

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

2 Νοεμβρίου, 2004

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ: κ. Τ. Μαδαμόπουλος, κ. Ε. Πετροπούλου

Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΜΙΑΣ ΟΜΙΛΙΑΣ

1. ΤΟ ΘΕΜΑ

Σου ανατίθεται ή εσύ αποφασίζεις; Και στις δύο περιπτώσεις εσύ πρέπει να αποφασίσεις τι ακριβώς θα πεις. Η σύντομη και σαφής ομιλία είναι πάντα πιο αποτελεσματική από τη φλυαρία μιας ώρας!

- ⇒ Σκέψου τον τίτλο της ομιλίας σου που καλύτερα να μην υπερβαίνει τις πέντε λέξεις.
- ⇒ Σκέψου τι θέλεις να αποκομίσει το ακροατήριο μετά το τέλος της ομιλίας.
- ⇒ Σκέψου τι κοινό έχεις με το ακροατήριο και επισήμανέ το στην αρχή της ομιλίας σου.
- ⇒ Σκέψου τις φράσεις κλειδιά (κύρια σημεία) της ομιλίας σου.

2. ΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ

Αν γνωρίζεις προσωπικά το ακροατήριο σου μπορείς, αν θέλεις, να συζητήσεις από πριν τι θα τους ενδιέφερε, τι γνωρίζουν ήδη για τι θέμα και τι θα ήθελαν να μάθουν. Αν όχι, εσύ προβλέπεις το περιεχόμενο ανάλογα με την ταυτότητα του ακροατηρίου λαμβάνοντας υπόψη σου ότι όλοι αναζητούν:

- ⇒ Να γνωρίζουν τον ομιλητή. Παρουσίασε σύντομα τον εαυτό σου.
- ⇒ Μια ενδιαφέρουσα ομιλία που θα τους δώσει κάτι χρήσιμο
- ⇒ Μια οργανωμένη δομή, με καλά οπτικά μέσα και πιθανά σημειώσεις στο τέλος
- ⇒ Λίγες τεχνικές λεπτομέρειες, σαφείς και χρηστικές ιδέες
- ⇒ Συμμετοχή με κάποιο τρόπο, όχι παθητικοί ακροατές

Η ΔΟΜΗ ΜΙΑΣ ΟΜΙΛΙΑΣ

«ΠΕΣ ΤΟΥΣ ΤΙ ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΝΑ ΤΟΥΣ ΠΕΙΣ. ΠΕΣ ΤΟΥΣ. ΠΕΣ ΤΟΥΣ ΤΙ ΤΟΥΣ ΕΙΠΕΣ»

1. Συστήσου, ακόμη και αν το κοινό σε γνωρίζει
2. Πληροφόρησε το κοινό για το θέμα και τη διάρκεια της ομιλίας σου.
3. Εξήγησε τη δομή και τον τρόπο διεξαγωγής, δηλαδή αν θα δέχεσαι ερωτήσεις κατά τη διάρκεια ή στο τέλος της ομιλίας, κλπ.
4. Προκάλεσε την προσοχή και το ενδιαφέρον του κοινού με την πρώτη πρόταση εισαγωγής στο θέμα.

5. Χρησιμοποίησε οπτικά μέσα όπως:
 - i) εικόνες και φωτογραφίες
 - ii) πίνακες και flip charts
 - iii) διαφανοσκόπιο (overhead projector)
 - iv) slide projector
6. Στις σημειώσεις σου να έχεις τα κύρια σημεία της ομιλίας με τη σειρά που θα τα αναπτύξεις
7. Αν έχεις μαζί σου ολόκληρο το κείμενο της ομιλίας, υπογράμμισε με έντονο χρώμα τις φράσεις κλειδιά.
8. Εμπλούτισε την ομιλία σου με μικρές ιστορίες και παραδείγματα για να τονίσεις τα κύρια σημεία της.
 - ⇒ Μίλα με δυνατή και καθαρή φωνή και μη βιάζεσαι.
 - ⇒ Διαχειρίσου το χρόνο που έχεις στη διάθεσή σου σωστά.
 - ⇒ Κοίτα το ακροατήριό σου στα μάτια, μη τους γυρίζεις την πλάτη όταν χειρίζεσαι τα οπτικά μέσα.
 - ⇒ Συνόψισε τα κύρια σημεία της ομιλίας σου στο τέλος.
 - ⇒ Ευχαρίστησε το κοινό για την προσοχή του και αν θέλεις δέχεσαι ερωτήσεις.

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΕΙ!

