№ 3 (49) 2016 LEGAL SUCCESS

Форумы: инструкция по небесполезному участию

05.04.2016 СТАТЬИ

В преддверии Юридического форума газеты «Ведомости» и Петербургского международного юридического форума Александр Цыпкин, писатель, публицист, эксперт по стратегическому PR, несколько лет консультирующий ведущие российские компании и Петербургский международный юридический форум, поделился с читателями Legal Insight советами по небесполезному участию в бизнес-мероприятиях.

В жизни каждого руководителя независимо от знака зодиака обязательно наступит момент, когда он решит, что в пирамиде Маслоу у него появился новый рубеж: участие в крупной отраслевой или даже межотраслевой конференции. Не важно, идет ли речь о съезде мелиораторов или о Давосском форуме, так или иначе после принятия решения и оплаты взноса возникает вопрос, что делать и кто будет потом виноват, если кроме экскурсии по городу и рукоплескания какому-то важному спикеру участник ничего от события не получит. Виноватым, разумеется, будет кто угодно, кроме самого участника, а скорее всего – пиарщик.

Ниже список некоторых рекомендаций для специалистов по маркетингу, связям с обществом и общественностью, как сделать участие своего небожительствующего начальника в деловом мероприятии полезным и, не побоюсь этого слова, эффективным.

1. Начнем со сложной ситуации: вашему боссу предстоит выступить с докладом. Основная

задача убедить его в том, что разницы между презентацией доклада на деловой конференции и ролью Гамлета в театре нет. Большинство руководителей не готовы ни к первому, ни ко второму в равной степени, но почему-то в Гамлеты никто не рвется, а вот выступить с трибуны без подготовки – все в первых рядах. По моей скромной оценке, только 10-15 процентов топ-менеджеров, партнеров или владельцев компаний могут держать внимание аудитории более 10 секунд, исключение – оглашение размера дивидендов, там аудитория способна терпеть дольше. Нудное чтение слайдов без изменения тембра голоса, интонаций, без акцентов в тексте, без драматургии повествования, со взглядом в пол, жеванием основных согласных и читаемым на лице желанием «скорей бы это кончилось». Лучше всего отрезвляет руководителя видео своего предыдущего выступления и домашний просмотр этого шедевра с женой с детьми. После этого, как правило, мгновенно приглашается тренер, а за пару недель даже из Стивена Сигала можно сделать Джима Керри. Но это работа. Трудная. Ежедневная. Зато результат четкий и понятный. И человека запомнят, и его мысли. Сегодня, в век тотального шоу-бизнеса, отсутствие навыков публичных выступлений для любого крупного предпринимателя – достаточно серьезный гандикап. Ни сотрудников толком не замотивируешь пламенной речью, ни на «РБК-ТВ» экспертом не позовут.

2. Рассмотрим ситуацию, когда выступать вашего начальника не позвали. Ну, бывает такое. При грамотной подготовке, задав несколько острых вопросов из зала, можно запомниться больше, чем все участники панельной дискуссии вместе взятые. Но нужно разобраться в предмете обсуждения, подготовить три-четыре действительно содержательных и актуальных вопроса, которые обязательно должны начинаться с 30-40-секундного примера из собственной практики, пусть даже придуманного, но представляющего вас как эксперта. Такое двухминутное выступление (введение плюс вопрос) нужно репетировать не меньше, чем получасовую презентацию. Слишком мало времени, да и выстрел всего один.

3. Networking не от слова «нет». Если пользу от выступления на форумах не всегда можно

оцифровать, то полезные знакомства представить в виде суммы денег получается. Вроде бы очевидный факт, но не уменьшается количество участников деловых мероприятий, которые общаются в кулуарах исключительно со своими хорошими знакомыми, ищут их взглядами в толпе и потом не отходят от них. А казалось бы, что проще? Посмотреть список выступающих, выбрать интересных, прочитать что-то о них, подготовить своего подопечного и заставить его подойти к спикеру после выступления со словами: «Читал ваше интервью, со многим согласен». И все. Лесть – безотказная штука. Хорошо бы проверить, взяты ли визитные карточки и правильный ли на них телефон. Очень неплохо подготовить две-три фразы о вашей компании или о том, как вы можете быть полезны спикеру. Только коротко, четко и понятно. После знакомства на выступлении можно подойти за обедом или ужином и поговорить уже о литературе, детях и погоде. Люди привыкли, что их используют, но раздражаются, когда это делается топорно и без души.

Ряд талантливых начальников успешно выполняют три вышеуказанных рекомендации. Возвращаются с конференций известными, с пачкой визиток – и мгновенно впадают в анабиоз. Очень неплохо бы написать новым друзьям, мол, безмерно рад был познакомиться, и далее со всеми остановками до дружбы в соцсетях, поддерживать иногда контакт. После таких манипуляций всегда уместно обратиться по деловому вопросу или пригласить на встречу.

Вместо заключения: мы все знаем, как делать зарядку, правильно питаться и сколько спать. Именно поэтому 90% людей в три часа ночи стоят у холодильника, а зарядку делают только по телефону. Никаких сакральных таинств в эффективном участии в форумах и конференциях нет. Просто несколько простых упражнений. Постарайтесь убедить своего руководителя их сделать. Вам же меньше потом выслушивать.

Александр

Цыпкин писатель

СТАТЬИ