

Публичное выступление: принципы и практика

Автор Оскар Р. Юинг, Адам Б. Уилкоккс

MP3 версия: https://vsuhom.ru/mp3/ru/book/www.vsuhom.ru_78_abstrakt-Publichnoe_vystuplen.mp3

Абстракт:

Публичное выступление: принципы и практика Оскара Р. Юинга и Адама Б. Уилкоккса — всеобъемлющее руководство по публичным выступлениям. Он охватывает основы публичных выступлений, от основ подготовки речи до произнесения речи. Книга разделена на три части: часть I посвящена основам публичных выступлений, часть II посвящена принципам эффективных публичных выступлений, а часть III посвящена практике публичных выступлений. Часть I начинается с введения в публичные выступления, обсуждения важности публичных выступлений и различных типов речей. Затем он охватывает основы подготовки речи, в том числе важность исследования, использование визуальных средств и разработку эффективного плана. Он также охватывает основы доставки, в том числе использование жестов, вокальное разнообразие и зрительный контакт. Часть II охватывает принципы эффективных публичных выступлений. В нем обсуждается важность анализа аудитории, использование риторических приемов и приемов убеждения. Он также охватывает важность организации, использования языка и использования юмора. Часть III посвящена практике публичных выступлений. В нем обсуждается важность практики и репетиций, использование обратной связи и использование технологий. Он также охватывает важность уверенности в себе и использование рассказывания историй. Публичное выступление: принципы и практика — бесценный ресурс для всех, кто хочет улучшить свои навыки публичных выступлений. Он предоставляет всесторонний обзор основ публичных выступлений, от основ подготовки речи до произнесения речи. Это важное руководство для тех, кто хочет стать лучшим оратором.

Основные идеи:

#1. *Найдите свою аудиторию: важно понимать аудиторию, с которой вы говорите, чтобы адаптировать свое сообщение и доставку к ее потребностям. Знание аудитории поможет вам лучше вовлечь их и убедиться, что ваше сообщение будет получено.*

«Знай свою аудиторию» — важная концепция, когда речь идет о публичных выступлениях. Очень важно понимать аудиторию, перед которой вы говорите, чтобы гарантировать, что ваше сообщение будет получено и понято. Знание аудитории поможет вам адаптировать свое сообщение и доставку к их потребностям. Это может включать настройку используемого вами языка, тона вашего голоса и примеров, которые вы предоставляете. Также важно учитывать возраст, пол и культурную принадлежность аудитории, так как это может помочь вам лучше заинтересовать их. Потратив время на знакомство со своей аудиторией, вы можете убедиться, что ваше сообщение соответствует их потребностям и интересам. Это поможет сделать вашу презентацию более эффективной и привлекательной. Кроме того, это поможет убедиться, что ваше сообщение получено и понято. Знание своей аудитории является важной частью успешного публичного выступления, и очень важно уделить время тому, чтобы понять, с кем вы говорите.

#2. *Подготовьте свою речь: подготовка является ключом к успешному публичному выступлению. Потратьте время на изучение темы, создание плана и репетицию речи, чтобы убедиться, что вы хорошо подготовлены и уверены в себе, когда выходите на сцену.*

Подготовка к выступлению необходима для успешного публичного выступления. Потратьте время на изучение вашей темы, создание плана и репетицию своей речи, это поможет вам быть уверенным и хорошо подготовленным, когда вы выйдете на сцену. Изучение вашей темы поможет вам лучше понять предмет и предоставит вам необходимую информацию для создания убедительной речи. После того, как вы провели

исследование, создайте план, который поможет вам организовать свои мысли и структурировать свою речь. Это поможет вам не сбиться с пути и убедиться, что вы охватили все важные моменты. Наконец, попрактикуйтесь в своей речи, чтобы убедиться, что вы усвоили материал и можете уверенно его преподнести. Практика также поможет вам ознакомиться с потоком речи и поможет вам предвидеть любые потенциальные проблемы. Потратив время на то, чтобы должным образом подготовить свою речь, вы сможете произнести ее уверенно и убедиться, что ваша аудитория вовлечена и информирована.

#3. Используйте наглядные пособия. Наглядные пособия могут стать отличным способом привлечь аудиторию и помочь ей лучше понять ваше сообщение. Используйте наглядные материалы, такие как слайды, видео и реквизит, чтобы проиллюстрировать свои мысли и заинтересовать аудиторию.

