

CAPITOLUL 1

Prezentări de succes

Prezentările de succes necesită prezentatori de succes. Înainte de a studia efectiv abilitățile necesare pentru a deveni un prezentator priceput, trebuie să aveți un moment de introspecție: Cine sunteți? Cum vă percep ceilalți? Vă simțiți bine în pielea voastră?

Aceste întrebări ar putea să pară mai degrabă deranjante, dar ele au nevoie de un răspuns dacă doriți să țineți o prezentare în fața unui auditoriu. Vă rog să aveți în vedere următorul aspect: dacă nu vă simțiți bine în pielea voastră, cum s-ar putea simți confortabil membrii publicului în prezența voastră?

Exercițiu în fața oglinzii

Stați în fața oglinzii timp de 10 minute și evaluați persoana pe care o vedeți. Nu uitați că majoritatea persoanelor își fac o imagine despre voi în primele 30 de secunde, una ce poate să dureze o viață întreagă și care este aproape imposibil de schimbat în caz că e incorectă.

E posibil să nu vă priviți niciodată în oglindă decât pentru puțin timp, de vreo două ori pe zi, cu toate acestea auditoriul și cei din jurul vostru se află în prezența voastră poate timp de câteva ore în total.

Sunteți capabili să fiți una cu imaginea reflectată în oglindă? Vă puteți zâmbi și menține contactul vizual pe durata unor intervale lungi de timp? Dacă doriți să vă dezvoltați cu adevărat această abilitate, vă recomand să petreceți cel puțin 10 minute pe zi uitându-vă pur și simplu la voi și fiind atent la persoana din oglindă.

Prezentări

Exercițiul oglinzii vă va ajuta să fiți mai conștienți de felul în care vă prezentați atunci când sunteți printre alți oameni. Știu că multe persoane, atunci când fac acest exercițiu, îl găsesc incomod. E posibil să chicotească sau doar să își arunce priviri scurte. Însă vreau să vă simțiți cu adevărat confortabil privind persoana din oglindă. Priviți-vă bine, mențineți-vă privirea, zâmbetul, și relaxați-vă în propria companie.

Țineți cont de înfățișarea voastră fizică

- Ceea ce vedeți e ceea ce vreți ca ceilalți să vadă la voi?
- Cum vă aranjați?
- Ce stil are frizura voastră?
- Câtă atenție acordați igienei corporale?
- Sunt hainele voastră decente, la modă și bine călcate?
- Pantofii sunt curați și în stare bună?



Sheree era o prezentatoare minunată; reușea să comunice bine cu auditoriul și aborda un stil foarte direct. Într-o zi o asistam în cadrul unui program de instruire și am observat – împreună cu alți câțiva participanți – că îi era desfăcută cusătura de la pantalon în dreptul coapsei. Nu puteam sta locului știind că acea cusătură era desfăcută. Acest detaliu îmi distrăgea atenția, însă Sheree nu băga de seamă. În cele din urmă, am scris un bilețel și i l-am dat. Sheree a izbucnit în râs, apoi a spus participanților: „Nu e de mirare că vă e greu să mă ascultați; probabil că vă uitați cu toții la cusătura mea destrămată. Haideți să luăm o pauză de cinci minute, iar eu voi reveni după remedierea problemei.” Toată lumea a început să râdă. Sheree nu s-a simțit jenată – s-a descurcat onorabil în situația respectivă. A rezolvat cusătura repede la baie și s-a întors imediat în sală! Ceea ce am învățat de la Sheree e că trebuie să

te descurci în orice situație, indiferent de dificultate, și să nu încerci să eviți sau să ignori problema. Cei din auditoriu au avut un respect cu mult mai mare față de Sheree după ce aceasta a fost în măsură să râdă de cusătura ei destrămată, în comparație cu ce s-ar fi întâmplat dacă ea încerca să ascundă acest aspect. Am avut cu toții de învățat din sinceritatea și capacitatea ei de a se accepta pe sine.

