

CUM SA-TI IMBUNATATESTI ABILITATILE DE PREZENTARE

Sunt multe situatii in care esti obligat sa faci o prezentare la locul de munca:

- intr-o intilnire de vinzari cu unul sau mai multi clienti
- intr-o prezentare de proiect pentru conducere
- intr-o prezentare pentru noii angajati

De asemenea,pot aparea cazuri in care trebuie sa faci o prezentare publica,pentru o auditoriu mai mare:

- la seminarii,ca reprezentant al companiei tale
- intr-o intilnire cu distribuitorii

Realizarea prezentarilor este de neevitat ,ca parte din viata unei companii,asa incit de ce sa nu profiti la maxim?Ceea ce urmeaza te poate ajuta sa-ti pregatesti o prezentare mai interesanta,mai plina de informatii si mai convingatoare.

- Cit de mult ar trebui sa dureze?
- Adaptarea prezentarii la audienta
- Cum discutiile tehnice pot deveni mai putin plictisitoare
- Pregatirea prezentarii
- Ajutoare vizuale-analiza acestora
- Depasirea emotiilor
- Limbajul corpului si gestică
- Sfaturi pentru „livrarea” prezentarii

Prezentarea

Majoritatea oamenilor plaseaza prezentarile printre primele lucruri pe care le urasc sa le faca.Acesta este motivul pentru care spun:”Una dintre teroriile vietii pentru neinitiati este sa fie rugati sa tina o cuvintare”

Cit de mult ar trebui sa dureze prezentarea?

Experienta arata ca 20 de minute este un timp bun.Mai putin ,pare nesubstantial,mai mult este plictisitor.O ora este maximul admis.Daca esti rugat sa vorbești pentru o perioada mai mare de timp,opreste-te dupa 1 ora

si acorda publicului o pauza.Intrucit o persoana vorbeste in medie cam 100 de cuvinte pe minut,20 de minute ,inseamna 2000 de cuvinte.

Aceasta se transpune in 8 pagini scrise (la 250 de cuvinte per pagina).O metoda buna pentru a coordona vizualul cu auditivul este existenta unui support visual la fiecare minut vorbit.

Adaptarea prezentarii la public

Este important sa iti cunosti auditoriul,intrucit oameni diferiti sunt interesati de aspecte diferite ale unui subiect,din motive diferite.

Sa spunem ,de exemplu,ca subiectul prezentarii tale se refera la un sistem videotext interactiv:

- **Inginerii** ar fi interesati in primul rind de aspectele tehnice ale operarii sistemului
- **Bancherii** ar vrea sa stie mai multe despre posibilitatile de banking prin calculatorul de acasa sau cablul TV.
- **Directorii de publicitate**,vor fi interesati,pe de alta parte,de televiziunea interactiva ca un potential mediu publicitar

Sunt discutiile tehnice plictisitoare?

Multi ingineri,confruntati cu sustinerea unei prezentari,o realizeaza cu minimum de pregatire-probabil ,pentru ca simt ca subiectul este atat de arid incit o simpla recitare a faptelor este suficienta.Dar nu este asa!Dac vocea iti devine un zumzait monoton sau daca continutul este sarac in stiri sau informatii utile,audienta se va plictisi.Si ii vei pierde chiar de la inceputul prezentarii!

“Orice a creat Dumnezeu are un simbur de entuziasm in el,asa cum are orice civilizatia a creat sau descoperit”observa Joseph J. Kelley Jr.,care era scriitorul discursurilor lui Eisenhower si a multor alte figuri politice.

Spusele sale se aplica prezentarilor tehnice,la fel ca si discursurilor politice.Subiectele tehnice nu sunt in sine lor uscate si plicticoase.

Interesul prezentarii tale depinde de:

- Stilul vorbitorului
- Continutul

Fa-ti prezentarea fascinanta cautind aplicatii folositoare,beneficii imediate sau lucruri putin cunoscute.Citeste reviste de stiinta,cele mai bune jurnale economice si povesti stiintifice in ziare pentru a vedea cum scriitori talentati transforma materiale foarte tehnice intr-o lectura interesanta.Foloseste aceleasi tehnici pentru a-ti condimenta discursul.

Pregatindu-ti prezentarea.

Cit de mult timp se investeste in documnetarea,scrierea si pregatirea unui discurs?Potrivit uei reviste religioase unui preot ii ia cca. 7 ore pentru a pregati o predica de 20 de minute. Terry C. Smith,un expert in prezentari si autor al cartii "Realizarea prezentarilor de success",spune ca acorda o ora de pregatire pentru fiecare minut de prezentare,pentru a arata ce-I mai bun.

Factori care determina timpul necesar pentru pregatire:

- Experienta ta si abilitatile referitoare la vorbirea in public
- Cunostintele tale tehnice despre subiect,indiferent daca ai parte de asistenta unei companii din domeniu
- Importanta discursului

Totodata,ia considerabil mai putin timp sa revii asupra unei prezentari mai vechi decit sa creezi una noua.Concluzia este ca pregatirea unei prezentari memorabile necesita multe ore-mult mai mult decit ar crede vorbitorii neexperimentati ca este necesar.

Pregateste-ti planul discursului

Asadar,ii poti da discursului tau atentie pe care o merita.Intr-o prezentare de 20 de minute si 2000 cuvinte exista anumite limite referitoare la cantitatea de informatie care poate fi transmisa.Pnetru a fi sigur ca discutia este utila si plina de informatie,concentreaza-te pe un anumit subiect,mai ingust decit pe un intreg domeniu.

De exemplu,"Echipamente pentr procesele chimice" este un domeniu prea vast pentru o prezentare.Dar 20 de minute sunt ideale pentru o prezentare utila despre"7 metode pentru selectia echipamentelor statice".

Un discurs este doar atit –un discurs.iar scrierea unui discurs nu este acelasi lucru ca si scrierea pentru lucruri tiparite.Cuvintele pe care intentionezi sa le spui trebuie sa sune a conversatie,altfel discutia va parea glaciala si artificiala.Pentru a te asigura de eficienta discutiei,citeste schema de prezentare cu voce tare-intii tie,apoi pentru altii.Recrie propozitiile care suna ciudat pina cind le simti naturale.

Intotdeauna:

- **prezinta-te**
- trece in revista punctele cheie la sfirsit**

Niciodata:

- **nu citi direct de pe hirtie**
- **nu incepe prin a spune"Va voi vorbi despre..."-**
anuleaza interesul

Totusi:

- **te poate ajuta citarea tilului discutiei**
- **acopeirea a cel putin 3 puncte Sfat:**
- **treci direct la subiect**

Umorul

Putin umor poate dezamorta o discutie tehnica si impiedica audienta sa alunece ... Dar exagerarea poate strica ceea ce ar fi fost altfel o prezentare foarte buna si poate eroda credibilitatea vorbitorului.Cea mai buna metoda este aceea de a-ti pipera prezentarea cu mici interventii umoristice de bun gust, evitind insa glumele-doar daca esti un talent natural in domeniu. **Nu folosi niciodata umor ofensiv**, pentru ca ceea ce poate fi umoristic pentru o persoana, pentru cealalta este ofensiv

Niciodata nu incepe cu o gluma pregatita. Daca nu iese bine,va influenta audienta,iar tu vei fi asemanator unui clown.

Documentarea

Probabil,ca stii destule despre prezentare,altfel nu ai fi pus sa o faci.Dar acest lucru nu inseamna ca sti tot-sau chiar destul pentru a "inchega" o discutie captivanta.Vorbitorii buni adauga propriilor experiente si cunostinte ,documentary si exemple din afara.

Biblioteca este un loc excelent de unde poti incepe:

- carti
- reviste
- ziare
- publicatii comerciale

- pagini web

Acestea pot oferi o multime de date,idei,sfaturi si anecdote.

Interviurile,discutiile informale si schimburile de scrisori cu colegi si experti din domeniu pot adauga informatii de asemenea.

Aduna cam de doua ori mai mult material decit este necesar.

Astfel,cind construind pe aceste date,poti fi selective,alegind numai lucrurile cele mai bune.Procesul de documentare va ajuta la continua crestere a informatiei detinute. Iar aceasta este un real ajutor la construirea increderii de sine a vorbitorului. Cicero a spus odata:” Nici un om nu poate fi elocvent intr-un subiect pe care nu-l intelege.”

Organizarea materialului

Cea mai buna metoda este sa iti iei notite pe cartonase. Noteaza o idee sau o informatie pe fiecare cartonasa. Daca vrei sa iti faci un flow al discutiei,atunci aranjeaza cartonasele in functie de subiectele de pe agenda. Aceasata te ajuta sa-ti organizezi materialul intr-o ordine logica,si iti arata totodata ce subiecte mai au nevoie de documentare.

Cele 3 parti ale discutiei:

Inceputul – spune-ti scopul si asigura o privire de ansamblu a ceea ce va fi discutat(un rezumat al agendei discutiei)

Mijlocul – treci prin agenda punct cu punct;fii sigur ca acopri toate punctele promise in rezumatul anterior

Sfirsitul –concluzioneaza discutia si intreaba despre activitati relationate

Ajutorul vizual a devenit un standard in prezentarile tehnice si de afaceri.

