

PREGĂTIREA DISCURSULUI



UN MIC GHID PENTRU A ÎȚI ÎMBUNĂȚĂȚI ABILITĂȚILE DE VORBITOR ÎN PUBLIC

Studiile arată că vorbitul în public este printre cele mai des întâlnite frici și fiecare dintre noi la un moment dat va trebui să stăm în fața unei audiențe și să vorbim.

Ar putea fi o prezentare în cadrul unei companii despre problemele care au apărut la echipamentele de lucru din cadrul companiei respective sau poate fi prezentarea unei probleme sociale în cadrul unui liceu. Poate fi la standardele unui comitet sau la standardele unei conferințe organizate anual.

Mulți dintre noi nu vom reuși să depășim într-un totu frica de vorbit în public, însă cu cât ajungi să petreci mai mult timp în fața unei audiențe, cu atât te vei simți mai confortabil. Iar sfatul acesta nu vine de la un vorbitor în public care s-a născut cu un talent, fără frică de audiență.

Am avut emoții și încă le am, însă așa cum am spus-o, cu cât vorbești mai mult în fața unei audiențe, cu atât începi să devii confortabil cu toate emoțiile de care ai parte.

Momentul dinaintea de discurs și momentul în care ții discursul par să fie cele mai dificile, însă totul depinde de câteva ecuații simple, pe care dacă le tratezi așa cum trebuie, dificultatea nu ți se va mai părea că este aceeași. În continuare ți prezint câteva idei cu care am ajuns să rezonăm în timp.

PREGĂTIREA

Cea mai importantă regulă în susținerea unui discurs este pregătirea acestuia, însă și a ta. Așa cum în imobiliare regula numărul unu este „locație, locație, locație”, asemenea în oratorie este „pregătire, pregătire, pregătire”.

O pregătire adecvată te va ajuta să reduci din anxietate atunci când ești în fața unei audiențe. Ar trebui să îți cunoști subiectul foarte bine și totodată această pregătire ar trebui să însemne acordarea ție, a vorbitorului, timp pentru a face o prezentare, a îți practica discursul, a îți crea notițe și fișe de lucru.

Anticipează întrebările de care crezi că ai avea parte și păstrează toate răspunsurile în minte. Cu cât faci mai multe în avans, cu atât mai puțin te vei îngrijora în ceea ce privește ziua în care trebuie să vorbești în fața unei mulțimi.

PĂSTREAZĂ TOTUL SIMPLU

Asigură-te că prezentarea ta este una simplă. Concentrează-te pe subiect, ci nu pe niște grafice colorate sau pe tehnologia cu care vei susține prezentarea.

Dacă ai nevoie de grafice, fă-le cât mai simple, dacă ai nevoie de tehnologie, ia-ți strictul necesar, și așa mai departe. Audiența ta este acolo pentru a asculta ceea ce tu ai de zis, nu pentru a fi impresionată de abilitățile tale Power Point.

Dacă folosești Power Point, atunci îți recomand să ții cont de **Regula de Șase: nu folosi mai mult de 6 rânduri de text și nu mai mult de 6 cuvinte pe fiecare linie a fiecărui slide.** Acest lucru va face ca prezentarea ta să fie ușor de citit și nici nu va avea prea multe informații ce vor fi greu de asimilat.

Slide-urile ar trebui doar să scoată în evidență acele lucruri cu care audiența ar trebui să rămână după terminarea discursului. Acestea nu trebuie să prezinte toate detaliile, ci tu ar trebui să prezinți toate detaliile.

Nu privi către ecranul din spatele tău atunci când prezinți, ci către public.

CUNOAȘTE-ȚI AUDIENȚA

Un alt element cheie pentru vorbitul în public este cunoașterea audienței care va fi prezentă la discursul tău.

Cea mai bună metodă este să vorbești cu o parte din oamenii care vor fi prezenți la discursul tău și să vezi cam ce și-ar dori să afle. Dacă acest lucru nu este posibil, atunci va trebui să anticipezi care sunt lucrurile pe care ei doresc să le audă.

Atunci când ziua discursului a apărut, iar în sală sunt persoane care au ajuns mai devreme, discută cu ele despre subiectul respectiv, astfel având posibilitatea să știi ce își dorește audiența ta. Creează-ți o listă de întrebări relevante pentru discursul tău și în urma răspunsurilor primite poate vei putea să îți modifice discursul pe loc, pentru a îl îmbunătăți, însă acest lucru nu este recomandat celor cu puțină experiență.

Totodată, din discuțiile cu cei veniți mai devreme poți să îți dai seama cine se va bucura de discursul tău, către acele persoane putând să îți îndrepti privirea pentru a te simți mai confortabil în timpul discursului.

PREGĂTEȘTE-TE! PREGĂTEȘTE-TE!

Chiar dacă te-ai putea simți prost să repeți discursul într-o cameră în care singura audiență ești tu, asigură-te că ai spus discursul cel puțin o singură dată cu voce tare înainte de evenimentul oficial.

Acest lucru îți va oferi posibilitatea să îți cronometrezi prezentarea și să finisezi discursul. Atunci când îți pregătești discursul, creează notițe și obișnuiește-te cu pașii prezentării. De asemenea, asigură-te că lași îndeajuns de mult timp și pentru întrebări, la sfârșitul discursului.

O metodă prin care ai putea să îți practici discursul ar fi să te întâlnești fie cu echipa cu care lucrezi, fie cu câțiva prieteni apropiați, acest lucru aducându-ți totodată și un feedback care te va ajuta

să îți îmbunătățești discursul.

FIȘE

Mi se pare un lucru foarte benefic, cel puțin atunci când ai posibilitatea, să oferi audienței câteva fișe cu informații pe care să le ia acasă și pe care să își poată lua notițe. Foarte multă lume poate vine fără o coală de hârtie sau vine fără vreun gând asupra notițelor. Fișele pe care le vei oferi îi vor încuraja să facă acest lucru.

SUSȚINEREA DISCURSULUI

Dacă ai ajuns să ai discursul creat, mai sunt câteva lucruri de ultim moment pe care ar trebui să le faci. Multe dintre acestea sunt evidente, însă am ales să trec prin ele pentru a îți aduce aminte.

Trebuie întotdeauna să ai o copie de rezervă a discursului și a prezentării acestuia. Trebuie să cunoști cum se conectează un calculator la un proiector, mai ales în cazul în care nu are cine să te ajute. Asigură-te că ceea ce văd ceilalți pe proiector apare și undeva în fața ta, fără să fii nevoit să te întorci cu spatele la audiență. Amintește-ți să vorbești către audiență, nu către ecranul din spatele tău.

Și încă unul și cel mai important: **nu îți cere scuze pentru emoțiile pe care le ai – mulți nici nu își vor da seama.**

Dacă ții cont de lucrurile enunțate aici, ar trebui să îți fie mult mai ușor să treci peste frica de vorbit în public. S-ar putea ca niciodată să nu scapi de acele emoții în totalitate, însă te vei obișnui cu ele. Tot ce trebuie să faci este să ai încredere în tine. Sunt sigur că vei reuși.

SECRETUL ÎN ALEGEREA UNUI SUBIECT DE SUCCES PENTRU UN DISCURS

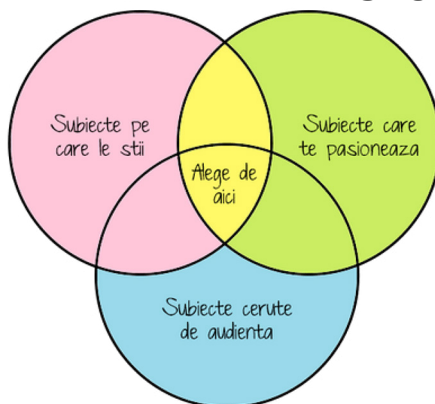
Imaginează-ți că ești anunțat în momentul de față că peste două săptămâni ai de ținut un discurs.