O altă prietenă, Penny, a fost de asemenea capabilă să depășească unele dintre obstacolele sale majore atunci când s-a împăcat cu propria ei persoană. Penny evitase să vorbească în public pentru că nu avea decât 137 cm înălțime. Credea că e prea scundă pentru a ține prezentări și că oamenii vor considera că, de vreme ce era atât de scundă, ea nu putea să aibă vreo idee măreață! După o perioadă de antrenament, în special în fața oglinzii, Penny a învățat să stea mândră în fața unui grup și să spună: „Bună, sunt Penny, am 137 cm înălțime și vă voi vorbi despre...” Deoarece Penny se simțea confortabil cu înălțimea sa, membrii auditoriului erau și ei în măsură să o accepte.

Dacă există ceva neobișnuit la voi, abordați acest aspect într-o manieră deschisă. Faceți-o înainte de a începe prezentarea, pentru că altfel trăsătura respectivă va ajunge în centrul atenției.

Wayne, un prieten de-al meu, care are un singur picior, își începe prezentările cu fraza: „Bună, mă numesc Wayne și mi-am pierdut piciorul într-un accident de mașină.” Odată ce Wayne le spune oamenilor ce i s-a întâmplat, aceștia se pot concentra asupra mesajului său.



Intenție

Majoritatea prezentatorilor își petrec timpul gândindu-se la profilul participanților și la motivele pentru care doresc să-și facă auzit mesajul, însă numai un prezentator de o calitate rară se întreabă *care este propria relație cu auditoriul și care este intenția sa generală*. De pildă, în propriile mele discursuri și prezentări am un număr de intenții:

1. Să respect și să apreciez fiecare membru al auditoriului.
2. Să le îmbogățesc tuturor cunoștințele.
3. Să ajut individul sau organizația să progreseze.
4. Să nu provoc disconfort nimănui.

Mare parte din ceea ce comunicăm se transmite prin intermediul limbajului nostru corporal, fie la nivel conștient, fie la unul inconștient. Prin urmare este esențial să avem în vedere cum ne prezentăm în fața auditoriului și care sunt intențiile noastre. Cei din public își vor da imediat seama dacă suntem falși, dacă le vorbim de sus, dacă suntem reci, critici, frustrați, dacă jucăm rolul martirului etc. Trebuie să fiți onești în această privință, pentru că publicului vă va ierta ușor orice greșală pe care o faceți în cazul în care intențiile voastre sunt onorabile. Pe de altă parte, dacă intențiile voastre sunt să demonstrați cât de deștept sunteți sau cât de incompetenți sunt ascultătorii voștri, aceștia vor fi cât se poate de severi!

Motivație

Responsabilitatea transmiterii eficiente a mesajului îi aparține prezentatorului, nu auditoriului. De ce prezentați? Iar și mai important, ce are de câștigat auditoriul? De ce credeți că publicul dorește și are nevoie să audă informația?

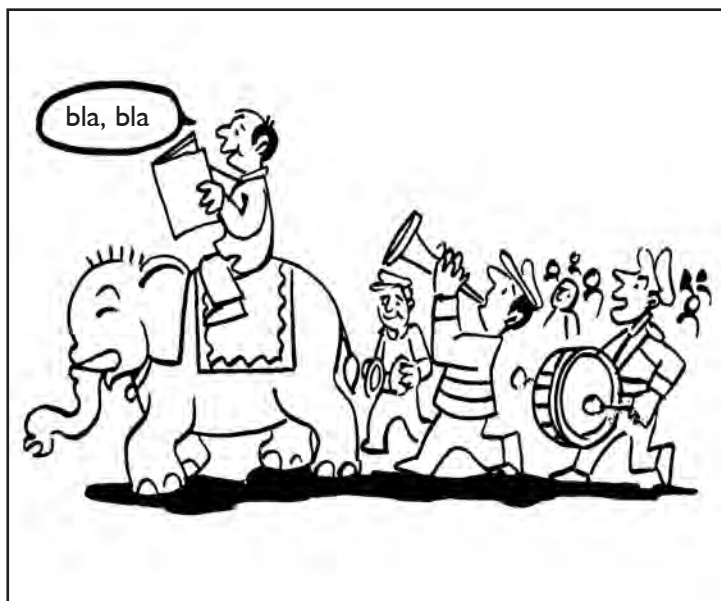
Greg era un prezentator foarte mândru de rezultatele sale. Scrisese o carte despre cum să trăiești o viață de succes, s-a antrenat și a câștigat premii la cursele de maraton și avea de împărtășit idei utile despre cum să fii o persoană de succes. Cu toate acestea, în prezentările sale de la început, mare parte dintre participanți rămâneau cu o senzație de inferioritate și incompetență. Li se părea că nu vor atinge niciodată amănunțurile culmi ale succesului pe care se afla Greg. El comitea greșeala fatală de a gândi că totul avea legătură cu succesul său mai curând decât cu succesul pe care îl putea face posibil pentru cei care îl ascultau.

