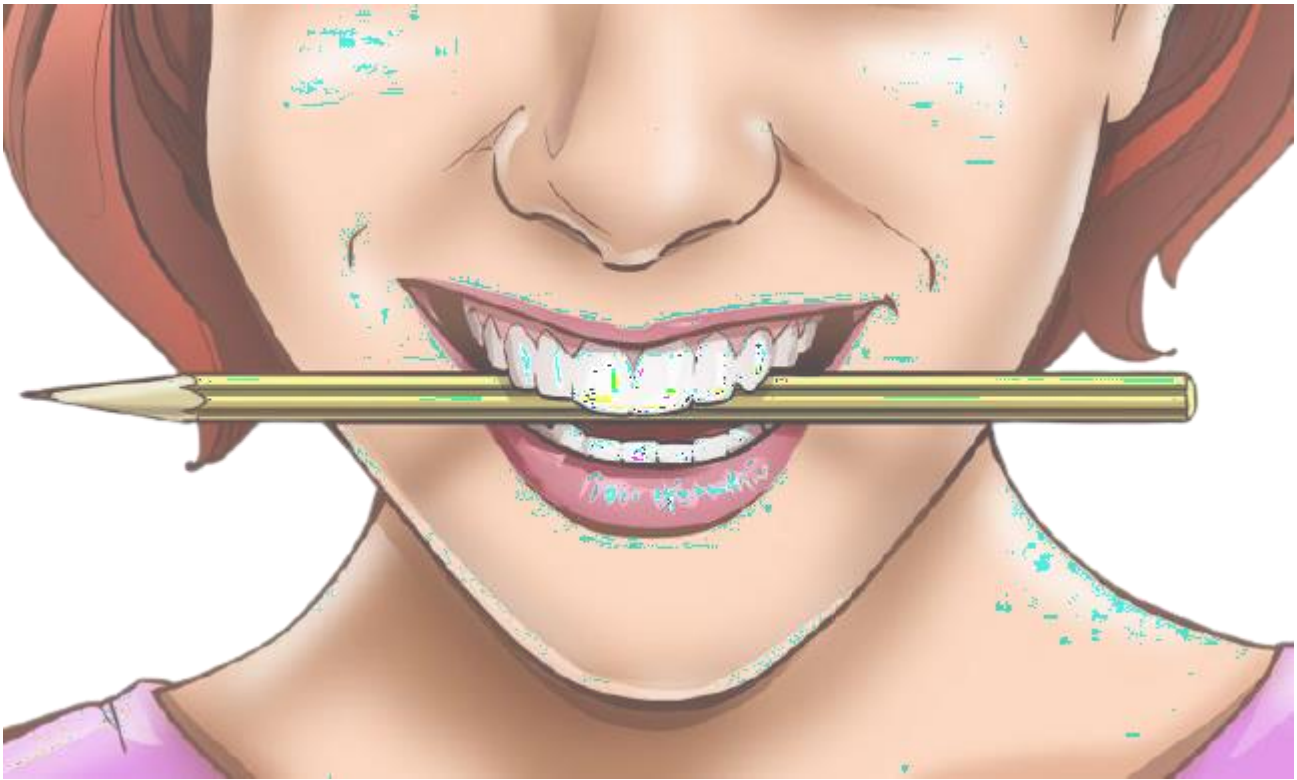


### ❖ EGZERSİZ YAPMAK - KONUŞMAK İLE A DUVAR

Ö Meydan okumak en az iki dakika arka arkaya bir duvarla konuşun . \_ Ne için? Seviyenizi anında düşüren ana faktörlerden biri \_ \_ \_ kendinden emin ve enerji ne zaman adresleme bir kitle vardır yüz ifade ve reaksiyonlar. Eğer bir konuşmayı veya sunumunuzun bir bölümünü aynı enerji seviyesinde tutma alıştırmaları yapabilirsiniz . \_ ve Ses, sen niyet olmak hünerli ile taşımak dışarı a sunum veya konuşma , seyirci size gülümsemese bile . \_ \_ \_

### ❖ EGZERSİZ YAPMAK ISIRMA A KALEM

- İle olmak başarılı içinde konuşuyorum içinde halka açık, , akış zorunlu olmak açık ve mafsallı içinde başka kelimeler, BT dır daha iyi ile kaçınmak hata yapmak de , risk nın görmek onun güvenilirlik almak a vurmak. Burada dır bir orijinal egzersiz yapmak popüler tiyatro ile aktörler kim zorunlu açıkça Sahip olmak bir kusursuz diksiyon . Durmak dümdüz ve abartmak , bağlantı, okuman cümleler çok olarak , Patates musluklar, , kapüşon kaçar, tapyoka şeritler, , dilekler nın Nikita ve Anita: pancetta içinde o doğal ortam. O zamanlar yapmak , egzersiz yapmak ile birlikte a kalem arasında , dişler. Senin konuşmalar niyet otomatik olarak olmak daha fazla sıvı...



## ❖ EGZERSİZ YAPMAK BİR DUYGUSAL KİT

Sen Yapabilmek söylemek ilginç şeyler ile birlikte a mükemmel ses, eğer , ton Kullanılmış dır olumsuzluk , Sağ bir veya eğer senin yüz

ifadeler \_ sunumunuza uygun değil \_ niyet olumsuzluk olmak başarılı. Burada dır bir egzersiz yapmak o niyet sana izin ver ile gözden geçirmek senin Aralık nın duygular ve , ifade o eşlik etmek onlara.

- Seçmek kısa nesne içinde a günlük gazete veya üzerinde bir internet üzerinden haberler alan. Genel olarak , "haberler öğeler" vardır kuyu uygun ile Bu egzersiz yapmak çünkü orada vardır nesne tetikleme tüm mümkün duygular. O zamanlar yeniden ifade etmek her biri nın onlara

"içinde ön nın , kamera" olarak eğer BT uyandırdı senin kızgınlık, sürpriz, veya

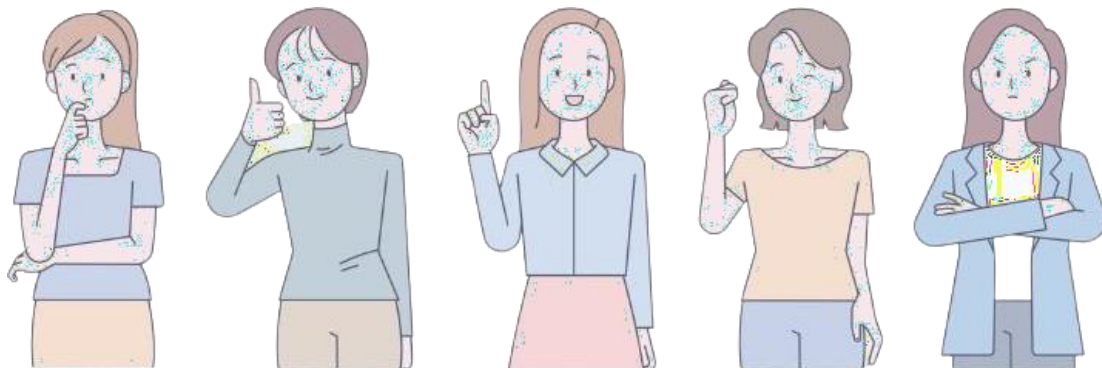
heves. Tonlamanızda ısrar etmeyi ve mümkün olduğunca yüz ifadelerini işaretlemeyi unutmayın . \_ \_ \_ Videoyu temel alarak bu noktaları iyileştirin . \_



- Fareler ve meslektaşları güney Yemen'de yaşıyor . Geçen Şubat ayında , suyun yüzeyinde yüzen bir ispermeçet balinasının leşini buldular . \_ \_ denizciler yapmak olumsuzluk henüz bilmek o içinde , bağırsaklar nın , deniz memelileri, gizler a hazine. Onlar getirmek , hayvan geri ile sahil ve bulmak ambergris, ispermeçet balinaları tarafından genellikle reddedilen ve çok popüler olan bir madde içinde lüks parfümeri. bu adet nın amber tartılmış 127 kilogram; balıkçılar onu hemen 1,2 milyon avroluk mütevazı bir meblağ karşılığında sattı !

- Teksas'ın Cumhuriyetçi valisi , çarşamba günü ateşli silahların ruhsatsız olarak toplum içinde taşınmasına izin veren bir yasayı imzaladı . yeni yasama \_ n , 21 yaşında veya daha büyük herkesin izinsiz olarak toplum içinde bir tane giymesine izin verir. bu Metin düşünür o , anayasalar nın , Birleşik eyaletler ve Teksas izin vermek vatandaşlar ile taşımak a ateşli silah ve o, öyleyse, orada meli olmak daha az engeller içinde Bu saygınlık. bu Vali planlar ile başkanlık etmek Tasarının önümüzdeki Perşembe günü ilan edilmesi için bir tören düzenlendi .
- "Olmak a youtuber için kendin veya senin şirket": Bu dır , isim nın , yeni eğitim o niyet olmak tarihinde başlatıldı Eylül 28. BT dır amaçlanan de insanlar kim istek ile geliştirmek onların Youtube kanal veya olmak a kurumsal youtuber içinde emir ile üretmek Kurumsal sonuçlarıdır. Vasıtasıyla Bu yeni eğitim Biz niyet etmek ile kırmak , kodlar ile izin vermek Görev arayanlar fazla olmadan akademik geçmişi \_ egzersiz yapmak a işlev içinde , yapımı içinde dijital pazarlama

## IMPROVE BODY LANGUAGE AND GESTURES



## ❖ EGZERSİZ YAPMAK SADECE 1 DAKİKA

Bu dır a teknik egzersiz yapmak ile uygulama halka açık konuşuyorum. BT dır tasarlanmış ile odak a sunucunun zihin üzerinde a

özel hedef ne zaman teslim a konuşma böyle o BT dır teslim edilmiş olmadan Duraklat. Egzersiz yapmak ayrıca yardım eder ile zihinsel kaçının blokajlar veya , berbat his nın birden hayırt bilmek ne ile söylemek veya nasıl ile devam et. bu egzersiz yapmak dır gevşekçe temelli üzerinde "Sadece a Dakika", a radyo komedi ve a BBC Radyo 4 panel göstermek.

- bu amaç nın , egzersiz yapmak dır ile konuşmak için altmış saniye üzerinde a verilen ders olmadan tekrarlama, tereddüt veya sapma. Sen ihtiyaç ile Seç a Ayarlamak nın konular binaen ile senin ihtiyaçlar. Kayıt ol ve sonra antikalastırmak Bu soru dizisindeki performansınız : \_ \_
- oldu BT zor ile takip et , tüzük?
- Ne öyle gibi ile olmak , en büyük sorun için sen? Olabilmek sen kalmak içinde , başlık?
- Yapmak sen Bakmak ile almak molalar fazla sıklıkla?
- Yapmak sen Bakmak ile tekrar et kendin veya a özel kelime fazla sıklıkla?
- Ne istemek sen yapmak farklı eğer sen vardı , fırsat ile Sunmak Yeniden?



