

Andy Szekely

M-am plictisit de PowerPoint!

Garantat:
cum să ții prezentări cu impact imediat



2017

Cuprins

Cuvânt-înainte. <i>În căutarea prezentărilor elegante</i>	11
Introducere	15
PARTEA I: De ce sunt plictisitoare prezentările cu slide-uri și cum să eviți să le faci	21
„Tu ești omul cu click-ul“	23
Cum a apărut PowerPoint-ul și la ce este bun?	27
Cum să te vindeci de... PowerPoint (<i>Povestea lui Max</i>)	30
Cum se folosește corect PowerPoint-ul?	46
Legea Emoției	48
Pregătirea prezentării în CASCADĂ în 45 de minute sau mai puțin	49
Rezumatul părții I	61
PARTEA A II-A: Trusa de scule pentru prezentări memorabile (formula FAST)	63
50 de speech-uri până la primul slide	65
Primul lucru important când ții o prezentare	71
Ce este Formula FAST?	72
Formula FAST pe scurt (de la cap la coadă)	78
Formulele	78
Asocierile	80
Scenele	81
Tangibilizările	83
Formula FAST, pe larg (de la coadă la cap)	85
Tangibilizările	85
Scenele	92
Asocierile	106
Formulele	110
Rezumatul părții a II-a	119

PARTEA A III-A: Resurse și exemple utile pentru următorul tău discurs	121
Pe locul 2 este povestea	123
12 întrebări pentru pregătirea unei prezentări	126
12 exemple de ilustrații pentru slide-uri	133
12 exemple de povești metaforice	148
6 povești pe teme de educație, evoluție personală, depășirea obstacolelor, motivație, atitudine	150
Cei doi lupi	150
Cum să desenezi o floare GALBENĂ cu tulpină verde	151
Povestea grădinarului	155
Parabola „Școala animalelor“	157
Povestea meșterului din port	159
Parabola fermierului	161
6 povești despre comunicare, relații interumane, comportament social, leadership	162
Metafora „studentilor din pădure“	163
Parabola „Tânărul cu inima frântă“	160
Testul lui Socrate	166
Povestea peștelui	168
Ghicitorul și Sultanul	169
Regula nr. 6	171
Rezumatul părții a III-a	173
În loc de epilog	174
Bibliografie selectivă	180
Miniglosar și index de termeni	181
Resurse suplimentare pentru dezvoltarea ta!	173
Programe de training marca Andy Szekely	184
Note finale	185

PARTEA I

De ce sunt plictisitoare
prezentările cu slide-uri
și cum să eviți să le faci

„Tu ești omul cu click-ul?“

Era iarnă. O iarnă cu multă zăpadă, ca cele pe care ni le amintim cu plăcere. Mă aflam în mașină cu directorul de vânzări al unei multinaționale, în drum spre Poiană (Brașov), dinspre București.

A doua zi dimineța urma să țin un training despre tehnici de coaching pentru ASM (*Area Sales Managers* sau *Echipe de Directori de Vânzări Regionali*) și pentru departamentul de HR (*Human Resources* sau *Resurse Umane*) al respectivei companii de top din România.

Ca orice deplasare cu mașina, purtam o conversație despre orice, cu tovarășul meu de drum.

La un moment dat, a venit și întrebarea care plutea în aer, din partea lui:

Andy, tu cum ai ajuns să o cunoști pe X? (X era directoarea de HR a companiei, cea care mă angajase pentru acel contract).

Omul era, oarecum, contrariat că nu auzise de mine până atunci, deși făcuse multe traininguri în cariera lui. I-am explicat, pe scurt, că ea fusese la unul dintre cursurile mele și că îmi solicitase acest training. Apoi, am adăugat:

De fapt, acesta este modul în care obțin toate contractele la companii... Nu particip la licitații și nu fac vânzări prin telefon. Mi se pare mai naturală vânzarea în acest fel, pentru simplul motiv că, astfel, clientul experimentează direct ce poate să obțină...

Conversația a continuat cu altă întrebare, chiar mai interesantă, din partea domnului director – șofer – camarad de călătorie:

Și care e rolul doamnei director în acest curs? Ea e cu logistica și organizarea, iar tu ești cu click-ul? Pentru că am văzut că nu ai videoproiectorul cu tine, iar acolo unde mergem nu există videoproiector, așa că mă întrebam dacă îl aduce ea.