Наглядные пособия могут быть отличным способом вовлечь вашу аудиторию и помочь им лучше понять ваше сообщение. Использование визуальных материалов, таких как слайды, видео и реквизит, может помочь проиллюстрировать вашу точку зрения и заинтересовать вашу аудиторию. Наглядные пособия могут использоваться для обеспечения визуального представления информации, которую вы представляете, облегчая ее понимание вашей аудиторией. Их также можно использовать для выделения ключевых моментов и разбавления монотонности длинной презентации. При использовании наглядных пособий важно убедиться, что они относятся к теме и их легко понять. Убедитесь, что визуальные эффекты четкие и краткие, и что они не слишком отвлекают. Кроме того, важно убедиться, что визуальные элементы имеют правильный размер и расположены так, чтобы все в аудитории могли их видеть. Использование наглядных пособий может стать отличным способом привлечь аудиторию и помочь ей лучше понять ваше сообщение. Используя наглядные материалы, такие как слайды, видео и реквизит, вы можете помочь проиллюстрировать свою точку зрения и заинтересовать аудиторию. Наглядные пособия также можно использовать, чтобы подчеркнуть ключевые моменты и помочь разрушить монотонность длинной презентации.

#4. Завоевать доверие: Завоевать доверие аудитории необходимо, чтобы завоевать их доверие и уважение. Используйте личные истории, факты и статистику, чтобы продемонстрировать свой опыт и завоевать доверие.

Чтобы завоевать их доверие и уважение, необходимо завоевать доверие аудитории. Для этого вы должны продемонстрировать свой опыт и знания по теме, которую вы обсуждаете. Один из способов сделать это — использовать личные истории, факты и статистику для подтверждения своих тезисов. Личные истории можно использовать, чтобы проиллюстрировать точку зрения или показать, как вы испытали тему из первых рук. Факты и статистика могут быть использованы для предоставления доказательств и поддержки ваших утверждений. Кроме того, ссылки на источники и экспертов в данной области могут помочь еще больше продемонстрировать свои знания и опыт. При установлении доверия важно быть честным и прозрачным. Не делайте заявлений, которые вы не можете подтвердить доказательствами. Кроме того, не преувеличивайте и не приукрашивайте свои пункты. Это может привести к потере доверия и уважения со стороны вашей аудитории. Используя личные истории, факты и статистику, а также цитируя источники и экспертов, вы можете эффективно завоевать доверие своей аудитории. Это поможет завоевать их доверие и уважение и сделает вашу презентацию более эффективной.

#5. Используйте соответствующий язык: тщательно выбирайте слова, когда говорите на публике. Используйте язык, подходящий для аудитории и случая, и избегайте использования жаргона или сленга.

Говоря публично, важно тщательно подбирать слова. Использование языка, подходящего для аудитории и случая, имеет важное значение для эффективного общения. Важно избегать использования жаргона или сленга, так как это может сбить с толку или оттолкнуть аудиторию. Вместо этого используйте ясный и краткий язык, который передает ваше сообщение таким образом, чтобы его было легко понять. Кроме того,

помните о тоне вашего языка, так как это может оказать существенное влияние на то, как ваше сообщение будет воспринято. Используя язык, подходящий для аудитории и случая, вы можете гарантировать, что ваше сообщение будет эффективно передано.

#6. *Говорите четко и уверенно. Говорите четко и уверенно, чтобы ваше сообщение было услышано и понято. Используйте сильный, ровный голос и сохраняйте хорошую осанку, чтобы продемонстрировать уверенность и авторитет.*

Четкая и уверенная речь необходима для эффективного общения. Когда вы говорите сильным, ровным голосом и сохраняете хорошую осанку, вы излучаете уверенность и авторитет. Это поможет убедиться, что ваше сообщение будет услышано и понято. Это также помогает привлечь аудиторию и удержать ее внимание. При разговоре обязательно произносите слова и говорите в умеренном темпе. Старайтесь не бормотать и не говорить слишком быстро, так как это может затруднить понимание вашей аудитории. Кроме того, помните о громкости и высоте звука. Говорите достаточно громко, чтобы вас услышали, но не настолько, чтобы вашей аудитории стало неудобно. Варьируя вашу подачу, вы также можете заинтересовать аудиторию тем, что вы хотите сказать. Наконец, потренируйтесь говорить четко и уверенно, прежде чем произнести свою речь. Это поможет вам лучше освоить материал и придаст вам уверенности, необходимой для успешной презентации.

