

BUSINESS

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

150

РЕКОМЕНДАЦИЙ  
КАК  
ВЫСТУПАТЬ ПУБЛИЧНО

BEST\$ELLER

NLP

ПРИЛОЖЕНИЕ

СЕРГЕЙ РЕБРИК



УДК 159.9  
ББК 88.53  
Р 31

Дизайн книги: *С. Ребрик*  
Макет и коллажи: *Н. Спомиор*  
Редактор: *Н. Спомиор*

**Ребрик С. Б.**

Р 31      Бизнес-презентация: подготовка и проведение. 150 рекомендаций / Сергей Ребрик. — 2-е изд., доп. — М.: Эксмо, 2007. — 160 с.: ил.

**ISBN 978-5-699-21197-5**

Книга бизнес-консультанта кандидата психологических наук Сергея Ребрика является логическим продолжением практического руководства «Презентация. 10 уроков» и рассматривает проведение презентаций бизнес-проектов, инвестиционных и коммерческих предложений. Здесь подробнее рассматривается структурирование содержания и речевой контент. Также даны рекомендации по невербальному поведению оратора. Отдельно рассмотрены техники ответов на вопросы и работа со слайдами.

Книга предназначена тем, у кого публичное выступление является инструментом профессиональной деятельности: менеджерам, руководителям, бизнесменам и политикам. Более 150 рекомендаций помогут сделать свою презентацию профессиональной.

Материал адаптирован для проведения корпоративных бизнес-тренингов, а также для индивидуальной работы с VIP-клиентами при подготовке содержания и стиля подачи выступлений.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.53**

защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена ни в какой форме без письменного разрешения владельца авторских прав.

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	<b>5</b>
<b>ГЛАВА 1. БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ</b> .....	<b>7</b>
ВИДЫ ПРЕЗЕНТАЦИЙ .....	9
НЕ ИНФОРМИРУЙТЕ – ПРИЗЫВАЙТЕ .....	11
ОСНОВА УБЕЖДЕНИЯ .....	12
ОТ БЕЗРАЗЛИЧИЯ К ЭНТУЗИАЗМУ .....	14
FACE&DRESS CONTROL .....	15
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРВЫМ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ .....	18
НЕТ СТРАХУ И ВОЛНЕНИЮ .....	20
ЛЕКАРСТВО ОТ СТРАХА .....	21
ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ФОН .....	22
«ОБРЕТЕНИЕ СИЛЫ» .....	23
<b>ГЛАВА 2. ТЕХНОЛОГИЯ ПОДГОТОВКИ</b> .....	<b>25</b>
СОСТАВ И КОНТРОЛЬ .....	27
ПРИНЦИП ПОДГОТОВКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ .....	28
ПАМЯТЬ, РЕЧЬ И НЛП .....	29
САМ СЕБЕ СЦЕНАРИСТ .....	32
БАЛАНС ВРЕМЕНИ .....	33
ЗАЧЕМ НУЖНО ВСТУПЛЕНИЕ .....	35
ЧТО СКАЗАТЬ В ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	39
МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ОСНОВНОЙ ЧАСТИ .....	40
ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ МОДУЛЕЙ .....	43
ТЕХНИКА АРГУМЕНТАЦИИ .....	45
<b>ГЛАВА 3. КОКТЕЙЛЬ СОДЕРЖАНИЯ</b> .....	<b>49</b>
КЛЮЧЕВЫЕ ФРАЗЫ .....	53
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА .....	54
ЗВУЧАТЬ ЛЕГКО И ПРОСТО .....	55
ПОНЯТНОСТЬ «ПО-НЕМЕЦКИ» .....	57
ЛОГИЧЕСКИЕ МОСТИКИ .....	59
ВРЕМЕННАЯ СВЯЗНОСТЬ .....	61
ПЛАН – ПЕРЕД ГЛАЗАМИ .....	62
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ КАРТОЧКИ .....	63
ЗАКАЗНАЯ РЕЧЬ .....	64
СЛАЙДЫ .....	65
КАК ОЖИВИТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ .....	66
ТРИ ЭТАПА РЕПЕТИЦИИ .....	68

<b>ГЛАВА 4. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ .....</b>	<b>71</b>
ЯЗЫК ТЕЛА .....	73
КОНТЕКСТ ВЛИЯЕТ НА СОДЕРЖАНИЕ .....	74
КУДА СМОТРИТ ВЫСТУПАЮЩИЙ? .....	77
ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ ПРИ ВЫСТУПЛЕНИИ В МАЛОЙ ГРУППЕ .....	78
ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ ПРИ ВЫСТУПЛЕНИИ В БОЛЬШОЙ ГРУППЕ .....	79
ПЕРЕДАЧА СЛОВА .....	81
ДВИЖЕНИЯ РУК .....	82
ПОЗА И ПЕРЕМЕЩЕНИЯ .....	84
<b>ГЛАВА 5. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ .....</b>	<b>87</b>
АГРЕССИВНО-ОБОРОНИТЕЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ .....	89
КОНТРОЛЬ ЗА АУДИТОРИЕЙ .....	90
ПЯТЬ ШАГОВ ПРИ ОТВЕТЕ НА ВОПРОС .....	94
ТРИ ДОВОДА В ПОЛЬЗУ ПОВТОРА ВОПРОСА .....	95
РЕКОМЕНДАЦИИ К ОТВЕТАМ .....	96
<b>ГЛАВА 6. СЛАЙДЫ И ВИДЕО .....</b>	<b>99</b>
ИСПОЛЬЗУЙТЕ СЛАЙДЫ НА 100% И БОЛЬШЕ! .....	101
ГЛАЗА И РУКИ ВО ВРЕМЯ СЛАЙД-ШОУ .....	102
ПАТТЕРН «КООРДИНАЦИЯ РУКА—ГЛАЗ» .....	103
СМЕНА СЛАЙДА .....	105
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОКАЗУ СЛАЙДОВ .....	106
<b>ГЛАВА 7. РЕЧЕВЫЕ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>109</b>
ПРОГРАММИРУЮЩИЕ ФРАЗЫ .....	111
ОБОРОТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ВНИМАНИЯ .....	112
ОБОРОТЫ ДЛЯ УСИЛЕНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ .....	113
ОБОРОТЫ ДЛЯ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ .....	115
РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ВОВЛЕКАЮТ В ДИАЛОГ .....	117
ЦЕЛОСТНОСТЬ ВОСПРИЯТИЯ .....	120
<b>ГЛАВА 8. КРАСКИ РЕЧИ .....</b>	<b>123</b>
ПАЛИТРА КРАСОК .....	125
КАК ЭТО РАБОТАЕТ У ПИТЕРСА .....	126
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ТЕХНОЛОГИИ ВНУШЕНИЯ .....</b>	<b>135</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ВСПОМНИТЬ ГЛАВНОЕ .....</b>	<b>153</b>