Pentru că nu am înțeles prea bine întrebarea, am spus un *DA, cam așa ceva..* neconvingător.

Zâmbetul de pe fața lui însă m-a cufundat în gânduri...

Dialogul meu interior a devenit extrem de abundent și am început să îmi pun o serie de întrebări înverșunate:

Deci, așa suntem percepuți noi, trainerii și speakerii, de către beneficiarii noștri? Suntem oamenii cu click-ul? Ceea ce spunem, felul în care prezentăm și experiențele pe care le oferim sunt... șiruri de click-uri? Cel mai important moment din cadrul unei prezentări este... click-ul...?

Măcar dacă ar fi click-ul pe care îl fac ideile în creierul participanților... dar nu cred că la asta se referea distinsul meu șofer...

M-AM PLECTISIT DE POWERPOINT!

Apoi, brusc, mi-a picat fisa: PowerPoint-ul, bată-l vina! La click-ul dintre slide-urile de PowerPoint se referă!

Însă, apoi, am început să mă întreb cum anume ajunsese distinsul domn la această asociere?!

Și mi-am dat seama și de asta:

Dacă stai și asști la înșiruri de slide-uri interminabile și plictisitoare în timpul ședințelor de final de trimestru, ani la rând, ți se formează un reflex secret. De fiecare dată când *omul cu PowerPoint-ul* face „CLICK“ și schimbă slide-ul, ai o fracțiune de secundă de... trezire...

Nevoia de noutate îți produce o mică revărsare de dopamină (hormonul atenției și curiozității) în sânge. Asta te readuce la viață din plictisul de moarte care te cuprinsese privind tabele, cifre și grafice aruncate pe slide-uri cu scris mărunț și fonturi anorexice.

Normal că omul a tras concluzia că orice prezentare este despre momentul eliberator al CLICK-ului..., iar cel ce deținea telecomanda de la PowerPoint era... omul cu click-ul..., adică cel ce controla intrarea și ieșirea din plictiseală a publicului!

Cu aceste explicații în minte, m-am liniștit și m-am întors către șoferul meu cu un nou zâmbet larg și i-am spus:

Știi... prezentările mele sunt un pic altfel... Eu mă bazez pe exercițiile și experiența participanților și pe starea lor de

curiozitate, nu pe PowerPoint. Așa că nu lucrez cu slide-uri... doar cu un marker și cu foile mari și albe de flipchart...

Interesant! mi-a răspuns el cu o voce care trăda curiozitate și scepticism.

Două zile mai târziu, a venit la mine, mi-a strâns mâna și mi-a spus: *Îți mulțumesc!*

Privirea lui mi-a spus totul. Nu mai aveam nevoie de explicații suplimentare. Acum, suntem prieteni!

Ce găsești în prima parte a acestei cărți:

Prima parte este gândită să îți explice mai bine motivele pentru care prezentările PowerPoint sunt plictisitoare și să îți ofere un contrast între ceea ce înseamnă o prezentare plictisitoare și una memorabilă.

La finalul primei părți vei cunoaște 4 lucruri:

1. Care este motivul pentru care a fost inventat PowerPoint-ul și de ce acest motiv stă în calea folosirii lui eficiente în prezentări.
2. Povestea lui Max – cum se trece de la o prezentare plictisitoare, cu slide-uri, la una antrenantă, fără slide-uri.
3. Cea mai importantă regulă de folosire a PowerPoint-ului, pentru ca publicul să reacționeze pozitiv la prezentările cu slide-uri.
4. Cele mai simple lucruri, concrete, pe care le poți face pentru viitoarea ta prezentare cu slide-uri.

Cum a apărut PowerPoint-ul și la ce este bun?

Autorul și speakerul american, Seth Godin, explică, în una dintre lucrările sale, care este, de fapt, originea PowerPoint-ului:

PowerPoint a fost creat de către ingineri ca un instrument care să-i ajute să comunice cu departamentul de marketing – și invers. Programatorii din spatele PowerPoint l-au văzut ca pe o șmecherie – o cale de a economisi timp și bani, în loc să creeze diapozitive prin metoda tradițională. Odată „eliberat” însă, PowerPoint-ul și-a creat o viață proprie.