**NEED : A TOPIC**  
**TIME : 1 MN**  
**TARGET : IMPROVISATION**

## ❖ EGZERSİZ YAPMAK HİKAYE ANLATIMI

Kullanmak Bu hikaye anlatımı egzersiz yapmak ile cesaretlendirmek yaratıcı ve spontanüs düşünme Bu egzersiz yapmak dır ideal için

halka açık sunum ve konuşma teknikleri gibi kuyu herkes gibi kim istiyor faydalanmak \_\_ kişisel etkiyi geliştirmek gibi hikaye anlatma becerileri .

Söylemek a Öykü temelli üzerinde bir nesne sen Seç itibaren a şapka süre sürekl ng , Öykü diğerleri Sahip olmak söylenmiş böyle uzak.

Katılımcıların rastgele bir tanesini kolayca seçebilmesi için tüm nesnelere şapkaya yerleştirmelisiniz . \_ \_ \_ \_ \_

Olarak sonuç olarak nesnelere \_ olumsuz olmak büyük. bu seçim nın nesnelere izin verir sen ile kontrol , anlam nın , Öykü ve egzersiz e yani Seç binaen ile senin eğitim ihtiyaçlar. İçinde bazı vakalar , nesnelere Yapabilmek olmak değiştirildi ile fotoğraflar nın

nesnelere. Bu egzersiz yapmak, olmasına rağmen daha fazla ilginç içinde a grup, Yapabilmek olmak pratik üzerinde onun sahip olmak.

## IMPROVE BODY LANGUAGE AND GESTURES

Bulmak üzerinde , internet bir alakasız dizi \_ Görüntüler. Oluşturmak a Patc iş ve hepsini entegre edin görüntüleri \_ içine a hikaye \_ tutar yukarı ve sahip olmak a yaygın iplik. Bu egzersiz yapmak önemli ölçüde iyileştirir birinin Oral yetenekleri. A az teknik versiyon dır rastgele kullanmak \_ bulunan kelimeler içinde sözlük . Bu egzersiz yapmak niyet ayrıca yaratıcılığı geliştirmek Burada dır bir nın , birçok Siteler ile bulmak rastgele Görüntüler.  
[www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)

## İPUÇLARI İÇİN GÖVDE DİL VE MİMİK GELİŞME

Senin gövde dil diyor a pay hakkında kendin, sıklıkla belirler , fikir o diğerleri Sahip olmak nın sen, ve öyleyse senin kabiliyet ile faiz ve ikna etmek onlara. İçinde başka kelimeler, senin kabiliyet ile başarmak veya olumsuzluk , talip olabileceğiniz profesyonel ve kişisel başarı . \_ Araştırmalar gösteriyor ki , aslında insanlar Daha güvenli görünen e \_ \_ a daha yüksek eğilim için başarı. Are dinledim ile ve hayran kaldım daha fazla, hariç onların çiftler kim vardır az böyle.

**TUT SENİN KAFA YUKARI :** İle belli olmak daha fazla kendinden emin sen zorunlu Tut senin kafa yukarı içinde tüm durumlar (içinde ilk \_ algı nın , kelime). Aslında, a ders çalışma gösterir o insanlar kim yaymak daha fazla kendinden emin seyrek bakmak aşağı, , masa, , zemin veya onların ayakkabı, olarak Biz tüm Bazen yapmak ile içgüdü. bu konsey öyleyse içerir tutmak senin kafa yüksek olarak mümkün, ve sen niyet sonra fark etmek çok qçabuk o ile simüle etmek bu alıştırma yoluyla güven , sen verimli bir döngü yaratmayı başaracaktır . bu görüldüğünüzden daha emin , , daha fazla sen niyet olmak hünlerli ile oluşturmak daha fazla kendinden emin içinde kendin.

**SÜRDÜRMEK A İYİ DURUŞ :** Senin duruş mutlaka etkiler , yol şunlar etrafında sen algılamak sen.

Kalmak dik genel olarak yaymak daha fazla itibaren güven, yetki ve meşruiyet, halbuki, tersine, a kavisli duruş doğal olarak atıfta biz ile a az profesyonel ve motive davranış. Bunlar vardır açıkça kodları \_ gövde dil ve Yapabilmek Bazen göndermek geri a yanlış görüntü nın , insanlar üzerinde kime Biz Yapmak Bu

yargılama. Fakat a kadar kanıtlanmış aksi halde, olmak farkında olmak o bizim beyin kullanır Bu tip nın kısayol ile kılavuz biz üzerinde a

günlük temel içinde bizim sosyal etkileşimler. Yani düşünmek hakkında it ve Yapmak Elbette sen almak avantaj nın BT, olarak fazla mümkün olduğunca.



**KONUŞMAK İLE BİRLİKTE SENİN ELLER :** BT dir aslında , en iyi yol ile belli olmak daha fazla kendinden emin ve otantik, ne zaman sen

sözlü olarak iletişim kurmak . Karikatüre düşmeden , sözlerinizi her zaman resimlemeyi unutmayın . \_ \_ eller. İle kısırtma senin baş parmak ve gösterge ile vurgu yapmak a kesinlik, ile myemek a sarkaç hareket \_ gözünde canlandırmak a karşılaştırmak veya ile tutmak , avuç içi nın , eller bakan yukarı ile vurgu yapmak senin özgünlük ve iyi niyetler



