

LIDIA BUKSAK



**WYSTĄPIENIA
PUBLICZNE
KROK PO KROKU**

Boję się wystąpień publicznych.

Nie wiem, jak to robić.

Nie wiem, jak się przygotować.

Masz takie myśli?

Ok. Powiem Ci po kolei, co musisz zrobić, żebyś mógł poczuć się pewnie, żebyś był dobrze przygotowany, żeby Twoi odbiorcy wzięli wartość z Twojego przemówienia i zapamiętali Cię na długo.

1. ZMIEŃ NASTAWIENIE

Jeśli pojawiają Ci się w głowie myśli: nie dam rady, jestem za słaby, boję się, nie cierpię wystąpień publicznych i jeśli w to wierzysz – to nie ruszysz z miejsca i na pewno pójdzie Ci źle. Bo to, co masz w głowie i w sercu – to dajesz Twoim odbiorcom.

Zmień nastawienie. Przyjrzyj się swoim przekonaniom i zobacz, co Cię ogranicza w pozytywnym podejściu do Twojego wystąpienia. Nie, nie wmawiaj sobie, że „jesteś zwycięzcą” tylko skup się na swoich mocnych stronach i dobrze się przygotuj.

2. DOBRZE SIĘ PRZYGOTUJ

Jeśli Ci na czymś zależy, nie robisz tego bez przygotowania. Gdy idziesz na ważne spotkanie to się przygotowujesz. Dlaczego więc uważasz, że na prezentację możesz pójść z marszu? Może powiesz: no, przygotowuję przecież slajdy, to chyba wystarczy. Nie. Nie wystarczy. Przygotowanie przygotowaniu nie jest równe. Być może lubisz improwizować- świetnie, pamiętaj jednak, że najlepsza improwizacja, to ta dobrze przygotowana.

Przeanalizuj sytuację, zaplanuj czas, dobrze wszystko przemyśl, zadbaj o szczegóły. Pamiętaj, że im krótsza prezentacja, tym więcej czasu trzeba przeznaczyć na jej przygotowanie.

3. MIEJ DO POWIEDZENIA COŚ WAŻNEGO

Miej do powiedzenia coś naprawdę istotnego i ciekawego dla Twoich odbiorców, a nie tylko dla Ciebie. Nie ma nic gorszego niż mówca mówiący o rzeczach, które nikogo poza nim nie obchodzą. Jeśli to, co masz do powiedzenia pasjonuje tylko Ciebie, lepiej zostań w domu.

Dobry mówca myśli, o tym co byłoby nowe i rozwijające dla jego publiczności. Przygląda się swojej publiczności i wybiera najważniejsze rzeczy, tak by najlepiej odpowiedzieć na potrzeby odbiorców.

4. WYSTĄPIENIA PUBLICZNE SĄ DLA LUDZI

Najważniejsi w czasie prezentacji są Twoi odbiorcy, a nie Ty. „Wejdź w buty” swoich odbiorców, poznaj ich. Nie myśl tylko o oczywistościach, takich jak: ilu będzie odbiorców, albo w jakim wieku będą. Dowiedz się o nich jak najwięcej np. co wiedzą o tym, o czym będziesz mówił, jaki mają stosunek do Ciebie i Twoich treści, jakie są ich wartości, z czego się cieszą, a czego się boją. Pamiętaj, że ludzie są różni i potrzebują różnych bodźców i sposobów, żeby Cię zrozumieć. W wystąpieniach publicznych najważniejsza jest... publiczność! i jej potrzeby.

5. OKREŚL CEL PREZENTACJI

Większość mówców nie określa celu prezentacji. Wiedzą o czym będą mówić, ale zupełnie nie myślą o tym, po co mają mówić.

Jeśli nie będziesz wiedział PO CO mówisz, to nie przygotujesz się odpowiednio i nikogo nie przekonasz do swoich treści. Zastanów się więc i określ konkretny cel. Czego oczekujesz, co ma się wydarzyć, co mają zrobić Twoi odbiorcy po zakończeniu Twojego wystąpienia?

Pamiętaj, że dziś przekaz informacyjny to z mało. Dziś mówimy o przekazie perswazyjnym, o wywieraniu wpływu na odbiorców. Ale żeby wywrzeć wpływ musisz wiedzieć po co chcesz mówić.

6. NAZWIJ KORZYŚCI DLA PUBLICZNOŚCI

Chyba Cię nie zaskoczę, jeśli powiem, że ludzie nie bardzo chcą wprowadzać zmiany, pracować więcej, czy dodatkowo się angażować. Tak po prostu mamy. Dlaczego więc sądzisz, że tak po prostu będą chcieli zrobić to, do czego ich namawiasz? Odbiorcy chcą wiedzieć co będą z tego mieli, co zyskają. Koniecznie więc określ korzyści, jakie będą mieli Twoi odbiorcy, gdy zrobią to, do czego ich zachęcasz. A potem naucz się o nich mówić konkretnie i jasno. Nie zakładaj, że Twoi odbiorcy sami się domyślą, co z tego będą mieli, bo mogą się nie domyślić.

7. WYBIERZ 3 NAJWAŻNIEJSZE RZECZY

Badania mówią, że ludzie są w stanie zapamiętać tylko 3 ważne rzeczy z Twojego wystąpienia. Musisz więc dokonać wyboru, a nie mówić o wszystkim, co przyjdzie Ci do głowy. Wybierz 3 rzeczy, o których musisz powiedzieć, żeby osiągnąć swój cel - 3, nie więcej! Pamiętaj, że wystąpienie publiczne jest sztuką rezygnacji, a nie mówienia wszystkiego, co wiesz. Dokonaj wyboru i bądź konsekwentny.

8. ROZWIĄZUJ PROBLEMY SWOICH ODBIORCÓW

Większość mówców mówi tylko o tym, co robią i jakie to jest wspaniałe, ale nie o tym czy i jakie problemy swoich słuchaczy rozwiązują.

Nie wystarczy, że powiesz tylko o tym CO robisz i JAK to robisz. Najważniejsze żebyś powiedział PO CO to robisz? Wielkich przedsiębiorców od przeciętnych różni to, że pokazują, jakie problemy swoich odbiorców rozwiązują swoją działalnością.

9. ZBUDUJ NOWOCZESNĄ STRUKTURĘ PREZENTACJI

Pamiętaj, że dobre wystąpienie ma jasną strukturę, czytelną nie tylko dla Ciebie, ale również dla odbiorców. Prezentacja musi mieć wstęp, część główną i zakończenie. Wstęp jest po to, żeby zbudować relację i przykuć uwagę odbiorców. W części głównej powiedz o 3 najważniejszych rzeczach. Zakończenie to możliwość podsumowania i przypomnienia o korzyściach. Podpatruj znanych mówców - jaką strategię i strukturę mają ich wystąpienia.

10. CZAS POWIEDZIEĆ „NIE” AGENDZIE!

Nie zanudzaj słuchaczy wyświetlaniem agendy na slajdzie i mówieniem o niej. Tego nie robią dziś nowocześni mówcy. Agendę musisz mieć w głowie, a nie mówić o niej.

11. INSPIRUJ!

Przygotowując wystąpienie, zadbaj o atrakcyjne elementy, które ożywią Twoją treść i przykują uwagę Twoich słuchaczy. Dobre wystąpienie to nie tylko suche fakty, liczby. Czas zrozumieć, że ludzie zapamiętują historie, obrazy, a nie fakty. Zapamiętują to, co ich porusza, budzi ich emocje. Gdy mózg odbiorcy ma do wyboru, czy uwierzyć słowom, czy emocjom zawsze uwierzy temu co czuje. Koniecznie więc poruszaj ich serca, zarażaj ich swoim entuzjazmem i swoją wiarą w to, o czym mówisz.

12. NIE PISZ CAŁEGO WYSTĄPIENIA SŁOWO W SŁOWO

Nie zapisuj słowo w słowo treści swojego wystąpienia i nigdy nie ucz się go na pamięć. To tylko krok od katastrofy - wystarczy, że zapomnisz jedno słowo i pogubisz się zupełnie. Nigdy też nie czytaj z kartki. Pamiętaj, że nie ma nie-komunikatów. Jak sądzisz, co powie Twojemu odbiorcy karta w Twoim ręku?

Dobre przygotowanie i prosta struktura wystąpienia zawarta w kilku punktach, pozwoli Ci wszystko łatwo zapamiętać, więc nie będziesz miał potrzeby korzystania z kartki. Będziesz się czuł bezpieczny i niczego nie zapomnisz.

13. SLAJDY MAJĄ POMAGAĆ, A NIE PRZESZKADZAĆ

To prawda, że obraz jest wart więcej niż tysiąc słów, ale przecież nikt nie powiedział, że na obrazie ma być więcej niż tysiąc słów. Nie wpisuj więc na slajd wszystkiego, co masz powiedzieć. One mają być uzupełnieniem, wzmocnieniem Twojego przekazu, a nie przytłoczyć, czy zastąpić Ciebie. Tu obowiązuje zasada: im mniej słów, tym lepiej.