Probabil vei fi foarte entuziasmat, însă foarte curând îți vei da seama că ai o problemă și anume: care este subiectul pe care ar trebui să îl alegi pentru ca discursul tău să aibă succes?

Multă lume consideră că este îndeajuns să vorbești despre ceea ce cunoști, însă acest lucru este parțial corect și nu îți asigură de fiecare dată succesul.

Așa că îți prezint trei întrebări pe care ar trebui să ți le adresezi înainte să alegi subiectul discursului tău și cum răspunsurile te pot conduce către un discurs de succes pentru tine și pentru audiența ta.

CELE TREI ÎNTREBĂRI SECRETE



Înainte de a te hotărî asupra unui subiect pentru discursul tău, adresează-ți următoarele trei întrebări.

#01 SUNT UN EXPERT ÎN CEEA CE PRIVEȘTE ACEST SUBIECT?

Nu este necesar să cunoști totul despre un subiect, însă trebuie să cunoști mai multe despre subiectul respectiv decât cunoaște audiența ta pentru a fi un vorbitor în public credibil.

Cunoștințele tale nu trebuie să acopere doar ceea ce ai de gând să spui, ci să îți asigure confortul atunci când vei răspunde întrebărilor audienței.

#02 MĂ PASIONEAZĂ SUBIECTUL ACESTA?

Pasiunea de a împărtăși cunoștințele tale în ceea ce privește un anumit subiect reprezintă combustibilul care dă putere discursului tău.

Postura, gesturile, ochii, expresiile faciale și nivelul energiei sunt toate duse la un alt nivel atunci când vorbești despre un subiect care te pasionează. De asemenea, se întâmplă vice versa când vorbești despre un subiect pe care îl displace.

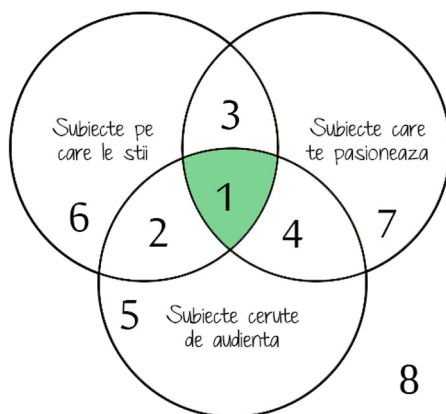
#03 AUDIENȚEI MELE ÎMI PASĂ DESPRE CEEA CE URMEAZĂ CA EU SĂ VORBESC?

Dacă audiența ta nu vede cum subiectul tău poate aduce valoare pentru ei, sunt două probabile lucruri care se pot întâmpla: fie nu se prezintă, fie se prezintă și nu interacționează absolut deloc.

În ambele cazuri, îți risipești energia. Fiecare discurs de succes trebuie să vină cu ceva de valoare pentru audiență.

Imaginează-ți că ai o enciclopedie plină cu potențiale subiecte pentru discursuri. Bazându-te pe răspunsurile pe care le obții în urma adresării celor trei întrebări, poți să sortezi toate discursurile respective în opt zone de subiecte.

ZONA 1: SUBIECTE PERFECTE PENTRU DISCURSURI



Ai parte atât de cunoștințe cât și ești pasionat pentru subiectul despre care vrei să vorbești. De asemenea, audiența ta este interesată de ceea ce tu vei spune.

Aceasta este combinația perfectă, iar un vorbitor în public inteligent va „desena” întotdeauna discursuri în această zonă.

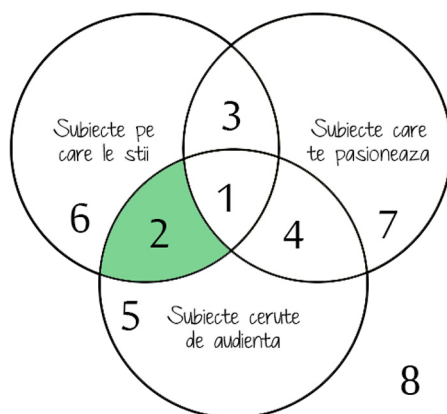
Cunoștințele tale asupra subiectului îți oferă încrederea necesară. Pasiunea pe care o ai pentru subiect se va transmite și audienței, care este entuziasmată, deschisă, pentru că este interesată de discursul tău.

