

Cum să te îngrijești de calitatea prezentărilor în public.

În urma cu câțiva ani susțineam o prezentare cu subiectul Educația financiară a elevilor din clasele terminale dintr-un liceu cu un anumit prestigiu. Din timpul acelei întâlniri îmi amintesc participarea deosebită a unui elev și afirmația acestuia că se pregătea pentru examenul la medicină. Am aflat acum că acel băiat și-a schimbat opțiunea în urma acelei prezentări și a dat la finanțe-bănci. Acum este economist.

Iată cum cuvintele tale pot influența deciziile celorlalți. Câți dintre cei care vorbesc în public țin cont de reacțiile participanților după întâlnire? Probabil foarte puțini. Mai mult de atât, întâlnesc adesea persoane care înaintea unei expunerii publice spun explicit că ele nu se pregătesc pentru că se bazează pe spontaneitate! Pentru mine acest lucru înseamnă lipsă respectului care ar trebui să reprezinte prima etapă în relația cu oamenii care vin să ne asculte și asumarea pierderii credibilității. Spontaneitatea se hrănește din experiențe anterioare de același tip, din cărți citite și documentare aprofundată, din capacitatea de a ne controla reacțiile emoționale, din umor, din plăcerea pe care o simțim când lucrăm. Deci - din muncă!

M-am uitat în dicționar pentru ca să mă conving că termenul nu înseamnă a ști ce să vorbești înainte de a te pregăti. Concluzia este că spontaneitatea despre care vorbesc unii seamănă leit cu improvizația. Mi-a atras atenția și această lipsă a conștientului conținută de definiția spontaneității. Deci responsabilitatea morală față de propria conduită lipsește nemotivat.

Spontan: Care se face sau se produce de la sine, fără vreo cauză exterioară aparentă; care se face de bunăvoie, fără a fi silit de nimeni; care apare brusc, pe neașteptate; care nu este conștient.

Improviza: A face, a confecționa, a construi ceva la repezeală (și provizoriu), din ce se găsește la îndemână.

Pregătirea este apa pe care o punem unui răsad pentru a crește viguros. Alege să fii conștient înaintea și în timpul expunerii avute pentru a evita catalogarea ca urechist.

Înainte de a te pune într-o situație periculoasă, cântărește ce vrei să obții ca urmare a apariției tale și analizează în ce măsură doar spontaneitatea te conduce către rezultatul năzuit.

Ce să conștientizezi înainte de eveniment?

A. Stăpânește subiectul. Citește, recitește, înțelege, discută despre el.

B. Anticipează așteptările interlocutorilor tăi. Oamenii care răspund invitației la un anumit eveniment, de regulă, cunosc subiectul discutat și își creionează o serie de întrebări la care vor să primească răspuns. Investește în anticiparea acestor întrebări și pregătește răspunsuri adecvate. Auditorul va ști că vorbești pentru el, nu pentru tine și vei evita răspunsurile: „Nu știu!”, „Nu m-am gândit la asta!” date de prea multe ori și care subrezesc imaginea ta de persoană bine pregătită.

C. Privește cu alți ochi subiectul discutat.

Dacă ținem cont de legea maselor - atunci suntem condamnați să fim ca toți ceilalți. Spiritul gregar ne atrage ca un magnet către lipsa de autonomie a judecății și analiză comună. Cu toate

acestea, când te afli în fața oamenilor în calitate de „expert”, ei se așteaptă să-ți expui idei diferite de ale lor, să le deschizi perspective noi și creative în legătură cu subiectul discutat. Pentru a realiza acest deziderat este bine să-ți răspunzi la câteva întrebări legate de temă prezentată - înaintea ieșirii în public.

- Ce poate fi dincolo de evidențe în această chestiune?
- Ce s-a omis? Din ce motiv?
- Cu ce, cine, în ce context are legătură subiectul?
- Ce stare emoțională îmi provoacă?
- Ce consecințe poate avea?

Procedând așa, vei atrage curiozitatea și atenția publicului și vei avea o identitate proprie – unică. O personalitate!

