

להציג!

מחברת עבודה לניהול
הפרזנטציה ודיבור לפני קהל

דר' יניב שנהב



מפעל הפיס

משפוחית

ייעוץ והדרכה

עקבו בפייסבוק



עקבו באינסטגרם



צפו בסרטונים



שלחו הודעה



© כל הזכויות שמורות לדרי יניב שנהב

אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר כל חלק שהוא מהחומר שבחוברת עבודה זו ואין לעשות בחומר זה שום שימוש ללא אישור בכתב ומראש מהכותב, כל אלו ייחשבו הפרת זכויות יוצרים.

סייעו בכתיבה: שחף גולן, תמר ויזר, מיכל הדס רובין.
סייעו בעריכה לשונית: עדנה רון, שלי טריפון, ורד גרנדיר פרוכטמן, מיכל הדס רובין

עוצב ע"י ג'ניה גרויסמן | 052-5504038 | jeniagroisman.com

העברת פרזנטציה, הצגת נושא וחשיפה לידע ולכלים בצורה המשלבת דיבור בפני קהל, קבוצות או בודדים, עשויה להיות חוויה מקצועית נהדרת עבורך ועבור מקבלי המסר - הקהל. הזמן יעבור מהר וכשההצגה תסתיים, ודאי ישאלו אותך מתי תיפגשו שוב. באותה המידה עלולה חוויית ההצגה להיות משעממת, מלחיצה ולא אפקטיבית עבורך ועבור הקהל המאזין, אשר ימתין דרוך לסיום ההצגה ויימנע מנוכחות חוזרת בהנחייתך.

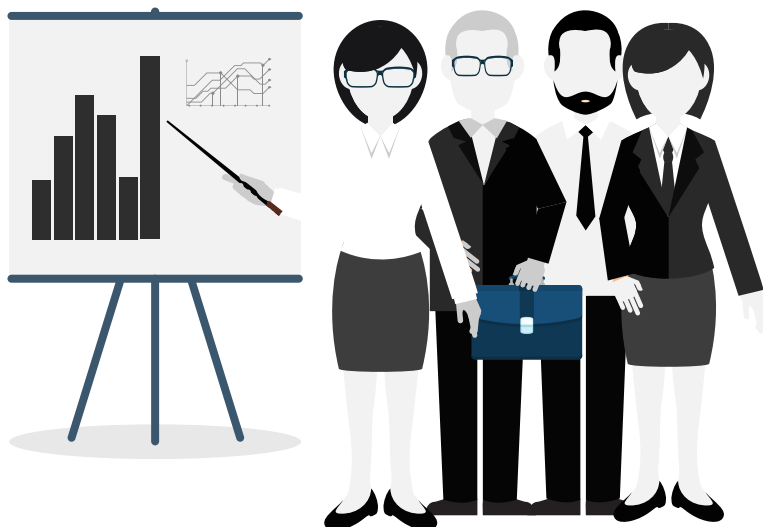
ההבדל בין שני התסריטים, בין פרזנטציה סוחפת ומקצועית לבין פרזנטציה משעממת ובינונית טמון במגוון קריטריונים שרובם המכריע ניתן ללמידה, תכנון ותרגול. במחברת העבודה "להציג!" נחשוף את הכלים והשלבים בתהליך בעזרת מודל "ל.מ.א.ה % הצלחה בהצגה לפני קהל", אשר תרגולו ויישומו עשוי לשפר בצורה משמעותית את מיומנויות הפרזנטציה שלך.

קריאה ועבודה מהנות!

**בהצלחה,
ד"ר יניב שנהב**

להציג!

מחברת עבודה לניהול
הפרזנטציה ודיבור לפני קהל



פרזנטציה, נאום, מצגת, שיעור, שלב הפרזנטציה במכירה, עמידה מול קהל - כל אלו מילים ופעולות שלרבים מאתנו יכולות להישמע מפחידות. יחד עם זאת, כמעט כולנו, במסגרות שונות בחיים, נדרשים לעמוד בסיטואציה כזו, והיערכות נכונה תתרום משמעותית להצלחתנו!

היכולת להעביר מסרים בצורה אפקטיבית, כושר השכנוע ומיומנויות של הצגה בפני קהל, כל אלה אינן יכולות מולדות, אלא מיומנויות שניתן לרכוש, לתרגל וללמוד. כל שנדרש מהמציג/ה הוא להבין את הבסיס, ליישם ולגשת לעבודה בהצלחה.

במחברת העבודה "להציג!" מוצע מודל פשוט וישים להצגה אפקטיבית לשימושך, "מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל", מודל אשר יכול להתאים למרצים, מנהלים, מנחים, מורים, אנשי מכירות ולמעשה, לכל מי שמעוניין להישמע מקצועי, ברור ומשכנע.

”

סיפור מסופר בדרך
הטובה ביותר כאשר
הוא מתוכנן כראוי
”

ויליאם שייקספיר

מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל

למי אני מציג/ה?

1 אם אדע לאפיין את האדם או הקבוצה שלפניהם אני מציג/ה, אוכל להתאים את המסרים ואת שיטות ההצגה בצורה מקצועית ומשכנעת ולעשות שימוש במרכיבי ההצגה הנכונים בעבורם.

מה אני מציג/ה?

2 מה מטרות ההצגה? מה המסרים שאני מעוניין/ת להעביר? כיצד נכון לנסח את המסרים בהצגה ומהי חלוקת הזמנים לאורכה?

איך אני מציג/ה?

3 מהי שפת הגוף המתאימה וכיצד אנהל את השימוש שלי בקול ובשפה במהלך ההצגה, כך שההצגה שלי תהיה ברורה, סוחפת ומשכנעת?

האם הקהל הבין את כוונתי?

4 מהי שפת הגוף המתאימה וכיצד אנהל את השימוש שלי בקול ובשפה במהלך ההצגה, כך שההצגה שלי תהיה ברורה, סוחפת ומשכנעת?

מודל "ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל"
פותח על ידי יניב שנהב, ומציע שיטה מקיפה
וברורה לתכנון ההצגה לפני קהל ולניהולה.
תכנון הפרזנטציות והנחייתן על פי המודל
המוצע תסייע בארגון המסרים ושיטות ההצגה,
וכמובן, תאפשר לך להציג בצורה מקצועית
ואפקטיבית יותר.

מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל

למי אני מציג/ה?

1

מה אני מציג/ה?

2

איך אני מציג/ה?

3

האם הקהל הבין את כוונתי?

4



הקהל

הקהל הוא הפרט או הקבוצה אשר עתיד להשתתף בפרזנטציה שלך. היכרות מוקדמת עם הקהל תאפשר לך להיערך בצורה מקצועית לפרזנטציה, הן בהקשר של תוכן המסרים שתבקש/י להציג והן בהקשר של האופן שבו תבחר/י להציג אותם. למשל, מה המשתתפים בקהל יודעים, מה עמדותיהם, מה מספר המשתתפים, מה עשוי להיות מעניין עבורם, אירועים מקומיים שקרו וניתן להשתמש בהם בהקשר שלנו.

בנוסף, היכרות מוקדמת עם הקהל יכולה להקטין את רמת "פחד הבמה". אם נכיר את המאפיינים של מי שאנחנו הולכים לפגוש בפרזנטציה שנציג, לא נראה בהם אובייקט גדול ומבהיל, אלא נצפה לאתגר, ניערך נכון. מלבד ההתאמות שנערוך, נפחית גם את רמת החרדה האופיינית לפני הצגה.

למי אני מציג/ה?

תרגיל באיסוף מידע מקדים אודות המשתתפים/הקהל בהצגה

כמה משתתפים צפויים להיות בהצגה?

מה מידת ההיכרות הקודמת שלהם עם הנושא המוצג?

מה עשוי להיות רלוונטי מאוד עבורם מתוך נושא ההצגה?

האם יש אירועים רלוונטיים לקהל שנכון יהיה לשלב בהצגה?

דגשים נוספים להיערכות לקראת ההצגה?

הערכת מצב

אני

האם אני מרגישה/מוכן/ה להצגה? האם יש בידי את הידע הרלוונטי? האם אני מודעת לציפיות ממני?

הקהל

מי הקהל? כמה משתתפים? מהו חתר הגילים? רקע אקדמאי/חברתי/מגדרי/תרבותי? ציפיות הקהל? מה הקהל יודע? מה כדאי שאדגיש?

התוכן

האם התוכן שאני חושבת/להשתמש בו מתאים לקהל היעד? האם התוכן אקטואלי/רלוונטי? האם מעודכן וחדשני באופן שיתרום למשתתפים?

מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל

למי אני מציג/ה?

1

מה אני מציג/ה?

2

איך אני מציג/ה?

3

האם הקהל הבין את כוונתי?

4

חלק זה מתייחס לארגון התוכן המילולי של הפרזנטציה, ובכלל זה, גם את חלוקת הזמנים. על מנת לתכנן ולארגן את הפרזנטציה בצורה פשוטה ומקצועית, נגדיר תחילה את מטרותיה ואת המסרים המרכזיים שארצה להציג בהצלחה. התשובות לשאלות אלו צריכות להיות מנוסחות במשפטים קצרים שלאורם תיכתב הפרזנטציה כולה בהמשך.

מה מטרת הפרזנטציה?

מהם 5 המסרים הכי חשובים בפרזנטציה?

1. -----
2. -----
3. -----
4. -----
5. -----

במה הפרזנטציה תתרום למשתתפים? (רלוונטיות)

כמה זמן עומד לרשותי להצגה?

”

נואם טוב הוא
מי שיכול לומר
דברים גדולים
ומסובכים בצורה
הפשוטה ביותר
”

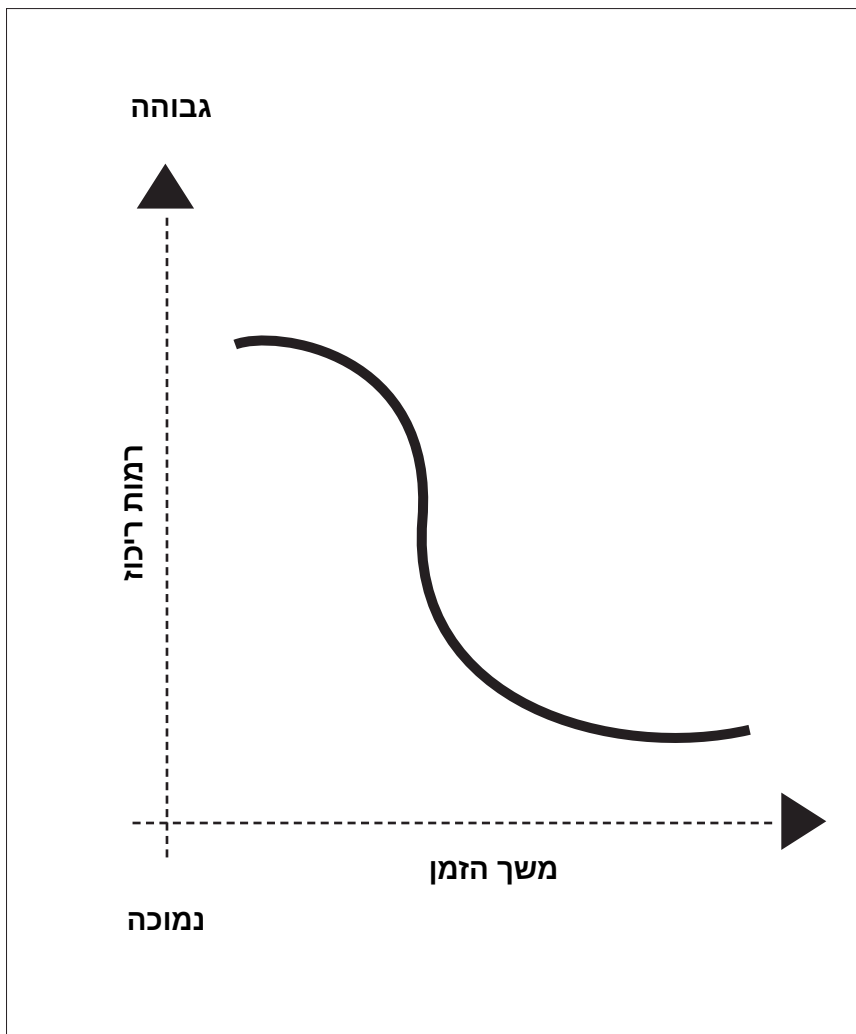
ראלף וולדו אמרסון

עקומת הקשב של הקהל

עקומת הקשב של הקהל

עקומת הקשב, הבוחנת את השינויים שחלים בהקשבה ובריכוז של השומעים, מצביעה על כך שבתחילת ההרצאה רמת הקשב גבוהה מאוד, במהלכה (בחלק העיקרי והמרכזי של הזמן) יש תנודות בקשב, וזה עתיד לצנוח לקראת סיום ההרצאה. לכן, בבניית הפרזנטציה, יש להתייחס לכל אחד מחלקיה ולראות כיצד ניתן לנצל את הקשב כשהוא בשיאו ואיך ניתן להתמודד כאשר הקשב מתחיל להתפוגג.

עקומת הקשב של הקהל



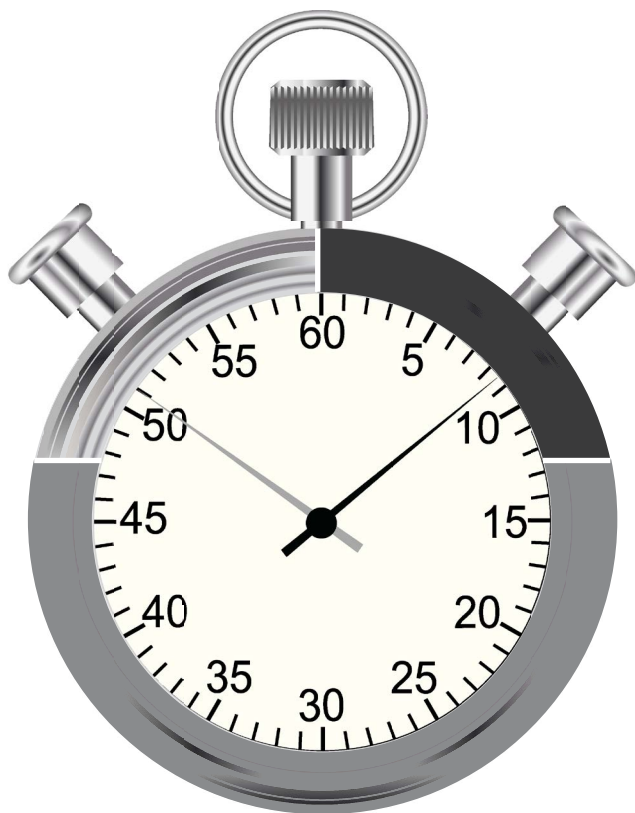
מבנה נכון של הממד המילולי בפרזנטציה

את הפרזנטציה, בין אם מדובר בשיעור, בסדנה, בהרצאה או בנאום, יש לחלק לשלושה חלקים: פתיחה, אמצע וסיכום. הפתיחה והסיכום יהיו קצרים, ואת מירב זמן הפרזנטציה נקדיש ל"אמצע".

פתיחה

אמצע

סיכום



15%
שלב הסיום

70%
גוף ההצגה

15%
שלב הפתיחה


פתיחה

אמצע

סיכום

שלב הפתיחה

מטרתה של הפתיחה היא ליצור עניין ורלוונטיות למשתתפים. הפתיחה מורכבת משלושה שלבים: הצגה עצמית, הצגת הנושא או הטיעון המרכזי בפרזנטציה ויצירת הרלוונטיות למשתתפים. שלב הפתיחה חשוב מאוד היות שהוא מאפשר לנו לזכות בתשומת לבו של הקהל לאורך ההצגה, כיוון שזו "נשענת" על חוויית "הרושם הראשוני" של המשתתפים.



מחקרים בתחום "הרושם הראשוני" הוכיחו שלוקח שנייה אחת לגבש דעה ראשונית על אדם, למן הרגע שפוגשים אותו, ונדרשות רק ארבע דקות של צפייה במציג כדי לפתח דעת קהל כל כך מוצקה, שייקח שמונה עד עשרה מפגשים נוספים כדי לשנות אותה. חשוב לזכור ש"אין הזדמנות שנייה לרושם ראשוני" ולכן מומלץ להקדיש מחשבה ל"פתיחה". במידה והפתיחה תיעשה בצורה מקצועית ומעניינת, הרי שסיכוי של המציג ליהנות מקהל מתעניין, משתף פעולה ופעיל, יהיו גבוהים יותר במידה ניכרת. מאידך, ולדאבוננו, כאשר הפתיחה איננה מקצועית, כאשר היא משעממת ואיננה רלוונטית לקהל, המציג/ה עלולה להתמודד עם קהל שאיבד עניין ואיננו מרוכז בדברים כבר בהתחלה.

פתיחה

הצגה עצמית

הצגת הנושא

יצירת הרלוונטיות

אמצע

סיכום

הצגה עצמית

הצגת הנושא

יצירת הרלוונטיות

שלב ההצגה העצמית בפתיחה

ההצגה העצמית צריכה להיות קצרה ותמציתית, אך רלוונטית ככל האפשר לנושא הפרזנטציה ולקהל. בשלב ההצגה העצמית מומלץ לתת רקע אישי, מקצועי ואקדמי ככל שקיים והוא רלוונטי לנושא המדובר. בין היתר, בשלב זה המציג/ה בונה "סמכות", כלומר "מסביר/ה" לקהל מדוע המציג/ה מתאים/ה לדבר בנושא - רקע אישי, אקדמי, מקצועי או חווייתי שמפרט זאת. בנוסף, כדאי בפתיחה גם "לשבור את הקרח" באמצעות סיפור שיכול לקשר את המציג/ה לקהל או לנושא הפרזנטציה, בדיחה, ציטוט, שאלה או הפעלה בלתי פורמלית קצרה (תלוי בקהל ובגודלו) "שתחמם" את הקהל.

תרגול שלב ההצגה העצמית

פרט/י בקצרה את הרקע האישי שלך שנראה לך מעניין וחשוב לחלוק בשלב זה.

רקע מקצועי רלוונטי? במילים אחרות, מדוע את/ה מתאים/ה להציג את הנושא?

האם תוכל/י לחלוק בסיפור קצר "פיקנטי" הקשור לחשיפה שלך לנושא בהצגה?

האם יכולה להתאים הפעלה בלתי פורמלית קצרה? (תרגיל מתודי "שובר קרח") אם כן, מה למשל?

הצגה עצמית

הצגת הנושא

יצירת הרלוונטיות

שלב הצגת הנושא והטיעון המרכזי בפתיחה

החלק השני בפתיחה הוא "הצהרת הכוונות" או תיאום הציפיות מול הקהל - כלומר, מה הנושא שאדבר עליו ולפי איזה סדר. בעת הצגת הנושא מקובל לטעון טענה מרכזית (שאיננה בהכרח משקפת אג'נדה פרטית) על מנת לבססה במהלך ההצגה. למשל, "בשעתיים הקרובות אחשוף את 3 הסיבות המרכזיות לאמץ תזונה טבעונית", או "בפרזנטציה היום אדגים את ההבדלים בין קוסמטיקה טבעית לכימיקלית". מומלץ להעביר בשלוש נקודות קצרות את הפרזנטציה ולהציג מראש את סדר הדברים והטיעונים המרכזיים. הדבר יסייע למשתתפים לארגן את המסרים ואת נושאי הפרזנטציה, ייקל על עיבוד המידע ושימורו.

תרגול שלב הצגת הנושא והטיעון המרכזי

כמה זמן הפרזנטציה שלך צפויה להימשך?

מהי הטענה המרכזית בפרזנטציה שלך?

מהם הטיעונים המרכזיים או "הכותרות" שתבקש/י להעלות במהלך הפרזנטציה? חשוב שתנסח/י את הכותרות בצורה בהירה, פשוטה וקליטה.

כלי חשוב בהעברת מסרים בצורה ברורה
כדי שהקהל יזכור אותם לאורך זמן הוא
החזרה על הטענות המרכזיות שלוש פעמים
לפחות במהלך הפרזנטציה.
נהוג לנסח זאת כך:

אמור/אמרי להם/ן מה את/ה הולך/ת
להגיד להם/ן (שלב הצגת הנושא בפתיחה)



אמור/אמרי להם/ן (שלב האמצע
בפרזנטציה)



אמור/אמרי להם/ן מה אמרת להם/ן (שלב
הסיכום)

הצגה עצמית

הצגת הנושא

יצירת הרלוונטיות

שלב יצירת הרלוונטיות בפתיחה

תפקידו של שלב זה הוא להסביר לקהל למה חשוב שיקשיבו, או במילים אחרות, "מה ייצא להם מזה". לרוב, הפרזנטציה תכלול העברת ידע או כלים, אולם הדגש כאן טמון בהסבר ממוקד כיצד הידע או הכלים שתקנה/י להם יתרמו למשתתף ולקהל. ב"חזרה" שבין המציג לבין הקהל, המציג מבקש את זמנם של המשתתפים, את הקשב שלהם ואת השתתפותם הפעילה. בתמורה, יהיה ברור למשתתפים מה יקבלו מכך וכיצד הדבר יתרום להם או להצלחתם בתחום הפרזנטציה.

תרגול יצירת הרלוונטיות

מהם הכלים הרלוונטיים והידע שהפרזנטציה תקנה למשתתפים?
נסה/י לחשוב מה יהיה בידי בסוף הפרזנטציה, שישפיע עליי לחיוב
ויכול לסייע לי, בזכות הקשבה פעילה ותשומת לב לדברייך.

פתיחה

אמצע

סיכום

בחלק ה"אמצע" בפרזנטציה נעביר את המידע והכלים בהרחבה, ולכן חלק זה צריך להיות מסודר ומובנה בצורה אפקטיבית, מעניינת ומשכנעת. כדי להצליח בארגון ה"אמצע" ובסידור התוכן הרב, מומלץ תחילה לחזור למטרת הפרזנטציה, לשלוש הטענות המרכזיות שקבעת בחלק הפתיחה ולתרגם את אלו לכדי תתי נושאים וכותרות. לאחר מכן, ניצור 'תרשים זרימה' שעל בסיסו תפותח ההצגה באחת השיטות המוצגות בהמשך.

”

מכשולים הם
הדבר המפחיד
שאתה רואה ברגע
שאתה מסיט עיניך
מהמטרה
”

הנרי פורד

מהם הנושאים המרכזיים או הטענות המרכזיות שאבקש להציג בפרזנטציה?

נושא/טענה 1:

פרט/י מהן הנקודות המרכזיות שתבקש/י להציג במסגרת הנושא או
הטענה:

מהם הנושאים המרכזיים או הטענות המרכזיות שאבקש להציג בפרזנטציה?

