



**KULISY  
SUKCESU  
WYSTĄPIEŃ  
PUBLICZNYCH**

**Angelika Wielgus-Lach**

**onepress**

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich.

Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Wojciech Ciuraj

Projekt okładki: Studio Gravite / Olsztyn

Obarek, Pokoński, Pazdrijowski, Zaprucki

Grafika na okładce została wykorzystana za zgodą AdobeStock

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/suwypu>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-1167-3

Copyright © Helion S.A. 2024

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

# SPIS TREŚCI

WSTĘP	
DLA KOGO JEST TA KSIĄŻKA?	7
TO CZAS, BY SIĘ PRZEDSTAWIĆ!	13
ROZDZIAŁ 1	
SUKCES W WYSTĄPIENIACH PUBLICZNYCH — JAK GO OSIĄGNĄĆ?	17
ROZDZIAŁ 2	
NIE ZASTANAWIAJ SIĘ, TYLKO DZIAŁAJ!	23
ROZDZIAŁ 3	
WYSTĄPIENIA PUBLICZNE ONLINE SĄ NA TOPIE	33
ROZDZIAŁ 4	
PODSTAWĄ JEST PRZYGOTOWANIE	37
ROZDZIAŁ 5	
JAK POPRAWIĆ DYKCJĘ?	49

<b>ROZDZIAŁ 6</b>	
<b>JAK ĆWICZYĆ GŁOS? JAK GO WZMOCNIĆ?</b>	<b>55</b>
<b>ROZDZIAŁ 7</b>	
<b>DŁONIE PODCZAS WYSTĄPIENIA — JAK JE POSKROMIĆ?</b>	<b>63</b>
<b>ROZDZIAŁ 8</b>	
<b>MOWA CIAŁA, CZYLI O CZYM CZĘSTO NIEŚWIADOMIE INFORMUJESZ SWOICH ODBIORCÓW?</b>	<b>77</b>
<b>ROZDZIAŁ 9</b>	
<b>STRES — JAK GO OSWOIĆ?</b>	<b>81</b>
<b>ROZDZIAŁ 10</b>	
<b>DO BIEGU — GOTOWI — START! JAK DOBRZE ROZPOCZAĆ, BY WYGRAĆ TEN WYŚCIG?</b>	<b>87</b>
<b>ROZDZIAŁ 11</b>	
<b>JAK ZAINTERESOWAĆ PUBLICZNOŚĆ?</b>	<b>95</b>
<b>ROZDZIAŁ 12</b>	
<b>TECHNIKA CZYNI MISTRZA, CZYLI NIE POMIJAJ ASPEKTÓW TECHNICZNYCH</b>	<b>101</b>
<b>ROZDZIAŁ 13</b>	
<b>KONTAKT WZROKOWY PODCZAS WYSTĄPIENIA ONLINE — DA SIĘ!</b>	<b>109</b>