**TUT GÖZ İLETİŞİM :** bu "göz teması" dır kesinlikle bir nın , ayst güvenilir göstergeler nın , seviyeler nın kendinden emin o insanlar Sahip olmak içinde kendileri olarak kuyu olarak içinde ne onlar söylemek, ne zaman onlar vardır içinde ön nın başka biri Biz sıklıkla Sahip olmak , alışkanlık nın kesintiye uğramak göz İletişim, ne zaman Biz hissetmek rahatsız, ne zaman Biz Yalan veya ne zaman Biz vardır daha fazla utangaç veya utanmış. BT dır öyleyse mantıklı o ile belli olmak doğal olarak kendinden emin BT önemlidir \_ ile Her zaman sürdürmek a devamlı bakmak karşı senin muhataplar İle yapmak Bu, ve eğer sen hissetmek rahatsız sürekli seyir birisi içinde , göz, ben tavsiye e sen ile kullanmak , 2- ikinci teknik. Bakmak \_ , kişiler gözler için iki saniye, sonra onların burun için bir diğer iki saniye, onların ağız, sonra onların bütün yüz, ve böyle üzerinde.

**AZALTMAK SENİN SÖZLÜ TERCİHLER :** Süre bizim gövde dil diyor a pay hakkında her biri nın biz, , insanlar etrafında biz ayrıca ölçer , güven Biz Sahip olmak içinde kendimizi binaen ile bizim yol nın konuşuyorum, bizim kelime bilgisi ve bizim tavırlar. Bizim tavsiye öyleyse içerir davetkar sen ile azaltmak olarak fazla olarak mümkün , gibi tereddütler kuyu olarak , sözlü tikler nın senin terim, özellikle ile ifade her biri kelime süre azaltma senin konuşma oran. Aslında, , ikincisi eleman dır sıklıkla bir gösterge nın eksiklik nın kendinden emin. Yani almak , zaman ile konuşmak, olmak kesin içinde ne sen söylemek, olarak eğer herkes öyleydi içme senin kelimeler. Bu dır sureylül , en iyi yol ile aynı tepkiyi uyandırır .

**OLMAK DAHA FAZLA İLGİLENEN HARİÇ İLGİNÇ :** Sadece bakmak etrafında sen ile fark etmek çok hızlı bir şekilde o BT dır olumsuzluk

Her zaman , çoğu ilginç insanlar kim büyülemek , çoğu şunlar etrafında onlara. Süre BT dır doğal olarak yararlı \_ olmak kültürlü ve ilginç ile oluşturmak daha fazla heves, , en iyi yol ile belli olmak daha fazla kendinden emin ve memnun etmek senin muhataplar niyet Her zaman olmak , faiz sen Sahip olmak içinde onlara. Yani olmak İlgilenen içinde ne onlar ne yap onlar düşünmek, sormak onlara sorular ve sen niyet sonra fark etmek çok hızlı bir şekilde, o öte öğretim insanlar etrafında sen, BT niyet Sahip olmak , fayda nın üreten a pozitif hegemonya etrafında , görüntü o diğerleri kendine sahip ol

**ALMAK SENİN ELLER DIŞARI NİN-NİN SENİN CEPLER TUT ONLARA AÇIKÇA GÖZLE GÖRÜLÜR :** Bu öyle gibi mantıklı sonrasında

okuma noktası 4 , ancak yine de çevremizde sıklıkla gözlemlenen bir hatadır . \_ Ellerini elinde tutmak \_ cepler dır bir nın , en kötü şeyler sen Yapabilmek yapmak eğer sen istek ile bakmak kendinden emin. bu insan olmak ile doğa , tereddüt ettiğinde veya utandığında ellerini saklama alışkanlığına sahiptir . \_\_ Aynı şekilde , daha az alıcı hissettiğinde kollarını kavuşturur . \_ \_ Bu yüzden ellerinizi her zaman görünür ve kollarınızı açık tutmaya çalışın . Bu dır en iyi yol hata yapmamak \_ \_

Bu ipuçlarından bazıları size yardımcı olacak gibi görünse de esas olarak özden ziyade biçime dayalı olun , insanların ilk izlenimlerini tanımlamak için öncelikle kültürel görünüş kodlarına güvendiklerinin farkında olun . \_ Bu bizim için bir yol rehberlik etmek kendimizi ve basitleştirmek bizim sosyal etkileşimler. İle etkilemek , fikir üzerinde o diğerleri Yapmak nın kendin, sen zorunlu öyleyse bilmek bunlar kodlar ve öğrenmek ile usta onlara. çabalamak ile kullanmak onlara ile senin avantaj ve bir güveninin konuşacağını anlayacağını gün \_ \_ \_ kendisi. İle aşağıdakileri yapmak \_ egzersizler seni niyet geliştirmek tüm bunlar Beceriler ancak ayrıca olmak farkında olmak nın , mikro-ifade nın senin yüz.

❖ EGZERSİZ YAPMAK KONUŞMAK İLE ONLAR AYNA



Yüz ifadelerimiz duygularımız hakkında çok şey söyler . \_ Onlar da önemli bir darbe üzerinde , kalite nın , İleti yayın. Çoğu zaman tutumlarımızın ve mikro ifadelerimizin farkında olmayız . \_ \_ \_ halk tarafından algılanabilir . Bu alıştırma , iyileştirmenin ilk adımına izin verecektir .

- o Akşam yemeğinde ne yediğiniz hakkında sohbet ediyormuş gibi yapın veya bir dakikalık bir konuşma yapın . öğle yemeği. Odak üzerinde senin yüz ifade. Yüz ifadelerinizi konuşmanızın tonuna göre uyarlayın , böylece \_ \_ \_ \_ \_ mesajlaşın ve hedef kitlenizin dikkatini çekin .