נושא/טענה 2:

פרט/י מהן הנקודות המרכזיות שתבקש/י להציג במסגרת הנושא או
הטענה:

מהם הנושאים המרכזיים או הטענות המרכזיות שאבקש להציג בפרזנטציה?

נושא/טענה 3:

פרט/י מהן הנקודות המרכזיות שתבקש/י להציג במסגרת הנושא או
הטענה:

הצעות לארגון הצגת הנושאים והטענות בפרזנטציה

✓ **בעיה-פתרון:** הצגת בעיה, פתרון מומלץ והיתרונות שבבחירת פתרון זה.

✓ **טיעון, ביסוס, טיעון:** לבסס טענה על ידי שימוש במספר רב של דוגמאות ולאחריה לטעון שוב את הטענה, כך שתוצג באופן משכנע יותר.

✓ **מהפשוט למורכב:** הצגת הרעיונות מהפשוטים ביותר למורכבים יותר. נקרא גם מהפרט אל הכלל או מהכלל אל הפרט (מוכר גם בשם "אינדוקציה" ו"דדוקציה").

מהתוכן הקל אל הקשה: לא תמיד נעדיף להתחיל מהקל, למרות שזה הדבר האפקטיבי ביותר. ייתכן שנעדיף להתחיל עם משהו מעט קשה להבנה, על מנת לייצר אתגר ועניין.



סדר כרונולוגי: לסקור את האירועים לפי סדר התרחשותם.



יצירת שיא: הצגת הנקודות העיקריות בסדר עולה על פי מידת חשיבותן וכובד משקלן.



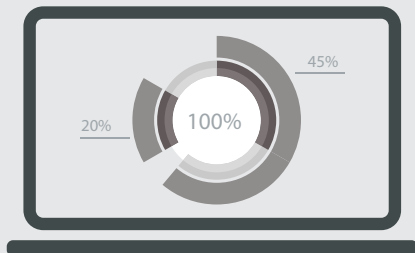
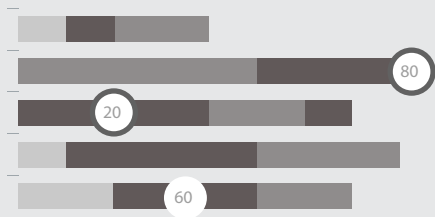
”

נאום טוב הוא כמו
מוסיקה הנוגעת
בלב המאזינים
”

רלף וולדו אמרסון

גוף הפרזנטציה או "שלב האמצע" הוא החלק הארוך והמרכזי בהרצאה. לכן, כדי שהקהל לא יאבד קשב בתוך הרצף של הדברים, עלינו להכין כלים שימשכו את תשומת לבו של המאזין ושל כלל הקהל ולהשתמש באמצעי המחשה וחווייה מתאימים.





אמצעי ההמחשה בפרזנטציה יכולים וצריכים להיות מגוונים ויש להם תפקיד מכריע בהצלחת הפרזנטציה שלך.

אמצעי המחשה זמינים שניתן לשלב בפרזנטציה:

- שימוש בדוגמאות רלוונטיות לקהל, הקשורות לעולמו האישי והמקצועי.
- אמצעים ויזואליים - גרפים, תמונות, טבלאות, סרטים קצרים וקלפים
- אמצעים ווקאליים - מוסיקה וטקסטים שמיעתיים במהלך הפרזנטציה.
- שילוב הקהל והפעלתו - מגוון תרגילים, סימולציות ומתודות הפעלה. תמיד ניתן להפעיל מתנדב מהקהל לצורך תרגיל לשמירה על רמת קשב גבוהה.

פרט/י אילו אמצעי המחשה זמינים
ורלוונטיים לקהל יכולים להתאים
לפרזנטציה שתציג/י?

טיפול
בהתנגדויות
לאורך
הפרזנטציה:

התנגדויות הן חלק טבעי וצפוי בפרזנטציה, וסביר להניח שהן יעלו במהלך ההצגה. במידה רבה, יש לקבל אותן בברכה, שכן הן מצביעות על כך שהקהל או הפרט המתנגד הקשיב לך, גיבש עמדה מסוימת ומזמין אותך, המציג/ה, לשיח פתוח בנושא ולחזרה על הטענות שהעלית. כאשר ההתנגדות לטענות או לנושאים בפרזנטציה היא אותנטית ואיננה עולה לשם פרובוקציה או הפרעה חסרת טעם, הרי שיש לה תפקיד חשוב, חיובי ותורם.

כיצד לטפל בהתנגדויות? להלן מספר הצעות...

1

"הקול שלך חשוב": חשוב לתת לגיטימציה להתנגדויות ולא להילחם בהן. הראה/י כי את/ה בטוח/ה במה שיש לך להגיד ושמח/ה לשמוע "דעה אחרת", אך יש לך גם תשובה. הראה/י לקהל שאת/ה דווקא שמח/ה שהעלו טיעון נגדי כי זה מוסיף עניין ("אני שמח/ה שהעלית את הטענות הזה ויש בו מידה רבה של צדק. יחד עם זאת...").

2

"ניסוח מחדש" - טכניקה אשר אמורה ליצור אפקט של היכרות מוקדמת שלך עם הטענה של המתנגד. איך עושים את זה? חזור/י על טענת ההתנגדות ונסח/י אותה מחדש בצורה שמקדמת את הטענה שלך. כך תעביר/י תחושה כי טענה זו הייתה אפילו מתוכננת מראש בפרזנטציה שלך. ("מה שאתה בעצם מתכוון להגיד הוא... ואני רוצה אף להוסיף ש...").

3

"הטבלה לא משקרת": עם נתונים קשה להתווכח, ואם יש בידך את הידע הרלוונטי, חשיפת נתונים אובייקטיביים, מבוססים שהופיעו במקור מידע חיצוני, הרי שההתנגדות הוסרה בקלות.

4

"מאויב לאוהב": אדם המביע התנגדות הוא אדם שהנושא מעורר בו מוטיבציה להיאבק ולנקוט עמדה. לפעמים המשמעות היא שאכפת לו. הדגש/י את המכנה המשותף וצור/צרי דרכו טיפול אפקטיבי בהתנגדות - "אני בעצם לא כל כך שונה ממך. שנינו פה כי אכפת לנו, והטענות שאני מעלה נועדו לטפל בנושא".



כשזה המתנגד ולא ההתנגדות..

במצבים מסוימים יהיה נכון להתמודד עם המתנגד עצמו ולא בהכרח עם תוכן ההתנגדות. סיטואציה כזו נוצרת כאשר המתנגד איננו ענייני והתנגדותו נובעת מתוך רצון לעורר חוסר סדר או פרובוקציה. במצבים כאלו נקטין את "זמן המסך".

.1 הודה/י למתנגד על דבריו החשובים כמעין "אמירה סוגרת". ברובד הסמוי, אמירת תודה שוות ערך לאמירה "אמרת את שלך, שמעתי אותך, זה היה חשוב ותודה רבה לך על זה - עכשיו תורי".

.2 כשאת/ה עונה למתנגד, פנה/י לקהל ולא למתנגד, על מנת למנוע מצב של שיח חוזר מולו.

.3 כשהמתנגד "מושך" לשיחה - חזקי את תשוקתו על סמך הטענה שהתנגדות מעידה על מידה רבה של אכפתיות. הדגש/י כי זה מכנה משותף בינך לבינו - לשנינו אכפת. אך בשום פנים, אין להיכנס לדיאלוג במעמד של עמידה מול קהל. זה מצב שלא יקדם את הסיטואציה, לא את המתנגד ובטח שלא את המסביר.

היערכות מוקדמת להתנגדויות צפויות ושיטות טיפול בהן

היערכות מראש להתנגדויות אפשריות במהלך הפרזנטציה שלך תעניק לך יכולת התמודדות מקצועית "בזמן אמת" ותתרום משמעותית לביטחון שלך במהלכה. מתוך היכרות עם הנושאים ועם הטענות בפרזנטציה, נסה/י לצפות מהן ההתנגדויות שעלולות לעלות ומה תהיה התגובה הנכונה לכל אחת מהן. עשה/י זאת לפי השיטה המוצעת להלן.

מענה אפשרי / טיפול אפשרי בהתנגדות	התנגדויות אפשריות	הטענה שאציג בפרזנטציה

מענה אפשרי / טיפול אפשרי בהתנגדות	התנגדויות אפשריות	הטענה שאציג בפרזנטציה

”

אנשים לא מתכננים
להיכשל. הם
נכשלים בלתכנון
”

הארווי מאקי

פתיחה

אמצע


סיכום


הסיכום "עוטף" את הפרזנטציה וסוגר את הקצוות, מוודא שכלל המשתתפים הבינו ומאפשר חזרה על נקודות המפתח שעלו במהלך ההצגה.


את הסיכום מנהלים באמצעות:

- חזרה על הנושאים והטענות המרכזיות שהוצגו בפתיחה ופורטו במהלך הפרזנטציה.
- חזרה על דברים חשובים נוספים שעלו ("חשוב שתזכרו/ דיברנו על...").
- פנייה ישירה (אני פונה לכל אחד ואחת מכם...).
- שיתוף בתחושה אישית שעלתה במהלך ההצגה.
- פידבק לקהל (היה לי לעונג...) ותודה לקהל על השתתפותו.
- זמן לשאלות.

דגשים חשובים לשלב ה"סיכום"

במהלך ההצגה בכלל ובסיכום בפרט, הימנע/י ממרדף אחרי הזמן במידה שנותר לך מעט ממנו (קצרו/י בדברים במקום לדחוס אותם) - ובמידה שסיימת לפני הזמן, אל תנסה/י למלא את החלל. הקהל עלול להרגיש את משיכת הזמן. 

את הפרזנטציה מומלץ לסיים עם "הזמנה לפעולה". לרוב, הפעולה תהיה קשורה לתחומים הרלוונטיים לקהל, הזמנה לפעול בנושא או בתחום הפרזנטציה, ונכון יהיה לצרף פרטים והפניות למשתתפים בקהל אשר יהיו מעוניינים בכך. 

המיתוג האישי והמקצועי שלך התגבש בצורה ישירה ועקיפה במרוצת הפרזנטציה. ייתכן מאוד שבין המשתתפים בקהל ישב האדם המקשר בינך לבין ההזדמנות הנהדרת הבאה שלך. לאור ההזדמנות הזו, ספר על התוכניות המקצועיות והאישיות שלך והצע למשתתפים כרטיסי ביקור להמשך תקשורת. 

תכנון שלב ה"סיכום" של הפרזנטציה

מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל

למי אני מציג/ה?

1

מה אני מציג/ה?

2

איך אני מציג/ה?

3

האם הקהל הבין את כוונתי?

4

בנקודת הזמן הזו יש בידך את הרקע והנתונים אודות הקהל שתציגי/ לפניו, יצרת וארגנת את הנושאים, הטיעונים והמסרים בפרזנטציה לפי שלב הפתיחה, שלב האמצע ושלב הסיכום, ונערכת כראוי להתנגדויות אפשריות לדבריך. חלק זה במחברת העבודה "להציג!" עוסק בממדים שבדרך כלל אינם מודעים, ואשר, ולמרבה הצער, מרבית המציגים אינם נערכים אליהם כИАות. הפרק "איך אני מציג/ה" מציע התייחסות וכלים לממדים הווקאליים והוויזואליים בפרזנטציה אפקטיבית. הם עוסקים בשפת הגוף ובשימושים בקול ובשפה.

