**10. Презентационни умения – кое е чудовището на сцената? (част втора)**

Казвам ви веднага – страхът от публиката е чудовището на сцената. Настройте се, че публиката е приятел, не враг. Така ще ви е по-лесно да общувате с нея. Защото

**добрият презентатор комуникира свободно с публиката.**

И тъй като сте поканили публиката да се включи във вашата презентация, трябва да сте готови за всичко – да ви прекъсват, да ви подхвърлят въпроси, мнения, предложения, уточнения, коментари, реплики, дуплики, подигравки и лафове – всичко може да се върне обратно при вас на сцената. И да ви унищожи. Ще ви унищожи, ако го приемате като нападение.

В импровизационния театър, когато се прави сцена, приемаме всичко, каквото ни се даде, като подарък. Тренира се като се настройваме така, че да тълкуваме като помощник всеки, който те прекъсва, а като специална навременна доставка онова, с което те прекъсва. Така не се фокусираме върху себе си и раздразнението си, както и не мислим, че не ни се получава, щото някой ни е взел думата.

Наскоро направих една презентация пред тридесетина чужденци като идеята беше да им споделя част от личния си опит. Казах си, че няма да се подготвям предварително и така ѝ стана. Отидох, започнах да говоря и един човек ме прекъсна с въпрос. Отговорих му, а малко след това от негова страна последва канонада от нови въпроси. Искаше явно да си приказваме и беше решил, че сега е моментът.

Всъщност, половината от презентацията мина в „прехвърлянето на топката“ от мен към него и обратно, но аз по-скоро използвах неговите подавания, за да сменя темата или да задълбая в дадена посока. Той като че мереше пулса на публиката, а аз по него се ориентирах какво да предприема. Важно е, че публиката го приемаше. Би било безсмислено да се влиза в диалог с дразнител. Нито веднъж не му казах „не“, не го ѝ помолих да спре да ме прекъсва. Честно казано, и за това бях готов, ако беше станал прекалено досаден, но диалогът ни с него беше достатъчно интересен, за да поддържа темата. Изводът е, че не е нужно всеки път това, което е дадено към нас, да го приемаме за лично, да му се обиждаме или да се засягаме. Ние решаваме какво ще направим с него и как ще го ползваме.

**Добрият коментатор може да поддържа публиката, когато е част от нея.**

Убедил съм се, че колкото по-често се минава през страха да се говори пред публика, толкова по-лесно се преодолява. Ако се подготвяме в условия, в които не изпитваме този страх – например, сам пред огледалото, в банята или пред близки приятели, толкова по-безсмислени са тези подготовки.

Винаги има известено притеснение преди презентиране. Въпросът е този стрес, тази енергия, която е изстискваща, как да се използва като супер храна или гориво за това, което следва и като резултат да се случи въздействаща презентация. Едно напрежение, чрез определени актьорски техники и упражнения, може да бъде трансформирано в креативна сила. Става с трениране на контрола върху емоциите, с овладяването на тази стихия. И както човек е напрегнат и скован, нервен и притеснен, би могъл да превърне тези усещания във вдъхновение или в положително отношение само като пренасочи емоциите в нова посока.

На импровизационно представление или презентация аз обикновено излизам в приповдигнато настроение, което е в не малка част напрежение. Въпросът е, къде е фокусът? Ако се фокусирам в мен – се напрягам, ако е в другия – може него да го напрегне.

Тогава – нов фокус! Сменям гледната точка и приемам, че сега

**аз гледам всички, аз съм зрителят на тези, които са седнали срещу мен.**

Защо това да не е вярно? Въпрос на убеждение е. Никой не може да ми отнеме това мнение, а ако го повярвам – никой не може да ме стресира, защото аз съм там да ги гледам. Трябва по някакъв начин да убедя себе си, че тези хора са приятели. Не бива да се стига до пренебрежително или арогантно отношение към тях. Идеята е да се „счупи“ преградата помежду ни, да се свържем. Защото, когато сме с приятелите си и те ни харесват, тогава ни приемат такива каквито сме. Ние ставаме най-искрената версия на себе си и липсва всякакво притеснение. Дори и роля на шута на вечерта няма да ни притесни. Когато сме пред публика обаче смятаме, че нещата са по-сериозни, напрягаме се и това влияе.

**Друго важно нищо за добрия презентатор е да знае какво му е посланието.**

Аз обикновено работя по обратния ред – знам какво послание искам да отправя и това ме освобождава да търся и намирам различни пътища, за да стигна до него. Понякога толкова се отклонявам, че връщането е истинско предизвикателство. Но когато знам къде искам да стигна, мога да си позволя да измина дълъг път и да преведа и публиката през него. Обикновено се опитвам да имам силно начало и въздействащ край. Лъкатушенето по средата е бонус. Началото е важно, защото то е заявката какво гледаме. Хората решават дали ще те следват по това, което им се предложи в началото.

**Част от презентационните умения са драматургия, сторителинг.**

Презентирането е пътуване в спирала – интелектуално и емоционално. Силата на емоциите за предаване на информация е много голяма. Вярата ти създава отношение, което се предава. А предаването на това отношение въздейства. Всъщност въздействащият презентатор предава отношение. Трябва да има личната дълбока увереност, че това, което говори е вярно. Трябва да се е убедил във верността на твоето говорене. Иначе останалото са бонуси. Може и с тях, може и без тях. Структурата на съдържанието за мен, наистина е важна, но второстепенна от гледна точка на въздействие.