14. KONTROLUJ CZAS

Szanuj czas swoich słuchaczy i nie nadużywaj ich cierpliwości. Już na etapie przygotowania skracaj bez litości swoją wypowiedź, wycinaj zbędne elementy, aż będziesz pewny, że nie przekroczysz czasu. Musisz wiedzieć, że w stresie większość ludzi mówi dłużej niż zakładali, więc zaplanuj wypowiedź krótszą o 1-2 minuty, co da ci zapas bezpieczeństwa.

15. ZADBAJ O WYGLĄD

Pamiętaj, że mówca mówi wszystkim, również swoim wyglądem. Dobry, atrakcyjny i adekwatny do sytuacji wygląd zwiększa poczucie pewności siebie i wzmacnia autorytet. Ważne jest, żeby był spójny z mówcą. Warto więc się nad tym dobrze zastanowić i już w czasie przygotowań sprawdzić w czym będziesz się czuł dobrze i profesjonalnie.

16. MÓW WYRAŹNIE, PRACUJ GŁOSEM

Twoja wymowa jest Twoją wizytówką. Świadczy o Tobie i Twojej kulturze żywego słowa. Jeśli mamroczesz, mówisz niewyraźnie, za cicho, albo za szybko to Twoi słuchacze nie będą mogli Cię zrozumieć i szybko

przestaną słuchać. Ćwicz dykcję i swój głos, żeby Twoja publiczność miała komfort rozumienia i słuchania Ciebie.

17. POZWÓL TWOJEMU CIAŁU MÓWIĆ

Twoje ciało ma wspierać to, co mówisz. Twoje gesty, mimika, postawa, sposób poruszania się mówią wiele i najważniejsze, żeby ten przekaz był spójny z Twoimi słowami. Twoje ciało ma pokazywać Twoją energię, zaangażowanie i pasję! Ale pamiętaj, że nie chodzi tu o jakieś sztuczne wyuczone gesty. Nie wiesz, co zrobić z rękami? Pozwól im robić swoją robotę. Przecież rozmawiając z kimś przy kawie nie zastanawiasz się, co zrobić z rękami – one wiedzą same, co robić. Przestań więc wymyślać jakieś specjalne gesty. Skup się na tym, co i do kogo mówisz, a Twoje ciało będzie z Tobą współpracować i zrobi swoją robotę,

18. ĆWICZ, ĆWICZ I JESZCZE RAZ: ĆWICZ!

Stawaj i mów na głos. Nie wystarczy, że będziesz sobie myślał o tym, co powiesz. Musisz mówić na głos i to nie jeden raz. Powiedzenie "praktyka czyni mistrza" nie powstało bez powodu. Tylko, gdy będziesz powtarzał całe wystąpienie wiele razy na głos, będziesz mógł poczuć, w których miejscach masz trudności i będziesz mógł wprowadzać zmiany. Nagrywaj

się - 5, 10 razy, potem oglądaj i analizuj: jak wyglądasz, jak się poruszasz, jak wykorzystujesz mowę ciała i przestrzeń, jak brzmi Twój głos, czy mówisz wystarczająco wyraźnie, czy jesteś autentyczny, wiarygodny, czy widać Twoje zaangażowanie, pasję i energię. Poproś kogoś bliskiego, żeby obejrzał Twoje nagranie razem z Tobą i powiedział Ci o swoich odczuciach.

19. PANUJ NAD STRESEM

Zastanów się, co zwykle Cię wzmacnia i pomaga Ci, gdy jesteś w stresie. Pamiętaj o oddychaniu i odprężaniu ciała. W stresie spina się twarz, szyja, barki i przestajesz oddychać. Poznaj techniki radzenia sobie ze stresem. To ważne, ale najważniejsze jest, żebyś rozumiał, że stres jest rezultatem Twojego myślenia o sobie i słabego przygotowania. Jeśli myślisz, że sobie nie poradzisz to nic dziwnego, że masz stres. Jeśli nie jesteś dobrze przygotowany, to nie dziw się, że masz tremę. Popracuj więc nad swoimi myślami i przygotuj się.

20. BUDUJ EMOCJE I... BAW SIĘ!

Pamiętasz? Ludzie kupują przez emocje, a dopiero później racjonalizują swój wybór faktami. To znaczy, że jeśli nie dotrzesz ze swoim przekazem do ich serc, nie dotrzesz też do ich głów. Mów z serca do serca. Ludzie słuchają tych, których lubią, więc nie spinaj się, nie bądź strasznie poważny, uśmiechaj się tak często, jak możesz. Jeśli publiczność zobaczy, że masz fun, frajdę na scenie to z chęcią będzie chciała w tym uczestniczyć.



DZIAŁAJ! JESTEŚ GOTOWY!

Wygłoś „mowę życia” i pociągnij za sobą swoich odbiorców!
POWODZENIA!