Atunci când Greg s-a concentrat pe „felul în care îi pot ajuta pe alții să obțină ceea ce ei doresc” succesul său ca prezentator a început cu adevărat să crească, iar oamenii au devenit mult mai interesați de ceea ce avea de oferit.

Oamenii se simt motivați atunci când hotărăsc *ei înșiși* că doresc să învețe. Cu cât mai mare e dorința, cu atât mai eficient va fi procesul de învățare.

Trebuie să atrageți ATENȚIA ȘI INTERESUL auditoriului de la începutul *fiecărei* prezentări.

În cadrul programului meu pentru deprinderea abilităților de comunicare, îi felicit pe participanți pentru ocazia care li s-a oferit. Le spun că în mod evident ei dețin deprinderi tehnice foarte bune, care justifică prezența lor în actuala funcție, altfel nu li s-ar fi oferit acest program. După care adaug:



„Succesul are puțin de-a face cu expertiza voastră tehnică! Abilitățile de comunicare și de a ține o prezentare sunt cele care vor determina viitorul vostru!” În această etapă, majoritatea participanților par puțin uimiți, însă mai apoi înțeleg ceea ce vreau să spun. Dacă doresc să obțină succesul, trebuie să știe cum să iasă în evidență și să își prezinte într-o manieră clară ideile în fața oamenilor. De obicei în acest punct ei devin fascinați și implicați total în îmbunătățirea abilităților de comunicare.

Care sunt întrebările ascunse pe care vi le adresează publicul?

Dacă răspundeți la următoarele întrebări pe care toți cei care vă ascultă le au în minte, le veți oferi acestora un **motiv** pentru a vă acorda atenția lor.

1. **„Ce am eu de câștigat?”** O observație comună e că atitudinea ascultătorilor se armonizează cu interesul personal. Acest lucru înseamnă că devenim mai atenți atunci când vedem un beneficiu personal. Puteți răspunde la această întrebare prin a arăta felul în care prezentarea voastră se referă la:
 - a. Obținerea succesului, statut și câștiguri materiale.
 - b. Prezentări trecute și viitoare în întregimea lor.
 - c. Experiențe trecute și viitoare.
2. **Pe durata prezentării** răspundeți la o altă întrebare – „Cât de bine mă descurc?” Observați ce se întâmplă cu auditoriul, participanții sunt atenți? Vă ascultă? Răspund în mod adecvat? Amintiți-vă constant că vă aflați acolo pentru ei.
3. **Relevanța și aspectul practic** vor constitui de asemenea un motiv pentru ca publicul să vă asculte și să-și

păstreze interesul la un nivel ridicat. Întrebările prin care puteți ajuta participanții să sesizeze relevanța prezentării: „Care dintre aceste informații vă stârnesc personal interesul? Cum puteți aplica aceste aspecte la propria persoană?”

4. **Utilitate imediată.** Dacă cei din public cred că vor avea nevoie să utilizeze în viitorul apropiat ideile pe care le prezentați, interesul lor va fi mai mare. Membrii publicului se vor concentra asupra acelor aspecte ale unui subiect care îi atrag și care îi vor ajuta să obțină succesul.