#7. *Используйте юмор. Юмор может быть отличным способом вовлечь вашу аудиторию и поддерживать ее интерес. Используйте соответствующий юмор, чтобы поднять настроение и сделать свою речь более приятной.*

Юмор может быть отличным способом привлечь аудиторию и поддерживать ее интерес. Его можно использовать, чтобы сломать лед, поднять настроение и сделать вашу речь более приятной. Юмор также можно использовать, чтобы подчеркнуть мысль или облегчить понимание сложной концепции. При использовании юмора важно убедиться, что он соответствует аудитории и теме. Юмор можно использовать по-разному. Вы можете использовать шутки, каламбуры или даже забавные истории, чтобы донести свою точку зрения. Вы также можете использовать сарказм или иронию, чтобы подчеркнуть свою точку зрения. Просто убедитесь, что юмор уместен и не оскорбителен. Юмор может быть отличным инструментом для использования в публичных выступлениях. Это может помочь привлечь аудиторию и сделать вашу речь более приятной. Просто убедитесь, что вы используете соответствующий юмор и придерживаетесь хорошего вкуса.

#8. *Используйте повторение: повторение — мощный инструмент для закрепления вашего сообщения. Повторяйте ключевые моменты на протяжении всей речи, чтобы ваша аудитория запомнила их.*

Повторение — мощный инструмент для усиления вашего сообщения. Когда вы повторяете ключевые моменты в своей речи, вы гарантируете, что ваша аудитория их запомнит. Повторение можно использовать, чтобы подчеркнуть важность какой-либо мысли, сделать ее более запоминающейся или создать ощущение ритма и плавности речи. При использовании повторений важно варьировать слова и фразы, которые вы используете. Вы же не хотите звучать как заезженная пластинка. Вместо этого используйте синонимы и разные структуры предложений, чтобы заинтересовать аудиторию. Кроме того, обязательно используйте повторения экономно. Слишком много повторений может отвлекать и сделать вашу речь монотонной. Эффективно используя повторение, вы можете гарантировать, что ваша аудитория запомнит ваши ключевые моменты, а ваша речь будет увлекательной и запоминающейся.

#9. *Используйте вопросы: Задавание вопросов может быть отличным способом вовлечь вашу аудиторию и заставить ее задуматься. Задавайте вопросы во время выступления, чтобы ваша аудитория была вовлечена и заинтересована.*

Задавать вопросы — отличный способ вовлечь аудиторию и заставить ее задуматься. Вопросы могут помочь прояснить моменты, спровоцировать дискуссию и побудить аудиторию к участию. При подготовке речи подумайте, как вы можете использовать вопросы, чтобы заинтересовать аудиторию. Например, вы можете попросить свою аудиторию рассмотреть определенную точку зрения или подумать над определенной проблемой. Вы также можете попросить их поделиться своим мнением или опытом. Это может помочь создать диалог между вами и вашей аудиторией и сделать вашу речь более интерактивной и увлекательной. Вопросы также можно использовать, чтобы помочь вам перейти от одной темы к другой или представить новую идею. Задавание вопросов может помочь вашей аудитории сосредоточиться и может помочь держать вашу речь в нужном русле. Наконец, можно использовать вопросы, которые помогут вам оценить понимание материала аудиторией. Задавая вопросы на протяжении всей речи, вы сможете оценить, насколько хорошо ваша аудитория понимает ваши аргументы, и соответственно скорректировать свою речь. В заключение, задавание вопросов может быть отличным способом вовлечь вашу аудиторию и заставить ее задуматься. Подумайте, как вы можете использовать вопросы в своей речи, чтобы вовлечь и заинтересовать аудиторию.

