SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

41. Метасообщение

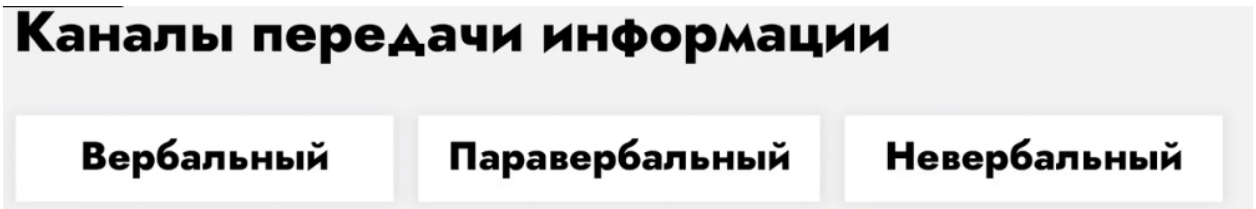
Содержание

1. Метасообщение

В этом уроке мы будем говорить о выступлении с использованием презентации. Когда большинство людей начинают готовиться к выступлению, то их мысли заняты прежде всего подготовкой речи, текста выступления.
Но так как и подготовку презентации мы начинали не с создания слайдов, так и подготовку выступления мы начнем готовить не совсем с текста. И для того, чтобы определиться с порядком нашей работы над выступлением, давайте определим, с помощью чего оратор воздействует на свою аудиторию.

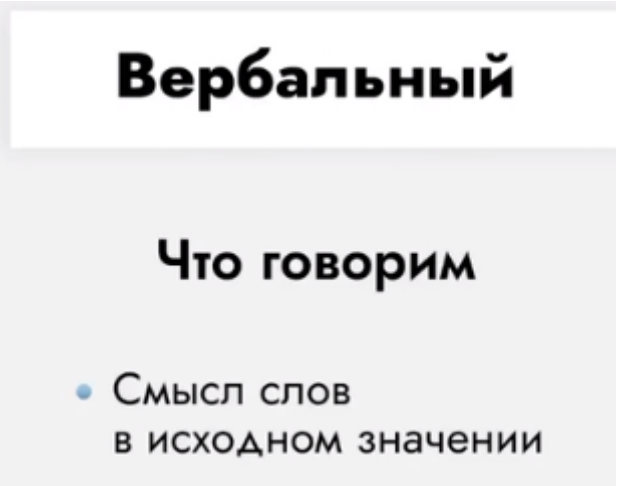
Метасообщение

Какие каналы передачи есть у оратора?
Причем я говорю именно о тех каналах передачи, которыми обладает человек как физический объект. Потому что есть такие способы передачи информации, которые будут внешне по отношению как человек.
К примеру, презентация, которая транслируется на экран или раздаточный материал, если он используется во время выступления – это тоже каналы передачи информации. Однако, они не относятся к человеку, как к физическому объекту.
А какими же каналами передачи обладает сам оратор?
Это три канала передачи информации:



Вербальный, паравербальный и невербальный.

Вербальный канал – это то, что мы говорим, то есть смысл слов в их исходном значении:



Вот именно то, как они были записаны бы в толковом словаре.

Паравербальный канал – это то, как мы говорим:



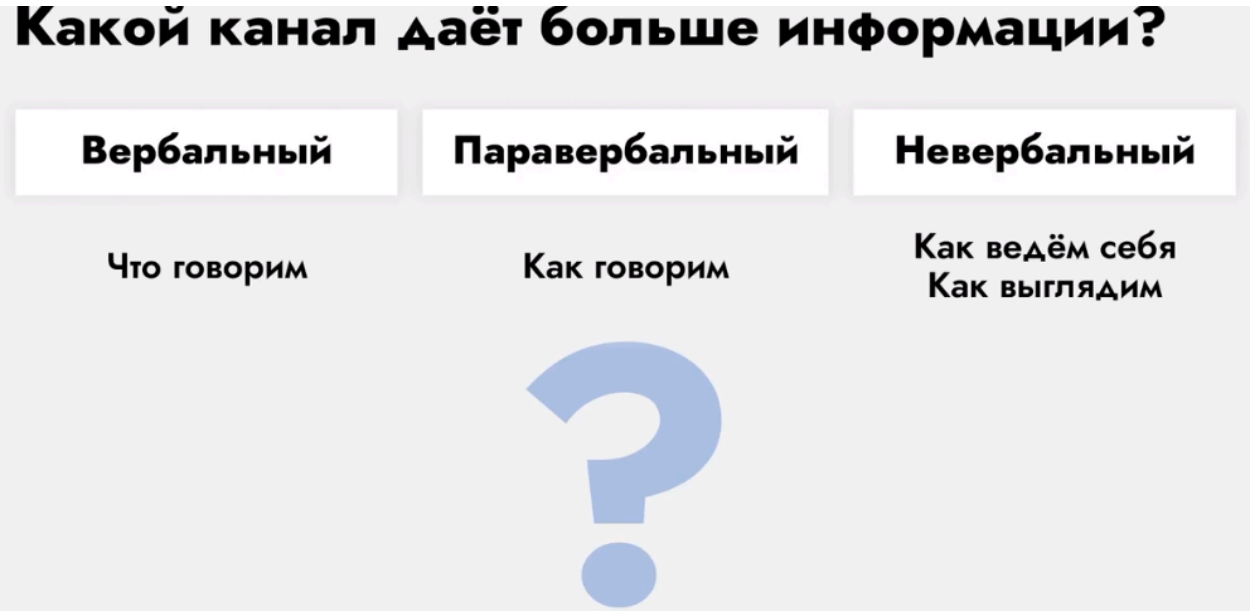
То есть, тон, темп, громкость, паузы, акцент и произношение, звуки-заполнители пауз, а также грамотность.

Невербальный канал – это то, как ведем себя, как мы выглядим:

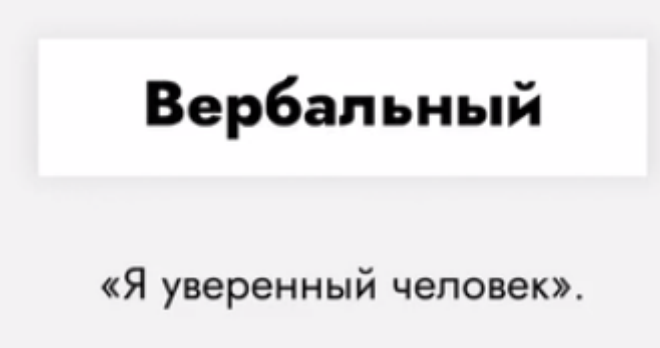


То есть, взгляд, мимика, жесты, позы, осанка, походка, дистанция, манипуляции с предметами, одежда, обувь, аксессуары, прическа, маникюр и макияж.

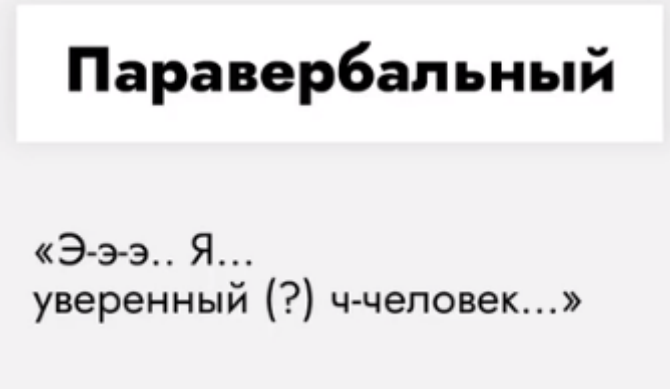
А какие же каналы передают больше информации?



