9 lecţii de public-speaking

*Îţi poţi convinge publicul adoptând tehnici folosite de cei mai de succes vorbitori la nivel global. Forbes.com a identificat 9 caracteristici comune  discursurilor care asigură o prezentare de succes, indiferent că o expui unei singure persoane sau mai multor mii. Nu face nicio greşeală. Abilitatea de a-ţi vinde  ideile este singura care te va ajuta să îţi atingi visele. Urmează aceste 9 reguli şi  vei uimi, electriza şi inspira publicul.*



* **Arată-ţi pasiunea**. Pasiunea duce la măiestrie, iar măiestria fomează fundaţia unei prezentări de succes. Nu îi poţi inspira pe alţii, dacă nu te inspiri pe tine însuţi. Creează o conexiune entuziastă, pasionată şi plină de înţeles cu subiectul şi publicul tău.

 **Utilizează storytelling-ul.**Foloseşte-te de poveşti ca să atingi minţile şi sufletele oamenilor. Poveştile stimulează creierul uman şi îl ajută pe vorbitor să creeze o conexiune cu publicul.

* **Exersează.**Dr. Jill Bolte-Taylor, cercetător Harvard, a ţinut un discurs care a fost vizualizat de 15 milioane de ori. Înainte de momentul live, ea a repetat discursul de 200 de ori. Exersează cu perseverenţă pentru a reuşi să internalizezi conţinutul şi să îl poţi livra oamenilor ca şi cum ai sta de vorbă cu un prieten.
* **Învaţă-i pe oameni ceva nou.**Oamenii sunt atraşi de noutate. Un element neobişnuit sau neaşteptat în prezentare poate oferi audienţei un nou mod de a privi lumea. Robert Ballard este un explorator care a participat la găsirea Titanicului în 1985. Mi-a spus: „Misiunea oricărei prezentări este să informeze, să educe şi să inspire. Poţi inspira doar atunci când le oferi oamenilor un nou mod de a privi lumea în care trăiesc.”

 **Surprinde emoţional.**Asigură momente care provoacă un răspuns emoţional puternic precum bucurie, frică, şoc sau surpriză. Astfel de momente atrag atenţia publicului şi rămân în memorie mult timp după ce prezentarea s-a terminat.

 **Foloseşte umorul fără a spune o glumă.** Umorul face publicul să fie mai receptiv. De asemenea, te pune într-o ipostază plăcută, iar oamenii sunt dispuşi să facă business sau să susţină oameni pe care îi plac. Este amuzant faptul că nu trebuie să spui o glumă ca lumea să râdă. Sir Ken Robinson educă şi amuză publicul cu discursul său , cel mai popular din toate timpurile, „Cum omoară şcoala creativitatea”. Robinson face aprecieri personale pline de umor cu privire la domeniul său de activitate. „Dacă eşti la o cină festivă şi spui că lucrezi în educaţie – de fapt, nu prea eşti la o cină festivă, dacă lucrezi în educaţie…” Robinson face observații foarte puternice, provocatoare cu privire la cultivarea creativităţii la copii, împachetând materialul în jurul unor anecdote umoristice care îl apropie de audienţă.

* **Respectă regula celor 18 minute.** O prezentare poate dura maxim 18 minute, suficient cât să îţi expui punctul de vedere. Cercetătorii au descoperit că prea multă informaţie daunează înţelegerii ideii. Directorul Chris Anderson, crede că „18 minute reprezintă suficient de mult ca să fii serios şi suficient de scurt ca să menţină atenţia publicului.”

* **Imaginile primează în faţa textului.** PowerPoint-ul nu e un duşman. Bullet point-urile sunt. Cele mai bune prezentări sunt lucrate în PowerPoint, Apple Keynote sau Prezi. Tehnica aceasta se numeşte „superioritatea imaginii” şi se referă la faptul că înglobăm mai bine o idee atunci când e complementată de o imagine.

* **Rămâi tu însuţi.** Cei mai inspiraţionali vorbitori sunt deschişi, autentici şi câteodată, vulnerabili. Cercetătoarea Brené Brown a ţinut un discurs pe tema vulnerabilităţii și modul în care propria ei cercetare a dus la călătoria către cunoaştere de sine. Oprah a descoperit-o pe Brown şi a invitat-o în emisiunea sa, iar astăzi Brown este unul dintre cei mai vânduţi autori, contribuind regulat la *O magazine*.