

A PREZENTÁLÓ ÉN

MI KELL A SIKERES
ELSŐ BENYOMÁSHOZ?

NICOLE SOAMES

TARTALOM

BEVEZETÉS 9

1. Keltsen jó benyomást!
2. Prezentálás formális és informális közegben
3. Az EQ segítségével mutassa be valódi énjét!
4. Hogyan használja ezt a könyvet?

ELSŐ RÉSZ:

MAGABIZTOSSÁG

FEJLESSZE ELŐADÓI MAGABIZTOSSÁGÁT! 21

1. Ismerje meg önmagát!
2. Lépjen át a tanulási zónájába!
3. Tartsa irányítás alatt az érzelmi interferenciát!
4. A jóságos farkast táplálja!

MÁSODIK RÉSZ:

ÉN MárKA

ÉPÍTSEN LENYŰGŐZŐ SZEMÉLYES MÁRKÁT! 41

1. Keltsen erőteljes első benyomást!
2. Építsen bizalmat és hitelességet!
3. Viselkedjen és kommunikáljon következetesen!

HARMADIK RÉSZ:

VÉRTEZZE FEL MAGÁT A SIKERREI! 61

1. Határozza meg, mit akar elérni a prezentációjával!
2. Derítse ki a hallgatósága igényeit!
3. Ismerje meg és lássa át a prezentációs környezetét!
4. Prezentálás virtuális közegben

NEGYEDIK RÉSZ:

MI AZ ÖN TÖRTÉNETE?

NYŰGÖZZE LE A HALLGATÓSÁGÁT! 81

1. Ragadja meg az emberek figyelmét!
2. Állítson össze egy lenyűgöző történetet!
3. Tegye emlékezetessé a történetét!

| | |
|--|-----|
| ÖTÖDIK RÉSZ: | |
| MAGABIZTOSAN LÉPJEN FEL! | 99 |
| 1. Összpontosítson a mondanivalójára! | |
| 2. Hangolja finomra a mondanivalója mikéntjét is! | |
| 3. Ne feledje tettekre váltani a szavait! | |
| 4. Gyakoroljon prezentálás előtt! | |
| HATODIK RÉSZ: | |
| TARTSA IRÁNYÍTÁS ALATT AZ ELŐADÁSÁT! | 119 |
| 1. Melegítsen be! | |
| 2. Élesben is legyen ura a helyzetnek! | |
| 3. Értékelje a teljesítményét! | |
| HETEDIK RÉSZ: | |
| TARTSA FORMÁBAN MAGÁT | |
| A SIKERES PREZENTÁLÁS ÉRDEKÉBEN! | 133 |
| 1. Ültesse át a gyakorlatba a prezentálás elméleti lépéseit! | |
| 2. Építse fel a szellemi örökségét! | |
| HIVATKOZÁSOK | 142 |
| AJÁNLOTT OLVASMÁNYOK | 144 |
| KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS | 147 |
| A SZERZŐRŐL | 149 |
| GYAKORLATI ÚTMUTATÓ A PREZENTÁCIÓ | |
| MŰVÉSZETÉNEK ELSAJÁTÍTÁSÁHOZ | 150 |

1. KELTSEN JÓ BENYOMÁST!

Napjainkban, amikor minden korábbinál meghatározóbbá vált a bizonytalanság és a változás, és mindenki a folyamatos digitális információáradattal küzd, a zajból való kiemelkedés és az emlékezetes benyomáskeltés fontosabb, mint eddig bármikor. Miközben az ember szüntelen próbálja lekötni mások idejét és figyelmét, a tömegből való kiemelkedés kulcsmozzanatává vált az, hogy miként mutatkozunk be a világnak, és hogyan kommunikáljuk – akár személyesen, akár virtuálisan – mindazt, amit nyújtani tudunk.

Az első benyomás valóban nagyon sokat számít. Tetszik, vagy sem, az ember természetéből fakadóan hajlamos arra, hogy elhamarkodottan ítélkezzen. Az emberi agy ugyanis ösztönszerűen kategóriákba rendezi az embereket, ezzel segítve a világ megértését. E tudatalatti elfogultság alapja lehet a megjelenés, az életkor, a nem, a bőrszín és a társadalmi státusz, csak hogy néhányat említsünk. Ezért tehát nagyon fontos, hogy határozott lépéseket tegyen ezen elfogultság irányítása érdekében, leginkább azáltal, hogy uralja azt, ami „uralható” – ilyen a hangnem, a testbeszéd és a kimondott szó –, és mindezt annak érdekében, hogy egyedi készségegyüttesét, tapasztalatát és személyiségét a lehető legjobb fényben tüntesse fel. Végső soron, ahogy a mondás is tartja, tökéletes első benyomást csak egyszer lehet kelteni.

Idézzon fel egy olyan személyt, aki maradandó benyomást tett önre – lehet közéleti személyiség, egy barát, ügyfél vagy akár a főnöke. Most gondoljon arra, hogyan érzi magát az illető társaságában. Bizalmat ébreszt önben? Ez a személy magabiztos és hiteles? Szeret vele időt tölteni? Most pedig gondolkodjon el azon, hogyan rögzíthetné ezt az érzést. Ez lesz az ön számára a tömeg-