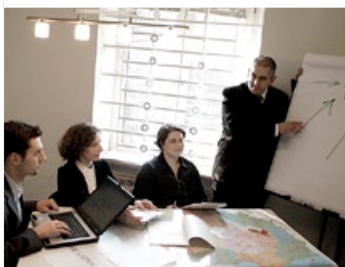


AGATA I JERZY RZĘDOWSCY

MÓWCA DOSKONAŁY



ĆWICZENIA

eBook

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek 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.

Autorzy oraz Wydawnictwo HELION 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. Autorzy oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redakcja: Barbara Gancarz
Projekt okładki: Jan Paluch
Fotografia na okładce: Bogumił Folland

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 032 231 22 19, 032 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie?mowca>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-2595-6

Copyright © Helion 2009

Printed in Poland.

SPIS TREŚCI

PROFESJONALNE PRZYGOTOWANIE	7
Ćwiczenie 1. Ocena mówcy	7
Ćwiczenie 2. Codzienna rozgrzewka głosu	7
Ćwiczenie 3. Gdzie i kiedy te style będą skuteczne?	12
Ćwiczenie 4. Jaki styl mają znani Ci mówcy?	13
Ćwiczenie 5. Cztery przemówienia	13
Ćwiczenie 6. Minuta milczenia	14
Ćwiczenie 7. Minuta mówienia	15
Ćwiczenie 8. Czytanie na różne sposoby	15
Ćwiczenie 9. Wyraz — oddech	16
Ćwiczenie 10. Oddech ciepły i wilgotny	16
Ćwiczenie 11. Liczenie wron	17
Ćwiczenie 12. Głęboki wdech	18
Ćwiczenie 13. Długi powolny wydech	19
Ćwiczenie 14. Struny głosowe drżą	19
Ćwiczenie 15. Rozluźnianie rąk	20
Ćwiczenie 16. Korzenie	21
Ćwiczenie 17. