

NIE BOJĘ SIĘ MÓWIĆ

Robert Ważyński



ZŁOTE
MYŚLI

Sztuka publicznego przemawiania
Wszystko, co musisz wiedzieć,
aby Cię słuchali z zainteresowaniem

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Niniejsza publikacja ani żadna jej część, nie może być kopiowana ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 10.06.2009

Tytuł: Nie boję się mówić

Autor: Robert Ważyński

Wydanie I

ISBN: 978-83-7582-828-3

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Redakcja: Magda Wasilewska, Sylwia Fortuna

Skład: Marcin Górniakowski

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	6
CZEŚĆ I	9
<u>Jak radzić sobie z treścią?</u>	10
<u>Wykorzystaj swoje zdenerwowanie</u>	11
<u>Treść. Jak z tym diabelstwem walczyć?</u>	12
<u>Dobrze przygotuj się merytorycznie</u>	12
<u>Jak mawiał Lenin: „Lepiej mniej, ale lepiej”</u>	13
<u>Zastanów się, o co mogą Cię zapytać</u>	13
<u>Poznaj swoich słuchaczy</u>	14
<u>Przygotowanie psychiczne</u>	14
<u>Pozytywna wizualizacja</u>	15
<u>Pauza lekarstwem na stres</u>	15
<u>Zawsze może być gorzej</u>	16
<u>Spóźniłeś się na szkolenie, które miałeś prowadzić?</u>	16
<u>W krzywym zwierciadle</u>	17
<u>Gdy jednak się zdenerwujesz</u>	18
<u>Przygotowanie „środowiska”, w którym masz wystąpić</u>	18
<u>Co robić, gdy zachorujesz?</u>	19
<u>Wykorzystaj swoją niedyspozycję</u>	20
<u>Instynkt macierzyński a Twoje wystąpienie (do wykorzystania tylko przez mężczyzn)</u>	21
<u>Nie bierz na siebie zbyt wiele</u>	23
<u>Nie bierz na siebie w dniu spotkania żadnych dodatkowych spraw!</u>	24
<u>Pospaceruj po lesie</u>	25
<u>Zmęcz się</u>	25
<u>Nie kłóć się z najbliższymi</u>	25
<u>Spotkaj się ze znajomymi</u>	26
CZEŚĆ II	28
<u>Jak nawiązać kontakt z widownią</u>	29
<u>Dla emeryta i biznesmena</u>	30
<u>Jak sprawić, aby Twoja widownia chciała się z Tobą zaprzyjaźnić?</u>	31
<u>Jak uciszyć widownię na początku prezentacji</u>	34
<u>Daj im szansę zamilknąć</u>	35
<u>Dzień jak co dzień</u>	36
<u>Co zatem robić?</u>	36
<u>Jak to działa?</u>	37
<u>Pogratuluj sobie – To Twój sukces!</u>	37
<u>Trzy sposoby na dobre rozpoczęcie prezentacji</u>	37
<u>Nie musisz opowiadać dowcipu</u>	38
<u>Opowiedz ciekawą historię</u>	38
<u>Osobista anegdota</u>	39
<u>Wykorzystaj bieżące wydarzenia</u>	39
<u>Zadaj pytanie, które zaskoczy Twoją widownię</u>	40
<u>Pytania „na rozruch”</u>	42

<u>Kilka propozycji pytań „na rozruch”</u>	43
<u>Pytania lokalne</u>	44
<u>Licytacja</u>	45
<u>Pytanie o styl pracy</u>	46
<u>Nawiązania do rozmów nieformalnych</u>	47
<u>Pytania o oczekiwania i motywacje</u>	47
<u>Kto przejechał najwięcej kilometrów, aby wziąć udział w naszym spotkaniu?</u> 47	
CZEŚĆ III	49
<u>Trudne sytuacje</u>	50
<u>Nie licz na taryfę ulgową</u>	50
<u>Pan kłamie!</u>	50
<u>Pokochaj trudnego uczestnika</u>	52
<u>Kawiarnia, podkowa czy kino?</u>	53
<u>Czasoumilacze</u>	54
<u>Rozgadane audytorium</u>	56
<u>Mój pierwszy sposób – wykorzystaj ciszę</u>	57
<u>Mój drugi sposób – poproś o pomoc</u>	58
<u>Jak utrzymać uwagę widowni przez całą prezentację?</u>	60
<u>Sposób pierwszy – przesadź ich</u>	60
<u>Sposób drugi – zaproponuj 2-minutową przerwę bez wychodzenia z sali</u>	61
<u>Sposób trzeci – zrób minikonkurs</u>	61
<u>Sposób czwarty – opowiedz ciekawą historię</u>	61
<u>Sposób piąty – zapytaj ich o coś</u>	62
<u>Pacyfikacja „gadaczy”</u>	63
<u>Etap pierwszy</u>	63
<u>Etap drugi</u>	63
<u>Etap trzeci</u>	64
<u>To nic osobistego, czyli sytuacje ekstremalne</u>	65
CZEŚĆ IV	69
<u>Jak odpowiadać na pytania</u>	70
<u>Co zrobić, aby cieszyć się z tej części spotkania?</u>	70
<u>Podnieś swoją wiarygodność, przyznając się do niewiedzy</u>	71
<u>Gdy ktoś Cię atakuje</u>	74
<u>Poproś o powtórzenie negatywnego pytania</u>	74
<u>Techniki ułatwiające odpowiadanie na pytania</u>	76
<u>Zaufaj instynktowi</u>	76
<u>Odpowiadaj po kolei na pojedyncze pytania</u>	77
<u>Zmienianie rytmu</u>	77
<u>Nadawanie pytaniom większego wymiaru</u>	77
<u>Skupianie się na fragmencie</u>	78
<u>Czego nie robić przy odpowiadaniu na pytania</u>	79
<u>Nie komentuj</u>	79
<u>Nie unikaj tematu</u>	79
CZEŚĆ V	81
<u>Moderowanie spotkań</u>	82
<u>Steruj zachowaniami widowni</u>	82

<u>Wykorzystaj „swoich”</u>	83
<u>Zasugeruj sprytnie odpowiedź. Pytania z presupozycją</u>	85
<u>Niespodzianki. Jak ich uniknąć?</u>	86
<u>Gdy nie chcą odpowiadać. Zasada 11 sekund</u>	88
<u>Musisz być cierpliwy</u>	89
<u>CZEŚĆ VI</u>	91
<u>Mowa ciała</u>	92
<u>W jaki sposób przekonałem się, że mowa ciała działa</u>	92
<u>Nieważne co, ważne jak</u>	93
<u>3 sekundy na ocenę</u>	94
<u>Gesty krytyki</u>	95
<u>Gesty znudzenia</u>	95
<u>Gesty niezadowolenia</u>	96
<u>Gesty zainteresowania</u>	96
<u>Kontroluj swoje ciało</u>	97
<u>Bądź sobą!</u>	99
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	101

Wstęp

Ta książka pomoże Ci zostać lepszym mówcą, niż jesteś obecnie. Mam nadzieję, że to dobra informacja dla człowieka, który zainwestował pewną kwotę pieniędzy w swoją edukację i spodziewa się zwrotu poniesionych nakładów – i to z nawiązką! Nieważne, czy tą nawiązką ma być premia lub podwyżka w firmie czy coś bardziej ulotnego, ale i przyjemniejszego: zachwyty publiczności, oklaski kolegów z pracy po wygłoszonej prezentacji, słowa uznania najbliższych.

Kolejna dobra informacja jest następująca: aby zostać dobrym mówcą, nie potrzeba aż tak wiele. Całą tajemnicą jest załapanie kontaktu z publicznością. Jednym to wychodzi, innym nie. Ale Ty nie musisz się martwić, że wylądujesz na ławce z napisem „średniak”.

To właśnie Ty będziesz mówcą, który oczaruje publiczność, zachwyci ją, zainspiruje, a może nawet rozkocha w sobie!

Może jeszcze w to nie wierzysz, może z niedowierzaniem myślisz: co ten facet tu wypisuje?! Może czasami masz wrażenie, że gdy wracasz po pracy do domu, to jedynym stworzeniem cieszącym się na Twój widok, jest Twój pies (no chyba aż tak źle to nie jest?), a teraz nagle mają na Twoją cześć wiwatować tłumy?

