



Abilitatile de prezentare

Cuprins:

1

De ce este util sa ne dezvoltam abilitatile de prezentare?

2

Care este secretul unei prezentari de succes?

3

Limbajul corpului

4

Vocea

5

Cuvintele

6

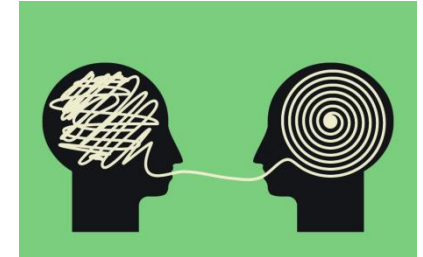
Cum se scrie o prezentare de succes

De ce este util sa ne dezvoltam abilitatile de prezentare?



Va va fi mai usor sa interactionati cu publicul dvs

Mesajele dvs vor fi intelese mai bine de audienta



Veti castiga incredere in dvs

Prezentarile dvs vor fi mai captivante



Veti deveni mai flexibili in a va modifica prezentarea in functie de audienta

Oamenii isi vor aminti mai multe din ceea ce le spuneti



Care este secretul unei prezentari de succes?

Un studiu al Universitatii din California arata ca:

- **55%** din mesajul unei persoane se transmite prin **limbajul corpului**
- **38%** din mesajul unei persoane se transmite prin **voce**
- **7%** din mesajul unei persoane se transmite prin **cuvintele** folosite

Care este secretul unei prezentari de succes?

- Variatiile din **Vocea** dvs – ton, volum, accentuare, repetitie, etc.
- **Expresiile Faciale** pe care le folositi– oamenii sunt miscati de ce vad
- **Gesticulatia** si intreg **limbajul corpului** (inclusiv postura), in completarea cuvintelor utilizate
- **Cuvintele** folosite si **MODUL** in care le folositi
- **Emotia si Pasiunea** ca o umbrela ce imbraca intreaga prezentare, pentru a-i oferi validitate, credibilitate si a o face placuta

Limbajul corpului – 55% din mesajul dvs

Limbajul trupului este o comunicare de tip non-verbal, care ajuta la transmiterea mesajului dvs in cea mai mare parte prin expresii faciale si gesticulatie, dar si prin intreaga gama de miscari pe care o folositi (postura, nivel de comfort, contact vizual etc).

- Limbajul corpului creeaza prima impresie atunci cand interactionati pentru prima data cu cineva. Oamenii observa intotdeauna daca zambiti, daca pareti increzator, daca stabiliti contactul vizual, daca pareti deschis si interesat in a interactiona cu ei. Folosirea limbajului trupului va relaxeaza si pe dvs.
- Studiile arata ca ritmul cardiac scade atunci cand incepeti o prezentare cu zambetul pe buze si realizati contactul vizual cu cei din audienta
- Exista de asemenea studii facute cu actori, care sunt perceputi diferit, cand sustin aceeasi prezentare plictisitoare, cu o abordare rece, apoi calda

Limbajul trupului de tip “deschis”:

- Deschidere, entuziasm, contact vizual
- O strangere de mana puternica, dar nu agresiva
- Zambete si contact vizual bun pe parcursul prezentarii
- O atitudine non-dominanta
- Aplecarea usoara catre persoana cu care vorbim, fara a-i invada spatiul personal
- Gesturi increzatoare, deschise

VS.

Limbajul trupului de tip “inchis”:

- Fixarea persoanei cu care vorbim
- Voce ridicata sau agresiva
- O strangere de mana prea puternica
- Gesticulatia prea agresiva – inclusiv aratatul cu degetul catre cineva
- Invadarea spatiului personal
- Umflarea corpului
- Anxietate, miscari de pe un picior pe altul, frectaul mainilor, batutul tactului cu degetele, bratele incrucisate
- O fata fara expresie sau zambete fortate, cascatal

Limbajul corpului:

a) Gesticulatia

Beneficiile utilizarii gesticulatiei:

- Va face sa aratati mai natural
- Va animeaza cuvintele
- Va ajuta sa stabiliti un ritm bun (4-5 cuvinte)
- Li face pe oameni sa isi aminteasca mai bine ce le spuneti



- De ce nu exista un ghid al gesturilor care trebuie folosite in timpul unei prezentari?
- Cat de des ar trebui sa gesticulam?
- Care ar trebui sa fie pozitia mainilor cand sustinem o prezentare?
- Gesturi gresite: apucarea pupitrului cu mainile, degetele incrucisate, mainile in sold sau in buzunare, mainile la spate

Limbajul corpului:

b) Expresiile faciale

Sase emotii de baza:

- Fericire
- Tristete
- Suparare
- Surpriza
- Frica
- Dezgust

15 emotii secundare*:

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| • Surpriza fericita | • Surpriza tematoare |
| • Dezgust mascat | • Dezgust infricosat |
| • Tristete si teama | • Surpriza si enervare |
| • Tristete si enervare | • Dezgust si enervare |
| • Surpriza trista | • Dezgust si surpriza |
| • Dezgust si dezamagire | • Ura |
| • Enervare tematoare | • Stupefactie |
| | • Indignare |



Fata dvs arata daca aveti incredere in ceea ce spuneti si daca o faceti cu pasiune.