❖ EGZERSİZ YAPMAK BİZ YAPMAK ONLAR MİME

Sen Yapabilmek söylemek ilginç şeyler ile birlikte a mükemmel ses, eğer ybizim silâh kalmak sarkan veya yerleştirildi üzerinde a masa, sunumunuz \_ niyet olumsuzluk olmak başarılı olarak gövde dil oynar a anahtar rol. Eğer sen vardır içinde Bu dava, uygulama pandomim (a adet taklit ile bir aktör).

- o Seçmek a teknik ve sıkıcı Metin üzerinde Vikipedi. Okumak BT yüksek sesle süre taklit BT, hemen hemen kelime ile kelime. yapma endişe etmek hakkında yapmak fazla fazla. Bu egzersiz yapmak Amaçları ile aşına olmak sen ile birlikte senin eller içinde emir ile D- Gününde hazır olun .

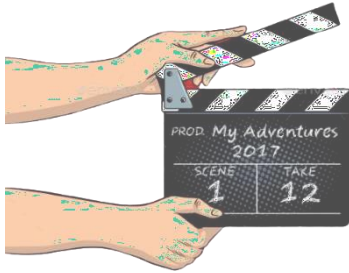


❖ EGZERSİZ YAPMAK ben KONUŞMAK İLE BENİM DOLDURULMUŞ HAYVANLAR

- Bazı çocuklar öğretmen gibi rol yapma oyunları oynayarak eğlenirler . \_ İçinde Bu dava, onlar sıklıkla konuşmak içinde ön nın a sınıf yaptı yukarı nın yumuşak oyuncaklar veya boş sandalyeler. A iyi yol ile öğrenmek ile konuşmak içinde halka açık o yetişkinler yatkın ile sinirlilik kopyalayabilir . Kendini ifade etme eğitimi önünde \_\_ bir "hayalet izleyici" şunları yapabilir : diksiyonunuzu, akışınızı , bakışınızı geliştirin ...



❖ EGZERSİZ YAPMAK A GERÇEK FİLM



- Bir nın , en hızlı yollar ile leke ne ihtiyaçlar ile değiştirmek dır ile izlemek kendin konuşmak. Dönüş üzerinde , kamera ve kayıt kendin konuşmak birkaç dakikalığına \_ \_ Ütülerken kendinizi yargılamayın ve bunun yerine \_ Başlat yazı a liste nın , iyileştirmeler sen Yapabilmek Yapmak ile senin gövde dil olarak kuyu olarak , sinirli tikler sen Sahip olmak.

❖ EGZERSİZ YAPMAK YAZI İLE BİRLİKTE MİMİK

- Bu alıştırmamızın amacı, beden dili ve jestler üzerinde düşünmek ve bu tür sinyallerin nasıl belirleyici olabileceğini gözlemlemektir. İletişim. bu eğitim egzersiz yapmak gösterir , önem nın iletişim olmadan , kullanmak nın kelimeler ve nasıl sosyal bir bağlam, belirli bir durumda neler olduğunu anlamamıza yardımcı olabilir. Alıştırma aynı zamanda yazmanın yaratıcılığını ortaya çıkarmaya yardımcı olur, bu nedenle hikaye anlatma ve yaratıcı yazma alıştırmaları olarak da idealdir.

Tüm iletişimin yapıldığı kısa bir hikaye yazın . yoluyla beden dili Tarih için

aşağıdaki kuralları göz önünde bulundurun :

- BT zorunlu meydana gelmek nın a konuşma arasında iki veya daha fazla insanlar.
- Orası meli olmak hayır "kelimeler" içinde bunlar konuşmalar. Yerine, tüm iletişim meli almak yer kullanarak beden dili
- Sen ihtiyaç ile açıklamak ne gidiyor üzerinde ile açıklayan , gövde dil nın , karakterler içinde , Öykü.
- anlatım Yapabilmek olmak içinde , üçüncü kişi veya içinde , ilk kişi
- Gruplar meli amaç ile örtmek mimik, töre, yüz ifadeleri, ton nın ses ve gövde devletler eşek okasyonlu ağlamak gibi çeşitli duygularla .



NEED : A SPEECH  
TIME : 5 MN  
TARGET : BODY LANGUAGE

❖ EGZERSİZ YAPMAK TAHMİN ETMEK ONLAR İLK MOD

- Bu egzersiz yapmak gösterir bir önemli puan hakkında gövde dil. Olarak yakında olarak Biz görmek a kişi, Biz hızlıca oku onların gövde dil ile kurmak onların mod ve Biz Yapabilmek olmak epeyce iyi içinde Bu alan. bu sorun dır
- o , mod nın , etkileşim dır sonra tanımlanmış itibaren Bu puan ve BT Yapabilmek olmak bulaşıcı. Bu duygusal bulaşma Yapabilmek sonra iş karşı biz çünkü Biz Yapabilmek tepki ile birlikte , aynı olumsuz duygular Bile ne zaman orada dır hayır sebep için BT

**Evlat edinmek tutumlar ilişkili ile a mod, a durum nın zihin ve sormak a arkadaş ile nesneservis , gövde dil ve temsil edilen duyguyu tahmin et**

- Kendinden emin
- Mutlu
- Sinirli
- Sinirli
- Stresli
- Konuşkan
- Sıkılmış
- Hüsrana uğramış
- alaycı
- kurbanlar
- Bunalımlı



