

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE



**ROBERT
KOZAK**

OPOWIEŚĆ BIZNESOWA

4-GODZINNA SESJA COACHINGOWA, KTÓRA
PRZYGOTUJE CIĘ DO KAŻDEGO WYSTĄPIENIA

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

ROBERT
KOZAK

OPOWIEŚĆ BIZNESOWA

4-GODZINNA SESJA COACHINGOWA, KTÓRA
PRZYGOTUJE CIĘ DO KAŻDEGO WYSTĄPIENIA

SPIS TREŚCI

Ważny wstęp	11
1. Nowe wyzwanie	15
2. Stres związany z wystąpieniem	29
3. Główne przesłanie	57
4. Mówić tak, jak robią to wybitni mówcy	67
5. Mówienie tak, by inni to kupili – jaki jest twój wzorzec? ...	79
6. Rozmawiaj, a nie wygłaszaj	99
7. Pauza, modulacja głosu i latarnia morska	103
8. Bohater	117
9. Dystans do siebie	121
10. Struktura wystąpienia	127
11. Przygotowanie i praktyka	129
12. Kontakt z mediami	147
13. Mój dekalog skutecznego mówcy	169

13.

Mój dekalog skutecznego mówcy

Nie będę już opowiadał, jak mi gratulowano. Dostałem brawa i po raz kolejny dzięki Gandalfowi zrobiłem coś, co wydawało mi się poza moimi możliwościami. Postanowiłem przygotować sobie ściągawkę, po którą odtąd zawsze sięgam, gdy muszę przygotować jakies wystąpienie czy prezentację. Oto ona:

1.

ZRZUĆ MAŁPĘ

W pierwszych sekundach wystąpienia, zanim się jeszcze przedstawisz i powiesz, o czym będziesz mówił, powiedz lub zrób coś, co wywoła emocje u twoich słuchaczy. Jeżeli to zrobisz skutecznie, zrzucisz małpę z pleców – twój stres zniknie, a przynajmniej znacznie się zmniejszy. Chodzi o to, abyś odzyskał poczucie kontroli nad swoim audytorium. Jeżeli zdziwią się, zaśmieją, będą zaskoczeni lub wyrażą jakąkolwiek inną emocjonalną reakcję, poczujesz, że panujesz nad salą, a o to chodzi. Jakich technik możesz użyć?

- Zadaj pytanie i oczekuj odpowiedzi od zebranych – niech małpa im wskoczy na plecy.

- Pokaż jakiś rekwizyt i zapytaj np., z czym im się kojarzy.
- Opowiedz krótką anegdotę.
- Powiedz, że się bardzo stresujesz.
- Wywołaj kogoś z sali na scenę.

Lista sposobów jest nieskończenie długa – wszystko zależy od twojej inwencji i kreatywności. Najważniejsze, żebyś od tego zaczął i zrobił to z przekonaniem, w taki sposób, abyś mógł zobaczyć reakcję publiczności i poczuć, że nad nią panujesz.

2. ONE MESSAGE

Przygotowując się, zdefiniuj w jednym zdaniu to, z czym mają wyjść odbiorcy. Pomyśl, co mają powiedzieć, gdy ktoś ich zapyta, o czym było twoja mowa. Zapisz to zdanie i zrób wszystko, aby ta informacja była dla wszystkich jednoznacznym wnioskiem, konkluzją twojego wystąpienia. Pamiętaj: im mniej, tym więcej i tym skuteczniej. Nie próbuj przekazywać zbyt dużo informacji – twoi odbiorcy wyjdą i tak tylko z jednym zdaniem, a ty musisz wiedzieć od samego początku, jak ono brzmi.

3. STORYBOARD

Narysuj sobie storyboard – sekwencję historyjek, anegdot, które opowiesz w czasie wystąpienia. Informacje znikają, a historie pozostają, bo wywołują więcej emocji. Nie bój się opowiadać o sobie i innych ludziach – każdy uwielbia historie o innych. Nie ma takiego wystąpienia, w czasie którego nie można opowiadać

historii. Czy to jest prezentacja strategii, sprawozdanie finansowe – cokolwiek. Historie się lepiej zapamiętuje niż suche informacje i znacznie skuteczniej przyczyniają się do zapamiętania i wyciągania wniosków, na których ci zależy. Pamiętaj, w tych historiach nie może zabraknąć szczegółów, które mają pomóc odbiorcom zobaczyć, wyobrazić sobie to, co opowiadasz. Musisz ich wciągnąć do swojej opowieści, podając kontekst, okoliczności, opis miejsca, emocje, ubiór czy inne szczegóły, które podziałają na wyobraźnię twoich odbiorców.

4. PASJA

Jeżeli twoje wystąpienie ma poruszyć odbiorców, przekonać do czegoś, sprawić, aby coś zapamiętali, to ty pamiętaj, że musisz ich zarazić swoim entuzjazmem. To oznacza, że sam tym entuzjazmem musisz płonąć, aby oni od ciebie się zajęli. Aby tak się stało, musisz pokazywać pasję i aby to było widoczne, musisz mieć wrażenie, że z tą pasją przesadzasz. Tylko wtedy będzie jej tyle, że odbiorcy to odczują.