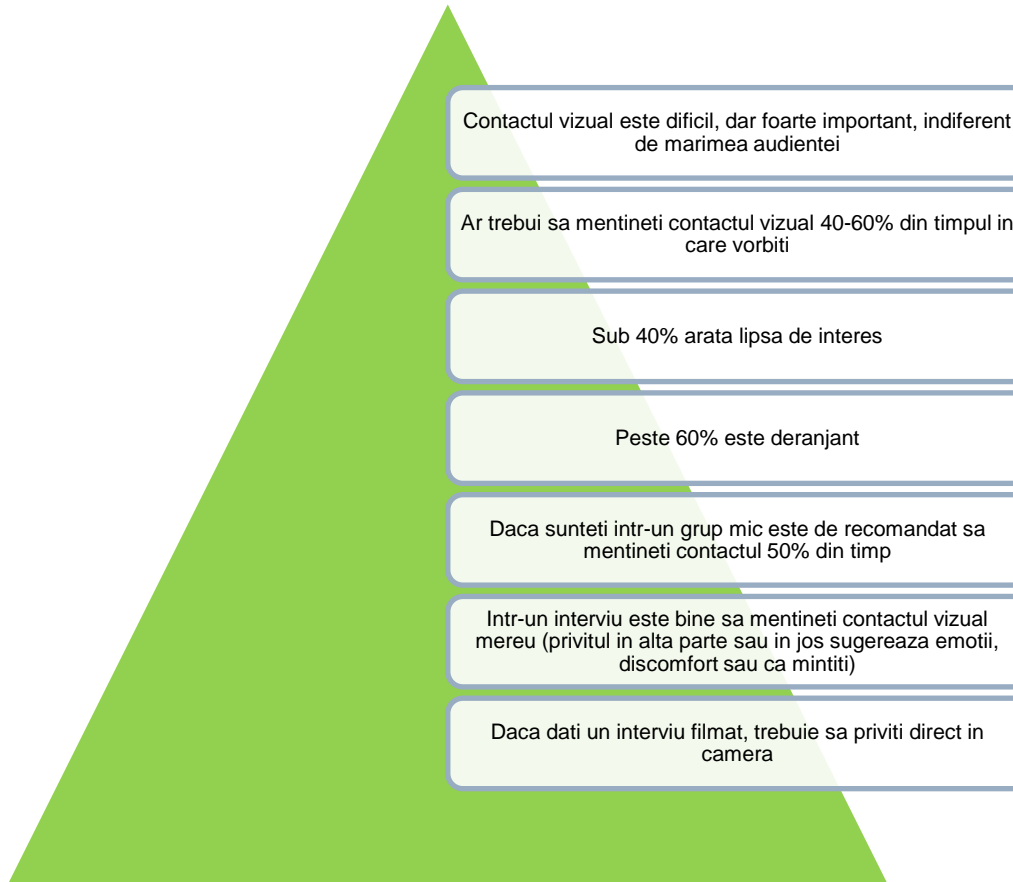
Atunci cand un vorbitor foloseste mai multe expresii faciale cand vorbeste, este stabilita o conexiune mai puternica cu publicul:

- Daca aveti un mesaj pozitiv, zambiti
- Daca aveti un mesaj de dezgust, fata dvs ar trebui sa arate asta (ingustati ochii, ridicati sprancenele)
- Daca vreti sa aratati ca sunteti convinsi de ceea ce spuneti: lasati capul putin mai jos si ridicati privirea, ca si cum priviti peste ochelari

*Universitatea din Ohio, 2014

Limbajul corpului:

c) Contactul vizual



Vocea – 38% din mesajul dvs

Modul in care ne folosim vocea + limbajul trupului ne transforma in vorbitori de succes.

Caracteristicile vocii

1. Rezonanta
(intensitatea vocii)

2. Timbrul
(calitatea sunetului
din vocea dvs)

3. Volumul (ridicarea
tonului pt a sublinia
ceva, coborarea vocii
pentru efect
dramatic)

4. Inaltimea
sunetului (cat de sus
sau de jos este tonul
dvs)

5. Ritmul (timpul
dintre cuvintele dvs,
pauzele facute)

Sau..... uneori cea mai buna utilizare a vocii este lipsa de utilizare a acesteia.