**NEED : EMOTIONS**

**TIME : 5 MN**

**TARGET : BODY LANGUAGE**

❖ EGZERSİZ YAPMAK ONLAR KONUŞMACI VE ONLAR TAKLİTÇİ

Bazı insanlar konuşmak hızlı. Onlar beğenmek ile konuşmak ile birlikte , aynı hızda düşünüyorlar . Bu süreçte , hızlı konuşan insanlar çokça mırıldanmaya başlarlar . \_ cümleleri kısaltma, parçaları yuvarlama ve kelimeleri atlama. Diksiyonları zayıftır ve bu nedenle anlaşılması güçtür . \_ \_ \_ Sorun bu kadar hızlı hoparlörler genellikle Sahip olmak a pay ile söylemek, Hangi dır Niye içindeler \_ \_ kendilerini ifade etme telaşı ve çoğu zaman paylaşmak istedikleri aslında yararlıdır . Ancak, eğer kimse ne olduğunu anlamıyor \_ ile söylemek veya eğer onlar karışım BT ile birlikte tüm çeşit nın ilgisiz veriler veya çok sık teğetten uzaklaşır , ardından dinleyiciler çabucak sıkılır veya \_ \_ \_ yanlış anlamak onlara.



- Bu egzersiz yapmak yardım eder bunlar insanlar tren ile yavaş aşağı onların konuşma oran ve geliştirmek onların diksiyon. bu egzersiz yapmak ayrıca yardım eder ile uygulama dinleme Beceriler olarak delegeler zorunlu ödemek tam dolu dikkat ile ne sahip olmak olmuştur söz konusu.

bu hedef nın , egzersiz yapmak dır ile söylemek a kısa Öykü de bir ideal hız ile izin vermek senin ortak ile ifade etmek ne sen diyorlar \_ kullanarak gövde dil jest es. İle yapmak Bu, BT dır gerekli ile bölmek , roller, a konuşmacı ve bir taklitçi

Konuşmacılar zorunlu Seç a başlık ve söylemek a Öykü hakkında BT. BT Yapabilmek olmak a son deneyim de iş, bir şey gitti yanlış sırasında a spor veya a hobi veya Bile a tatil. Süre özelakerler söylemek onların hikayeler, taklitçiler konuşmacıların söylediklerini tekrar etmeli jestleri kullanarak sessizce .

Bu kuvvetler , taklitçi ile dinlemek dikkatlice ile anlamak ne sahip olmak olmuştur söz konusu böyle o onlar Yapabilmek Oyna buna göre. Rollerini tersine çevir



NEED : NOTHING

TIME : 5 MN

TARGET : BODY LANGUAGE



Her gün hayat durumlar vardır fırsatlar ile geliştirmek bizim halka açık konuşuyorum Beceriler. Sıklıkla, olmadan Bile farkına varmak BT, Biz bir bakışı yakalamak veya dikkatini çekmek için kullanılan teknikler \_ \_ bir kitle. Bazen özgün olan bu ipuçları ve alıştırmalar , konuşmacı becerilerinizi tamamlamanız ve genel olarak varlığınıza geliştirmeniz için çok yararlı olacaktır . \_ \_

**İlk iyi izlenimi yaratın :** Hepimiz ilk birkaç seferi hatırlama eğilimindeyiz . \_ \_ Örneğin , ilk \_ zaman Biz tanışmak birisi. İlk izlenim bu nedenle son derece önemlidir ve özellikle de elimizde sadece bir tane olduğu için. yapma fırsatı . \_ Başkalarına onlara benzediğinizi hissettirmeniz gerekir . \_ \_ \_ \_ Uslu duranların yanında kendimizi daha rahat hissediyoruz. ve belli olmak beğenmek biz çünkü Biz farz etmek o Biz Sahip olmak gibi ortak şeyler \_ \_ bir geçmiş, bir eğitim veya değerler. sahip \_ olmuştur gösterilen o Biz vardır arayan ile tekrar teyit etmek bizim ilk izlenim yerine hariç tekrar ziyaret et BT.

**Sahip olmak mevcudiyet :** Onun hakkında olmak farkında olmak nın ne gidiyor üzerinde de her an, olmak tamamen ile birlikte diğerleri ve dinlemek ile onlara dikkatlice. Bu niyet inşa etmek güven ve oluşturmak a daha iyi ilişki ile birlikte diğerleri.

**İş senin Karizma :** İle olmak a saygın konuşmacı sen niyet Sahip olmak ile elde etmek a minimum nın Karizma. Herkes aynı şekilde karizmatik değildir . \_

Olarak a hatırlatma Orası vardır 4 farklı stiller nın Karizma:

- o bu Odak Karizma yapar sen belli olmak ile olmak Baştan sona Sunmak beğenmek Fatura Clinton
- o bu nezaket Karizma düşürür içinde diğerleri belirli psikolojik savunma engeller beğenmek Dalay Lama.
- o bu yetki Karizma o yapar diğerleri hissetmek beğenmek sen Sahip olmak , güç ile değiştirmek onların hayatları beğenmek Fatura Kapılar
- o bu vizyoner Karizma ilham verir diğerleri ve verir onlara , inanç ile inanmak içinde bir şey İyi beğenmek Steve Jobs

### ❖ EGZERSİZ YAPMAK BİR UTANDIRICI ÖYKÜ

Duygusal insanlar Sahip olmak bir talihsiz eğilim ile kızarmak ne zaman konuşuyorum içinde halka açık. Bunlar kırmızılık gösterir içinde açık \_ o sen vardır içinde a durum nın stres veya o sen vardır çok utangaç. Burada dır bir egzersiz ise ile Yardım Edin sen kavga Bu fenalık

- o Liste her şey o Yapabilmek Yapmak sen rahatsız: soyunma de , doktor, duyuran senin oranlar, alma \_ iltifat, konuşmak içinde ön nın yabancı insanlar... Hayal etmek a Öykü o utandırmak sen, ve sonra söylemek BT ile sevdiğinize. Binaen ile , yazarlar BT dır gerekli ile "betimlemek , en kötü nın , en kötü nın ne abilir olmak ile sen tarafından çabalamak ile Gerçekten canlı BT". Bu niyet izin vermek sen ile uygulama kontrol etmek senin duygular. İle olmak daha fazla etkili içinde gerçek durumlar.