#10. *Используйте истории. Истории — отличный способ проиллюстрировать ваши мысли и сделать их более запоминающимися. Используйте личные истории или анекдоты, чтобы помочь вашей аудитории понять ваше сообщение.*

Истории — мощный инструмент для публичных выступлений. Они могут помочь проиллюстрировать точку зрения, сделать концепцию более запоминающейся и помочь аудитории установить связь с говорящим. Личные истории или анекдоты могут быть особенно эффективными в этом отношении. Например, если вы говорите о важности тяжелой работы, вы можете рассказать историю о том времени, когда вы много работали и достигли цели. Это поможет сделать вашу мысль более яркой и запоминающейся для аудитории. Истории также можно использовать, чтобы представить тему или обеспечить переход между точками. Например, если вы говорите о важности образования, вы можете рассказать историю об учителе, который вдохновил вас на осуществление вашей мечты. Это поможет привлечь аудиторию и обеспечит контекст для вашего сообщения. Наконец, истории можно использовать для придания завершенности вашей речи. Например, если вы говорите о важности настойчивости, вы можете рассказать историю о том, как вы преодолели трудную задачу. Это поможет подчеркнуть важность вашего сообщения и оставит у аудитории положительные эмоции.

#11. *Используйте переходы: переходы важны для того, чтобы ваша речь была организованной и плавной. Используйте переходы, чтобы переходить от одной точки к другой и поддерживать интерес аудитории.*

Переходы необходимы для эффективного публичного выступления. Они помогают организовать вашу речь и следить за тем, чтобы ваша аудитория следовала за ней. Переходы можно использовать для перехода от одного пункта к другому и для выделения ключевых идей. Например, вы можете использовать такие переходы, как «более того» или «дополнительно», чтобы ввести новую точку. Вы также можете использовать переходы, чтобы привлечь внимание к определенному моменту, например, «самое главное» или «прежде всего». Переходы также можно использовать для обозначения конца раздела или заключения вашей речи. Например, вы можете использовать такие переходы, как «в заключение» или «подводя итоги», чтобы обозначить конец своей речи. Используя переходы, вы можете убедиться, что ваша речь организована и что ваша аудитория следует за ней.

#12. *Используйте тишину: тишина может быть мощным инструментом для того, чтобы подчеркнуть вашу точку зрения и привлечь аудиторию. Используйте паузы и тишину, чтобы дать аудитории время подумать и обдумать ваше сообщение.*

Молчание может быть мощным инструментом для того, чтобы подчеркнуть свою точку зрения и привлечь аудиторию. Паузы и молчание можно использовать, чтобы дать аудитории время подумать и обдумать ваше сообщение. Его также можно использовать для создания напряженности и предвкушения, что позволит вам

прийти к убедительному заключению. Молчание также можно использовать, чтобы подчеркнуть мысль или дать вашей аудитории возможность переварить представленную вами информацию. При использовании тишины важно учитывать реакцию аудитории. Если слушателям не нравится тишина, лучше двигаться дальше. Однако, если аудитория заинтересована и внимательна, вы можете использовать тишину в своих интересах. Также важно помнить о продолжительности молчания. Слишком много молчания может быть неловким и неудобным, в то время как слишком малое может сделать вашу мысль поспешной или неважной. Эффективное использование тишины может быть отличным способом вовлечь аудиторию и подчеркнуть свою точку зрения. Его также можно использовать для создания напряженности и предвкушения, что позволит вам прийти к убедительному заключению. С практикой и пониманием реакции аудитории вы можете использовать молчание в своих интересах и сделать свое публичное выступление более эффективным.

#13. *Используйте зрительный контакт. Зрительный контакт необходим для связи с вашей аудиторией и вовлечения ее в ваше сообщение. Во время выступления устанавливайте зрительный контакт с людьми, чтобы показать, что вы обращаетесь непосредственно к ним.*

Зрительный контакт — важный инструмент для связи с вашей аудиторией и вовлечения ее в ваше сообщение. Когда вы устанавливаете зрительный контакт с людьми во время своей речи, это показывает, что вы говорите напрямую с ними. Это также помогает создать чувство доверия и понимания между вами и вашей аудиторией. Кроме того, это может помочь держать вашу аудиторию сосредоточенной и внимательной к вашему сообщению. При установлении зрительного контакта важно помнить о количестве времени, которое вы тратите на то, чтобы смотреть на каждого человека. Слишком сильный зрительный контакт может вызывать дискомфорт и отвлекать, а слишком короткий может создать впечатление, что вы не обращаете внимания на свою аудиторию. Стремитесь установить зрительный контакт с каждым человеком в течение нескольких секунд, а затем переходите к следующему человеку. Это поможет убедиться, что все в аудитории чувствуют себя включенными и вовлеченными в ваше сообщение. Зрительный контакт — это мощный способ связаться с вашей аудиторией и убедиться, что ваше сообщение будет услышано. Используйте это в своих интересах при произнесении речи, и вы обязательно произведете неизгладимое впечатление.