## SPIS TREŚCI

### ROZDZIAŁ 14

„YYY, AAA, EEE” — TEGO W PRZEMÓWIENIU  
NIE CHCEMY! JAK WYELIMINOWAĆ TZW. WYPEŁNIACZE? 113

### ROZDZIAŁ 15

JAK CIĘ WIDZĄ, TAK CIĘ PISZĄ,  
CZYLI JAK UBRAĆ SIĘ NA WYSTĄPIENIE ONLINE 117

### ROZDZIAŁ 16

UWAŻAJ NA TE BŁĘDY! 125

### ROZDZIAŁ 17

TECHNICZNE PRZYGOTOWANIE, CZYLI JAK SIĘ ZA TO  
ZABRAĆ, GDY W TEJ KWESTII JESTEŚ ZIELONY? 135

### ROZDZIAŁ 18

NIE OD RAZU RZYM ZBUDOWANO, CZYLI  
NIE PRZEJMUJ SIĘ, GDY NIE WSZYSTKO OD RAZU  
IDZIE PO TWOJEJ MYŚLI 147

### ROZDZIAŁ 19

W STREFIE KOMFORTU NIEWIELE MOŻE SIĘ ZMIEŃCIĆ 153



# SUKCES W WYSTĄPIENIACH PUBLICZNYCH — JAK GO OSIĄGNAĆ?

Albert Einstein miał powiedzieć, że „szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać różnych rezultatów”. Zgadzam się z tymi słowami w 80%, bo jak pokazała pandemia COVID-19, twierdzenie to może zostać obalone. Już tłumaczę, co mam na myśli. Przykładowo firma Mercator Medical, producent rękawic medycznych, w pierwszym roku epidemii odnotowywała gigantyczne wzrosty, a to dlatego, że wówczas był ogromny popyt na materiały ochronne dla sektora medycznego. Tak więc — jak widzisz — mimo że cały czas robiła to samo, bo produkowała to, czym na co dzień się zajmowała, to w czasie COVID-19 bardzo się rozrosła. Zadziały tu zatem inne czynniki. Rozumiesz, o co mi chodzi? Chcę Ci powiedzieć, że moim zdaniem, jeśli będziesz robił cały czas to samo, oczekując spektakularnych efektów, to w większości przypadków raczej ich nie osiągniesz. Jeżeli chcesz odnieść sukces, musisz o tym pamiętać. Gdy stale powielasz schemat swoich wystąpień online, mimo że nie jesteś z nich zadowolony, ale powielasz go, bo się do niego przyzwyczaiłeś i jest Ci dzięki temu wygodnie, to nie spodziewaj się, że będziesz mówcą odnoszącym sukcesy w tej dziedzinie.

## KULISY SUKCESU WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Przygotowałam dla Ciebie przepis na osiągnięcie sukcesu, gotową receptę na to, jak „zdobyć szczyt”. Mówimy tu o wystąpieniach publicznych w sieci, ale dotyczy to także innych aspektów życia. Jak już wiesz, na co dzień rozmawiam z ludźmi, którzy ten sukces odnieśli. Są to wielcy gracze, między innymi dr Irena Eris, kobieta, która postawiła wszystko na jedną kartę. Znasz jej historię? Doktor Irena była zatrudniona w warszawskiej Polfie na — nazwijmy to — cieplej posadce, miała też już rodzinę: męża i małego syna. Podjęła jednak odważny krok: zwolniła się z pracy i razem z mężem postanowiła rozkręcić biznes na własnych zasadach. Niewielkie pieniądze na otwarcie swojej firmy otrzymała od rodziców. Zaczynała od mieszania kremów w — i tu uważaj — garnkach za pomocą specjalnie skonstruowanej wiertarki. Małżeństwo wynajęło pomieszczenie po starej piekarni w podwarszawskim Piasecznie i to właśnie tam zrodziła się znana teraz wszystkim marka. Później mąż dr Ireny, Henryk Orfinger, rozwoił po sklepach kremy fiatem 126p. Kiedyś była to marka, której prawie nikt nie kojarzył, dziś jest globalna, renomowana, premium, stawiana obok takich marek jak Dior czy Chanel. Jak sama w rozmowie ze mną powiedziała, dr Irena Eris nigdy nie marzyła o tak dużym biznesie, myślała o stworzeniu małego laboratorium. Na jej przykładzie możemy wyróżnić pierwszy składnik sukcesu, którym jest odwaga, często związana ze zmianą. Odwaga do podjęcia decyzji, która w wielu przypadkach może być niewygodna czy też trudna. Przypomnę, że tak jak ponoć mówił Einstein, „szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać różnych rezultatów”.

Inną historią sukcesu zaprezentowaną na moim kanale jest przykład Adama Krzanowskiego, prezesa firmy Nowy Styl. Razem ze swoim bratem, Jerzym, zatrudnia obecnie ponad 7 tysięcy osób w różnych państwach na różnych kontynentach. Obaj są w czołówce najbogatszych Polaków. Te historie i dane przedstawiam tu w kontekście wywiadów, które przeprowadzałam z różnymi ludźmi na przestrzeni czasu,



## SUKCES W WYSTĄPIENIACH PUBLICZNYCH — JAK GO OSIĄGNAĆ?

więc niektóre kwestie oczywiście mogły ulec zmianie. Na początku Adam Krzanowski razem ze swoją żoną rozwozili pierwsze krzesła polonezem. Jak widzisz, bracia mieli pomysł, byli zdeterminowani i pracowici. To kolejne składowe sukcesu, które dodają do stworzonego przeze mnie przepisu na podstawie rozmów z ludźmi sukcesu.