בשנת 1970 פרופסור ברט ראסל מאוניברסיטת פנסילבניה ביצע מחקר תחת הכותרת "תקשורת ותחושות". במחקרו הוא ביקש לבחון כיצד האדם נותן משמעות לתקשורת הבין אישית, וחילק את התקשורת לשלושה ממדים:

- ממד וורבלי - המתייחס לתוכן המילולי והמודע של המסר.
- ממד ווקלי - המתייחס לשימושי הקול והשפה של מעביר המסר, טון, קצב, עוצמה, אינטונציה.
- ממד ויזואלי - המתייחס לחלק שמקבל המסר רואה, לשפת גוף, עזרים ויזואליים, הופעתו של המרצה וכד'.

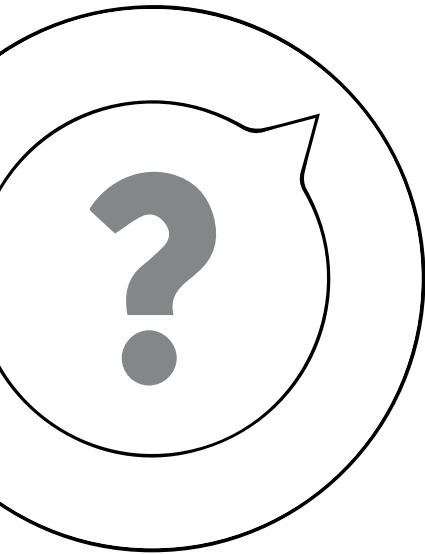
שאלה:

בהנחה כי שלושת הממדים
במחקר יוצרים יחד 100%
באיכות העברת המסר - מה
לדעתך משקלו של כל אחד
מהם באחוזים?

משקלו של הממד הוורבלי:

משקלו של הממד הווקלי:

משקלו של הממד הויזואלי:



ודאי תופתע/י לגלות שהמקום הניתן
לממד המילולי המודע, שאותו בדרך כלל
מתכננים מראש ובהשקעה רבה, קטן
בהרבה מהמקום שניתן לממדים היוזואלי
והווקאלי.

- משקלו של הממד הוורבלי הוא כ-7%.
- משקלו של הממד הווקלי הוא כ-38%.
- משקלו של הממד היוזואלי עומד על כ-55%.

הממד היוזואלי 55%



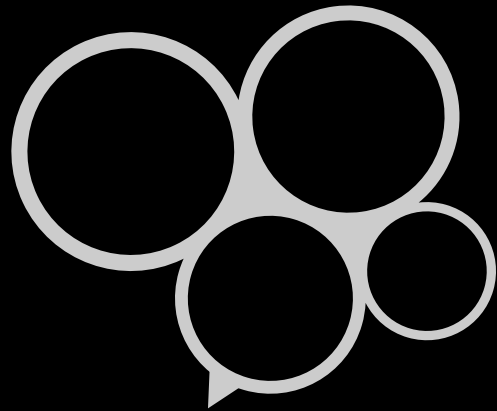
הממד הווקלי 38%



הממד הוורבלי ה-7%



נתונים אלו מבהירים כי בפרזנטציה אפקטיבית חשוב לתכנן ולהיערך לא רק לממד ה"מה", אלא גם לממד ה"איך". כלומר, לתכנן ולהיערך לאופן שבו יועבר המסר הלא מילולי - הן בקולוה של המציג/ה והן בשפת הגוף שלו/ה.



שימושי קול ושפה

הקול הוא כלי להעברת המסר המילולי. כמו שפת הגוף, גם הקול משקף את תחושותיו/ה של המציג/ה. אם את/ה בטוח/ה בעצמך, הדבר יבוא לידי ביטוי בקולך, וכן גם ההפך. יתרה מכך, הבנה של מרכיבי הקול תסייע ליצור התאמה בין הקול לתוכן.

ממד הקול מכיל חמישה מרכיבים עיקריים, שבכל אחד מהם צריך להשתמש בתבונה כך שיתאים למסר - עוצמה, טון, גובה, קצב, מנעד ושטף.

תרגיל בניתוח של שימושי קול ושפה

האזנ/י לחמישה מגישים שונים בתוכניות רדיו ונתח/י את מידת העניין שלך בתוכנית בסדר עולה. לאחר מכן, בחן/י את שימושי הקול והשפה, כפי שאת/ה מבין אותם, ובחן/י האם לשימושי הקול והשפה - עוצמה, טון, גובה, קצב, מנעד ושטף - הייתה השפעה על מידת העניין שלך בתוכנית.

”

אדם שלא שגה
מעולם, מעולם לא
ניסה דבר חדש
”

אלברט איינשטיין

להורדת קטלוג סדנאות ושירותים
חברת "משכוכית - יעוץ והדרכה"
www.mash.org.il
info@mash.org.il
072-2500344

משכוכית

יעוץ והדרכה



עקבו באינסטגרם



שלחו הודעה



צפו בסרטונים



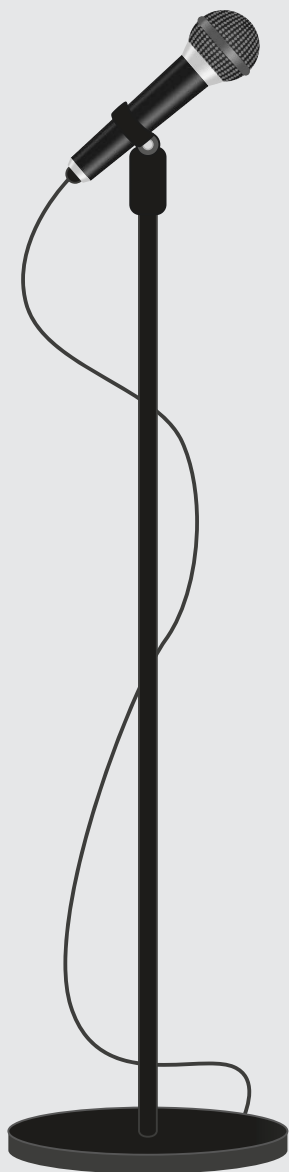
עקבו בפייסבוק



”

תמיד תעשה את
הדבר הנכון.
זה ירצה אנשים
מסוימים וידיהם
את השאר
“

מרק טווין



שימושי קול ושפה

עוצמה (loudness):

אמות המידה לעוצמת הקול הן "חלשה" או "חזקה". אין לטעות בין עוצמת הקול לגובה הקול. אדם המדבר בקול רם הוא אדם שעוצמת הקול שלו חזקה - לא גבוהה! עוצמה ניתנת לוויסות והיא הכרחית, שכן עוצמה חלשה לא תיקלט בחוש השמיעה ועוצמה חזקה יוצרת תחושה של צריבה וחוסר נעימות. המטרה היא להישמע טוב מבלי לצעוק. כך הדובר מפגין ביטחון ואנרגיה.

כדאי לדעת!

ניתן ללמוד ולתרגל "משחק" עם עוצמת הקול, על פי המסר. לדוגמה, דוברים מנוסים שרוצים ליצור מתח או תחושת שיא, מנמיכים את קולם ולקראת השיא או הנקודה שאליה הם חותרים, מרימים את הקול ובעשותם כך מדגישים את המסר החשוב ביותר. צריך לשים לב שמשחק כזה עם הקול יכול להיות מרוכז במשפטים בודדים ולא על הרצאה שלמה.

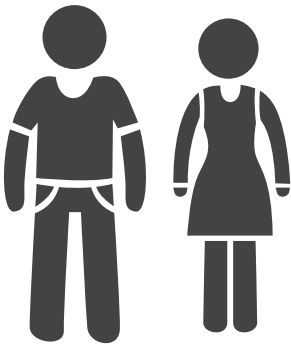
טון - קולו של מערבל בטון שונה
מזה של הרוח שנושבת בעלים.
הטון הוא בעצם האופי שאנחנו
נותנים לקול - אם זה אופי מפחיד,
מצחיק או מודאג. הגיוון בקול
משמעותי כדי לשמר את הקשב
של הקהל. הוא יוצר עניין.

כדאי לדעת!

פעמים רבות, הטון משקף את מידת המעורבות של הדובר בתוכן הדברים ואת יכולתו להתחבר רגשית לדברים שאותם הוא נושא.

גובה (Pitch):

אמות המידה לגובה הצליל הן "גבוה" או "נמוך". כל רמה של עוצמה, גם החלשה ביותר, יכולה לבוא בשני אופנים - צליל גבוה או צליל נמוך. שוב, אין קשר בין עוצמה לגובה. גבר אשר ידבר בעוצמה חזקה - גובה הצליל יהיה נמוך, ואילו אישה המדברת בעוצמה חזקה, סביר כי גובה הצליל שלה הינו גבוה - זהו המבנה הווקאלי הביולוגי שלנו. צליל גבוה מדי או נמוך מדי הם יוצאי דופן ועלולים לעורר תגובתיות (צלילים גבוהים נתפסים כצורמים יותר מצלילים נמוכים).



לכל אחד יש את גובה הקול הרגיל שלו, אולם אנחנו צריכים לזכור שגובה קול משדר משהו עלינו. קול נמוך מקרין שלושה וביטחון, אך לעתים יכול גם להיות משעמם. קול גבוה יכול להיתפס כמתוח ואצל גבר, כנשי.

כדאי לדעת!

למרות שגובה הקול הוא נתון קבוע, חשוב שנדע מה אנחנו מקרינים ונבחן כמה אנחנו יכולים לשחק בגובה הקול שלנו, כדי להקרין את מה שברצוננו לשדר.



מפעם/קצב (tempo):

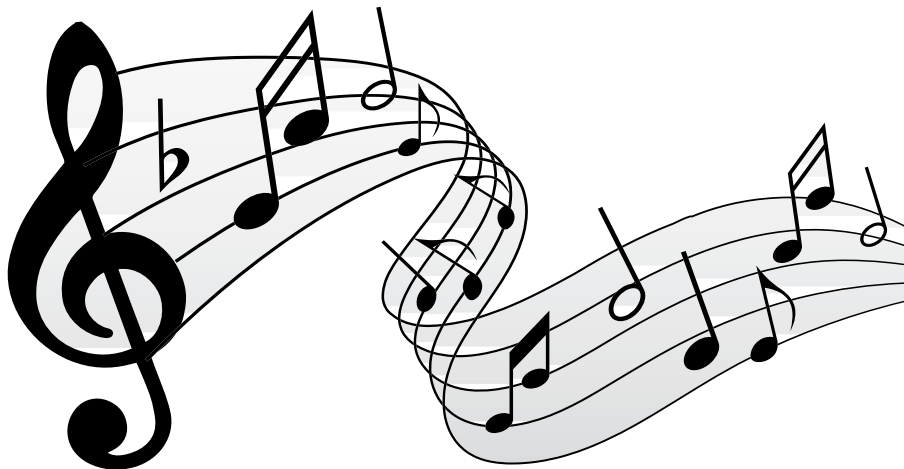
אמות המידה לקצב הדיבור הן "מהיר" או "אטי". הקצב הוא כמות המילים אשר אנו דוחסים ליחידת זמן מוגדרת. הקצב הוא פרמטר קריטי בהעברת מסרים, בעיקר אצל נואמים. קצב אטי מדי אינו מגרה ויוצר תחושה של חוסר עניין. קצב מהיר אינו מקדם שיח עם אנשים אשר חושבים לאט. קצב נכון צריך להיות מאוזן. מחקרים הראו כי קצב דיבור הנחשב למשכנע עומד על ממוצע של 140 מילים לדקה. בעלי ניסיון פעמים רבות "משחקים" גם עם קצב הדיבור שלהם כדי ליצור שיאים בדיבור.