5. BOHATER

Twoje historie powinny być o konkretnych ludziach, a najlepiej, gdy mówisz o interakcji z kolegą, swoim dzieckiem, żoną, mężem itd. Być może tę osobę, o której opowiadasz, inni znają, a może jest na sali. Wtedy możesz się do niej zwrócić, mówiąc: „Pamiętasz, jak...?”

6. INTERAKCJA Z PUBLICZNOŚCIĄ

Gdy planujesz wystąpienie, myśl o nim jak o rozmowie z zebranymi, a nie swoim monologu. Zadawaj pytania, proś o reakcję. Na przykład pokazując jakiś wykres, liczby, rysunek zamiast mówić, co on oznacza, proś, pytaj zebranych, co widzą, jakie są ich wnioski. I nie spiesz się, baw się tą rozmową, nie odpuszczaj – czekaj na odpowiedzi i reakcje. Zachęcaj zebranych do dialogu.

7. PAUZA I MODULACJA GŁOSU

Nie bój się ciszy i pamiętaj, że ona dla ciebie trwa dziesięć razy dłużej niż dla odbiorców. Pauza jest genialnym środkiem do wywołania emocji, podkreślenia tego, co zostało powiedziane. Jeszcze lepiej działa ona w połączeniu z modulacją głosu, czyli zmianą tempa mówienia i głośności. Czyli raz szybciej, raz wolniej, raz ciszej raz głośniej. Nie możesz mówić monotonicznie, bo twoje wystąpienie będzie usypiało. Na przykład: zaczynasz cicho i powoli, po czym przyspieszasz i mówisz coraz głośniej, powtarzasz najważniejszą frazę i milkniesz. Będziesz sam czuł, jak ostatnie słowa wibrują w powietrzu.

8.

DYSTANS DO SIEBIE

Ludzie lubią innych ludzi, którzy tak samo jak oni nie są doskonałi. Jeżeli zobaczą, że ty tak jak oni popełniasz błędy i jeszcze się z nich potrafisz śmiać, to wywołasz u odbiorców poczucie sympatii. Zaplanuj jakąś pomyłkę, przejęzyczenie i obśmiej to. Jak ci się zdarzy niechcący wpadka, też się z niej śmiej i żartuj sobie z siebie.

9.

UNIKAJ PRZEWIDYWALNEJ STRUKTURY

Zapomnij o tym, że musisz mieć wstęp, rozwinięcie i zakończenie. Taka struktura jest przewidywalna i nie działa. Twoja opowieść musi być jak rollercoaster, czyli pełna zwrotów akcji, zaskoczeń i nieprzewidywalna.

10.

LATARNIA MORSKA

Utrzymuj kontakt wzrokowy z publicznością. Zadbaj o to, aby cały czas na kilka sekund spotkało się twoje spojrzenie ze spojrzeniem poszczególnych osób siedzących na sali. Rozdawaj te spojrzenia równomiernie, wtedy każdy będzie czuł, że mówisz do niego.

Jak przygotować wystąpienie, które trafi do serc i umysłów odbiorców oraz – co ważne – zostanie zrozumiane i zapamiętane? Jak sobie poradzić ze stresem? Na co zwrócić uwagę podczas przygotowywania się? Jak mówić inspirująco, ale w swoim własnym, indywidualnym stylu? O tym właśnie jest ta książka.

Robert Kozak wykorzystał w niej gromadzone przez wiele lat doświadczenie zdobyte podczas prowadzenia zajęć ze studentami oraz szkoleń dla prezydentów telewizyjnych, menedżerów i polityków. Pokazana w niniejszej książce i stosowana przez niego autorska metoda budowania indywidualnego stylu wystąpień publicznych, autoprezentacji i wywierania wpływu znacząco różni się od innych metod. Jej głównym elementem jest skupianie się tylko na pozytywnej informacji zwrotnej i wzmacnianie poczucia pewności siebie, pomijanie zaś wszystkiego tego, co należałoby poprawić.

Książka ma formę czterogodzinnej sesji, podczas której główny bohater, Tom Spencer, przy wsparciu swojego coacha Gandalfa próbuje przygotować się do ważnego wystąpienia publicznego. Jaki jest efekt? No cóż, jak wiadomo, porażki są często cenniejszymi lekcjami niż sukcesy. Oprócz wciągającej opowieści biznesowej znajdziemy tu liczne podsumowania, ćwiczenia oraz wskazówki, jak rozwinąć nasze kompetencje mówcy i umiejętności prezentacji.

„Napisałem ją na prośbę wielu uczestników moich szkoleń, którzy nie mogli uwierzyć, jak szybko i prosto można przygotować i przeprowadzić inspirujące wystąpienie publiczne” – mówi Robert Kozak i dodaje: **„Jeżeli przejdiesz przez tę historię i konsekwentnie wykonasz wszystkie zawarte w niej ćwiczenia, staniesz się porywającym mówcą”**.