- O pauza de reflectie adauga un efect dramatic (lasati audientei timpul necesar sa savureze ceea ce spuneti)
- O pauza de anticipare, cuplata cu expresii faciale si limbaj al corpului adauga putere cuvintelor dvs. E.g.: "sa va pun o intrebare....."
- Evitatie ticurile verbale "um" sau "aaaa"



Cuvintele – 7% din mesajul dvs

Cuvinte indicate:

- Cuvinte descriptive: in loc de “foarte bun” spuneti “minunat”
- Cuvinte aspirationale: imaginatie, speranta, oportunitate, incredere, putere, pasiune, vis, compasiune etc
- Cuvinte usor de inteles: termeni uzuali intr-o conversatie, nu folositi cuvinte “cautate”
- Folositi tranzitii in conversatie: “Ascultati ce va spun...”, “Ma bucur ca m-ati intrebat, sa va explic...”
- Tehnici variate: repetitie, pauze, inflexiuni ale vocii
- Folositi povesti in prezentarile dvs
- Antrenati-va pentru a va familiariza cu prezentarea

VS.

Cuvinte care NU ar trebui folosite:

- Nu folositi cuvinte pe care oamenii nu le inteleg cu usurinta, veti parea aroganti, nu inteligenti
- Nu presupuneti ca oamenii stiu anumite cuvinte tehnice sau de argou profesional e.g. “Legea nr. 153/28 06 2017 a intrat in vigoare”. In loc, spuneti “Legea privind salarizarea unitara pentru bugetari a intrat in vigoare”
- Nu folositi acronime: in loc POD spuneti PetrOmbudsman

Daca primiti intrebari la care nu stiti cum sa raspundeti?

- *Incercati sa conduceti discutia in alta directie: “Ce e si mai important”, “Ceea ce ar trebui sa retineti”, sau, recunoasteti ca nu stapaniti subiectul “Nu se afla in aria mea de competenta, dar ceea ce va pot spune ...”*



Cum scriem o prezentare de succes (1)

O prezentare buna permite publicului dvs sa priveasca in inima si sufletul dvs.

Este posibil ca cei din public sa nu isi aminteasca exact ce ati spus, ci mai degraba cum i-ati facut sa se simta.



Trucuri pentru o prezentare de succes:

Scrieti o prezentare pe care altcineva nu o poate scrie (trebuie sa aiba nota dvs personala pentru a misca audienta).
Spuneti-le oamenilor o poveste, o anecdota sau un fapt real. Umanizati-va. Aratati emotie in vocea dvs.

Nu scrieti in grup: ar trebui sa va scrieti singuri prezentarile. Nu-i lasati pe altii sa scrie in locul dvs. Mai multe mesaje adunate la un loc vor parea artificiale.

Stabiliti un mesaj cheie (e.g: schimbare, egalitate, etica etc).Construiti in jurul acestuia.
E.g in loc de "Directorul a facut o prezentare foarte buna" v-ar placea sa se spuna "Directorul a inspirat angajatii la etica profesionala".

Nu credeti in mitul umorului: daca vi se pare ca puteti sa faceti o gluma la un moment dat, ok, daca nu, mai bine nu fortati

Cum scriem o prezentare de succes (2)

Trucuri (continuare):

Imbinati informatiile cu povestile (statisticile confera veridicitate, povestile umanizeaza).

Stabiliti o conexiune cu publicul: E.g. in loc sa spuneti “52 % din angajatii nostri au folosit asigurarea de sanatate” spuneti “52 dintre cei 100 de oameni din aceasta incapere au folosit asigurarea de sanatate”.

Scrieti pentru simtul auditiv: ochii pot percepe fraze lungi, urechile nu le retin.

4 pana la 6 segmente de cuvinte sunt cele mai indicate. Folositi propositii multiple. E.g.: in loc de “Vom colecta, analiza si interpreta datele pentru clientul nostru” spuneti “Vom colecta datele. Vom analiza datele (si) Vom analiza datele. Totul pentru clientul nostru.”

Stabiliti un prim contact cu publicul dvs.

Zambiti cand intrati in camera, incepeti cu o anecdota, salutati cativa oameni din public daca aveti cunoscuti in sala. Aceste momente le ofera si oamenilor din sala timpul necesar sa se acomodeze cu dvs.

Oferiti de la inceput un traseu al prezentarii:

- Explicati publicului de ce este importanta prezentarea pentru el
- Relevati concluziile de la inceput
- Creati-va un lait motiv si reveniti la el. E.g. “schimbarea e in fiecare din noi”
- Folositi tranzitii in conversatie: “sa va spun unde vreau sa ajung...”; “O sa schimb subiectul acum si vom vorbi despre....”