

Представям ви няколко съвета,
които ще са ви полезни,
за да грабнете аудиторията:

1. Не постъпвайте с аудиторията назидателно, като че ли четете лекция

Много често в училище или у дома възрастните са били тези, които са ви назидавали, като, че ли ви държат¹ лекция, когато сте се държали лошо. В университета често, лекцията се оприличава със скука ...

В средите на бизнеса по време на лекция, презентирацията използва слайдове и говори по точки. Не карайте хората да ви слушат, докато вие си четете слайд по слайд опорните точки.

2. Възбуждайте емоциите на хората

Целта на презентацията е да се предизвика желаната емоция у своята аудитория. От гледна точка на участието на емоциите в работата на мозъка, това е много важно. В повечето случаи хората са скептични и незаинтересовани. Ето защо човекът, който говори, трябва да умеє да променя настроенята и емоциите на аудиторията. За целта структурата на презентацията трябва да минава през различни етапи:

- ✓ Привличане вниманието на хората към проблема.
- ✓ Споделяне как проблемът може да бъде решен.
- ✓ Внушение, че точно вие сте човекът, на когото трябва да се доверят.
- ✓ В последния етап хората вече трябва да са убедени, че е нужно да работят с вас.

3. Разказвайте истории

Страхотните презентации винаги са колекции от истории. Една история може да бъде кратка и поучителна или пък интересна и кратка – като анекдот. Историите винаги подбуждат емоционалната реакция на хората, които ви слушат.

4. Използвайте „пътни знаци“

Те са навсякъде по пътищата, а присъствието им във вашата презентация също е задължително. В някой от презентациите, според съдържанието, което искате да представите трябва да имате слайдове, в които да показвате факти, таблици и графики. Все пак не прекалявайте, а ги използвайте разумно само когато трябва да докажете тезата си или да онагледите нещо, което казвате.

5. Не усложнявайте излишно

¹ **Заб.** Тук „държа лекция“ е употребено в житейския смисъл

Говорете така, че хората да ви разбират и да искат да продължават да ви слушат. Няма смисъл от прекалено използване на високопарни думи. По този начин рискувате само да отегчите аудиторията. Разбира се, не бива да си позволявате да говорите и така, сякаш сте си у дома. Изказът трябва да е ясен, точен и да е не само с цел предаване на информация,, а да служи за приобщаване на аудиторията към разглеждания проблем.

6. Използвайте личния подход

Изберете си един човек от публиката и говорете лично на него. Всеки път, когато презентацията ви минава в друг сегмент, използвайте същата тактика, но с различен човек. По този начин правите хората по-съпричастни с презентацията.

7. Използвайте правилото 20/30

Презентацията ви не бива да бъде по-дълга от 20-30 минути. Добре е да репетирате няколко пъти преди да излезете пред аудиторията.

Искрено вярвам и се надявам да добиете умения за презентирание. Можете да ги споделите в блога. Успех!

Правете това с любов за хората