Fie că ajungi să vorbești despre subiecte din această zonă pentru că așa ți-ai propus, sau pentru că așa ai avut norocul, ești într-o foarte bună poziție pentru a atinge succesul. Vorbește pentru a schimba lumea!

Însă ce se întâmplă dacă susții un discurs și el nu se află în Zona 1?

Înseamnă că urmează să eșuezi? Câteodată da, câteodată nu. Citește în continuare și vei afla cum poți muta subiectul discursului în Zona 1 înainte de a îl susține.

ZONA 2: CONȚINUT BOGAT, ÎNSĂ NU EXISTĂ PASIUNE



Argumente pro: Expertiza ta este una puternică, iar audi-ența ta își dorește să te asculte din ce în ce mai mult. Lucru extra-ordinar!

Argumente contra: Nu există nimic la subiect care să te încânte. În consecință, discursurile din această zonă vor fi exteriori-zate cu o voce monotonă și cu un limbaj al trupului ce exprimă dez-interes. Pe scurt, subiectele din Zona 2 sunt motive pentru sforăit.

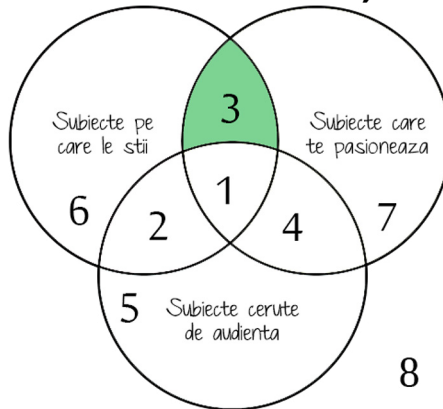
CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Redescoperă care au fost motivele ce te-au făcut să devii un expert în acest subiect și regăsește-ți pasiunea.

Audiența ta vine fără o experiență pe subiectul respectiv, iar acesta este plin de necunoscute interesante. Încearcă să observi su-biectul dintr-o perspectivă diferită, iar dacă ți se pare dificil, întreabă audiența care este părerea lor despre subiect.

Răspunsurile ar trebui să îți reaprindă pasiunea prin simplul fapt că există atât de multe întrebări la care ei nu au răspunsuri – însă tu le ai!

ZONA 3: SUBIECT EXTRAORDINAR AL DISCURSULUI, ÎNSĂ PENTRU O ALTĂ AUDIENȚĂ



Argumente pro: Ești un expert și îți place să împărtășești cu restul lumii care te va asculta.

Argumente contra: Din păcate, audiența ta nu face parte din grupul care te va asculta.

CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Există două tipuri de abordare.

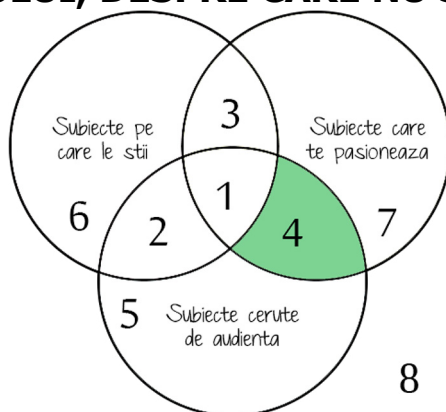
• **Ar trebui să găsești valoarea discursului tău care să stârnească interesul audienței**

O bună modalitate prin care poți face acest lucru este găsirea unor elemente comune dintre subiectul discursului tău și subiectul de care este interesată audiența ta. Trasează niște paralele, construiește câteva metafore și poți face subiectul discursului interesant pentru audiență.

