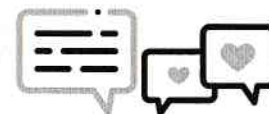


ANDY SZEKELY

PREZENTĂRI CU PUBLIC



DE LA UCENIC LA MAESTRU



FLOARE DE IRIS

Iași, 2020

De același autor

Formula Măiestriei

Decizii Radicale

Comunică, Influențează, Convinge

Manifestul Educației

Școala de ghi(n)zi

AHA! 52 de fraze-forță care schimbă perspectiva

Cuprins

INTRODUCERE.....	17
<i>Cheia de la cufărul comorii</i>	
TEST: EVALUEAZĂ CÂT DE C.R.O.C.A.N.T. TE EXPRIMI.....	21
PARTEA I.....	39
<i>Speakerul Începător - Ce ai nevoie să știi la început de drum!</i>	
Regula nr. 6.....	41
1.1. Cinci ocazii garantate în care vei ține speech-uri, chiar dacă nu ești speaker profesionist	45
1.2. De ce este important să faci prezentări de impact?	51
1.3. Cele mai mari 5 bariere care te împiedică să vorbești în public.....	57
1.4. Cele 5 tipuri de speech-uri Și cum să te pregătești pentru ele	65
1.5. Cele 5 categorii de participanți la conferințe și cum să relaționezi cu fiecare	73
Întrebări și Răspunsuri	81

PARTEA II 91

Speakerul profesionist - Trusa de scule pentru prezentări eficiente

2.1. Cum să te pregătești eficient 97

10 Sugestii pentru pregătirea succesului
oricărei prezentări

**2.2. Cum să începi cu dreptul
fiecare prezentare..... 105**

5 tehnici simple pentru captarea atenției în primele două
minute ale speech-ului

2.3. Cum să prezinți fără să plictisești..... 109

10 „secrete” ale vorbitorilor publici care își țin ascultătorii
cu sufletul la gură

**2.4. Înțelege cum învață participanții
- 3 Modalități de învățare - 117**

3 modalități de învățare de care poți să profiți chiar
acum, împreună cu tehnicile pe baza cărora să le
exploatezi

**2.5. Cum reții informații participanții
- Stilurile de învățare - 135**

Cele 3 stiluri de învățare de care merită să ții cont atunci
când vorbești în public

**2.6. Cum se lasă convinși
participanții sceptici..... 141**

3 caracteristici ale scepticilor și cum să te folosești de ele
în prezentări

2.7. Cum să finalizezi memorabil orice prezentare ... 155

5 tehnici de încheiere a unei prezentări cu impact maxim

**2.8. Cum să te asiguri de succesul
prezentărilor virtuale 159**

10 factori de succes în prezentările virtuale

Întrebări și Răspunsuri 180

PARTEA III 191

**Drumul către măiestrie - Ce îi diferențiază pe maeștrii
discursului de toți ceilalți**

Povestea cioplitorilor în piatră..... 193

3.1. Misiunea personală 199

3.2. Formula măiestriei..... 205

**3.3. Cele 7 stadii ale devenirii maeștrilor
- Modelul MAESTRU - 219**

**3.4. Cele 7 stadii de evoluție spre măiestrie
ale speakerilor 229**

Întrebări și Răspunsuri 237

PARTEA IV 241

Resurse pentru călătorie

Povestea grădinarului 245

4.1. Principiul practicii deliberate 247

4.2. Mastery Mentorship (Program de mentorat de 12 luni)*	253
4.3. Speaker Masterclass.....	255
4.4. Speaker Elite School	259
ANEXĂ.....	263
NOTE BIBLIOGRAFICE.....	277
INDEX.....	279
BIBLIOGRAFIE	285
BIBLIOGRAFIE ONLINE	286
MULȚUMIRI.....	287



INTRODUCERE

Un prieten de-al meu, specialist în vânzări, mi-a spus o povestioară care i-a adus mult succes de-a lungul carierei. Povestea este, de fapt, un dialog între un ucenic și maestrul său, după ce ucenicul a ținut o prezentare în fața unui grup:

Cheia de la cufărul comorii

Ucenicul:

- Am spus ceva greșit?

Maestrul:

- Nu, tot ce ai spus este corect!

Ucenicul:

- A părut că nu cred sau nu simt ce spun?

Maestrul:

- Dimpotrivă, ai pus mult entuziasm în vorbele tale!

Ucenicul:

- Și totuși nu părea că au înțeles... DE CE?