כדאי לדעת!

פעמים רבות קצב דיבור מהיר מגיע עם עוצמת צליל גבוהה, כך שאם נדע לשלוט באחד הפרמטרים, נוכל להשפיע גם על האחר. בנוסף, דיבור מהיר מדי משדר לחץ וחוסר ביטחון, דיבור אטי משדר עייפות, חוסר דינמיות, יעייף את השומע ויגרום למחשבותיו לנדוד למקומות רחוקים.

מנעד/אינטונציה (Intonation/range):

אינטונציה היא מיומנות הדיוק בהפקת הצליל. אינטונציה שאינה טובה מכונה בפי הרבים "זיוף". המנעד הוא טווח של צלילים. המטרה בפרזנטציה אפקטיבית ובשימושי קול ושפה מקצועיים היא ליצור גיוון, כלומר, תוך כדי דיבור, להשתמש במנעד הקול שברשותנו ולעשות שימוש באינטונציה לטובת התאמה בין הכוונה שלנו לבין הקול. במילים אחרות, הקול צובע את המילה, וככל שנשכיל לעשות שימוש יצירתי בקול שלנו ונימנע ממונוטוניות, כך נעורר יותר תשומת לב ובעיקר, הבנה.



שטף (flow):

שטף הדיבור מתייחס לרצף הדברים, הבקיאות בהם ובמידה מסוימת, גם לעקביות בתוכן ובמסרים. לעתים מילים נשכחות או אינן יוצאות, לעתים חוסר ריכוז יוצר קטיעה בשטף הדיבור עד כדי שכחה (מקרים שבהם נשאל "איפה הייתי?/על מה דיברנו?") ובעיקר נרבה ב"משיכת" ההברה הידועה "א..."

כל אחד מהמרכיבים הללו נתון לפרשנותם של המשתתפים. אמות המידה של כל מרכיב מעוררות באנשים שונים תגובות שונות. יש מי שיעדיף קצב דיבור מהיר ויש מי שיעדיף קצב דיבור אטי, עם זאת, ניהול ותכנון מוקדמים של שימושי הקול והשפה יאפשרו לך שליטה גבוהה יותר במסרים הלא מילוליים וברגשות שתבקש/י לעורר בקהל בשלבים השונים של הפרזנטציה.

טיפים נוספים לשימוש בקול ושפה

שימוש בשתיקה לפני מסר חשוב מאוד - השתיקה תעורר תשומת לב! ✓

בחל'י שפה פשוטה וברורה - KISS - Keep It Short & Simple ✓

חזרו'י על משפטי מפתח לצורך הדגשה ✓

דבר'י בבהירות ואל תבלע'י מילים או הברות ✓

תרגיל באבחון שימושי קול ושפה של עצמי

הקלט/י את עצמך באמצעות מיקרופון בלבד (ללא תמונה) למספר קטעים בני 3 דקות כל אחד, הלקוחים מתוך שלבים שונים של הפרזנטציה - (1) קטע אחד בן 3 דקות משלב הפתיחה, (2) קטע שני, בן 3 דקות, משלב האמצע ו- (3) קטע אחרון, בן 3 דקות, משלב הסיכום.

כעת, האזן/י להקלטות ובצע/י מיפוי של מאפייני הקול שלך על ידי סימון ✓ על יד המרכיבים המאפיינים את קולך בקטע. בסוף האבחון חשוב לבדוק אם התוצאות זהות לתוצאות שנראות בעיניך מתאימות לפרזנטציה באופן כללי, ולשלבים השונים בפרט.

אבחון תוצאות ההקלטה משלב הפתיחה

שטף (flow)	מנעד/אינטונציה (Intonation/range)	מפעם/קצב (tempo)	גובה (Pitch)	עוצמה (loudness)
<input type="radio"/> רציף/רהוט <input type="radio"/> קטוע/*עילג <input type="radio"/> *כבד פה ולשון	<input type="radio"/> מונוטוני <input type="radio"/> וירטואוזי	<input type="radio"/> מהיר <input type="radio"/> בינוני <input type="radio"/> איטי	<input type="radio"/> חזק <input type="radio"/> בינוני <input type="radio"/> חלש	<input type="radio"/> חזק <input type="radio"/> בינוני <input type="radio"/> חלש

אבחון תוצאות ההקלטה משלב האמצע

שטף (flow)	מנעד/אינטונציה (Intonation/range)	מפעם/קצב (tempo)	גובה (Pitch)	עוצמה (loudness)
רציף/רהוט <input type="radio"/>	מונטוני <input type="radio"/>	מהיר <input type="radio"/>	חזק <input type="radio"/>	חזק <input type="radio"/>
קטוע/*עילג <input type="radio"/>	וירטואוזי <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>
*כבד פה ולשון		איטי <input type="radio"/>	חלש <input type="radio"/>	חלש <input type="radio"/>

אבחון תוצאות ההקלטה משלב הסיכום

שטף (flow)	מנעד/אינטונציה (Intonation/range)	מפעם/קצב (tempo)	גובה (Pitch)	עוצמה (loudness)
רציף/רהוט <input type="radio"/>	מונטוני <input type="radio"/>	מהיר <input type="radio"/>	חזק <input type="radio"/>	חזק <input type="radio"/>
קטוע/*עילג <input type="radio"/>	וירטואוזי <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>	בינוני <input type="radio"/>
*כבד פה ולשון		איטי <input type="radio"/>	חלש <input type="radio"/>	חלש <input type="radio"/>

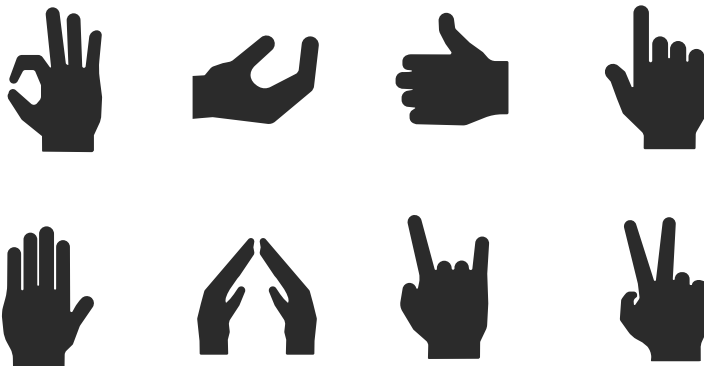


שפת גוף בפרזנטציה

שפת הגוף, שלא כמו השפה המדוברת, פחות מודעת ונשלטת. בגלל מרכזיות השפה הוורבלית בתרבות, פעמים רבות אנחנו נוטים לשכוח את הכוח שיש לגוף ומזניחים את הצורך להכין גם אותו. כפי שהודגש, יש לשפת הגוף השפעה מכרעת על העברת המסרים בפרזנטציה בהצלחה.

אך כיצד "מחנכים" את הגוף לעשות שימוש נכון ב"שפת הגוף"? לצורך כך כדאי להתייחס לכמה מוקדים בגוף, שנוכל לשלוט בתנועתם ולתרגל אותה, ואלה יהיו החלקים שמושכים בדרך כלל את מרב תשומת לב.

תנועות הידיים בדרך כלל משלימות ומדגישות מסרים, ולעתים אף מחליפות את המלל. חשוב לשים לב שתנועות הידיים מותאמות למסר שאותו מעבירים ובאות במקביל אליו, ולא אחריו. תנועות הידיים צריכות להישאר במרחב האפקטיבי - תנועות גדולות מדי יכולות להתפרש כמאיימות או לולייניות.



זהירות!

תנועות הידיים יכולות גם להרוס אם באופן לא מודע הן משדרות פחד, חוסר ביטחון וכו'. יש להימנע מתנועות כמו ידיים בכיסים, החזקת חפצים (פתיחה וסגירה של עט בעצבנות), שילוב ידיים, שמביע סגירות או התבצרות, הסתרת הידיים מאחורי הגוף, יד על הפנים/הפה או משחק לא מודע בפריטי לבוש - למשל, בחגורה, או בכפתורים בחולצה.

התנועה במרחב היא בעצם התשובה לשאלה "מה עושים עם הגוף?" נוקשות, כתפיים שמוטות, העברת משקל מרגל לרגל, עוויתות בתנועות הגוף, הן תנועות שמשדרות משהו שלילי, לא נינוח, חסר ביטחון או עצבני. תנועות אלו הן בדרך כלל בלתי מודעות, אך מושכות המון תשומת לב ומעבירות מסר אשר בהיעדר תכנון, עלול להיות הפוך מזה שהיינו רוצים להעביר.

תנועה נכונה במרחב שומרת על ערנותו של הקהל ומעוררת עניין, וחשוב להתאימה לסיטואציה, לגודל החדר ולתוכן הדברים. ב"תנועה במרחב" אין הכוונה לתנועות חדות במהלך ההרצאה, אלא לתזוזה במרחב שלרשותו של המרצה, פנייה ללוח, התקרבות לקהל (לא יותר מדי), הליכה לאחד מצדי הקהל במידת האפשר ושמירה על תנועה מחושבת.



זהירות!

התנועה במרחב צריכה להיות עדינה ומחושבת. תזוזה רבה מדי עלולה לגרום לאפקט שלילי והפוך מזה שרצית להשיג. הימנע/י מתנועות קבועות (כמו הליכה הלוך וחזור באותו מסלול) או מארגון החדר תוך כדי ההרצאה (הזזת כיסאות בחזרה אל מתחת לשולחן וכד').

קשר עין ההתבוננות בעיניו של אדם, בייחוד כאשר מדברים אליו, מצביעה על עניין באותו אדם. באמצעות קשר עין אנחנו בונים סוג של מערכת יחסים ותקשורת עם האדם שמולנו. בדומה לכך, גם בפרזנטציה אנחנו רוצים לבנות מערכת יחסים עם הקהל. לשמירה על קשר עין עם הקהל יש מגוון תפקידים ויתרונות:

- יצירת קשר אישי עם המשתתפים בקהל על ידי סריקת המשתתפים ויצירת קשר עין אישי, כאשר הדבר מאפשר זאת.
- הפגנת ביטחון: קשר עין אפקטיבי יוצר תחושה של ביטחון ושליטה במצב - אדם שאינו מישיר מבט, נתפס כמביע חשש וחסר בטחון.
- קבלת משוב: סריקה של הקהל מסייעת לדובר גם לקבל משוב מהקהל. אם דובר רואה שהקהל מביע שעמום/עייפות (נע בכיסאות ללא הרף, יוצא וחוזר מהשירותים, מפהק וכו'), הוא יכול לנסות להתאים את דבריו באופן אחר לקהל, לעורר עניין מחדש או לעשות הפסקת התרעננות.
- שמירה על ערנות: משתתף אשר יודע כי נוצר קשר עין עם המרצה, ירצה לשמור על ערנותו שכן הוא מודע לכך שקשר עין ייווצר שוב ולא רוצה להיתפס "לא מוכן".



זהירות!

קשר עין משמעו סריקה של כלל המשתתפים. הימנעו מהתמקדות במשתתף אחד. הסתכלו בעיניים של הקהל ולא מעל ראשיהם או בקירות האולם. באופן ברור, סריקת הקהל צריכה להיעשות במינון נכון ובפרופורציות - אל תמצאו את עצמכם מזיזים את ראשיכם הלוך ושוב (כמו ממטרה) מימין לשמאל באופן מוגזם.