Tak, dokładnie takie mam zdanie w tej sprawie. Uwielbiam prezentacje. Czasami nie mogę doczekać się, kiedy będę mógł stanąć przed publicznością. W wystąpieniach publicznych jest coś magicznego. Gdy stoję przed ludźmi i mam świetny dzień, prezentacja idzie po mojej myśli, widownia reaguje właściwie na moje słowa, jest między nami interakcja, to wtedy wiem (a przynajmniej wydaje mi się, że wiem), co czuje Grzegorz Markowski, śpiewając w „Autobiografii”: *Tysięczny tłum spija słowa z moich ust, kochają mnie...*

Ja sam od najmłodszych lat angażowałem się w przedsięwzięcia, ogólnie mówiąc, artystyczne. W szkole podstawowej nr 29 w Gdyni, do której uczęszczałem jakieś 30 lat temu, występowałem w różnego rodzaju inscenizacjach, śpiewałem w chórze szkolnym. Następnie w ogólniaku, w gdyńskiej „Trójce”, udzielałem się w kabarecie szkolnym. Zarówno pisałem teksty, jak i występowałem na scenie. Jeszcze na studiach rozpocząłem pracę w Radiu Gdańsk, gdzie czytałem serwisy informacyjne, byłem też reporterem. Zdarzało mi się, że zajmowałem się konferansjerką na imprezach na żywo. Potem była praca w gazetach. W sumie w mediach spędziłem 12 lat życia. Wielokrotnie w tym czasie miałem możliwość występowania przed publicznością. Czasem było to nawet kilkaset tysięcy ludzi. *Kiedy miałem takie występy? – zapytasz. W czasie gdy czytałem wiadomości na antenie radiowej!*

Teraz, jako 40-latek, zajmuję się prezentacjami publicznymi, pracując dla jednego z wydawnictw edukacyjnych.

Być może zastanawiasz się, w jaki sposób mogę Ci pomóc. Myślisz: *co znajdę w tej książce, a czego nie ma w innych? W jaki sposób ten gość może mi pomóc?*

Ja myślę jednak, że naprawdę wierzysz w to, że moje porady przydadzą Ci się w pracy, przecież kupiłeś już ten ebook.

I powiem Ci coś jeszcze: nie zawiedziesz się!

W dalszej części książki znajdziesz wiele praktycznych porad do wykorzystania od zaraz. To proste pomysły. Do ich wdrożenia nie potrzebujesz podbudowy teoretycznej. Potrzebujesz tylko chęci, aby je wykorzystać w swojej pracy i sprawdzić, jak bardzo są użyteczne.

Nawet jeśli część z nich odrzucisz, bo Ci się nie spodobają, to i tak będziesz bogatszy o moje doświadczenie. A to już sprawi, że staniesz się lepszym mówcą.

Moje doświadczenie to pół tysiąca poprowadzonych szkoleń i ponad 10-tysięczne audytorium. To sześć lat zmagania z trudnymi uczestnikami konferencji, to mniej lub bardziej udane próby opanowania rozgadanego audytorium, to tysiące odpowiedzi na pytania, na które nie zawsze miałem ochotę odpowiadać, to kilkadziesiąt tysięcy „przerzuconych” slajdów, setki tysięcy przejechanych kilometrów, hektolitry wypitej kawy i tony zjedzonych ciasteczek... Mógłbym wymieniać to wszystko jeszcze długo. Po co to wszystko opisuję? Po pierwsze po to, abyś mnie poznał. W końcu zawsze na początku wystąpienia należy się przedstawić.

Ale ja zrobiłem coś jeszcze. Na początku mojej prezentacji opowiedziałem historię. Nic tak nie wciąga uczestników prezentacji jak adekwatne do tematu historie. Te, które opowiadamy na wstępie wystąpienia, to „przynęta”. Tak jak wędkarze wabią nią ryby, tak my, mówcy, kusimy nimi publiczność. Mam nadzieję, że skusisz się na przeczytanie tej książki do końca. Dobra historia zastąpi kilka slajdów z danymi. Dobra historia w Twojej prezentacji sprawi, że ze średniaka staniesz się mistrzem wystąpień publicznych. W końcu dobra historia spowoduje, że publiczność Cię pokocha i nie będzie chciała wypuścić po wystąpieniu. A Ty się przecież spieszysz, aby wyprowadzić na spacer tego psa z czwartego akapitu...