Maestrul:

- Dă-mi voie să te întreb ceva: *cufărul pe care stai este al tău?*

Ucenicul:

- *Da, în el am toate bogățiile mele.*

Maestrul:

- *Și, când vrei să-l deschizi, ce cheie folosești?*

Ucenicul:

- *Cheia mea!*

Maestrul:

- *Și, dacă ai vrea să deschizi cufărul altcuiva, ai folosi aceeași cheie?*

Indiferent că ești la început sau ai parcurs deja ceva drum în domeniul prezentărilor cu public, vei găsi în cartea de față multe comori pe care să le folosești ca resurse pe „scenă”.

Te rog totuși ceva:

Când le folosești, să nu uiți niciodată că toate acestea sunt doar resurse suplimentare.

Adevărata cheie cu care poți deschide mintea și inima publicului tău este propria ta personalitate. Citind până la sfârșit, acest lucru va deveni evident în fiecare capitol, dar mai ales în partea a treia a cărții – „Drumul către măiestrie”.

Până ajungem acolo însă, e important să începem cu primul pas: evaluarea locului în care te afli, cu ajutorul Testului CROCANT.

Apoi, vei afla o serie de informații esențiale despre lumea prezentărilor cu public, necesare oricărui început de drum (în partea I).

Miezul acestei cărți este trusa de scule a speakerului profesionist, dezvăluită în partea a doua a cărții. Aici am selecționat cele mai simple, eficiente și ușor de folosit idei pe care le folosesc profesioniștii. Ele pot fi ușor preluate și adaptate de către orice vorbitor public, în orice domeniu.

În partea a treia, vei înțelege de ce această carte nu este (doar) pentru profesioniștii speaking-ului, ci pentru lideri. Ea este de mare folos pentru manageri, traineri, lideri de echipe, antreprenori și experți care doresc să își spună cuvântul în fața colegilor de breaslă, indiferent că se află la început ca vorbitori publici (stadiul de ucenic) sau au atins nivelul de excelență al artistului sau expertului.

Secțiunea de resurse din finalul cărții este consistentă și îți oferă un set de informații suplimentare valoroase pe care să le folosești imediat, ca să înveți cum să faci prezentări de impact.

•

Să îți fie de folos și într-un... Inspirație!

AS



TEST: EVALUEAZĂ CÂT DE C.R.O.C.A.N.T. TE EXPRIMI

Cea mai frecventă eroare pe care o fac majoritatea oamenilor atunci când doresc să influențeze una sau mai multe persoane este centrarea pe sine. Ei doresc să „dea bine”, să fie apreciați, să controleze situația, să câștige datorită argumentelor pe care le au etc.

În realitate, tehnica cea mai bună pe care o poți folosi când influențezi este să pornești de la nevoile și aspirațiile interlocutorului și apoi să le îndeplinești cu aspirațiile tale, pe drumul către un scop comun.

Sună complicat?

Dă-mi voie să îți mai ofer o metaforă:

Când deschizi o pungă de chips-uri, probabil că nu îți dorești să găsești acolo altceva decât niște bucăți întregi și CROCANTE de cartofi. Dacă ești un consumator mai versat, probabil că vei pipăi punga respectivă înainte să o cumperi și, dacă senzația tactilă îți va spune că înăuntru sunt bucăți mici, moi și unsuroase, vei considera că produsul este de proastă calitate.

Respect p Cu alte cuvinte, vei considera că furnizorul nu a avut grijă de dorințele sau preferințele tale, ci mai curând a fost interesat de propriul său profit.

La fel, într-o conversație, dorința sau preferința ta va fi ca stilul de exprimare al interlocutorului să fie suficient de „CROCANT” pentru a-ți menține atenția trează. În sens invers, când te afli în rolul de influențator, ar fi de dorit ca stilul tău de exprimare să fie CROCANT, astfel încât interlocutorii tăi să consume cu bucurie conținutul informațional pe care îl oferi. Din primul moment, chiar de la începutul conversației, ar fi bine să te asiguri că ceea ce ai de spus (și mai ales felul în care spui ce ai de spus) este suficient de CROCANT ca să merite... consumat.

Care e ideea de bază?

Marea majoritate a oamenilor apreciază anumite calități ale speakerilor și un anumit mod de exprimare al acestora. Am sintetizat aceste calități în conceptul CROCANT. Când analizezi cât de CROCANT se exprimă cineva, vei descoperi că unele dintre cele 7 elemente reprezintă punctele sale tari, iar altele reprezintă puncte slabe.

În plus, îți poți analiza propriul stil de exprimare, ca să vezi în ce măsură îl poți îmbunătăți. Simpla modificare în sens pozitiv a unuia dintre cele 7 elemente îți va spori capacitatea de convingere, în timp foarte scurt.