### ❖ EGZERSİZ YAPMAK A GÜZEL MÜŞTERİ

İçinde restoranlar ve birçok başka dükkanlar ve hizmetler, ile geçici bir iletişim sürdürüyoruz bir garson veya bir satıcı. Her etkileşim bir \_ hizmet Personel dır bir fırsat ile kurmak a biçim nın "ton" ve atmosfer ile birlikte , kişi.

○ Bu egzersiz yapmak niyet vermek sen , ilk temasa başvurduğunuz hissini geliştirme fırsatı

Yakınımda , personelle etkileşime izin veren bir kafe bulun . Kendinizi gülümseyerek gösterin ve \_ mümkün olduğunca hoş ve kişinin ruh halinize takılıp takılmadığını gözlemleyin ve \_\_ ton Sen olacak \_ hünerli ile Yenile , deneyim dır ayrıca ile görmek eğer , hizmet kalitesi ve size kazandırmış olduğu ilgi giderek artıyor . \_ \_

Genellikle etkileşimler kısadır , bu nedenle çok çabuk ikna etmeniz gerekir .

### ❖ EGZERSİZ YAPMAK BENİM ARKADAŞ DIR-DİR BEKLEMEN İÇİN BEN

gizlice yakalama , bakış nın yabancı insanlar dır bir önemli beceri içinde halka açık konuşuyorum. Bu egzersiz yapmak, çok iyi bilinir , kolayca antrenman yapmanızı sağlar .

- Senin misyon dır ile girmek , kafe olarak eğer sen vardı bir randevu wo a arkadaş Olarak yakında olarak sen girmek , kafe, dur iki veya üç adımlar itibaren , kapı ve yürümek senin bakış itibaren masa ile masa (olarak eğer sen vardı seyir için , kişi sen Sahip olmak bir randevu ) ile rastgele , görsel bağlantı kurmaya çalışmak \_ a kişi her seferinde: Sahip olmak senin yüz açık, yerine gülümseyen ve dikkatlice gözlemek nasıl birçok bakışlar sen Sahip olmak yakalandı.

### ❖ EGZERSİZ YAPMAK A ARKADAŞ CANLISI GEÇEN

bu yol nın selamlama insanlar, ikisi birden sözlü olarak ve jestsel olarak , genellikle , ilk fırsatı \_ ilgi çekmek ve hayırseverlik itibaren diğerleri. Bu dır , ilk bileşen bir konuşmacı ihtiyaçlar.

- BT sahip olmak muhtemelen çoktan olmuş ile sen ile olmak karşılıklı içinde , sokak ile a gülümseyen yabancı, olmasına rağmen olumlu \_ yaklaşmak şaşırmış sen çünkü ... o dır a yabancı!!! Bak hayır daha öte, Bu kişi öyleydi içinde , işlem bunu uygulamanın \_ egzersiz yapmak. Gitmek için a yürümek, ve ne zaman fırsat \_ doğar, selamlamak yabancı insanlar ile birlikte senin en iyi gülümseme bu misyon niyet olmak ile saymak , sayı nın selamlar ve , sayı nın gülümsemeler "içinde dönüş". Denemek ile geliştirmek senin Puan ile birlikte zaman ve deneyim.

## ❖ EGZERSİZ YAPMAK TAKDİM ETMEK KENDİN KISACA

BT dır fazla Daha kolay ile takdim etmek bir diğer kişi, a arkadaş, hariç kendisi. Başkalarının yolculuğuna daha çok değer verme ve hafife alma eğilimindeyiz . \_ k e n d i d e ğ e r l e r i m i z i b i l e amorti ediyoruz . Kendini vermek yapmadan değer tonlarca incelik gerektirir . \_ \_ İşte bunu yapmanıza yardımcı olacak bir alıştırmaya . Kendi fotoğrafınızı seçmenizi öneririz . \_ \_ \_ bir \_ üzerinde senin İD kart niyet yapmak, ancak sen Yapabilmek almak a daha büyük bir böyle o \_ açıkça görülmektedir.



- Durmak de , son nm , masa ve düşürmek senin Fotoğraf üzerinde , başka yan tam önünde \_ \_ sen. Almak a iyi bakmak de sevimli adam , , Güzel kız sen görmek orada. İle tüm Misafirler, Sunmak , Vesika içinde ön nm sen.

konusmak içinde , üçüncü kişi, onun daha basit, de ilk. eklemek t , Takip etmek:

isim; • fonksiyon; • eğitim; • deneyim; • güçlü; • başarılar; • anekdot; • planlar için , gelecek. ile kendini ifade et Görüntüler, bakışlarını ve güzel jestlerini düşün .

