

călătorii prin lumea managerilor



de Emilia Cernăianu

Emoțiile prezentării: lecția lui Churchill

Muți oameni dau vina pe emoții atunci când trebuie să facă o prezentare sau să vorbească în public. Dar emoțiile pot avea un efect foarte benefic pentru performanțele unui prezentator și poate face diferența dintre o prezentare mediocră și una de neuitat.

Se spune despre Winston Churchill că era un orator excepțional, dar avea emoții.

Brooke Knapp, pilot de încercare femeie, a spus că există două feluri de oameni "*cei care se tem și cei care se tem dar merg mai departe*".

Mă gândesc mereu la gluma ei când mă încercă vreo emoție.

Cum simțim emoțiile

Oricine a avut de vorbit într-un grup mai larg de oameni, a avut de-a face cu emoțiile, acei fluturași care se mișcă anarhic prin stomac sau acel nod în gât care subțiază vocea într-un mod atât de caraghios. Sigur că există și indivizi care nu simt așa ceva și care vorbesc în fața mulțimilor ca și când ar face asta din copilărie. Și de cele mai multe ori chiar este așa.

Dar să revenim la cei cu emoții. Cercetătorii au descoperit că pentru majoritatea oamenilor a vorbi în public generează o teamă vecină cu teama de moarte. Unii au spus că preferă o intervenție dentară fără anestezie în locul vorbirii în public. Cum se poate scăpa de asemenea emoții? Ei bine, există un singur răspuns: nu se poate scăpa!

Emoțiile și energia

Sfatul meu este să vă agățați de aceste emoții cu încredere pentru că ele sunt cele care asigură o prezentare mai mult decât bună. Talentul stă în felul în care le transformați în energie și pasiune în plăcerea de a fi acolo și entuziasmul

de a face acel lucru.

Pasiune și entuziasm

Cu toții am întâlnit oameni pasionați și entuziasmați – actori, cântăreți - și ne-a rămas în minte felul în care ei se bucură de ceea ce fac. Toți spun că au emoții, chiar și după ani și ani de practică, pentru că emoțiile reprezintă stadiul cel mai important al succesului. Acea nervozitate din stomac este de fapt un mod natural prin care corpul se pregătește pentru o anumită acțiune, cu fiecare fibră și fiecare celulă, și îi dă vigoarea necesară unei acțiuni menținută la cote înalte pentru un timp îndelungat.

Luați emoțiile și energia și convertiți-le în putere: puterea de a privi audiența drept în ochi, puterea de a face pauze după cuvintele importante, puterea de a menține corpul drept și semeț, puterea de a controla mișcările și de a le armoniza cu cuvintele.

Importanța pregătirii

Există însă și câteva sfaturi practice pe care vreau să vi le împărtășesc:

Cea mai îndreptățită temere apare atunci când știți că nu v-ați pregătit suficient.

- Rezervați-vă destul timp pentru pregătirea prezentării
- Odată finalizată prezentarea, verificați dacă ați atins toate punctele/cerințele
- Lăsați prezentarea deoparte pentru o zi, pentru a-i putea vedea deficiențele cu un ochi proaspăt
- Dacă este prima dată, recitați

prezentarea cu voce tare în fața unei oglinzi

- Niciodată nu repetați de mai mult de trei ori – începe să devină obositor și vă pierdeți entuziasmul

Nu vă garantez că o să iasă o prezentare de excepție dar vă asigur că aceste sfaturi sunt folositoare.

Să învățăm de la marii oratori

Ah, Churchill ...

În 1908, tânărul Winston s-a ridicat să țină o cuvântare dar s-a bâlbâit atât de tare încât colegii nu s-au putut abține și au început să-i facă semne tușind, suflându-și nasul zgomotos sau lăsând să cadă stilourile pe parchet. Umilit, și-a jurat că întotdeauna își va pregăti cuvântările cu mare atenție. Deși este considerat un mare orator iar propozițiile sale memorabile sunt adesea citate, toate cuvântările au fost pregătite meticulos și repetate cel puțin o dată înainte. De fiecare dată avea emoții dar le transforma în pasiune și astfel a reușit să transmită cele mai convingătoare mesaje.