Z kolei Maciej Panek, prezes firmy Panek S.A. (wypożyczalnia samochodów), mówił, że biznesu nie zbuduje się bez porażek, a wręcz przeciwnie — jak zaznaczył: porażki to jego szczepionki, bo to właśnie porażki go ukształtowały. I co ciekawe, temat porażek pojawia się prawie w każdej rozmowie na temat sukcesu. Dzięki nim możemy się zmieniać, możemy zweryfikować nasze postępowanie. Napoleon Bonaparte mawiał, że „tylko ten nie popełnia błędów, kto nic nie robi”. I to prawda! Jeśli działasz, jeśli prowadzisz firmę, jeśli występujesz online, pokazujesz się w sieci, to będą Ci się zdarzały błędy, pomyłki, porażki, czasem mniej bolesne, czasem bardziej. Ważne jednak, byś potrafił z nich wyciągać lekcje. Dzięki porażkom się uczysz i weryfikujesz swoje postępowanie. Należy je więc akceptować, bo są one częścią naszego życia. Nie ma możliwości, by ich nie było — i mówię tu zarówno o strefie zawodowej, jak i prywatnej. Przecież gdyby człowiek wiedział, że się przewróci, to by sobie usiadł (rozumiesz tę analogię do porażek?). Gdybyś wiedział, że na danym fragmencie drogi spotka Cię trudność, zmieniłbyś szlak. Moim zdaniem człowiek nie może być w pełni przygotowany na wszystko, bo zawsze coś po drodze może się — mówiąc kolokwialnie — wysypać. Ważne jest jednak to, jak podchodzisz do porażek: czy się nimi zrażasz, przestajesz być proaktywny, czy może jednak są one dla Ciebie motorem napędowym, wyciągasz z nich lekcje i jedziesz dalej.

Trzeba też wiedzieć, że aby odnieść sukces, bardzo często potrzeba czasu. Jest to bowiem długi proces. No, oczywiście, możesz powiedzieć, że znasz kogoś, kto odniósł gigantyczny sukces w pół roku. Jasne, tak

## KULISY SUKCESU WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

też się zdarza, może nawet często, ale ludzie, z którymi ja rozmawiam na moim kanale, zgodnie powtarzają, że to długi proces. Kanał na YouTube prowadzę już kilka lat. Gdy oglądam swoje początkowe wystąpienia, czasami łapię się za głowę, analizuję wywiady, widzę, jakie błędy popełniałam w ich prowadzeniu, ale dostrzegam też, że zrobiłam bardzo duży progres. Po prostu potrzebowałam czasu, by obyć się z kamerą, z rozmówcą, potrzebowałam czasu, by nauczyć się występować online, bo występowanie w sieci różni się od występowania na żywo przed obecną na sali publicznością.

Mobilizacja to ważne słowo w kontekście sukcesu w wystąpieniach w sieci. Osoba, która prowadzi szkolenia w internecie, zdaje sobie sprawę ze swoich — nazwijmy to — defektów, wie, nad czym powinna pracować, i to robi, mobilizuje się do tej „walki”, na przykład o urozmaicenie swojego słownictwa. I tu ważna kwestia: ludzie sukcesu nie dają rady zmobilizować się w dziesięciu przypadkach na dziesięć. Robią to w trzech przypadkach, ale cała reszta mobilizuje się ledwo w jednym przypadku na dziesięć. W związku z tym, ponieważ ludzie sukcesu potrafią się pobudzić do działania w trzech przypadkach z dziesięciu, ale przy okazji próbują robić to nawet więcej razy w ciągu tygodnia, co pozwala im odnosić zdecydowanie więcej — nazwijmy to — mikrosukcesów niż ci, którzy mobilizują się naprawdę rzadko, to oni wyprzedzają całą resztę.

Miałam przyjemność rozmawiać kiedyś z Czesławem Langiem, organizatorem Tour de Pologne, byłym kolarzem i biznesmenem. Powiedział mi wówczas, że jeśli jedziesz pod górę i jest ci lekko, nie męczysz się, to możesz być pewny, że innym też jest lekko, a więc nie powinienś oczekiwać spektakularnych efektów. I tak samo jest w przypadku wystąpień: jeśli na przykład nagrywasz filmy na YouTube i z łatwością przychodzi Ci poszerzanie swojej grupy odbiorców, a subskrypcje szybko rosną, to musisz wiedzieć, że w przypadku innych osób, które

## SUKCES W WYSTĄPIENIACH PUBLICZNYCH — JAK GO OSIĄGNAĆ?

obrały taką drogę jak Ty, może być podobnie. Pomyśl zatem, co mógłbyś zrobić, by wyprzedzić innych, by wysunąć się na prowadzenie.

Nie przejmuj się przy tym opinią innych. Gdy na przykład Twój mąż albo Twoja mama mówią Ci: „Ty chcesz występować w internecie? Z czym do ludzi? A poza tym w internecie cię »zjedzą«. Przecież ty się do tego nie nadajesz”, odpowiedz: „Ja się nie mam nadawać, nadaje to się paczki na poczcie albo w paczkomacie. Ja spokojnie mogę się nauczyć sztuki występów online”. Poza tym warto pamiętać o słowach, że opinia jest jak dupa — każdy ma swoją i tego się trzymajmy! Odróżniaj opinie od faktów! Krótkie wyjaśnienie:

Fakt: masz problem z dykcją.

Opinia: żona Ci mówi, że nie potrafisz się dobrze wyśławiać, więc jak niby masz mówić do ludzi w sieci.

