



Com presentar el teu projecte davant d'un públic

Amb tots vostès, Ricardo Aburrídez.

"Hola, em dic Ricardo Aburrídez i he vingut a exposar el meu projecte. Volia donar les gràcies a totes les persones que han fet això possible.... "

Presentar davant d'un públic és un repte.

Si no saps com fer-ho, el públic s'adorm. Però és un esdeveniment molt important, l'oportunitat d'aconseguir el que vols i, fins i tot, de canviar el món.

"Tinc un somni, que un dia aquesta nació s'elevà i viurà el veritable significat del seu credo, creiem que aquestes veritats són evidents: que tots els homes han estat creats iguals."

Hi va haver un temps en què els grans oradors eren activistes polítics com Martin Luther King. Avui alguns dels grans oradors són emprenedors.

"El teu temps és limitat, així que no el malgastis vivint la vida d'un altre. I el més important: tingues el coratge de seguir el teu cor i la teva intuïció. D'alguna manera ells ja saben el que realment vols ser. Tota la resta és secundari. Segueix famolenc, segueix esbojarrat."

Per què aquests exemples són tan bons? Perquè estan basats en una fórmula senzilla. Tres paraules que mai fallen: Preparar, preparar i preparar.

Cal preparar les presentacions i dedicar-hi temps.

Vegem una guia senzilla en cinc passos.

Les primeres paraules són importantíssimes. En aquests 10-20 segons és quan tens l'atenció del públic. No perdís el temps. Vés al gra, per exemple, amb una història personal.

"La meva vida d'estudiant avançava amb normalitat: col·legi privat, jugar a tennis i vacances amb els meus pares. Fins que un dia la meva mare no va poder recollir-me a l'escola i vaig prendre l'autobús 85. El que passa per La Ventilla. Hi havia un grup de nois jugant al carrer. Alguns portaven sabates, altres anaven descalços."

Està molt bé començar amb una història personal plena de detalls. Aquests detalls no s'obliden.

Una altra bona manera de començar és amb dades impactants.

"Durant el temps que duri la meva presentació, 93 nens moriran a causa de malalties derivades per la manca d'aigua neta."

Això capta l'atenció del públic. Ara sí, t'estan escoltant.



Entrem a la part central del teu discurs, la teva idea, la teva proposta.

Recorda que l'audiència no sap res del teu projecte. Explica'l amb claredat. Parla amb senzillesa i poques paraules.

"Vam decidir fer una campanya de reciclatge de sabatilles usades. L'anomenem *Sabatilles per a La Ventilla*. Es tractava d'entrar en contacte amb famílies del nostre entorn per recollir sabatilles amb imperfeccions, que s'haguessin quedat petites o passades de moda. Sabatilles com aquestes. Semblen noves, però no ho són. Són d'algú que ja no les vol."

Aquest moment, quan treu la sabatilla, és inoblidable. Una metàfora, un objecte, una cosa inesperada que ajudi a magnificar la teva idea.

"Sabeu quant petroli cal per fer aquesta hamburguesa? Aquest petroli."

Plantejar una pregunta al públic és una gran manera de captar la seva atenció, de recuperar-la si l'hem perdut, i una gran manera de començar.

Deixa clar que la teva solució ajuda a resoldre problemes de gent concreta.

"De moment hem recollit 45 parells de sabatilles. Les vam lliurar el febrer. Podeu veure les fotos a la pàgina web. Va ser meravellós. I ara volem anar més enllà: abans de finals d'any donarem sabatilles a Sant Blas, el Cerro, la Pineda i altres barris del sud."

El més important és l'autenticitat del presentador. Ha de parlar des del cor. S'ha de percebre que aquest projecte és personal.

"Els meus pares es van divorciar quan jo tenia 13 anys. El meu món es va enfonsar. Només érem la meva mare i jo. Ella estava amb mi i no tenia temps per fer res més. Per això vaig pensar en crear el programa *Cangura*, un servei d'acompanyament a nois joves amb pares divorciats perquè els pares tinguin temps lliure per fer el que vulguin."

Si estàs implicat en el teu projecte, el públic s'implicarà també.

Tota presentació té un propòsit. Vol alguna cosa de l'audiència. No et tallis, demanar és bo. Dóna-li un paper al públic.

"Necessitem 2.000 euros en dues setmanes si volem construir un pou d'aigua neta pel poblat d'Otwal. Ara us repartiré uns fulls amb un número de compte corrent. També acceptem les vostres targetes de visita per posar-nos en contacte i rebre els vostres donatius. "

I aquí, per fi, podeu dir:

"Sóc Lara Gómez. Tinc 17 anys. Estudio aquí a prop i us agraeixo moltíssim la vostra ajuda."

Resumint, per a la teva presentació has de preparar, preparar i preparar.

Aprèn a parlar davant d'un públic. Et servirà tota la vida. I recorda que tota fita important ha començat amb una idea, o un projecte, o una proposta presentada davant d'un públic.



"I si els Estats Units ha de ser una gran nació, això ha de fer-se realitat. Podrem accelerar l'arribada del dia en què tots els fills de Déu, negres i blancs, jueus i cristians, protestants i catòlics, seran capaços d'unir les seves mans i cantar les paraules del vell espiritual negre: *Per fi lliures, per fi lliures. Gràcies al Senyor Totpoderós. Per fi som lliures.*"

"Tinc el gran honor de presentar el 44è president dels Estats Units.

Jo, Barack Hussein Obama, juro solemnement que protegiré i defensaré la constitució dels Estats Units d'Amèrica. Amb l'ajuda de Déu."