הלבוש וההופעה של המציג/ה הם הדבר הראשון שהקהל רואה ומושפע ממנו, חלק מהרושם הראשוני המתגבש. הרושם נוצר עוד לפני שהדובר/ת הציג/ה את עצמו/ה או עשה/תה תנועה אחת. הלבוש וההופעה משדרים, באופן בלתי ישיר, מי את/ה ומהו המסר שאת/ה מעוניין/ת להעביר. לכן, ללבוש ולהופעה יש חשיבות רבה בהעברת פרזנטציה. כדאי לשים לב לדברים הקטנים והגדולים כאחד - שיער, איפור, שעון, סוג הביגוד, צבע הביגוד, פריטים נוספים וכו'.



זהירות!

לבוש מכובד יוצר רושם שהדובר מכבד את הקהל ומעוניין שיכבדו אותו. יחד עם זאת, כדאי, כחלק מלמידת הקהל ומההכנה המוקדמת, להבין מה הלבוש שיהלום את האירוע. לא היית רוצה להגיע בחליפה מעונבת או בשמלת ערב לשיחה עם סטודנטים באוניברסיטה... באופן דומה, בתרבויות ובדתות מסוימות, לבוש מסוים או צבע מסוים עלול להתפרש כלא מכבד ויפגע משמעותית באפקטיביות של הפרזנטציה. מכאן שהכנת הלבוש והתאמתו חשובות מאוד ומשמעותיות להצלחתך.

חשיבות השיקוף העצמי והתרגול...

אחד המרכיבים החשובים ביותר בדרך להצלחתך כמציג/ה מצוין/ת בפני קהל תלויה בתרגול המקדים ובניתוח העצמי של נקודות החוזק ונקודות החולשה שלך. על מנת לשקף, לתרגל ולשפר את מיומנויות ההצגה יש לבצע מספר שלבים:

1. **השלב הראשון** בלימוד ובתרגול מיומנויות הצגה בפני קהל הוא הבנה מקצועית של הקריטריונים להצגה מקצועית בפני קהל, כלומר - הבנה ובהירות בנוגע לכלים המקצועיים המפורטים במחברת העבודה "להציג" ונכונים עבורך.

2. **השלב השני** הוא שיקוף אותנטי ואבחון של שיטות ההצגה שלך על פי הקריטריונים שהגדרת קודם. הדרך הטובה ביותר לעשות זאת היא באמצעות צילום מקדים שלך בווידאו וניתוח תפקודך בקליפים על פי הקריטריונים המוגדרים, כך שתוכלי לתת לעצמך "ציון" בכל קריטריון.

3. **השלב השלישי** הוא העצמת המיומנויות החזקות מחד, ושיפור המיומנויות אשר דורשות עבודה, מאידך. מומלץ לשלב בתהליך הניתוח מספר שותפים או עמיתים אובייקטיבים אשר יוכלו להציע שיקוף אובייקטיבי וכן, תוך היצמדות לקריטריונים המתאימים לבחינה.

השיקוף העצמי, התרגול והמשובים לעולם אינם נפסקים ומומלץ לבצעם תכופות.

למרבה הצער, יש מציגים ותיקים
אשר אימצו התנהגויות מיותרות
בפרזנטציה ואלה פוגעות משמעותית
באיכות ההצגה שלהם ובהצלחה
בהעברת מסרים לקהל בצורה
בהירה, מקצועית ומשכנעת. אחדים
מהמציגים בפני קהל מופתעים
מאוד מהריטואלים שאימצו בעת
ההצגה ולא היו מודעים אליהם כלל,
עד אשר יישמו את ההמלצות כאן,
וצילמו את עצמם.

תרגיל בניתוח ושיפור מיומנויות שפת הגוף

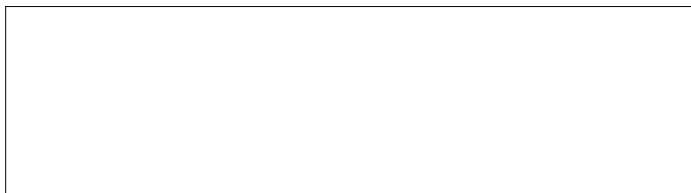
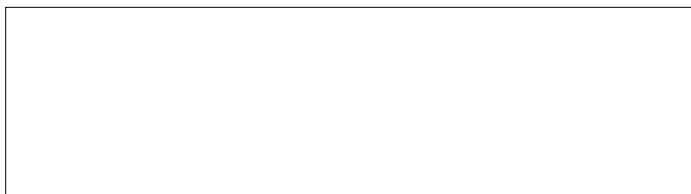
שלב 1 מתוך 3 -

הגדרת הקריטריונים לשפת גוף מקצועית
ומתאימה לפרזנטציה שלך.

בהגדרת הקריטריונים מראש, נקבע למעשה את מדדים לבחינה, כך שהקריטריון יהיה הכלי המנחה לפיו נקבע האם ההצגה מקצועית או לאו. קריטריונים למשל יכולים להיות: ניסוח מימד מילולי, שימושי קול ושפה, שפת גוף לרבות קשר עין, תנועות ידיים ותנועה במרחב וכד'.

תנועות ידיים

קבעי 3 קריטריונים להערכת "תנועות ידיים" מקצועיות
בהצגה בפני קהל -


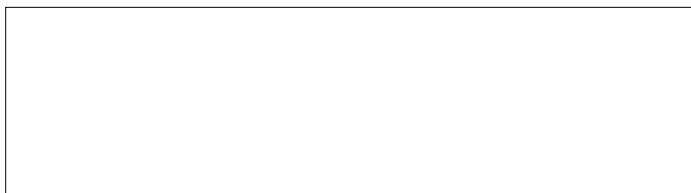


קשר עין עם הקהל

קבע/י 3 קריטריונים להערכת הממד "קשר עין" מקצועי
בהצגה בפני קהל -

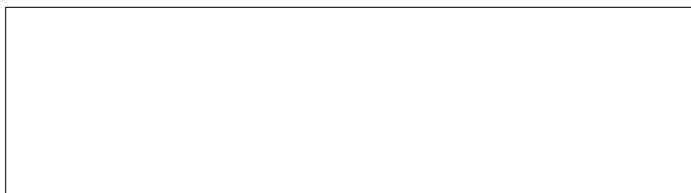
תנועה במרחב

קבעי 3 קריטריונים להערכת "תנועה במרחב" מקצועית
בהצגה בפני קהל -



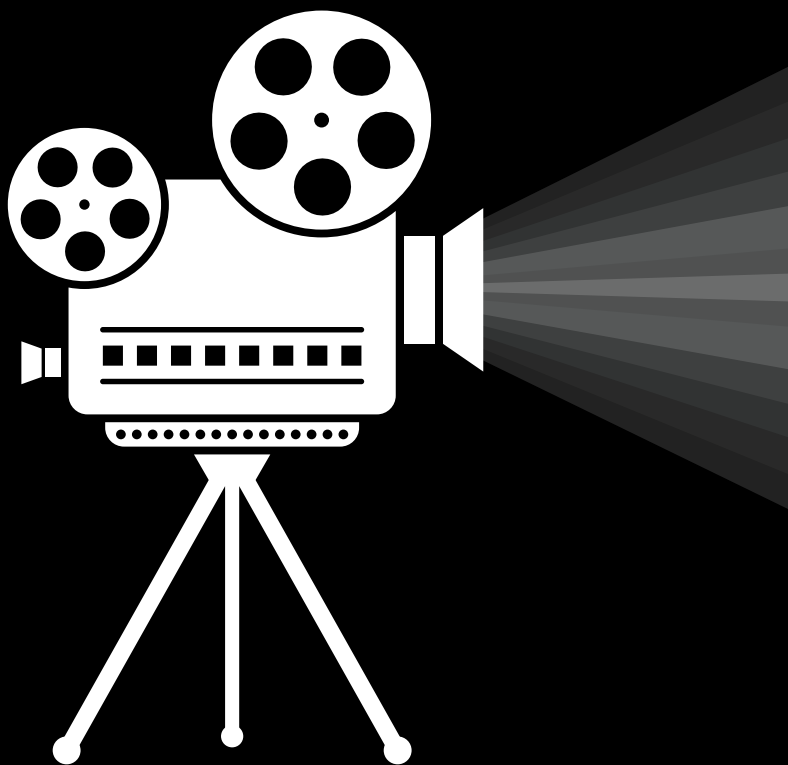
לבוש והופעה

קבעי/י 3 קריטריונים להערכת הממד "לבוש והופעה"
מקצועי בהצגה בפני קהל -



האם תרצה/י להוסיף
קריטריונים נוספים להערכה
ואבחון? פרטי

תרגיל בניתוח ובשיפור מיומנויות שפת הגוף
שלב 2 מתוך 3 -
תיעוד והקלטה עצמית בהצגה בפני קהל.



הקלט/י את עצמך מציג/ה בחדר ריק לפני ההצגה בפני קהל, או בעת ההצגה בפני קהל - אז התוכן המוקלט יהיה אותנטי יותר. חשוב להקליט לפחות 3 קטעים שונים בני 3 דקות כל אחד, ובשלבים שונים של הפרזנטציה.

- הקלט/י קטע אחד בן 3 דקות משלב הפתיחה בפרזנטציה
- הקלט/י קטע אחד בן 3 דקות **לפחות** משלב האמצע בפרזנטציה
- הקלט/י קטע אחד בן 3 דקות משלב הסיכום בפרזנטציה

תרגיל בניתוח ובשיפור מיומנויות שפת הגוף

שלב 3 מתוך 3 -

ניתוח, שיקוף והעצמת מיומנויות ההצגה
שלי!

בשלב זה ברשותך רשימה ברורה של קריטריונים לבחינה ומגוון קטעי ווידאו להתבוננות בעצמך ולניתוח הממדים הנבדקים. הצפיייה בעצמך כשאת/ה מציג/ה עשויה להיות חוויה מוזרה מעט, מפתיעה ואף מביכה בתחילה, אולם התבוננות מקצועית ותכופה תחולל שינוי מקצועי עצום וחיובי במיומנויות ההצגה שלך.

בתהליך זה, כאמור, מומלץ לשלב עמיתים אובייקטיביים שיחוו, יחד איתך, דעה מקצועית תוך שימוש בקריטריונים שהגדרת. כמובן שהזמנת איש מקצועי בתחום למשוב מקצועי ונקודתי יכולה להיות "בונוס" נהדר בתהליך הלמידה.

נקודות החוזק ונקודות החולשה שלי בהצגה לפני קהל

מלא/י את הטבלה לאחר שתצפו בקטעים המוקלטים בתרגול

הממד "תנועות ידיים"	ציון להערכה 10 - הייתי מצוין/ת! 1 - נדרשת עבודה!
קריטריון מעריך מס' 1	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
קריטריון מעריך מס' 2	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
קריטריון מעריך מס' 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ציון להערכה 10 - הייתי מצוין/ת! 1 - נדרשת עבודה!	הממד "קשר עין עם הקהל"
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 1
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 2
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 3

ציון להערכה 10 - הייתי מצוין/ת! 1 - נדרשת עבודה!	הממד "תנועה במרחב"
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 1
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 2
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	קריטריון מעריך מס' 3

<p align="center">ציון להערכה 10 - הייתי מצוין/ת! 1 - נדרשת עבודה!</p>	<p align="center">הממד "לבוש והופעה"</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 1</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 2</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 3</p>

<p align="center">ציון להערכה 10 - הייתי מצוין/ת! 1 - נדרשת עבודה!</p>	<p align="center">קריטריונים נוספים להערכה</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 1</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 2</p>
<p align="center">1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</p>	<p align="center">קריטריון מעריך מס' 3</p>

בחברת משכוכית צוות מאמנים
מקצועי ומיומן אשר יוכל לסייע לך
בשיפור מיומנויות הדיבור בפני קהל
ובפיתוח פרזנטציות מקצועיות והצגתן.