Problemy z dykcją można bez problemu zażegnać, wykonując ćwiczenia; można tego dokonać! Nad tym „faktem” można więc popracować.

I najważniejsze: nie zastanawiaj się, tylko działaj. Skoro wpadłeś na pomysł prowadzenia szkoleń online dotyczących wdrażania zdrowych nawyków do swojego życia lub na przykład chcesz prowadzić kanał na YouTube o tematyce podróżniczej, to pamiętaj, że inni ludzie, których jest w Polsce prawie 38 milionów, też mogą wpaść na taki pomysł (no, oczywiście, że nie wszyscy, ale jakaś część — owszem). Pamiętaj, że jeśli działasz, realizujesz swoje marzenia i plany — świat będzie Ci sprzyjał, a ludzie, którzy nie będą Ci wspierać ani Ci kibicować, tylko utwierdzą Cię w przekonaniu, że nie zasługują na Twoją sympatię.

Chcę jeszcze powiedzieć o ciekawych badaniach, z których można wyciągnąć wniosek, że jeśli pochodzisz z mądrej, dobrze radzącej sobie rodziny, to będzie Ci łatwiej osiągnąć sukces. Włoscy ekonomiści, Guglielmo Barone i Sauro Mocetti, przeanalizowali dane podatników

## KULISY SUKCESU WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

z Florencji z 1427 roku. Następnie porównali te dane z informacjami o podatnikach z Florencji z 2011 roku. Okazało się, że podatnicy z 2011 roku, płacący największe daniny państwu, należeli do rodzin, które płaciły najwyższe podatki sześć wieków temu. Wyniki tych badań rzucają wyzwanie przekonaniom większości badaczy zajmujących się tym zagadnieniem, według których status socjoekonomiczny zanika. Zgodnie z wynikami tego badania jest on dziedziczony przez wiele pokoleń<sup>3</sup>. Można by to więc przełożyć na nasze podwórko i powiedzieć, że osoby wywodzące się z domów, w których osiągnięto sukces, mają łatwiej. Ale Ty trzymaj się wcześniej wymienionych składowych sukcesu. Napisałam o tym jako o ciekawostce, bo wiadomo przecież, że większość ludzi nie pochodzi z bardzo majątnych domów.

Droga na szczyt jest kręta, ale kto ją pokona i nie podda się na szlaku, odniesie sukces — taki jest mój wniosek po tych wszystkich wywiadach, ale też tak wynika z moich doświadczeń.

Tak więc mój skrócony przepis na sukces w wystąpieniach publicznych online (ale nie tylko) brzmi następująco: sporo porażek, dużo wiary we własne możliwości, szczypta odwagi, a może i chochla, kilogram pomysłów, do tego dorzucamy pracowitość, trochę szczęścia, wszystko dokładnie ze sobą mieszamy i długo podgrzewamy. I mamy sukces!

---

<sup>3</sup> G. Barone, S. Mocetti, *Intergenerational Mobility in the Very Long Run: Florence 1427 – 2011*, „The Review of Economic Studies” 2021, s. 1863 – 1891.

# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 

# Wystąpienia publiczne bez strachu

Przemówienia, wejście na podium po to, by wygłosić mowę – to sytuacje, których obawia się większość z nas. Glassofobia, bo tak się nazywa lęk przed wystąpieniami publicznymi, dotyczy znaczną część społeczeństwa i potrafi mocno utrudnić życie, szczególnie osobom, które mimo niej muszą od czasu do czasu przekazać coś ważnego grupie zebranej w sali konferencyjnej lub przed ekranami komputerów.

Na szczęście strach przed przemawianiem można przezwyciężyć i wypowiadać się bez obawy przed popełnieniem błędu, bez uczucia pustki w głowie, z myślą wolną od natarczywych pytań w stylu „a jeśli coś pójdzie nie tak i się ośmieszę?”. Autorka książki, dziennikarka radiowa i telewizyjna, twórczyni youtube’owego kanału *Kulisy Sukcesu*, pokaże Ci, jak się uwolnić od glassofobii i przygotować do mówienia do ludzi w sposób najlepszy z możliwych. Taki, który pozwoli Ci występować bez strachu, a słuchaczom zapewni przyjemność płynącą ze słuchania Twojej wypowiedzi.

Patronat medialny:

**sprawny.marketing**

**onepress**



Księgarnia internetowa:  
**onepress.pl**



**HELION S.A.**  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
onepress@onepress.pl

ebook dostępny na:

**ebookpoint**

ISBN 978-83-289-1167-3



9 788328 911673

książkiklasybusiness

Cena: 49,00 zł