D. Pregătește anecdote, exemple, citate care să-ți susțină mesajul. Este cunoscută marturisirea lui Mark Twain despre cele câteva săptămâni de pregătire necesare susținerii unui discurs spontan! Alege cele mai potrivite glume (adevrate audienței), investește timp în găsirea exemplelor elocvente. Merită tot efortul! Ele vor facilita înțelegerea mesajului și memorarea lui. Glumind vei detensiona atmosfera și îți vei spori charisma.

E. Pregătește materiale: mape, grafice, chestionare, teste, imagini, slide show-uri, jocuri, exerciții. Știi că oamenii înțeleg și învață temeinic atunci când experimentează cu forțele proprii? Știi că o imagine face cât o mie de cuvinte? Știi ce bine venită este o rupere de ritm într-o prezentare bazată, în primul rând, pe monolog? Dacă știi, aplică! Vei aduce argumente credibile subiectului prezentat și vei dinamiza audiența.

Ce să conștientizezi în timpul evenimentului?

A. Privește!

Ascultă!

Gândește!

Apoi reacționează!

Privește audiența și interpretează mesajul transmis de nonverbalul participanților. Urmărind aceste reacții, de cele mai multe ori involuntare, vei avea un barometru infailibil al stărilor de interes, acceptare, plăcere, dezaprobare, plictiseală – care intervin în urmă prezentării tale. Vei putea avea un demers oportun pentru a readuce publicul în starea dorită de tine.

Ascultă-ți interlocutorii cu deschidere, încercând să înțelegi punctul lor de vedere și nu căutând în gând un răspuns prefabricat. Rapiditatea cu care dai răspunsul nu are legătură cu inteligența ta. Oferă spațiul necesar opiniilor celorlalți având în vedere păstrarea ideilor exprimate în contextul subiectului inițial al întâlnirii.

Gândește-ți reacțiile și răspunsurile oferite. De ce să treci în hibernare capacitatea ta de a alege atitudinea adaptată situației? Acordă-ți o secundă în plus pentru a judeca gestul pe care urmează să-l faci și cuvântul pe care urmează să-l spui.

B. Participanții nu sunt trași la indigo după modelul elevului cuminte și ascultător.

Tratează interlocutorii neprietenoși sau zgomotoși cu deferință și fermitate. Comportamentul lor vorbește despre ei - al tău vorbește despre tine și impactează întreagă audiență. Înainte de a intra în discuții contradictorii cu un participant, amintește-ți de ceilalți. Au venit acolo pentru un anumit subiect, nu pentru un concurs de vanități rănite.

C. Păstrează buna măsură în glume, în prezentarea unor exemple personale, în devierile de la

subiectul întâlnirii, în respectarea timpului alocat.

Vorbitori celebri pierd din credibilitate pentru faptul că uită de tema evenimentului și se pierd în povești „pe lângă”. Subiecte extrem de incitante devin plicticoase când discuțiile se întind după ora anunțată în agendă. Bancuri prost plasate jignesc, indispun sau intrigă audiența. Renunță la iluzia că tot ce spui și faci este util și plăcut pentru toată lumea. Succesul este o stare provizorie cu durată nedeterminată. Păstrează cu grijă clipa de grație!

D. Vorbește cu pasiunea și emoție. Fii sursă de inspirație.

Reușita unei prezentări nu ar trebui să fie un scop în sine, ci efectul dedicării tale, consecința efortului depus pentru crearea stării de acțiune și motivare în ceilalți. Cred cu tărie în puterea muncii făcută cu dăruire, în catalizatorul care stă în energia izvorâtă din inima vorbitorului și care generează dorința de a trece la fapte în mintea interlocutorului.

Până la capăt - conștiința este cea care ne dictează comportamentele și tot ea suportă remușcarea, sau ne dă imboldul pentru o acțiune următoare mai temeinic pregătită.

Monica Lăcrămioara Bărbulescu

Trainer & Coach

MonicaLacramioara.Barbulescu@bcr.ro