Înainte de a trece la explicarea detaliată a fiecărui element, îți propun un chestionar de autoevaluare, cu ajutorul căruia îți poți da seama în ce măsură te exprimi CROCANT în acest moment.

Evaluează cât de CROCANT te exprimi

Chestionar CROCANT

Citește cu atenție afirmațiile de mai jos. Apoi, bifează nota corespunzătoare măsurii în care ți se potrivește fiecare dintre ele.

Cu cât afirmația ți se potrivește mai mult, cu atât vei acorda un scor mai mare. Dacă afirmația nu ți se potrivește deloc sau se potrivește foarte puțin, vei acorda un scor mai mic:

1. Mi-e ușor să fiu coerent și să mă exprim clar atunci când fac prezentări cu public.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

2. Se spune despre mine că sunt explicit și ușor de urmărit când susțin o prezentare.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

3. Îmi place să-mi prezint ideile într-o ordine logică.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

4. Se spune despre prezentările mele că sunt bine structurate.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

5. Prezentările mele sunt bine documentate, iar ideile pe care le prezint se bazează pe surse verificate.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

6. Se știe despre mine că iau în considerare și opiniile celorlalți, chiar dacă sunt diferite de ale mele.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

7. Întotdeauna prezentarea mea acoperă toate subiectele enunțate la începutul sau pe parcursul acesteia.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

8. Ceilalți știu despre mine că nu finalizez o prezentare până nu epuizez toate subiectele convenite cu auditoriul.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

9. Sunt cunoscut ca o persoană care oferă multe idei practice.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

10. Prezint idei relevante și cu aplicabilitate imediată.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

11. Prezentările mele sunt în concordanță cu cele mai noi idei/descoperiri în domeniu.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

12. Se știe despre mine că spun cel puțin un lucru nou, inedit, în prezentările mele.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

13. Întotdeauna prezint conceptele agreate inițial, în timpul pe care îl am la dispoziție.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

14. Ceilalți spun despre mine că sunt punctual.

1□ 2□ 3□ 4□ 5□ 6□ 7□ 8□ 9□ 10□

Rezultate:

105 – 140 puncte

Stilul tău de prezentare este CROCANT.

Te exprimi clar și eficient, iar publicul tău beneficiază de informații practice, la obiect. În consecință, cei care te ascultă valorizează întâlnirile cu tine nu doar datorită charismei, ci și prin prisma beneficiilor pe care le obțin.

Sugestia mea pentru tine este să te uiți la cele 1-2 întrebări pentru care ai cel mai mic punctaj și să îmbunătățești exact acele aspecte. De exemplu, dacă ai punctaj minim la întrebarea 4, gândește-te cum ai putea structura mai bine viitoarele tale prezentări și acționează în consecință.

70 – 105 puncte

Stilul tău de prezentare este „SEMI – CROCANT”.

Exprimarea ta este, pe alocuri, lipsită de claritate și relevanță. Uneori, publicul tău se poate plictisi ori poate considera că informația pe care o livrezi nu are suficientă utilitate practică.

Sugestia mea este să observi care sunt cele 4-6 întrebări la care ai obținut cel mai mic punctaj. Apoi, determină care sunt comportamentele cele mai potrivite pe care merită să le dezvolti, astfel încât să îți îmbunătățești stilul de prezentare. De exemplu, dacă ai obținut punctaj mic la întrebările 1 și 2, ar fi util să înveți să folosești cuvinte simple, fraze scurte și să dai multe exemple.

35 - 70 puncte

Stilul tău de prezentare este „moale”.

Probabil că auditoriile tale se plictisesc sau te ascultă mai mult din politețe. În orice caz, concizia, claritatea și impactul mesajelor tale pot fi îmbunătățite semnificativ.

Sugestia mea este să studiezi cât mai multe resurse informaționale legate de prezentările cu public. Și mai indicat ar fi să participi la un curs pe această temă.

Poți face testul și on-line la:

<https://www.andyszekely.ro/testul-crocant/>

După completarea testului, vei găsi un videoclip explicativ de 45 de minute, care te va ajuta să îți îmbunătățești stilul de exprimare CROCANT.

Până când vei viziona detaliile din film, află din paginile următoare ce poți face, concret, ca să îți dezvolti fiecare dintre elementele stilului CROCANT:

Cele 7 caracteristici ale stilului de prezentare CROCANT

Clar

- Cât de clar te exprimi?
- Cât de ușor de urmărit și lipsită de ambiguități este prezentarea ta?

