

Wykasować PowerPointa?

Autor: Marek Skąła, współwłaściciel i wiceprezes GRUPY PRC

Zapewne w tej chwili setka czytelników PRoto.pl rzeźbi coś w PP pod najbliższą prezentację. Inni mają jeszcze gorzej – prześlij mi to w PP, bo muszę komuś pokazać. Najgorzej jest wtedy, kiedy prezentacja jest jednocześnie dokumentem wewnętrznym, czyli importem z Worda i Excela. Tyle że z większymi czcionkami. Tylko kto i do czego da się taką prezentacją przekonać? Inny problem z prezentacjami i wystąpieniami publicznymi to zwyczajna trema. Stres przed zabraniem głosu, przed ludźmi, przed kamerą potrafi złamać najlepszych. Matthias Pöhm jest rozwiązaniem.

Marek Rożalski, trener i coach, poprowadził z najlepszym niemieckojęzycznym guru retoryki trening Przemawianie+Prezentacja. Z Matthiasem Pöhmem przez trzy dni uczyli ponad 30 osób, jak mówić z sensem, stosując proste techniki mowy efektywnej, lupy czasu, kadencji.

Pöhm jest autorem 9 książek dotyczących prezentacji. Wydany także w Polsce „Błąd PowerPointa” kupiło pół miliona ludzi. Matthias Pöhm mówi wprost: „PowerPoint niszczy gospodarki krajów. Poprzez nudne prezentacje pozbawiasz się lukratywnych kontraktów, nie wygrywasz przetargów, nie robisz dobrego wrażenia na konferencjach i spotkaniach firmowych. Mniej zarabiasz. Mniej zarabia twoja firma. Mniej gospodarka twojego kraju”.

Najnowszy pomysł Matthiasa Pöhma to partia Anty PowerPoint. Jej celem jest rozpropagowanie inicjatywy społecznej zakazu używania PowerPointa w prezentacjach, bo niszczy to narodową gospodarkę Szwajcarii. Zapisuję się. Zgodnie z prawem Szwajcarii obcokrajowcy mogą to zrobić. Niedługo będzie nas ponad 36 tysięcy i będziemy czwartą partią Szwajcarii. Zabawne – choć prawdziwe.

Pöhm doświadczył kluczowego w swoim życiu zdarzenia, kiedy pracował jako inżynier informatyk w Genewie. Był przedstawicielem załogi w dużej korporacji. W czasie spotkania został wyrwany z publiczności przez swojego szefa do spontanicznej wypowiedzi na zadany temat. Krztusząc się, z trzęsącym głosem, stał zawstydzony przed całym zespołem. „Zostałem publicznie upokorzony” – powiedział Matthias. Po tej porażce zdecydował pozbyć się fobii przed przemawianiem publicznym raz na zawsze. I tak w 1997 roku stał się profesjonalnym mówcą i trenerem w tym zakresie. Obecnie jest uważany za „guru retoryki” w krajach niemieckojęzycznych. Jest najdroższy, ale wart tej ceny, bo trenuje ludzi do wygrywania przetargów. Jako bazową, stosuje technikę Mowy Efektywnej – zasady poniżej:

Dziesięć zasad Mowy Efektywnej:

1. Mów krótkimi zdaniami.
2. Bez przecinków. Bez łącznika „i”.
3. Po prostu stawiaj kropki.
4. Mów w czasie teraźniejszym: „jest 7 maja 2010”.
5. Mów z cytatami: „dyrektor departamentu komunikacji mówi: opracuj plan kampanii wewnętrznej”.
6. Zaczynij od trudności: „jednak plan jest zupełnie nie realny”.
7. Mów z liczbą referencyjną (wynik porównaj z czymś): „zakłada aktywny udział 750 pracowników”.
8. Zbuduj oczekiwanie: „mija miesiąc”, „koniec kampanii”.
9. Teraz zaskocz: „w projekcie brało udział ____ (3 sekundy pauzy) DZIEWIĘĆSET ____ SZEŚCIEDZSIĄT ____ PIĘĆ ____ OSÓB.
10. Nie spiesz się – stalestosuj pauzy pomiędzy zdaniami.

Mowa Efektywna – przykład

Ta technika będzie jasna jeśli teraz pominiemy zasady i przeczytamy rytmicznie same zdania wypowiedane, stosując pauzy:

Jest 7 maja 2010.

PAUZA

Dyrektor Departamentu Komunikacji mówi – opracuj plan kampanii wewnętrznej.

PAUZA

Jednak plan jest zupełnie nie realny.

PAUZA

Zakłada aktywny udział 750 pracowników.

PAUZA

Mija miesiąc.

PAUZA

Koniec kampanii.

PAUZA

W projekcie brało udział ____ (3 sekundy pauzy) DZIEWIĘĆSET ____ SZEŚCIEDZSIĄT ____ PIĘĆ ____ OSÓB.

Gdybyśmy użyli PowerPointa, wynik byłby od początku na ekranie. W tabeli lub na wykresie. Jaka wtedy byłaby uwaga słuchaczy? Ile byłoby warte nasze osiągnięcie tych 965 osób?

I najważniejsze – czy osiągniemy jakikolwiek cel, pokazując słuchaczom sam wynik? A skąd mają wiedzieć, czy to dużo czy mało? Stąd potrzebne odniesienie do liczby referencyjnej, do tych 750 osób nierealnego planu. Nie tyle liczy się treść, zazwyczaj znana lub spodziewana, a wrażenie, zaskoczenie, napięcie. To działa, to skłania do decyzji.

„Wielkie przemówienia są zasługą energii, która budzi się w bezpośrednim kontakcie z człowiekiem. Obecnie bez komputera, wskaźnika elektronicznego i animacji niewiele osób potrafi odważnie stanąć przed

ludźmi. Power Point stał się bardziej protezą dla stremowanych niż dodatkiem do ich wysokich umiejętności” – podkreśla Pöhm.

Sam też od lat szkole biznesmenów, prezesów, polityków. Zaczynam od pytania – co jest twoim celem? Odpowiadają: zrobić prezentację. Mówię wtedy: to wiem, znamy nawet dzień, miejsce i godzinę. Pytam raz jeszcze – co jest twoim celem? Odpowiadają: przecież mówiłem – zrobić prezentację! Tłumaczę: mylisz sam cel i środek do tego celu. Prezentacja (mowa, wystąpienie publiczne, wywiad) to narzędzie. Ja pytam o twój cel, który tym narzędziem chcesz osiągnąć. Po co mówisz? Do kogo? Do czego chcesz przekonać słuchaczy? Co mają zrobić po wysłuchaniu ciebie? Od tego zaczyna się podróż do ziemi skutecznych prezentacji biznesowych. Matthias Pöhm doskonale nas tam poprowadzi.