- ⇒ **Αρνητική στάση** : Συζήτηση με τον διπλανό, το βλέμμα στην οροφή ή έξω από το παράθυρο, σε κοιτούν συνοφρυωμένοι, σταυρωμένα χέρια στο στήθος και πόδια σταυρωμένα ενώ γέρνουν πίσω το κάθισμα.
 - ⇒ **Ουδέτερη στάση**: Ουδέτερη ή ελαφρά φιλική έκφραση στο πρόσωπο και όρθια ή με ελαφρά κλίση προς τα εμπρός στάση.
- Θετική στάση**: Χαμόγελο, καταφατική κίνηση του κεφαλιού συμφωνώντας με αυτά που ακούν, σκεπτική έκφραση, χέρια ενωμένα ή στηρίζοντας το πηγούνι.

Η αναγνώριση των παραπάνω σημαδιών δεν σημαίνει τη ριζική αλλαγή της δομής και του περιεχομένου της ομιλίας σου. Απλά κρίνεις ποιους έχεις κερδίσει, ποιοι έχουν αντιρρήσεις σ' αυτά που λες και ποιοι είναι ακόμη αναποφάσιστοι.

Επικεντρώνεις το μήνυμά σου εκεί που μπορεί να έχει μεγαλύτερη απήχηση στο κοινό κερδίζοντας τους αναποφάσιστους, διατηρώντας τους ήδη υποστηρικτές σου και κρατώντας επαφή με κείνους που αντιτίθενται σε αυτά που ακούν.

Αντιλαμβάνεσαι αρνητική στάση ή κουρασμένο ακροατήριο;

- ⇒ Κινήσου ανάμεσα στο κοινό και πιο κοντά στους συγκεκριμένους
- ⇒ Άλλαξε τον τόνο της φωνής σου
- ⇒ Μίλα δυνατά και μετά χαμήλωνε τον τόνο και μετά ξανά δυνατότερα...
- ⇒ Ζήτα τη συμμετοχή του κοινού με κάποια ερώτηση, για παράδειγμα.

ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ!

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΜΙΑΣ ΠΕΤΥΧΗΜΕΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ Ή ΠΩΣ ΑΠΕΥΘΥΝΟΜΑΙ ΣΕ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ

ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ :

- ΕΙΣΑΙ ΚΑΛΑ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΜΕΝΟΣ
- ΚΟΙΤΑΣ ΣΤΑ ΜΑΤΙΑ ΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ
- ΜΙΛΑΣ ΚΑΘΑΡΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΑ
- ΕΙΣΑΙ ΕΝΘΟΥΣΙΩΔΗΣ
- ΚΙΝΕΙΣΑΙ
- ΚΑΘΟΡΙΣΕΙΣ ΚΑΙ ΝΑ ΤΗΡΕΙΣ ΤΟ ΧΡΟΝΟ
- ΠΑΡΑΤΗΡΕΙΣ ΤΙΣ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟΥ
- ΕΙΣΑΙ ΚΑΤΑΛΛΗΛΑ ΝΤΥΜΕΝΟΣ

ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ:

- ΜΙΛΑΣ ΜΕΣΑ ΔΙΓ'ΤΑ ΔΟΝΤΙΑ
- ΧΑΝΕΙΣ ΤΑ ΛΟΓΙΑ ΣΟΥ
- ΔΙΑΒΑΖΕΙΣ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ
- ΒΗΜΑΤΙΖΕΙΣ ΠΑΝΩ = ΚΑΤΩ
- ΓΥΡΝΑΣ ΤΗΝ ΠΛΑΤΗ ΣΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ
- ΞΕΧΝΑΣ ΝΑ ΚΟΙΤΑΣ ΣΤΑ ΜΑΤΙΑ ΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ
- ΒΑΖΕΙΣ ΤΑ ΧΕΡΙΑ ΣΤΙΣ ΤΣΕΠΕΣ
- ΜΑΣΑΣ ΤΣΙΧΛΑ

ΤΡΕΜΕΙΣ ΣΤΗΝ ΙΔΕΑ ΝΑ ΜΙΑΗΣΕΙΣ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΕ ΚΟΙΝΟ;

Πραγματικά, για πολλούς από μας είναι περισσότερο τρομακτικό κι από τα ύψη ή τις αράχνες! Πώς μπορείς να καταπολεμήσεις το άγχος;

- Δες την παρουσίαση σαν ... διασκεδαστική δραστηριότητα.
- Προετοιμάσου καλά. Η προετοιμασία προσφέρει ασφάλεια και αυτοπεποίθηση.
- Κάνε πρακτική εξάσκηση. Όχι μόνο νοερά, στάσου μπροστά στον καθρέφτη ή στη βιντεοκάμερα.
- Εξοικειώσου με το χώρο στον οποίο θα μιλήσεις.
- Χαλάρωσε! Κλείσε τα μάτια και φαντάσου ότι στέκεσαι μπροστά στο κοινό. Δες τον εαυτό σου να δείχνει γεμάτος αυτοπεποίθηση και ικανότητες. Δες το κοινό σου να φαίνεται ικανοποιημένο και χαμογελαστό. Δες την επιτυχία!
- Να θυμάσαι ότι λίγο άγχος είναι απαραίτητο για να κάνεις μια καλή παρουσίαση. Η αδρεναλίνη μπορεί να μεταμορφωθεί από άγχος σε ενέργεια.

ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΛΕΠΤΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΟ ΚΟΙΝΟ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ

γιατί τότε το ακροατήριό σου σχηματίζει την πρώτη του εντύπωση για σένα και είτε θα το κερδίσεις είτε θα το χάσεις. Γι' αυτό να θυμάσαι:

- Άρχισε την παρουσίασή σου με αυτοπεποίθηση και φυσικό τόνο και ρυθμό εκφοράς του λόγου.
- Να είσαι σοβαρός. Μην υπερβάλλεις με τον ενθουσιασμό.
- Κοίτα στα μάτια όσους περισσότερους από το κοινό μπορείς στην αρχή.
- Παρόλο που πολλοί ομιλητές αρχίζουν με ένα αστείο, μη το θεωρείς υποχρεωτικό. Ένα... «κρύο» αστείο είναι χειρότερο από το να μπεις κατευθείαν στο θέμα.
- Χρησιμοποίησε κάρτες σημειώσεων παρά ολόκληρο το χειρόγραφο της ομιλίας σου.
- Να είσαι ο εαυτός σου. Μην προσπαθείς να μιμηθείς κάποιον άλλο.

ΠΩΣ ΝΑ ΝΤΥΘΩ; Εξαρτάται από την ταυτότητα του ακροατηρίου σου και πάντως όχι εμφανώς καλύτερα από αυτό. Αν απευθύνεσαι σε ομάδα μαθητών δεν θα φορέσεις... σμόκιν! Ντύσου με άνετα ρούχα που σε κάνουν να νιώθεις καλά με τον εαυτό σου. Διάλεξε χρώματα που σου πάνε, μην έχεις «θορυβώδη» αντικείμενα πάνω σου ή στις τσέπες σου και βέβαια σκέψου το περιβάλλον: αλλιώς θα ντυθείς αν η ομιλία γίνεται σε αίθουσα πολυτελούς ξενοδοχείου κι αλλιώς αν γίνεται σε αίθουσα σχολείου.

Η ΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΚΦΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ Ή ΤΗΝ ΑΠΟΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΣΟΥ. Αν στέκεσαι «κορδωμένος» ή «καμπουριασμένος» στέλνεις άμεσα θετικό ή αρνητικό μήνυμα σε αυτούς που σε βλέπουν. Η ιδανική στάση είναι να στέκεσαι με τα πόδια κοντά το ένα στο άλλο και το βάρος σου μοιρασμένο και στα δύο.

- Μη κινείσαι συνέχεια αλλά και μη ριζώνεις σε ένα σημείο.
- Κάνε δύο = τρία βηματάκια κάθε φορά.
- Χρησιμοποίησε τα χέρια σου ελεύθερα και όχι απειλητικά δείχνοντας με το δάχτυλο ή κλείνοντάς του σε μπουνιά. Μη κρατάς κάτι.
- Να είσαι φυσικός. Μη κάνεις επιτηδευμένες χειρονομίες.
- Χαμογέλα. Να σκέφτεσαι και να είσαι θετικός. Να μεταδίδεις τη θετική σκέψη στο ακροατήριό σου.
- Κοίτα το ακροατήριό σου στα μάτια και συγκεκριμένα κάπου στο τρίγωνο ματιών και μύτης για να μη το φέρεις σε αμηχανία και βέβαια η ματιά σου πρέπει να αγκαλιάζει όλους – και στο βάθος και στα πλαινά της αίθουσας.

ΠΟΣΟ ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΤΕΚΕΣΑΙ; Η κατάλληλη απόσταση είναι πολύ σημαντική παράμετρος – μπορείς να κάνεις το κοινό σου να νιώσει βολικά ή άβολα, να το «φέρεις» κοντά σου ή να κρατήσεις μια τυπικότητα. Να έχεις πάντα στο νου σου το ζωτικό χώρο των άλλων και να μη τον παραβιάζεις. Να θυμάσαι τα είδη των αποστάσεων και των ζωνών:

- Στενή σχέση = 40εκ.
- Προσωπική 40εκ – 1μ
- Κοινωνική 1μ = 3μ
- Δημόσια 3μ ή περισσότερο

ΟΛΑ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΝΤΕΛΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ ΚΑΤΑ 80% !!!

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: ΣΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΘΑ ΜΙΛΗΣΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΚΑΙ ΤΗ ΔΟΜΗ ΜΙΑΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