

Condimente pentru prezentare

Demo, cursuri, prezentari, toate fac parte din viata noastra profesionala. Indiferent de domeniul de activitate vrem sa ne facem cunoscute atat compania cat si ce avem de oferit. Mesajul conceput cu pricepere mai mare sau mai mica de catre specialistii in publicitate trebuie sa aiba impact. "Mesagerul" face parte din mesaj – asta da responsabilitate.

Imi dau seama cat de multe informatii am pierdut in timpul unor prezentari poate pentru ca vocea monotona a prezentatorului ma adormea ori imi era greu sa urmaresc continutul foarte incarcat in date. In acelasi timp, am participat la prelegeri in care lucruri simple si stiute capatau o alta forma doar datorita modului in care prezentatorul o realiza. Secretul succesului este ce faci pentru a capta atentia auditoriului.

Pentru relaxarea atmosferei, atat la inceputul, cat si in cursul unei prezentari, putem folosi o punte intre noi si participanti: o intamplare din experienta unui cunoscut, o intamplare cu deznodamant legat de ceea ce prezentam, toate acestea pot sa reprezinte carligul care "prinde" primul fir de atentie in sala. Daca povestea este suficient de scurta cat sa contina mesajul necesar, fara amanunte inutile, dar care sa produca si un strop de stare emotionala, atunci avem asigurata prima conexiune cu sala. Din acest moment avem unda verde pentru a aduce in fata ce dorim sa oferim.

Cu cat avem mai multe informatii incarcate de date, cifre, valori, cu atat avem nevoie de "relaxante" pentru participanti. Mini povestioarele pe care le presarati din cand in cand e bine sa le alegeti in functie de ceea ce doriti sa obtineti. Alegerea intamplarilor si povestilor trebuie facuta cu mare atentie pentru a nu contine referiri la subiecte interpretabile, cu referiri discriminatorii ori care pot leza demnitatea unei categorii sociale. Cei care au

simtul umorului (verificat) pot aduce intamplarilor un final amuzant, asta pentru ca rasul va favoriza concentrarea atentiei audatoriului. In plus, informatia adusa ulterior va fi mai usor receptionata.

Ce am spus pana aici pare atat de simplu de gestionat! In realitate insa avem parte de unele surprize. Ce facem daca din sala avem unele reactii ostile? Cum ne descurcam cu cei care fac referire chiar la noi, intr-o forma destul de agresiva? Nu am raspuns satisfacator pentru toata lumea. Ce stiu este ca acel moment e unul cheie si il putem folosi in favoarea noastra. Daca simtim ca am fost oarecum atacati, tentatia este sa raspundem la intrebare fie intr-un mod justificativ, fie printr-un contra-atac. Este solutia cea mai comoda si cu rezultatele cele mai neplacute. Odata cu un astfel de raspuns intreaga prezentare poate lua o alta turnura si astfel sa nu ne vom atinge scopul propus. Mai mult, prezentatorul este unul singur in fata unui grup si gandindu-ne la acest raport de inegalitate, este clar ca avem toate sansele sa esuam intr-un dialog cu cei din sala. Unul din raspunsurile care par potrivite unei astfel de situatii este de a aduce un exemplu de tipul "noi"(eu-prezentator impreuna cu voi-sala). Povestile de acest tip va "aduc de aceeaasi parte" cu auditoriul si efectul psihologic este maxim.

Iata ca am ajuns si la finalul spatiului de scris dar si la incheierea prezentarii. Cum ne facem iesirea? O poveste care prin continutul ei sa invite la o stare de reflectie, o intamplare proiectata peste cativa ani cand cei din sala au folosit ce le-ati oferit, un final deschis in care sa le dati intalnire pentru data viitoare ori poate vreti aplauze si atunci spuneti-le...(va scriu data viitoare)

Cristina MANOLE