E un instrument deosebit, deoarece permite o comunicare verbală foarte compactă. Da, poți trimite un memoriu, dar nimeni nu mai citește în ziua de azi texte lungi. Din moment ce companiile noastre devin din ce în ce mai rapide, avem nevoie de o cale de a transmite ideile de la un grup la altul...

Aproape fiecare prezentare PowerPoint e lamentabilă. Și mare parte din vină o poartă Microsoft pentru că a creat experți și șabloane chiar în PowerPoint. Acele instrumente „utile” sunt principalul motiv pentru care trebuie să suportăm pagini întregi de liniuțe, cu titluri mari și imagini de fundal îngrozitoare. Să nu mai pomenesc de imaginile stilizate integrate.

Aceasta nu este „comunicare”.

Scopul PowerPoint-ului este acela de a comunica cu publicul tău. Din nefericire, în loc să fie folosit în acest scop, PowerPoint-ul este folosit pentru a realiza trei lucruri și niciunul dintre ele nu conduce la o prezentare bună.

În primul rând, cei mai mulți oameni folosesc PowerPoint-ul pe post de prompter! Gândește-te la toate prezentările la care ai fost, unde moderatorul citea de pe slide-uri. Publicul tău a venit la această întâlnire ca să te audă pe tine citind de pe slide-uri? De ce nu le-ai trimis slide-urile și gata?

A doua întrebuintare e aceea de dovadă scrisă a ceea ce a fost prezentat, ca să fii acoperit. Dacă oferă slide-urile după prezentare (sau, și mai rău, înainte), cel care a prezentat nu trebuie să mai scrie un raport oficial și se asigură că se poate baza pe susținerea obținută în timpul întâlnirii.

Al treilea scop este ca publicul să-și poată aminti mai ușor tot ce ai spus. Ca și cum ar citi slide-urile tale, dar mai bine. Ce poate fi rău în a citi de pe slide-uri și apoi a-i da publicului transcrierea, cuvânt cu cuvânt, a ceea ce i-ai citit?

Din păcate, după cum probabil ai realizat deja, acest mod de a face prezentări poate fi acceptabil, dar este plictisitor și neconvingător. Funcția unei prezentări bune este aceea de a convinge și a vinde o idee, pentru ca ea să fie acceptată și implementată mai ușor.

În cuvintele aceluiași Seth Godin, dacă toți cei prezenți ar fi de acord cu tine, nu ai mai avea nevoie de prezentare, nu-i așa? Ai putea economisi o grămadă de timp dacă ai lista un raport de proiect de o pagină și i-ai da fiecărei persoane câte o copie. Nu, motivul pentru care facem

prezentări e să demonstrăm ceva, să vindem una sau mai multe idei.

Dar să vinzi e greu. Multora le e greu până și să recunoască ce vor să vândă. Prin urmare, în loc să ne încercăm norocul și să *ne străduim* să vindem ceva prin prezentarea noastră, facem prezentări plictisitoare, pline de date și cifre care ar trebui să vândă în locul nostru.

Ce pierdere de timp...

Dacă ai încredere în ideea ta, vinde-o! Exprimă-ți ideile cât de bine poți și obține ceea ce-ți dorești. Publicul tău îți va mulțumi pentru că, în adâncul sufletului, toți vrem să ne convingi.

În plus, orice om poate să își îmbunătățească abilitățile de prezentare, chiar dacă este profesionist în domeniu. După cum probabil știi, nu există prezentare perfectă. Există însă foarte multe prezentări perfectibile.

În acest moment, s-ar putea să obiectezi:

Vai, dar e mai greu decât ceea ce fac acum!

La această obiecție, răspunsul e simplu: Poate că ceea ce faci tu acum e prea puțin și e încă inefficient. Poate că mesajul îi plictisește pe oameni sau nu le este comunicat destul de clar. Odată ce înțelegi exact CUM îți poți îmbunătăți discursul, e mult mai ușor să faci o prezentare grozavă.

