

LIDIA BUKSAK

JAK SIĘ PRZYKOTOWAĆ  
DO WYSTĄPIENIA  
PUBLICZNEGO

21 KROKÓW





**NAZYWAM SIĘ LIDIA BUKSAK  
I JESTEM TRENERKĄ WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH  
Z 25-LETNIM DOŚWIADCZENIEM.**

**CODZIENNIE POMAGAM OSOBOM, KTÓRE  
WYSTĘPUJĄ PUBLICZNIE W SWOJEJ PRACY I W  
ŻYCIU.**

**UCZĘ JAK RADZIĆ SOBIE ZE STRESEM,  
JAK SIĘ PRZYGOTOWAĆ DO PREZENTACJI  
I JAK MÓWIĆ, ŻEBY LUDZIE SŁUCHALI.**

**DZIŚ CHCĘ POMÓC TYM EBOOKIEM TOBIE**

**DOSTAJESZ 21 PORAD O TYM,  
JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO PREZENTACJI.**

**BIERZMY SIĘ DO ROBOTY!**



# 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

## 1

### TO BĘDZIE MOJA „MOWA ŻYCIA”!

Od początku myśl i koncentruj się na tym, że Twoje wystąpienie będzie świetne. I że zrobisz wszystko, co w Twojej mocy, żeby tak było.

Tylko z takim nastawieniem dobrze się przygotujesz i jednocześnie będziesz się dobrze bawił.

Nie chodzi o to, żebyś sobie wmawiał, że „jesteś zwycięzcą” tylko, żebyś skupił się na swoich mocnych stronach, dobrze się przygotował, a potem stanął przed ludźmi, przekonał ich do swojej idei, ale też zainspirował i rozbawił. Żebyś wygłosił swoją „mowę życia”.

## 2

### WEŹ SIĘ „DO ROBOTY”

Przygotuj się. Jeśli ci na czymś zależy, nie robisz tego bez przygotowania. Zaplanuj czas, dobrze wszystko przemyśl, zadbaj o szczegóły. Pamiętaj, że im krótsza prezentacja, tym więcej czasu trzeba przeznaczyć na jej przygotowanie. Być może lubisz improwizować- pamiętaj jednak, że najlepsza improwizacja, to ta dobrze przygotowana.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

### 3

#### COŚ WAŻNEGO

Miej do powiedzenia coś naprawdę istotnego, ciekawego dla Twoich odbiorców, 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.

### 4

#### DO KOGO?

Dobrze przemyśl do kogo będziesz mówił.

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. Pamiętaj, że ludzie są różni i potrzebują różnych bodźców i sposobów, żeby Cię zrozumieć. W wystąpieniach publicznych najważniejsza jest... publiczność i jej potrzeby.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

# 5

### PO CO?

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

I uwaga. Czasem na pytanie "Po co będziesz mówił?" ktoś odpowiada, że po to, żeby ludzie się dowiedzieli. To za mało. Odpowiedz sobie na pytanie, co mają z tą wiedzą zrobić.

# 6

### OKREŚL KORZYŚCI DLA ODBIORCÓW

Koniecznie określ korzyści, jakie będą mieli Twoi odbiorcy, gdy zrobią to, do czego ich zachęcasz- umiej o nich powiedzieć, konkretnie i jasno. Nie zakładaj, że Twoi odbiorcy sami się domyślą, co z tego będą mieli



# 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

## 7

### 3 NAJWAŻNIEJSZE RZECZY

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. Badania mówią, że ludzie są w stanie zapamiętać tylko 3 rzeczy z Twojego wystąpienia, więc dokonaj wyboru, co jest ważne i tylko o tym mów.

## 8

### ROZWIĄZUJ PROBLEMY ODBIORCÓW

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.



# 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

## 9

### STRUKTURA

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 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

### AGENDZIE MÓWIMY „NIE”!

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



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

### 11

#### INSPIRUJ!

Zbuduj inspirujące wystąpienie, zadbaj o atrakcje, które ożywią Twoją treść i przykują uwagę Twoich słuchaczy. Dobre wystąpienie to nie tylko suche fakty, liczby. Ludzie zapamiętują historie, obrazy, a nie fakty. Zapamiętują to, co ich porusza, budzi emocje, więc poruszaj ich serca, zarażaj swoim entuzjazmem i swoją wiarą w to, o czym mówisz.