• **Salvează subiectul discursului pentru o altă audiență**

În mod sigur va exista o audiență care este dornică să asculte ceea ce tu ai de spus. Trebuie doar să o găsești.

ZONA 4: SUBIECT FASCINANT AL DISCURSULUI, DESPRE CARE NU ȘTII NIMIC



Argumente pro: Atât tu cât și audiența sunteți foarte încântați în ceea ce privește lecția care se așteaptă să fie descoperită.

Argumente contra: Din păcate, nu îți cunoști materialul atât de bine încât să îl poți împărtăși cu ceilalți într-o manieră decență. De asemenea, este foarte probabil ca audiența ta să cunoască mult mai multe despre subiect decât cunoști tu.

CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Cu aceste subiecte de discursuri te afli într-o zonă foarte fertilă. Din nou, există două tipuri de abordare.

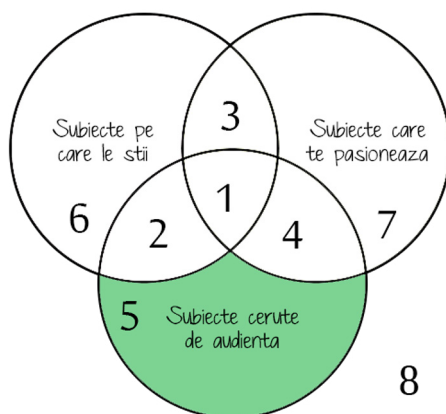
- **Dezvoltă-ți nivelul de cunoștințe**

Nu se va întâmpla peste noapte, însă dacă muncești mult poți ajunge la nivelul la care trebuie. Pasiunea ta și o audiență dornică îți oferă motivația necesară pentru ca tu să atingi succesul.

- **Admite limitele cunoștinței tale și facilitează o discuție**

Astfel audiența ta poate face brainstorming pentru noi idei sau poate descoperi noi probleme care să îi pună pe gânduri în ceea ce privește subiectul pe care l-ai ales, ducând la găsirea de soluții creative.

ZONA 5: SUBIECTE AL DISCURSULUI PE CARE ALTCEINEVA AR TREBUI SĂ ÎL SUSȚINĂ



Argumente pro: Audiența este entuziastă și foarte receptivă.

Argumente contra: Subiectul ales pentru discurs nu îți stârnește interesul, nici intelectual, nici spiritual.

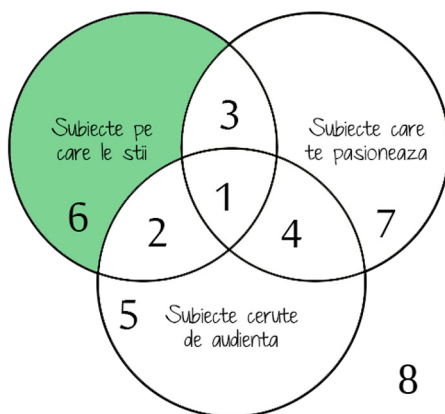
CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Probabil nu poți, cel puțin nu pentru o perioadă mare, chiar foarte mare de timp.

Ai nevoie de o perioadă în care să capeți îndeajuns de multă experiență și cunoștințe, însă îți va fi extraordinar de greu să le obții pe acestea fără un gram de pasiune. Ai putea eventual să ajungi acolo, însă te-ai descurca mult mai bine și ai fi mult mai grozav pe alte subiecte. Lasă acest subiect altei persoane.

Orice ai face, nu încerca să rămâi în această zonă. Audiența va simți imediat că nu cunoști subiectul și credibilitatea ta va fi spulberată.

ZONA 6: SUBIECTE AL DISCURSULUI CARE NICI MĂCAR NU TE INTERESEAZĂ



Argumente pro: Ești un expert în subiectul respectiv.