Ca să înțelegi mai bine... trebuie mai întâi să te... vindeci de PowerPoint. :)

Cum să te vindeci de... PowerPoint

(Povestea lui Max)

Am inclus în cele ce urmează pățania lui MAX, o istorioară care m-a impresionat de la prima citire și care este extrem de relevantă pentru tema cărții de față. Ea explică, sub formă de poveste, felul în care te poți descurca și fără ajutorul PowerPoint-ului, uneori chiar mai bine.

Să intre în scenă Max:

Maximilian Jones este directorul financiar, cu cele mai bune intenții, al unei companii de dimensiune medie. Are aproximativ aceeași vârstă ca tine, dar se îmbracă într-un stil ușor mai conservator decât ai adopta tu, în cazul în care ai avea această funcție.

Îl întâlnim pe Max în momentul în care este adus de soția sa cu mașina la aeroport. Pleacă în Elveția pentru a participa la conferința anuală de management a companiei și, mai mult decât atât, președintele companiei i-a cerut să facă o prezentare în cadrul acestei conferințe.

Transmite-le veștile bune și mai puțin bune, Max, ar fi spus acesta acum două luni, la finalul ședinței săptămânale de revizuire.

Ne-am descurcat destul de bine anul trecut, dar nu ne putem complăce în starea actuală; prin urmare, vreau să subliniez faptul că vom supraveghea în permanentă costurile. Ah, apropo, conferința din acest an va fi organizată la Davos. Doar trebuie să motivăm echipa permanent, nu? Te pricepi puțin la schi, Max, nu-i așa?

Din acel moment, desigur, Max a fost ocupat cu pregătirile. Max este stresat, în general, și a petrecut ore întregi de muncă asiduă, meticuloasă, încercând să-și pună cap la cap discursul de 45 de minute. Trebuie să știți că Max nu este ceea ce s-ar putea numi *cel mai bun orator din lume*, dar, ca să fim sinceri, nu este mai prejos decât restul colegilor săi care participă la program.

De fapt, el este mai bun decât aceștia în anumite privințe. Își face cu adevărat temele. Vedeți dumneavoastră, lui Max îi este teamă că publicul va fi împotriva lui, pândindu-i fiecare mișcare, astfel încât să detecteze orice cifră greșită, să analizeze soliditatea fiecărui argument, să cântărească greutatea mesajului pe care îl transmite.

Așadar, Max este pregătit. O, da, chiar e pregătit!

A elaborat o serie de slide-uri cu privire la fluxul de numerar actualizat, pentru a le demonstra colegilor de la Resurse Umane că domeniul finanțelor e treabă serioasă; de asemenea, a pregătit câteva grafice de comparare a produselor, astfel încât Departamentul de Vânzări să știe că stăpânește lucrurile la perfecție, precum și vreo zece

tabele cu privire la fluctuațiile monetare înregistrate în ultimii cinci ani.

Max speră, în secret, că aceste documente sunt mai exacte decât cele pe care este pregătit să le prezinte Angus, trezorerul!

Biata sa secretară a fost foarte bucuroasă când l-a văzut, într-un final, punându-și laptopul cu CD-urile, stick-urile de memorie și cele 43 de diapozitive transparente de rezervă în valiză și părăsind biroul chiar înainte de prânz, în această dimineață, dar nu și-a arătat bucuria, desigur.

La revedere, domnule Jones. Ne va fi dor de dumnea-voastră. Bucurați-vă de pârtia de schi, dar nu uitați să folosiți crema de protecție solară. Știți doar că razele soarelui pot fi periculoase la acea altitudine!

La ghișeu de îmbarcare nu este coadă, iar bagajul lui Max este preluat de un angajat eficient al aeroportului și este ridicat într-o clipită. În timp ce Max ajunge la poartă și prezintă cartea de îmbarcare, pașii îi sunt neobișnuit de ușori.

Vecinul de zbor al lui Max este, după cum descoperă acesta în timp ce savurează un pahar cu vin alb, un medic pensionar de la țară, care merge să-și întâlnească soția pentru a petrece un sejur la casa de vacanță a unui prieten, aproape de St. Moritz. Max îi povestește despre conferință, iar medicul pare interesat.