צור / צרי קשר עוד היום לתיאום
פגישת היכרות בטלפון
info@mash.org.il
072-2500344

משכוכית
ייעוץ והדרכה

www.mash.org.il

עקבו באינסטגרם



שלחו הודעה



צפו בסרטונים



עקבו בפייסבוק



פחד במה



פרזנטציה איננה רק מצב שבו המרצה הוא אחד מול קבוצה, אלא גם סיטואציה שבה הוא צריך לשבות את לב הקהל, לשכנע ולעניין בידע או בכלים שהוא מוסר.

פחד הבמה, או "חרדת קהל" היא תופעה שכיחה מאוד ובעלת השפעות מאתגרות ולעיתים אף משתקות.

מחקרים מראים כי לרוב פחד במה נובע בעיקר מהחשש לא לעמוד בציפיותיו של הקהל, בציפיות שלי מעצמי ואף מחשש הנוגע לאופן שבו יפרשו אותי, המציג, ואלו תכונות ייחסו לי במהלך הפרזנטציה.

בדרך כלל פחד הבמה מתעורר בכמה סיטואציות:

- **גודל הקהל** - הקהל יכול להיות קהל של המון משתתפים או קהל קטן, אך מדובר בקהל מומחה.
- **זמן הכנה מועט** - זה עלול להשפיע על ההיכרות עם הנושא, עם הפרזנטציה ועם תוכן הדברים כך שהביטחון בשטף הדיבור מועט. כמובן, שהחשש אף מתגבר כאשר לא היו למציג/ה הזמן או ההזדמנות לבדוק שכלל העזרים, המצגת, הרמקולים והמסך עובדים כראוי.
- **חשש משאלות רבות או מסובכות** - חשש זה מופיע בעיקר בחלק "הטיפול בהתנגדויות" במהלך ההצגה, ובפרט כאשר הידע של המציג/ה בתחום הוא ספציפי ואיננו מקיף די הצורך.

”

אתה יכול להחטיא
רק 100% מהקליעות
שאינך מנסה לקלוע
”

מייקל ג'ורדן

כלים להתמודדות עם פחד במה

כיצד ניתן להתגבר על פחד במה? יש מספר דרכים שמסייעות להתגבר על פחד הבמה, חלקן טכניות יותר, וחלקן עבודה עצמית של המציג/ה.

תרגול! ככול שתרבה/י בתרגול לפני הפרזנטציה, רמת החרדה שלך תרד.

היערכות מקדימה! היו בקיאים בחומר ודעו מה הציפיות שלכם מעצמכם וציפיות הקהל מכם.

שימוש באמצעי המחשה (תמונות, סרטים, קטעי הפעלה) מסיט את הפוקוס מכם ונותן זמן להתארגנות ונשימה גם במהלך הפרזנטציה.

הכן/י מראש רשימת נקודות של עיקרי הדברים שברצונך להציג. הנח/הניחי את הרשימה במקום נוח ונגיש על השולחן.

תרגילי נשימה והירגעות לפני הפרזנטציה.

מהם הכלים שלדעתך יסייעו לך
להתמודד בצורה הטובה ביותר עם
פחד קהל?



תקשורת טובה עם הקהל

עודד/י את הקהל לשיחה.
פתח/י את השיחה לשאלות
והקשיב/י לצורכי הקהל ולנושאים
שמעניינים אותו. גלה/י התלהבות
בפרזנטציה: גם אם הצגת אותה
כבר עשרות פעמים, הקהל
צריך לקבל את התחושה כי הוא
הקהל המיוחד שעבורו הכנת את
הפרזנטציה וכי זה הנושא שאותך,
המציג/ה, מעסיק ומרתק יותר
מכל נושא אחר.

השתמש/י בהומור - זה עשוי לסייע לך להפיג את המתח אצלך ואצל הקהל, וכמובן, ימשוך תשומת לב. השימוש בהומור הוא כלי חשוב בתקשורת עם הקהל, אולם, כמובן, צריך לבחור את ההומור במידה ובהתאם לקהל היעד.



פנה/י באופן אישי אל משתתפים בקהל ובקש/י מהם להגיב או לספר מה דעתם בנושא (היזהר/י מלהביך ולהעמיד משתתפים בסיטואציה שבה אינם יודעים מה להגיד ולכן, בקש/י את רשותם לפני שתציג/י שאלה או משימה).



רלוונטיות - כלי מוביל ביצירת עניין! עשה/י מאמץ לחבר את הנושא לתחומי העניין של הקהל, גם במהלך ההצגה ולא רק בפתיחה.





חיוך במהלך הפרזנטציה
ובחלקים המתאימים לכך
במהלכה, ישמר אווירה
נעימה ויעודד חיוך בחזרה
מהקהל אליך.

מודל ל.מ.א.ה % הצלחה בדיבור לפני קהל

למי אני מציג/ה?

1

מה אני מציג/ה?

2

איך אני מציג/ה?

3

האם הקהל הבין את כוונתי?

4

כאשר מתקיימת תקשורת בין שני אנשים בלבד, קל יותר לוודא שהמציג/ה הצליח/ה להעביר את המסר ושהנושאים והטיעונים "נקלטו" בצורה מתאימה בצד השני. כאשר המציג/ה מנחה מול קהל גדול יותר, הרי שנדרשות מיומנויות וכלים נוספים כדי להבטיח שהמסרים הועברו ופורשו נכונה, שהקהל מביע עניין בתכנים ומשתף פעולה עם המציג/ה.

יש מגוון כלים שיכולים לסייע לך "לוודא הבנה" של הקהל ולבחון את מידת הקשב והעניין שלו בנושא המוצג.



כלים מרכזיים ב"וידוא הבנה" ועניין של הקהל

באמצעות קריאת שפת גוף של הקהל. +

באמצעות שאלות מנחות לקהל וסימולציות. +

באמצעות בקשת משוב מהקהל וקבלתו. +

”

המגבלות היחידות
בבניית המחר הן
הספקות של היום
”

פרנקלין רוזוולט

כלים מרכזיים ב"וידוא הבנה" ועניין של הקהל

קריאת שפת הגוף של הקהל

שפת הגוף של הקהל היא בעצם סוג של משוב לא מילולי אשר יכול להצביע על מידת הקשב, העניין ואף ההבנה של המשתתפים. אם נדע להכיר ולקרוא את שפת הגוף של הקהל, נוכל לנווט את הפרזנטציה למקומות שונים על פי העניין של הקהל. לכן, חשוב להיות ערני/ת לשפת הגוף של הקהל, שכן אלו מסרים מהקהל אליך.

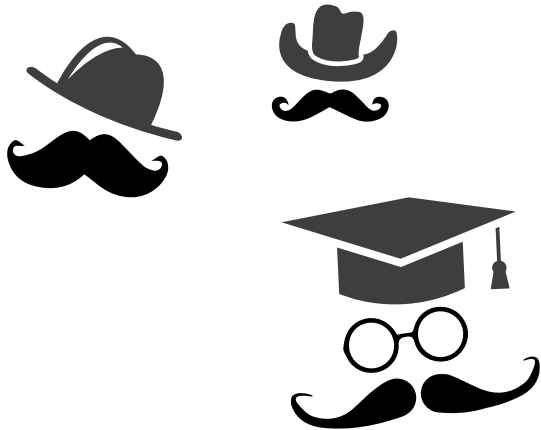
שפת הגוף של הקהל יכולה להיות קבוצתית ויכולה להיות אישית, כאשר אל כל אחת מהן צריך להגיב באופן שונה. אם יש בקהל בודדים שנראים משועממים וכל שאר הקבוצה מביעה עניין, אין טעם לשנות טקטיקה או נושא. בסיטואציה כזו ניתן לפנות לבודדים ולשאול אותם שאלה או לפנות למישהו מתעניין שיושב ממש לידם. בודדים אלה גם פעמים רבות יכולים להיות מי שיביעו התנגדות וכך ניתן לצפות מי יתנגד וללמוד אותו במהלך ההרצאה.

שפת גוף קבוצתית רומזת לנו באופן כללי על הפרזנטציה. אם הקהל מרותק, זה משוב חיובי ואם הקהל משדר אחרת, כדאי לפעול באופן שונה מזה שפעלנו עד כה.

שפת גוף איננה "מדע מדויק" ולכן הדוגמאות שלהלן אינן בהכרח הפרשנות היחידה והבלעדית. עם זאת, קיימים כמה קווים בסיסיים בקריאת שפת גוף וחשוב להכירם.

גב רכון קדימה וקשר עין עם המציג/ה עשויים להעיד על עניין בתוכן ומידה רבה של קשב. ✓

ידיים על הירך (קרוב למפשעה) ושתי כפות הרגליים מונחות על הרצפה - עשויה להעיד על התבצרות של המשתתף/ת בעמדות שלו/ה. ✓





ידיים על הירך וידיים מחליקות לכיוון הברכיים והרגל /
הרגליים על קצותיהן - מצב שרומז על נכונות של
המשתתף/ת ללכת או לעזוב. ✓

רגל על זרוע הכיסא - תנוחה הבאה להפגין חוסר עניין,
אדישות וחוסר שביעות רצון מהסיטואציה. ✓

רגליים נועלות את קצה הכיסא - תנועה המעידה לעתים
על עמדה נחושה והתבצרות בעמדות. ✓

כלים מרכזיים ב"וידוא הבנה" ועניין של הקהל

שאלות מנחות לקהל וסימולציות

כלי חשוב ופשוט מאוד הוא הצגת שאלות המתייחסות לנושא הפרזנטציה וניתוח של המציג/ה את התשובות שניתנו. למשל:

✓ "לאחר שהצגתי את השלבים בפעולה, מה תהיה הדרך הנכונה לדעתך לפעול במקרה X?"

✓ "עכשיו, כשידוע לך כיצד הוקם הפרויקט ומה יש בו, כיצד תענה/י לחבר/יך אם ישאלו אותך מה יש בו?"



סימולציות:

את השאלות ניתן גם לערוך בצורה של "סימולציות" לעיסוק בנושא הפרזנטציה, הצגת מקרים, דילמות או בעיות לשיח ופתרון. הסימולציה יכולה גם לשלב "משחק תפקידים", כך שכל משתתף מקבל "תפקיד" או "דמות" בדוגמה.

- הצג/י את הסיטואציה ופרטיה מראש ורק לאחר מכן, הזמן/י מתנדבים לסימולציה במרכז הבמה.
- לחלופין, חלקי/י לזוגות או לקבוצות את כלל המשתתפים בקהל והצג/י את הסיטואציה לדיון בקבוצות. לאחר מכן, הנחה/י דיון בקבוצה הכללית לעיבוד וניתוח הממצאים שעלו בקבוצות.




פרט/י 3 שאלות שיכולות
להתאים לשלב זה:

נסה/י לחשוב על 3 סימולציות
שיכולות להתאים לשלב זה:

כלים מרכזיים ב"וידוא הבנה" ועניין של הקהל

בקשת משוב מהקהל וקבלתו

דרך טובה ומומלצת לראות אם המסרים שהצגתי הועברו ונקלטו
"בהצלחה" בקהל היא באמצעות **בקשת משוב וקבלתו**. מומלץ
להימנע משאלות פתוחות וכלליות מדי לקבלת משוב, כדי שלא
להוביל בטעות לדיון שאינך מעוניין/ת בו. עדיף לבחור שאלות
ספציפיות לצורך המשוב לפרזנטציה. למשל:

האם הייתי ברור/ה? 