Motive pentru care sa folosesti suporturi vizuale:

- Intaresc prezentarea si ajuta audienta sa-si aduca aminte discutia dupa ce aceasta se termina.
- Concentrarea atentiei auditoriului este pe tine
- O mai mare parte a publicului va fi de accord cu tine (*Conform unui studiu al Wharton School.*)

- Participantii ajung la o decizie mai repede.
- Te vor percepe ca fiind mai profesionist, mai credibil, mai interesant si mai bine pregatit decat vorbitorii care nu folosesc support visual.

Acest material a fost pus la dispozitie de catre  si nu poate fi folosit decat in scopuri educationale.

Cu ajutorul grafic al computerelor moderne de astazi, suportul visual este accesibil companiilor de orice arime. Un slide color profesional costa acum de citeva ori mai putin decat acum citeva ani.

Slide-urile sunt cele mai populare tipuri de suporturi vizuale, urmate de foliile transparente si flipchart-urile.

Slide-uri de succes

Cheia succesului unui support visual este sa nu inghesuiesti prea mult pe un singur slide. Un slide nu ar trebui sa contina mai mult de un singur grafic, sau 5 linii scurte de text.

Testeaza slide: tine slide-ul la o lungime de brat si citeste-l. Daca tu nu distingii cuvintele, exista sanse ca oamenii din spatele salii sa nu-l poata citi atunci cind este proiectat.

Analiza suporturilor vizuale

Proiectorul:

Avantaje

Se poate vedea clar
Nu are nevoie de intineric complet
Ieftin
Poti scrie in timp ce vorbesti
Arata profesional daca este pregatit dinainte

Poti folosi coloranti

Dezavantaje

Nu te poti baza in orice conditi
Zgomotul poate distrage
Are nevoie de electricitate
Toata audienta trebuie sa vada
Trebuie pornit/oprit in timpul prezentarii
Colorantii sunt scumpi!

Flip Chart

Avantaje

Dezavantaje

Pot arata destul de bine

Foarte ieftine

Ai nevoie de audienta redusa

Poti scrie in timp ce vorbești Nu poti descoperi puțin cite puțin

Proiector pentru slide-uri de 35mm

Avantaje

Slide-uri ieftine

Usor accesibile

Afiseaza un numar mare de
Slide-uri intr-un timp scurt

Dezavantaje

Proiectorul se strica in
mod obisnuit

Necesita grad mare de
intuneric

Tu !!!

Avantaje

Usor de folosit

Nu se strica prea des

Poate arata chiar bine Si profesionist.

Dezavantaje

Poate constitui o distragere
Pentru audienta

Nu arata bine daca nu este
pregatit

Cere un proiector !

Soseste mai devreme pentru a verifica camera si echipamentele.Orice a considerat ca acest lucru nu este important a auzit aceste "Dar nimeni nu a spus ca vrei un retroproiector!"

Depasirea emotiilor

Psihologii spun ca 80% din populatie sufera de trac de scena. Cu cit acumulezi mai multa experienta in ceea ce priveste vorbitul in public,cu atit iti va fi mai putina frica. Exista si seminarii care educa frica- training-uri pe relaxare si incredere-tehnici menite sa reduca tensiunea nervoasa.

Totusi multi vorbitori experimentati te sfatuiesc sa nu elimini intru totul tracul. Putina nervozitate,spun ei,este buna. Te motiveaza si te tine in alerta,ajutindu-te sa realizezi un lucru excellent.

Ce poti face pentru a depasi emotiile?

Practica ajuta!

Mai treci odata prin agenda ,in timp ce te afli in incapere,inainte sa soseasca audienta.

Limbajul corpului si gestică

Inainte de a discuta acest subiect,sunt 3 mituri care trebuiesc clarificate ianinte despre limbajul corpului si gestică:

1. Nu este bine sa iti folosesti miinile in timp ce vorbesti
2. Ar trebui sa faci pe grozavul atunci cind prezinti
3. Exista un gest pentru fiecare cuvint

Toate cele 3 reguli nu valoreaza nimic! Limbajul corpului si gestică sunt extrem de importante in prezentari si ar trebui folosite cu grija.Este important sa nu exagerezi,dar totodata nici sa uiti de existenta lor.. Cel mai important este insa sa fii SINCER,intrucit corpul tau nu va minti.

NB mentine contact visual cu audienta cel putin 80% din timp

Intorcindu-ne la cele 3 mituri...primul spune ca nu ar trebui sa-ti folosesti miinile in timp ce vorbesti-de ce nu? Miscarile miinilor si a intrgului corp pot avea efecte multiple,in special in sublinierea unui lucru Folosite bine,miscarile prezentatorului il pot apropia de public..