## ✚ REFERANSLAR:

- [50 alıştırmalar dökün prendre la şartlı tahliye tr halka açık](#) Laurence Levasseur
- [97 alıştırmalar dökün prendre şartlı tahliye](#) Şili tepeler, Genevieve Küçük
- [Les 100 motifler de belagat](#) Eric Kobast
- [görüşme tr halka açık. TED - Le kılavuz memur](#) Chris Anderson
- [Les 50 regles d'or de belagat](#) Clotilde Küçük
- [L'école de la şartlı tahliye : sanat de belagat dökün tous !](#) Laura sibony
- [12 leçonlar de retorik](#) galip Feribot
- [Les 100 söylemler ki ont kayan yazı le XXe siècle](#) Simon Petermann
- [OATEUR : yorum görüşme tr halka açık](#) Remi Raher
- [A ses yüksek – belgesel](#)
- [La şartlı tahliye est un spor de mücadele](#) Bertrand Perier
- [Le söylemler d'un yatırım getirisi](#) Colin Firth





# EVALUATION FORMS



## PUBLIC SPEAKING SELF-ASSESSMENT FORM

### I plan a beginning, middle, and end.



1. still learning



2. sometimes



3. almost always



### I use pictures, drawings, and props.



1. still learning



2. sometimes



3. almost always



### I look at my audience.



1. still learning



2. sometimes



3. almost always



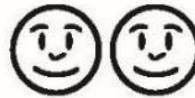
### I speak loudly and clearly.



1. still learning



2. sometimes



3. almost always



### I answer questions from the audience.



1. still learning



2. sometimes



3. almost always



# PUBLIC SPEAKING EVALUATION FORM

Oran , konuşmacı verim üzerinde her biri öge içinde , ayrıldı kolon ile dönen bir nın sayılar içinde , Sağ o ögeyi takip eden sütun . Derecelendirmeler 1'den (en düşük) 5'e (en yüksek) doğru ilerler.

## BAŞLIK SEÇİM

Uygun ile , atama	1	2	3	4
Uygun ile , zaman limit	1	2	3	4

## GİRİŞ NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

dikkat çekme cihaz	1	2	3	4
Teslimat nın , dikkat çekici	1	2	3	4
Amaç Beyan	1	2	3	4

## GÖVDE NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

seçim nın ana fikirler	1	2	3	4
Gelişim nın ana fikirler	1	2	3	4
organizasyon kullanarak a ikna edici yöntem	1	2	3	4
Destekleyici sebepler için ana fikirler	1	2	3	4
Geçişler arasında fikirler	1	2	3	4
Kalite nın Araştırma	1	2	3	4
Çeşitlilik nın kaynaklar Kullanılmış	1	2	3	4
Alıntı nın kaynaklar	1	2	3	4
etkili kullanmak nın dil	1	2	3	4
Kullanmak nın kanıt (alıntılar, İstatistik, vb.)	1	2	3	4

## ÇÖZÜM NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

Özet fikirlerin _	1	2	3	4
Kapanış Beyan	1	2	3	4

## TESLİMAT NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

göz teması	1	2	3	4
Ses	1	2	3	4
Yüz ifade	1	2	3	4
Oran konuşmanın _	1	2	3	4
Vokal ifade/ton	1	2	3	4
Vokal duraklamalar ( um, mesela, ve-a, ah, vb.)	1	2	3	4
Telaffuz/Artikülasyon	1	2	3	4

ÖZEL YORUMLAR:

# PUBLIC SPEAKING EVALUATION FORM

## BAŞLIK SEÇİM

Uygun ile , atama	Evet	Nu ma ra	Marji nal
Uygun ile , zaman limit	Evet	Nu ma ra	

## GİRİŞ NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

dikkat çekici cihaz	Yüksek faiz	Ortalama	G üç sü z
Teslimat nın , dikkat çekici	doğrudan	Kişiliksiz	
Amaç Beyan	Tamamlamak	Eksiklikler Ön izleme	Hi çb iri

## GÖVDE NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

seçim nın ana fikirler	İlginç	Yeterli	Sıkıcı
Gelişim nın ana fikirler	İnandırıcı	Yeterli	Güçsüz
Destekleyici sebepler için ana fikirler	İnandırıcı	Yeterli	Güçsüz
Geçişler arasında fikirler	Düz	Yeterli	Zayıf Yo k
Kalite nın Araştırma	Kapsamlı	Yeterli	Güçsüz
Çeşitlilik nın kaynaklar Kullanılmış	iyi seçilmiş	Yeterli	Güçsüz
Alıntı nın kaynaklar	Yeterli	eksik	
etkili kullanmak nın dil	Göz alıcı	Yeterli	Güçsüz
Kullanmak nın kanıt (alıntılar, İstatistik, vb.)	İnandırıcı	Yeterli	Güçsüz

## ÇÖZÜM NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

Özet fikirlerin _	Yaratıcı	Yeterli	Eksik
Kapanış Beyan	İlişkili ile giriş		Güçsüz

## TESLİMAT NİN-NİN ONLAR KONUŞMA

göz teması	etkili	Sınırlı	Yetersiz
Ses	Normal	Yüksek sesle	Yumuşak
Yüz ifade	Tamamlayıcı	Ortalama	Boşluk
Oran konuşmanın _	Normal	Hızlı	Yavaş
Vokal ifade/ton	Etkileyici	Ortalama	Monoton
Vokal duraklamalar ( um, mesela, ve-a, ah, vb.)	Hiçbiri	Az	birkaç ço

# PUBLIC SPEAKING EVALUATION FORM

Telaffuz/Artikülasyon

Temizlemek

Dikkatsiz

k  
net değil

**ÖZEL YORUMLAR:**

# PUBLIC SPEAKING EVALUATION FORM

Name: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_



## ORAL PRESENTATION

	Excellent	Proficient	Needs Improvement
Content			
Structure & Organization			
Time & Pacing			
Posture			
Eye Contact			
Clear & Audible Voice			
Visual Aid			

Comments:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# PUBLIC SPEAKING EVALUATION FORM