### 12

#### NIE ZAPISUJ

Nie zapisuj słowo w słowo treści swojego wystąpienia. Nigdy nie ucz się na pamięć, bo wystarczy, że zapomnisz jedno słowo i pogubisz się zupełnie. Nigdy nie czytaj z kartki. Prosta struktura zawarta w kilku punktach, pozwoli Ci wszystko łatwo zapamiętać, będziesz się czuł bezpieczny i niczego nie zapomnisz.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

### 13

#### OBRAZUJ TREŚCI

Zastanów się, w jaki sposób możesz najlepiej zwizualizować Twoje treści. Jeśli będziesz używał slajdów, to pamiętaj, że mają one być uzupełnieniem, wzmocnieniem Twojego przekazu, a nie zastąpić Ciebie. Tu obowiązuje zasada: im mniej słów, tym lepiej. Nigdy też nie czytaj slajdów.

### 14

#### KONTROLUJ CZAS

Skracaj bez litości swoją wypowiedź, aż będziesz pewny, że nie przekroczysz czasu - wiedz, że w stresie większość ludzi mówi dłużej niż zakładali, więc zaplanuj wypowiedź krótszą o 1-2 minuty, co da ci zapas bezpieczeństwa.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

# 15

### ZADBAJ O WYGLĄD

Zadbaj o dobry wygląd, adekwatny do sytuacji, a jednocześnie taki, żebyś się czuł atrakcyjny i żebyś miał pewność, że to jak wyglądasz wzmocni twój autorytet, a nie osłabi go.

# 16

### MÓW WYRAŹNIE

Ćwicz głos, dykcję. Twoja wymowa jest Twoją wizytówką. Jeśli mamroczesz, mówisz niewyraźnie, za cicho, albo za szybko to Twój słuchacz nie będzie mógł Cię zrozumieć i szybko przestanie słuchać.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

### 17

#### MOWA CIAŁA

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.

### 18

#### ĆWICZ, ĆWICZ I JESZCZE RAZ: ĆWICZ!

Stawaj i mów na głos. Nie wystarczy, że będziesz sobie mówił w myślach. Powiedzenie "praktyka czyni mistrza" nie powstało bez powodu. Tylko, gdy będziesz powtarzał wiele razy całość, będziesz mógł poczuć, w których miejscach masz trudności i będziesz mógł wprowadzać zmiany. Nagrywaj się - 5, 10 razy, oglądaj, 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.



## 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

### 19

#### ZADBAJ O SIEBIE

Zastanów się, co 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.

### 20

#### BUDUJ EMOCJE I ... BAW SIĘ!

Pamiętaj, że 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 do ich głów. Ludzie słuchają tych, których lubią, więc nie spinaj się, nie bądź strasznie poważny, uśmiechaj się tak często, jak możesz.



# 21 KROKÓW DO SUKCESU W PREZENTACJI

## 21

### JESTEŚ PRZYGOTOWANY. DZIAŁAJ!

Wykonałeś wszystkie wcześniejsze kroki? Super. więc jesteś jbardzo dobrze przygotowany, znasz swoje mocne strony, wiesz co i po co chcesz mówić, świetnie wyglądasz, więc DO DZIEŁA!

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

I najważniejsze: Pamiętaj, że:

**WYSTĄPIENIE PUBLICZNE TO SZANSA, A NIE KARA!**

Wykorzystaj tę szansę.

**A jeśli chcesz się nauczyć prezentować INACZEJ niż wszyscy to zapraszam Cię na moje szkolenia:**

- Procesy indywidualne: przeważnie wybierają je dla siebie menedżerowie i menedżerki wyższego szczebla, np. CEO, członkowie zarządów. Taki proces daje możliwość skupienia się tylko na Twoich problemach, bo uczymy się tylko tego, czego Tobie brakuje do pełnej skuteczności.
- Szkolenie dla zespołu menedżerów. Rekomenduję zawsze połączenie pracy warsztatowej w grupie z konsultacjami indywidualnymi, dzięki czemu cały zespół robi niesamowity rozwój.
- Szkolenia otwarte MISTRZ WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH, gdzie w kameralnej grupie uczymy się wszystkiego, co potrzebne żeby być skutecznym prezydentem biznesowym.

**Wszystkie informacje znajdziesz na [www.lidiabuksak.pl](http://www.lidiabuksak.pl)**