אם לא, היכן אני צריך/ה לפרט? 

אם כן, מה הבנתם מדבריי? 

לסיכום,

למי אני מציג/ה?

מה אני מציג/ה?

איך אני מציג/ה?

האם הקהל הבין את כוונתי?

פתיחה

אמצע

סיכום

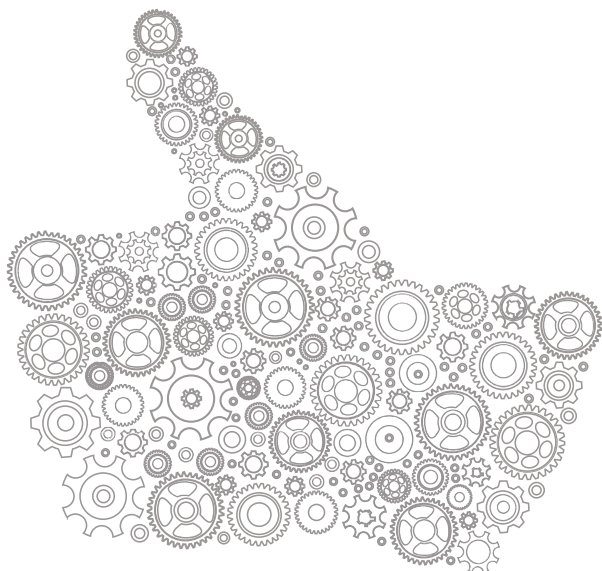
בפתיחה עסקנו בחשיבותה של ההכנה המקדימה ובהיערכות לקראת הפרזנטציה, בהיכרות עם קהל היעד ובהתאמת התוכן והשיטה לממדיו ולתכונותיו.

ארגנו את המסרים והטיעונים ב"ממד המילולי" בשיטה המתאימה ויצרנו פתיחה מקצועית בשלושה שלבים, הכוללים הצגה עצמית, הצגת הנושא המרכזי ויצירת רלוונטיות לקהל; תכננו את שלב האמצע ויצרנו סיכום נהדר לפרזנטציה, הכול בהתאם לחלוקת הזמנים המומלצת ולזמן העומד לרשותנו. ואף הרחבנו על שיטות וכלים לטיפול בהתנגדויות אפשרויות מקהל.

הופתענו לגלות שהממדים הווקאליים, הכוללים שימושי קול ושפה ומורכבים מטון, גובה, מנעד, קצב ושטף דיבור, הינם חשובים והכרחיים לפרזנטציה מקצועית ומרשימה. נוכחנו של"אופן ההגשה" של הפרזנטציה מיוחסת ההשפעה הגדולה ביותר באחוזים, ובעיקר לשפת הגוף, הכוללת תנועות ידיים, קשר עין, תנועה במרחב ולבוש והופעה מול הקהל.

קראנו ותרגלנו כלים ליצירת עניין אצל הקהל, לשמירה על ערנותו ולמדנו גם כיצד ניתן להתמודד עם פחד קהל או "חרדת במה" בהצגה.

למדנו שחשוב לוודא שהקהל הבין וקיבל את המסרים
בצורה נכונה ונגענו במיומנויות של קריאת שפת הגוף
של המשתתפים ככלי הזהה ל"מד דופק" של רמת
העניין והקשב שלהם. קיבלנו כלים ורעיונות להצגת
שאלות וקבלת משוב מהקהל, כך שנוכל לסיים בידיעה
שהצלחנו!



להורדת קטלוג סדנאות ושירותים
חברת "משכוכית - יעוץ והדרכה"
www.mash.org.il
info@mash.org.il
072-2500344

משכוכית

יעוץ והדרכה



עקבו באינסטגרם



שלחו הודעה



צפו בסרטונים



עקבו בפייסבוק



”

כל סיפור מתקיים אך ורק
אם יש קהל שמעוניין
לשמוע אותו. הסיפורים
שאנחנו הכי אוהבים,
נשארים בנו לנצח. לכן,
בין אם אתה פוגש את
הסיפור מעל דפי ספר
או על המסך הגדול,
הוגווארטס לעולם תהיה
שם לקבל אותך בזרועות
פתוחות.

”

ג'יי קיי רולינגס, סופרת

סטוריטלינג (Storytelling)

סטוריטלינג (Storytelling), הוא היכולת לספר סיפור במטרה להעביר טוב יותר את המסר אותו את/ה מבקש/ת להעביר.

סטוריטלינג הינו כלי שמשתמשים בו על מנת לגייס את הקהל אליו מיועד המסר.

בין אם פונים אל אדם פרטי, קהילת עוקבים ברשת חברתית או קבוצת נאמנים אשר בפניהם מציגים/ות סיכום רבעון, סיפור טוב תמיד יחבר טוב יותר את המסר לשומעיו וישאר איתנו לאורך זמן רב יותר.

מחקרים מראים שאנחנו לא
תמיד נזכר מספרים, לא
בהכרח נזכר פרטים מדויקים
אבל לעומת זאת, אנחנו
תמיד נזכר תחושות ורגשות
שהסיפור יעלה בנו.

סיפור טוב יכול להעביר את
התחושה הנכונה שהמסר
העיקרי שלך מתכוון להעביר.
את הסיפור שלך, אנשים יזכרו!

סיפור טוב יגרום לקהל שלך להרגיש שהוא מכיר אותך, שאת/ה דומה לו, שהוא היה בסיטואציה דומה ומתוך שכך, ירגיש קרוב יותר אליך, להנחות היסוד שלך ולעולם הערכים שלך. סיפור טוב, יצור קרבה בינך לבין הקהל שלך וכך, המסר שלך יעבור בקלות ויכנס ללב.

בעשור האחרון, חברות מובילות, מעצבי/ות דעת קהל מנהיגים/מנהיגות עושים/ות שימוש בסיפורים כדי להעביר מסרים. לעיתים, הסיפור הופך להיות חלק ממותג, לעיתים, הוא משקף את העבר של חברה מסוימת ולפעמים, הוא מלמד משהו על החזון העתידי של אותה חברה.

החוכמה היא לדעת להציע סיפור שכולם/ן יוכלו להתחבר אליו, סיפור שכל אחד/ת יוכל/תוכל לקחת לעולם התוכן שלו/ה ומתוכו למצוא את הקישור המיידי למסר אותו את/ה מבקש/ת להעביר.

סטוריטלינג הוא אומנות אשר דורשת תרגול, יצירתיות, חזון וכן יכולת פרקטית לביצוע.

לעולם אל תחשוש/תחששי להיות לגמרי את/ה, גם אם את/ה אחר/ת, גם אם את/ה מגיע/ה מקהילה קטנה יחסית בציבור הרחב, אם תדע/י לספר את הסיפור שלך נכון, אנשים יתחברו אליו. הסיפור שלך צריך להיות ממוקד, מדויק וקולע למסר אותו את/ה מבקש/ת להעביר.

איך עושים את זה נכון?

- לומדים את קהל היעד אליו את/ה פונה, את השפה שלו, את הערכים שלו ואת המניעים שלו.
- בוחרים סיפור שיתמצת את הנקודה המרכזית במסר אותו את/ה מבקש/ת להעביר.
- יש לוודא שבסיפור יש עניין, יש טוויסט, יש משהו שלא ציפינו לו והכי טוב זה אם יש בו הומור.
- מתרגמים את הסיפור לשפת קהל היעד, תוך שמשלבים מונחים ומושגים מעולמות התוכן של המשתתפים ושומרים על רלוונטיות ועניין.
- אומרים ש"מצוינות טמונה בפרטים הקטנים", בחר/י היטב את הפרטים שאת/ה בוחר/ת להתעכב עליהם, הם יוסיפו צבע וחיים לסיפור שלך.
- נעזרים בכל הכלים שלמדנו בפרזנטציה אפקטיבית ובמודל ל.מ.א.ה % כדי לספר את הסיפור כך שישאר לאורך זמן בזיכרונם של קהל היעד - השומעים.

תרגיל ראשון בסטוריטלינג

בחר/י סיפור מחייך שאת/ה אוהב/ת במיוחד, כזה שאת/ה נוטה לספר בערב בו את/ה יושב/ת עם חברים. רשום/רשמי את הסיפור בשלוש גרסאות שונות, אשר יביאו לידי ביטוי תחושות שונות, מיקוד שונה ויערו רגשות שונים בקרב מי שיאזין לו.

סיפור ראשון

סיפור שני

סיפור שלישי

תרגיל שני בסטוריטלינג

בחר/י את אחד המוצרים או השירותים שהחברה שבה אתה עובד מייצרת או משווקת, חשוב/חשבי על המהות של מה שבחרת, על הנקודה המרכזית, על המסר, נקודת הסיפור והמצא/י שלושה סיפורים שונים, אשר יכולים לספר את אותו המסר בדרכים שונות, פרי דמיונך.

גרסה ראשונה

גרסה שניה

גרסה שלישית

”

הדבר הנפלא ביותר בעיני
הוא שכל אדם שרואה סרט,
לא בהכרח סרט שלי, מביא
איתו סט ערכים והתנסויות
שונה לגמרי, אבל בעזרת
מניפולציה עדינה ויכולת
סטוריטלינג איכותי, אתה
יכול לגרום לקהל כולו למחוא
כפיים בו זמנית, לצחוק בו
זמנית ולפחד בו זמנית

”

סטיבן ספילברג, במאי, תסריטאי, מפיק
טלוויזיה וקולנוע.

להורדת קטלוג סדנאות ושירותים
חברת "משכוכית - יעוץ והדרכה"
www.mash.org.il
info@mash.org.il
072-2500344

משכוכית

יעוץ והדרכה



עקבו בפייסבוק



עקבו באינסטגרם



צפו בסרטונים



שלחו הודעה



מחברת העבודה "להציג!" מציעה מגוון כלים יישומיים לתכנון ולניהול הפרזנטציה בצורה אפקטיבית, מקצועית ומשכנעת. תהליך העבודה במחברת ומודל הפיתוח והתרגול שעליו הוא מבוסס, ילווה את המציג/ה בניסוח המסרים המילוליים ובארגון, בשיפור מיומנויות השימוש בקול ובשפה, שפת גוף, ניסוח הסיפור וה"סטוריטלינג", טכניקות מעוררות עניין במהלך ההצגה ואף יעניק כלים לטיפול בהתנגדויות במהלכה.

מחברת העבודה "להציג!" והכלים המוצעים בה, מבוססת על ניסיון וידע שנצברו בהדרכה מקצועית ותרמו להצלחתם של אלפי משתתפים בסדנאות פרזנטציה אפקטיבית ושפת גוף, סדנאות תקשורת ומכירה באימונים אישיים ובסדנאות למנהלים/ות ועובדים/ות, מרצים/ות, מדריכים/ות, שגרירים/ות מדינה, פוליטיקאים/ות, אנשי/נשות מכירה ובעלי/ות מקצוע.

מחברת העבודה "להציג!" הינה כלי חובה ומציעה סל כלים יישומי, פשוט וחשוב לכל העוסקים/ות בהעברת מסרים, במכירה או בשירות ובהצגה לפני בודדים/ות, קבוצות וקהל!

משכוכית
"יעוץ והדרכה"



www.mash.org.il

פותח ועוצב בישראל