#14. *Используйте жесты. Жесты могут быть отличным способом подчеркнуть вашу точку зрения и добавить выразительности вашей речи. Используйте жесты, такие как движения рук, выражение лица и язык тела, чтобы привлечь внимание аудитории.*

Жесты могут быть отличным способом подчеркнуть вашу точку зрения и добавить выразительности вашей речи. Используйте жесты, такие как движения рук, выражение лица и язык тела, чтобы привлечь внимание аудитории. Движения рук можно использовать, чтобы подчеркнуть мысль или привлечь внимание к определенной идее. Выражения лица могут использоваться, чтобы показать эмоции или подчеркнуть точку зрения. Язык тела можно использовать, чтобы показать энтузиазм или согласие с точкой зрения. Все эти жесты помогут сделать вашу речь более привлекательной и запоминающейся. При использовании жестов важно осознавать свою аудиторию. Убедитесь, что ваши жесты соответствуют ситуации и не отвлекают. Кроме того, следите за тем, как ваши жесты интерпретируются аудиторией. Если ваши жесты слишком преувеличены или слишком тонки, их могут не понять или не оценить. Наконец, не забудьте отрепетировать свои жесты перед речью, чтобы убедиться, что они эффективны.

#15. *Используйте вокальное разнообразие. Варьируя свою вокальную подачу, вы можете поддерживать вовлеченность и интерес аудитории. Используйте разные тона, громкость и скорость, чтобы подчеркнуть свою точку зрения и заинтересовать аудиторию.*

Использование вокального разнообразия — важный инструмент для привлечения аудитории. Изменяя свою вокальную подачу, вы можете подчеркнуть свою точку зрения и заинтересовать аудиторию. Вы можете использовать различные тона, громкость и скорость для создания динамичной и увлекательной презентации.

Например, вы можете использовать более мягкий и медленный тон, чтобы подчеркнуть мысль, или более громкий и быстрый тон, чтобы вызвать волнение. Вы также можете использовать паузы, чтобы создать напряжение и привлечь внимание к определенному моменту. Изменяя свою вокальную подачу, вы можете создать более привлекательную и запоминающуюся презентацию. Вокальное разнообразие также может помочь заинтересовать вашу аудиторию. Изменяя подачу голоса, вы можете создать более динамичную и интересную презентацию. Вы можете использовать различные тона, громкость и скорость, чтобы подчеркнуть свою точку зрения и заинтересовать аудиторию. Кроме того, вы можете использовать паузы, чтобы создать напряжение и привлечь внимание к определенному моменту. Изменяя свою вокальную подачу, вы можете создать более привлекательную и запоминающуюся презентацию.

#16. *Используйте визуальные образы. Визуальные образы могут стать отличным способом вовлечь вашу аудиторию и помочь им лучше понять ваше сообщение. Используйте яркие описания и изображения, чтобы помочь вашей аудитории визуализировать вашу точку зрения.*

Визуальные образы могут быть мощным инструментом для ораторов. Используя яркие описания и образы, вы можете помочь своей аудитории лучше понять и запомнить ваше сообщение. Например, если вы обсуждаете важность командной работы, вы можете описать команду людей, которые вместе строят дом. Вы можете описать различные роли, которые играет каждый человек, инструменты, которые они используют, и то, как они работают вместе для выполнения задачи. Создавая яркий образ совместной работы команды, ваша аудитория сможет лучше понять важность командной работы. Вы также можете использовать визуальные образы, чтобы помочь вашей аудитории лучше понять абстрактные концепции. Например, если вы обсуждаете концепцию справедливости, вы можете описать сцену в зале суда. Вы можете описать судью, присяжных, адвокатов и подсудимого. Предоставляя яркое изображение зала суда, ваша аудитория сможет лучше понять концепцию справедливости. Визуальные образы могут быть отличным способом вовлечь вашу аудиторию и помочь им лучше понять ваше сообщение. Используйте яркие описания и образы, чтобы помочь вашей аудитории визуализировать ваши идеи и запомнить ваше сообщение.