Pentru a avea o exprimare clară, este bine să eviți cuvintele sofisticate și frazele lungi.

În schimb, fă pauze după ce ai spus o idee importantă, ca să îi dai timp interlocutorului să înțeleagă informația. Verifică, prin întrebări sau ridicând din sprâncene, dacă te-ai făcut înțeles. Dacă nu, fii gata să reiei explicația cu alte cuvinte.

Riguros

- Când dai o explicație, cât de bine urmărești secvența de prezentare?
- Sunt toate lucrurile „la locul lor”? (exemple, date statistice etc.)

Ca să oferi o percepție de rigoare a exprimării, evită digresiunile inutile. Rezistă tentației de a aluneca din poveste în poveste, cu excepția cazului în care povestea ilustrează un element cheie al prezentării tale.

Cei din jur vor percepe că ești riguros, atunci când explici clar mai întâi unde vrei să ajungi (care este scopul tău), iar la final te asiguri că ai realizat acel scop și interlocutorul a înțeles explicația.

Obiectiv

- Cât de mult contează în prezentarea ta datele, faptele, studiile?
- Cât de mult contează părerea celorlalți – o iei în calcul?

Faptul că ești obiectiv îți conferă credibilitate. Practic, cu cât oferi informații mai precise, cu atât elimini mai mult din subiectivism. De asemenea, cu cât accepți mai deschis puncte de vedere contrare, cu atât ești perceput mai credibil și mai obiectiv. Renunță să aperi cu orice preț o poziție și acceptă și părerea celorlalți, mai ales atunci când se bazează pe argumente solide.

Sugestie:

Până acum, am parcurs primele 3 elemente ale stilului CROCANT. Analizează care dintre cele trei elemente de mai sus este mai slab reprezentat în felul în care te exprimi: Comunici suficient de Clar? Prezentarea ideilor este Riguroasă? Asculți și părerea celorlalți și te bazezi pe date ca să îți păstrezi Obiectivitatea?

Când ai descoperit punctul slab, acționează asupra lui și vei vedea cum stilul tău de comunicare devine mai convingător!

Voi continua acum cu celelalte patru elemente: C, A, N și T (Complet, Aplicabil, Nou și Temporal).

Ele se referă la **două nevoi psihologice fundamentale** pe care le avem atunci când comunicăm sau atunci când învățăm ceva: **nevoia de certitudine** și **nevoia de incertitudine**.

Prima declanșează comportamente de autoprotejare și stabilire a limitelor până la care suntem dispuși să mergem în interacțiunile cu ceilalți.

A doua ne împinge să depășim aceste limite și să evoluăm, descoperind noi lumi.

Literele C și T din acronimul CROCANT se referă la satisfacerea nevoii de certitudine.

Literele A și N din acronimul CROCANT se referă la satisfacerea nevoii de incertitudine.

Să le analizăm pe rând

Complet

- Cât de des „închizi cercul” atunci când faci o prezentare?
- Așteptările pe care le crezi în mintea cursanților sunt împlinite?

Oamenii simt o nevoie psihologică foarte puternică de a încheia, la nivel mental, „socotelile” (nevoia de certitudine). Când nu ne este satisfăcută această nevoie, spunem despre felul în care se exprimă celălalt că „este varză” sau că „sare de la una la alta” sau că „bate câmpii”.

Când ai terminat de dat o explicație, asigură-te că și pentru partenerul tău de dialog explicația este suficientă.

Aplicabil

- Cât de practică și utilizabilă este informația pe care o livrezi?
- Este suficient de simplu structurată pentru a putea fi aplicată ușor și imediat?

Majoritatea adulților preferă să asculte lucruri cu relevanță practică pentru ei. Cu cât oferi mai multe idei practice despre cum le-ar putea fi de folos ceea ce le prezinți, cu atât poți să „vinzi” mai ușor o idee sau un produs.

Oferă câteva exemple care să facă ușoară înțelegerea aplicabilității practice a ideilor tale.

Nou

- Cât de nouă este informația pe care o livrezi?
- Are suficiente elemente diferite de ceea ce „se știe deja” pentru a capta atenția?

Dacă vrei să atragi atenția asupra a ceea ce urmează să spui, este foarte indicat să oferi informații noi și unice.

Totuși, deși atenția ne este captată de ceea ce este „nemaivăzut”, excesul de noutate poate determina o reacție de respingere (din cauza nevoii de certitudine). De aceea, nu oferi mai multe informații noi decât este necesar. Noutatea are rolul de a atrage atenția și de a stârni curiozitatea (nevoia de incertitudine).