Al doilea mit, pare in mod evident gresit,dar sunt nenumarati prezentatori care cad in capcana. Fac pe grozavii si cred ca aceasta adauga profesionalism prezentari lor! Singurul efect pe care il are de fapt, este impresia audientei ca nu esti interesat de ei sau de ceea ce se intimpla.

Al treilea mit este un pic o gluma. Incearca! Incearca sa faci un gest pentru fiecare cuvint pe care il spui! Vei realiza imediat ca acest mit este depasit . Este important sa gesticulezi,dar nu exagera pentru a deveni ridicol. Gesturile ar trebui sa fie naturale si in concordanta cu prezentarea.

Specificarea de a fi natural devine inutila!In timpul prezentarii,incearca si ramai cit mai calm si mai natural posibil . Bineinteles, intotdeauna exista emotii,dar foloseste- le mai degraba pentru a te autoimplusiona si pentru a face o prezentare buna, decit pentru a te lasa dominat!. Nu exista vorbitor in public care sa nu aiba emotii inainte de prezentare. Nervozitatea poate fi atit folositoare, cit si daunatoare, asa ca foloseste-o in avantajul tau!

In continuare sunt citeva consideratii folositoare despre gestică. Ar trebui sa le stii in timpul unei prezentari,dar nu lasa sa te inhibe..

- ☺ Mentine contact vizual cu audienta cit mai mult posibil
 - ☺ Nu arata cu degetul
 - ☺ Foloseste gesturile pentru a-ti sublinia ideile, nu pentru distractie
 - ☺ Nu face gesturi jignitoare
 - ☺ Fa gesturi in partea superioara a corpului.
 - ☺ Tine-ti miinile in fata mereu
 - ☺ Fa gesturi cu palma deschisa
- Si in caz ca nu ai observat...zimbeste tot timpul!!!!!!

Sfaturi pentru „livrarea” prezentarii

- Pe masura ce vorbesti, **priveste in ochi pe cei din public**. Priveste o persoana si vorbeste ca si cum te-ai adresa in mod direct ei. Dupa un minut alege pe altcineva. Aceasta te ajuta sa comunici cu auditoriul, mult mai mult decat in cazul in care doar le citesti.
- **Vorbeste suficient de tare** astfel incit sa te auda si cei din spatele salii. Daca distanta este prea mare, roaga-I sa vina mai aproape.
- **Foloseste gesturile, volumul si tonul vocii pentru a sublinia punctele cheie.**
- **Ramai la punctele cheie** subliniate in suporturile vizuale ,asa cum sunt in notitele tale. Nu te pierde in detalii!
- **Lasa timp pentru o sesiune de intrebari si traspunsuri.** Lasa intrebarile pentru sfirsitul dizertatiei, pentru a evita intreruperile.
- Concluzioneaza, rezumind punctele cheie si spune audientei ce ar trebui sa faca in continuare (sau cel putin ce te astepti de la ei sa fi invatat)
- **Suprturi de prezentare. Acestea sunt documente pe care le distribuie audientei ca sa-si aduca aminte mai bine despre ce s-a vorbit.** Documentele contin de obicei copii ale suporturilor vizuale prezentate sau ale prezentarii tale.

Daca intentionezi sa distribui astfel da materiale ,specifica acest lucru de la inceput. In acest fel,auditoriul va sti ca nu trebuie sa ia notite si se va relaxa,bucurindu-se de prezentarea ta.

Dar **nu impartii documentele decit la sfirsitul prezentarii.** Daca le vei distribui inainte sau in timpul prezentarii,oamenii vor fi preocupati sa le citeasca si te vor ignora.

Fii constient ca....

- Daca esti intrerupt sau ti se pun intrebari critice este essential sa le tratezi calm. Daca esti dur, creezi o victima cu care ceilalti pot solidariza , iar prezentarea ta se va transforma intr-o batalie in care nici un mesaj al tau nu va fi transmis.
- Daca vrei interactivitate,spune-le la inceput. Oamenii care vorbesc pentru o ora iar apoi incep sa puna intrebari sunt intimpinati de o tacere de piatra.
- Fii constient de cei care reactioneaza mai greu. Daca astepti interactiune si nu ai parte de ea-daca oamenii nu rid sau nu raspund-nu inseamna ca nu apreciaza ceeac e se intimpla. Unii oameni reactioneaza prin natura lor mai greu,iar altii pot fi obositi. Daca te afli intr-o asemenea situatie,redu umorul si prezinta ca si cum ar fi un monolog.
- Intotdeauna incearca sa iei feedback obiectiv.Cel mai bun este inregistrarea video-desi s-ar putea sa doara!!!