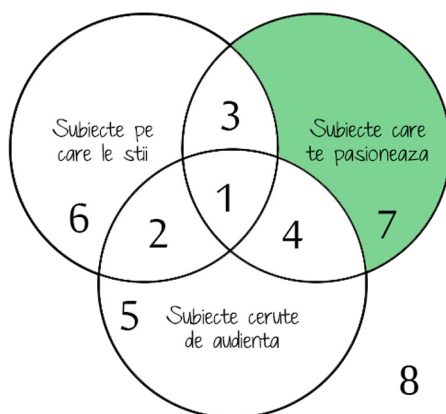
Argumente contra: Subiectul nu prezintă interes nici pentru tine, nici pentru audiența ta.

CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Va fi foarte dificil. Va trebui fie să îți aprinzi pasiunea, fie să îi găsești o semnificație pentru audiență.

Dacă vei reuși să atingi unul din aceste lucruri, el te va ajuta în realizarea celuilalt. Însă ca și în cazul Zonei 5, energia ta ar fi folositoare în altă parte, așa că investește-o cu folos.

ZONA 7: HOBBY-URI PERSONALE, NU SUBIECTE PENTRU DISCURSURI



Argumente pro: Ești fascinat de subiect.

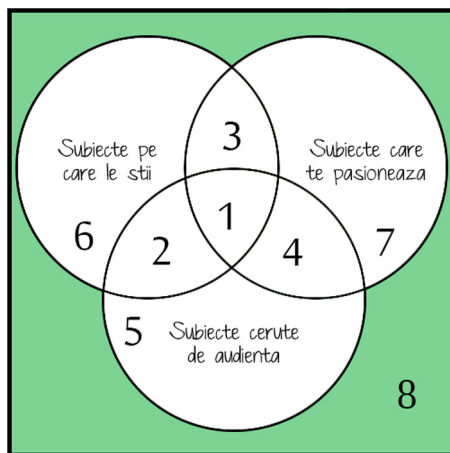
Argumente contra: Nu ești un expert, iar audiența ta nu este interesată de cât de fascinat ești de subiectul respectiv.

CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Surprinzător, probabil. A avea o pasiune pentru un subiect îți oferă foarte multă motivație și te poți motiva pentru a îți îmbunătăți nivelul de cunoștințe.

Totodată te poate ajuta să cauți motive pentru care audiența ar dori să asculte ceea ce tu ai de spus pe subiectul respectiv. Comparând cu Zonele 5 și 6, Zona 7 este mai aproape de producerea unor subiecte de discursuri folositoare.

ZONA 8: SUBIECTE PRECUM „CUM SĂ USCĂM VOPSEAUA DE PE PEREȚI”



Argumente pro: Nu există.

Argumente contra: Nu cunoști materialul și nici nu îți pasă de acesta. Audiența ta are un interes zero pentru subiect!

CUM POȚI TRECE CĂTRE SUBIECTE DIN ZONA 1?

Nu, nu poți. Îți vei pierde timpul. Nu ești convins? Gândește-te la ședințele lungi și fără rost de la serviciu. Cum te simți acolo, așa se va simți audiența ta în cazul Zonei 8. Exemple ar putea fi destule, însă energia se risipește foarte repede în Zona 8, așa că îndreaptă-te cât mai repede către celelalte zone.

Te provoc să îți crezi singur o listă de subiecte pentru discursuri, cu trei pași foarte simpli.

1. Gândește-te la o listă de subiecte, fără să te limitezi sau cenzurezi în vreun fel. Poate fi orice subiect despre care te simți în stare să vorbești. Poți să adaugi pe listă chiar subiecte pe care le-ai auzit în conversațiile altora.

_ PREGĂTIREA DISCURSULUI

2. Acum, ia lista de categorii anterior prezentate, sau cele 8 Zone și adresează-ți cele trei întrebări:

- Sunt un expert în ceea ce privește acest subiect?
- Mă pasionează acest subiect?
- Audienței mele îi pasă despre ceea ce urmează ca eu să vorbesc?

3. Subiectele din Zona 1 sunt cele mai bune. Dacă nu se află în Zona 1, atunci verifică Zonele 2, 3 sau 4 și vezi cum le poți aduce în Zona 1.