Представим, что есть некоторый человек, который должен сказать: «Я уверенный человек». И если мы берем только вербальный канал передачи информации, то мы видим смысл этих слов, что он уверенный человек:



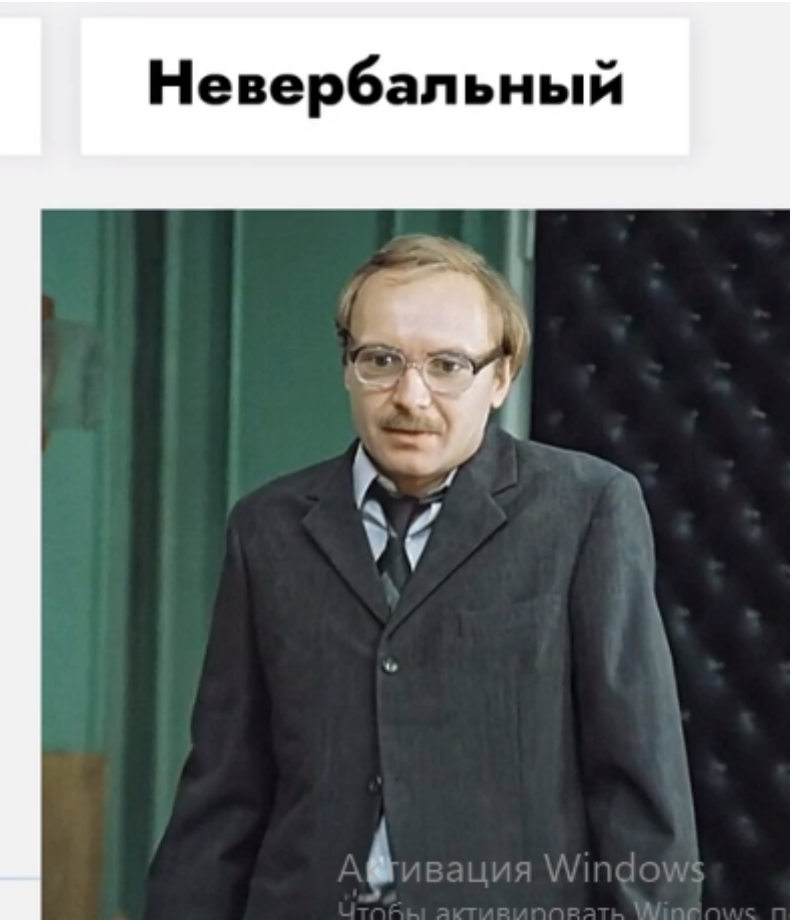
А теперь представим, что наш герой, этот человек, говорит эту фразу вот так: Эээ…Я...уверенный (?) человек:



Будет ли нам видеться, что этот человек действительно уверенный? Вероятнее всего, вы однозначно сочтете, что это не так.

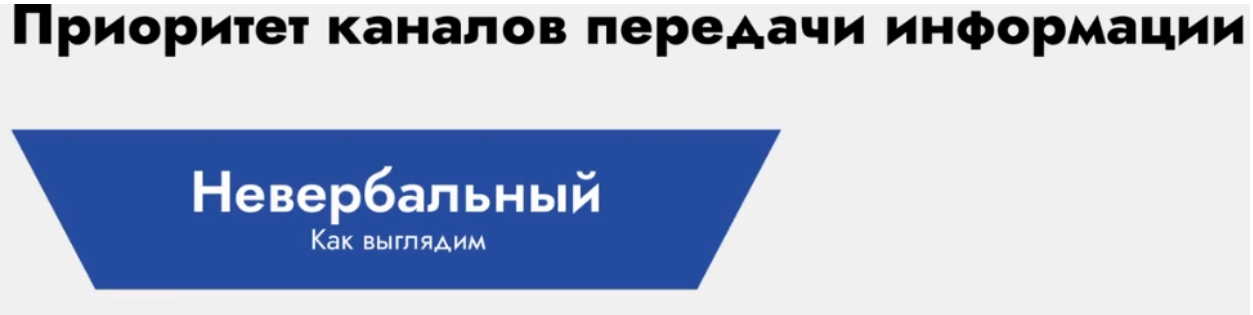
Ну и если вы представите, что наш герой выглядит вот так:

SF EDUCATION

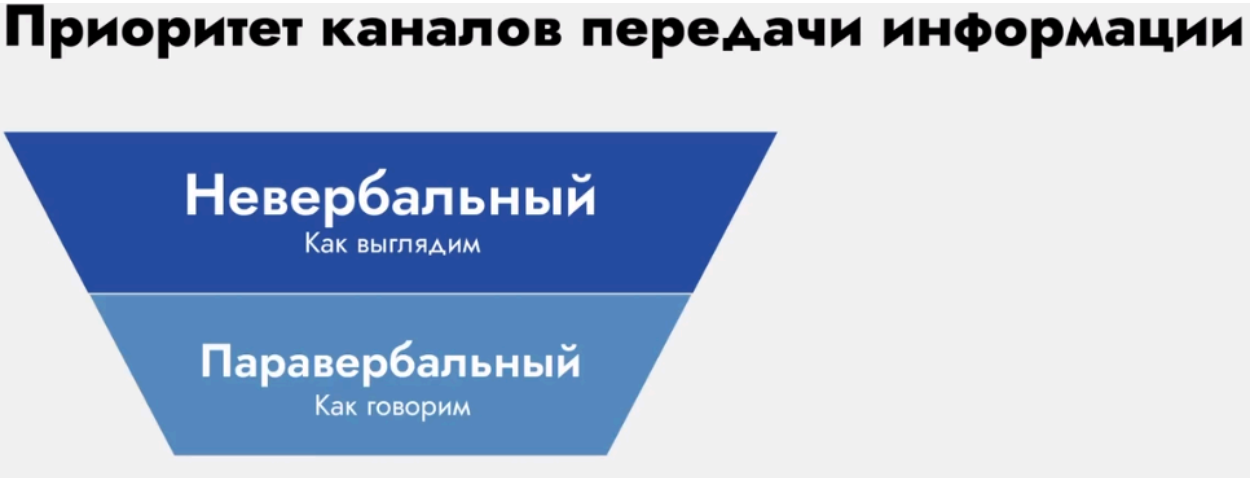


Мы четко поймем, что этот человек совсем не уверенный. И даже прежде чем прозвучит его голос, какие то вербальные или паравербальные являения, по одному его внешнему виду мы уже сможем создать впечатление об этом человеке. **И собственно невербальный канал передачи информации очень много сообщает нашей аудитории еще до того, как мы начали что-либо говорить**.

Итак, если мы разберем приоритеты каналов передачи информации, то **максимум информации и быстро доступной аудитории дает невербальный канал**:



Следующий по приоритетности канал – это **паравербальный канал**:



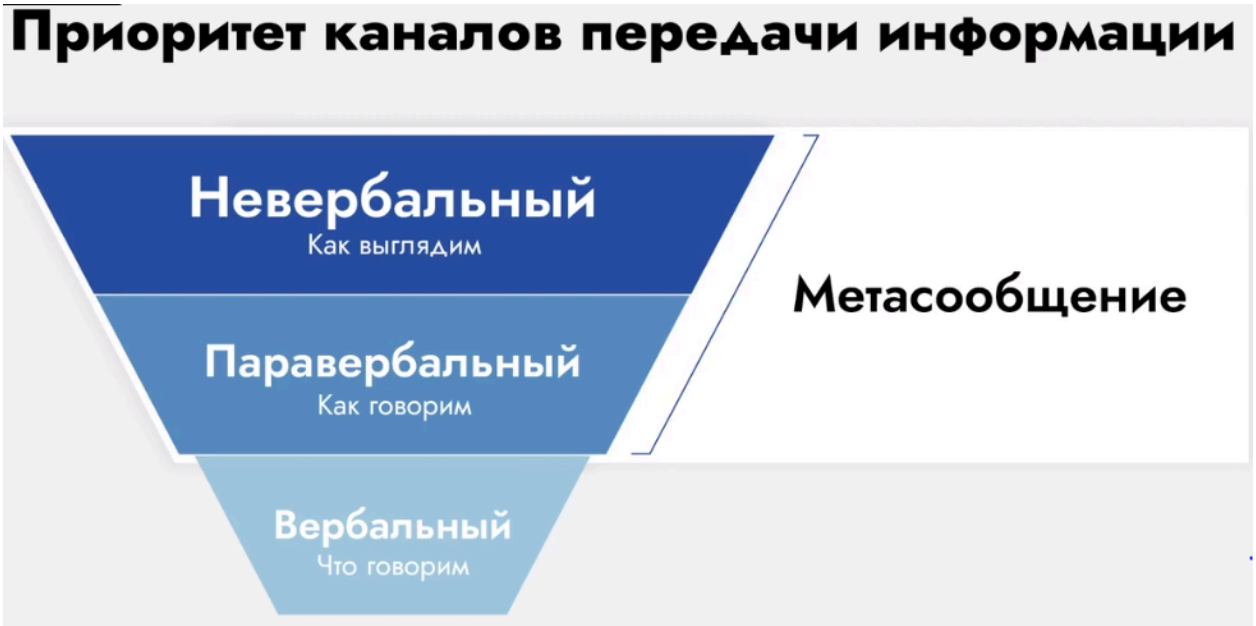
И только на третьем месте с большим отставанием идет **вербальный канал**.:



Но, к сожалению, почему-то **при подготовке к выступлению оратор сосредотачивается именно на третьем канале передачи информации**, совсем упуская из виду паравербалику и невербалику. Хотя то и другое в большей степени воздействует на нашу аудиторию. И сможем полностью скорректировать смысл нашей речи.

Дело в том, что паравербалика и невербалика воспринимается нами на подсознательном уровне, а вербальное сообщение воспринимается на логическом уровне.

А **совокупность паравербальных и невербальных проявлений называется метасообщение**:

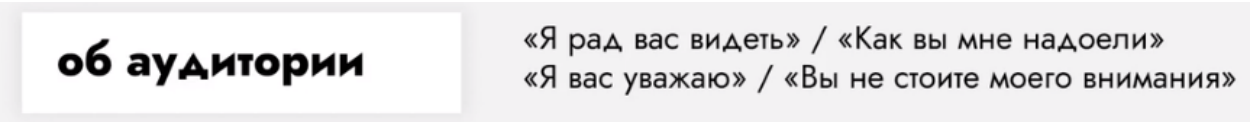


О чем же может передавать информацию метасообщение?

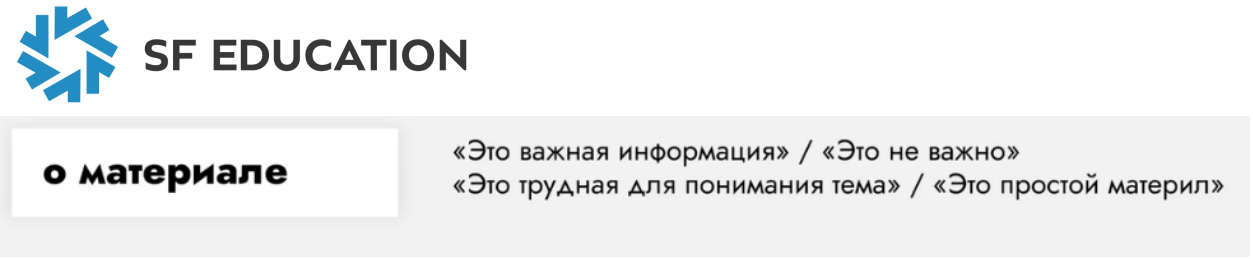
Итак, метасообщение передает информацию **об ораторе**. Например, я спокоен, я волнуюсь, я заинтересован, мне скучно:



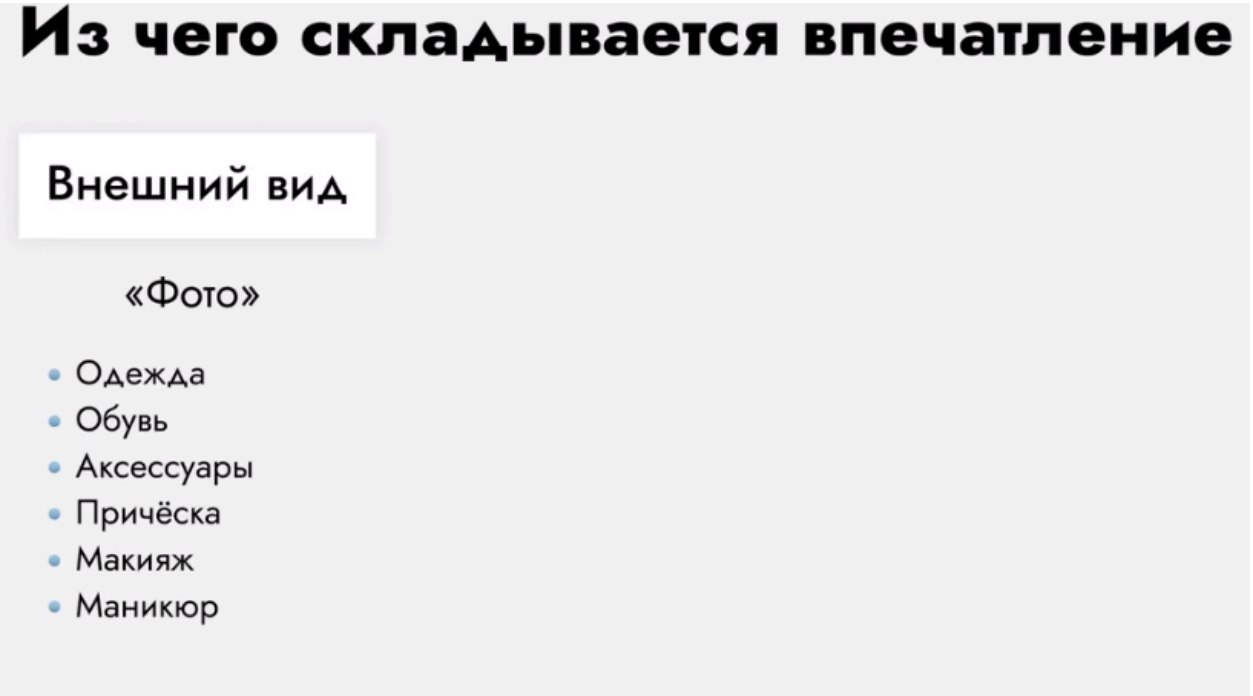
Об аудитории. Например, я рад вас видеть, как вы мне надоели, я вас уважаю, вы не стоите моего внимания:



А также **о материале**. Например, это важная информация, это не важно, это трудная для понимания тема, это простой материал:



Итак, метасообщение очень многогранна. И нужно четко понимать, как мы можем передавать все эти сообщения, с помощью чего. Давайте вновь пройдется по составляющим метасообщения. И первое внешний вид:



Второе из чего складывается впечатление – это поведение:

SF EDUCATION



Следующее как раз звучание:



И еще один элемент – окружение:

SF EDUCATION

Из чего складывается впечатление

Внешний вид	Поведение	Звучание	Окружение
«Фото»	«Видео»	«Аудио»	«Декорации»
• Одежда • Обувь • Аксессуары • Причёска • Макияж • Маникюр	• Взгляд • Мимика • Жесты • Позы • Осанка • Походка • Дистанция • Манипуляции с предметами	• Интонация • Громкость • Темп • Паузы • Акцент и произношение • Звуки-заполнители пауз • Грамотность	• Локации • Общество • Вещи