#17. *Используйте технологии. Технологии могут стать отличным способом улучшить вашу презентацию и привлечь аудиторию. Используйте такие технологии, как слайды, видеоролики и аудиоклипы, чтобы заинтересовать и заинтересовать аудиторию.*

Технологии могут стать отличным способом улучшить вашу презентацию и привлечь аудиторию. Использование таких технологий, как слайды, видеоролики и аудиоклипы, может повысить интерес и заинтересовать вашу аудиторию. Слайды можно использовать для визуального сопровождения презентации, а видео- и аудиоклипы можно использовать для предоставления примеров или иллюстраций. Кроме того, технологии можно использовать для создания интерактивных элементов, таких как опросы или викторины, чтобы заинтересовать аудиторию и помочь ей лучше понять материал. При использовании технологии важно убедиться, что она используется эффективно. Убедитесь, что используемая вами технология подходит для аудитории и темы. Кроме того, убедитесь, что технология надежна и что вы протестировали ее перед презентацией. Наконец, убедитесь, что вы знакомы с технологией и вам удобно ее использовать.

#18. *Используйте движение: движение может быть отличным способом добавить выразительности вашей речи и привлечь аудиторию. Используйте движения, такие как ходьба по сцене или изменение положения, чтобы добавить акцент и заинтересовать аудиторию.*

Используйте движение: движение может быть отличным способом добавить выразительности вашей речи и привлечь аудиторию. Перемещение по сцене или изменение положения поможет подчеркнуть ключевые моменты и заинтересовать аудиторию. Например, вы можете приблизиться к аудитории, если хотите подчеркнуть какой-то момент, или отойти, если хотите привлечь внимание к другому моменту. Вы также можете использовать движение для перехода между темами или для добавления драматического эффекта. Кроме того, вы можете использовать жесты рук, чтобы подчеркнуть определенные слова или фразы или привлечь внимание к определенному моменту. Движение может быть мощным инструментом, который

поможет вам заинтересовать аудиторию и сделать вашу речь более запоминающейся.

#19. *Используйте визуализацию. Визуализация может стать отличным способом привлечь аудиторию и помочь ей лучше понять ваше сообщение. Используйте методы визуализации, такие как мысленные образы и рассказывание историй, чтобы помочь вашей аудитории визуализировать ваши идеи.*

Визуализация — мощный инструмент публичных выступлений. Это может помочь вашей аудитории лучше понять и запомнить ваше сообщение. Техники визуализации, такие как мысленные образы и рассказывание историй, могут помочь вашей аудитории визуализировать вашу точку зрения. Ментальные образы включают в себя создание яркой мысленной картины концепции или идеи. Это может помочь вашей аудитории лучше понять и запомнить ваше сообщение. сторителлинг — еще одна мощная техника визуализации. Рассказывая историю, вы можете помочь своей аудитории визуализировать то, что вы делаете. Это может помочь привлечь вашу аудиторию и сделать ваше сообщение более запоминающимся. При использовании методов визуализации важно проявлять творческий подход и мыслить нестандартно. Подумайте, как сделать ваше сообщение более ярким и привлекательным. Используйте яркий язык и описательные слова, чтобы помочь вашей аудитории визуализировать ваши пункты. Кроме того, используйте реквизит или визуальные эффекты, чтобы помочь вашей аудитории лучше понять ваше сообщение. Визуальные эффекты могут быть отличным способом привлечь аудиторию и помочь ей лучше понять ваше сообщение.

#20. *Используйте тишину, чтобы закончить: тишина может быть мощным инструментом для завершения вашей речи. Используйте несколько минут тишины, чтобы подчеркнуть свою последнюю мысль и дать аудитории пищу для размышлений.*

Молчание может быть мощным инструментом для завершения вашей речи. После того, как вы выскажете свое окончательное мнение, сделайте паузу на несколько минут тишины. Это подчеркнет вашу точку зрения и оставит аудитории пищу для размышлений. Молчание может быть действенным способом закончить вашу речь, поскольку оно позволяет вашей аудитории задуматься о том, что вы сказали, и обдумать последствия ваших слов. Это также может быть способом проявить уважение к вашей аудитории и дать им время обработать предоставленную вами информацию. Используя тишину в конце своей речи, вы можете оставить у своей аудитории неизгладимое впечатление и незабываемые впечатления.