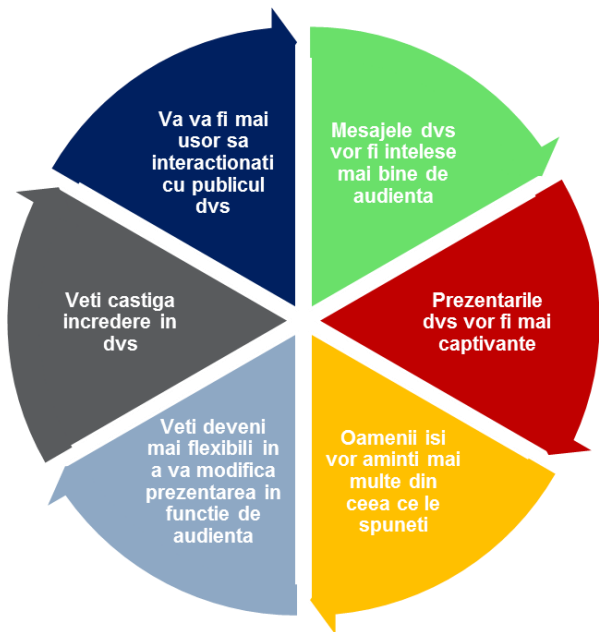


De ce sa ne dezvoltam abilitatile de prezentare?



Abilitatile de prezentare

Date:

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 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 perceptivi dferit, 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

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 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 confort, contact vizual etc).

Gesticulatia

Va face sa aratati mai natural

Va animeaza cuvintele

Beneficiile utilizarii gesticulatiei:

Va ajuta sa stabiliti un ritm bun (4-5 cuvinte)

Li face pe oameni sa isi aminteasca mai bine ce le spuneti

Contactul vizual

Contactul vizual este dificil, dar foarte important, indiferent de marimea audientei

Ar trebui sa mentineti contactul vizual 40-60% din timpul in care vorbiti

Sub 40% arata lipsa de interes

Peste 60% este deranjant

Daca sunteti intr-un grup mic este de recomandat sa mentineti contactul 50% din timp

Intr-un interviu este bine sa mentineti contactul vizual mereu (privitul in alta parte sau in jos sugereaza emotii, discomfort sau ca mintiti)

Daca dati un interviu filmat, trebuie sa priviti direct in camera

Abilitatile de prezentare

Expresiile faciale



15 emotii secundare:

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

Caracteristicile vocii

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

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)

Cum scriem 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.

- 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 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.

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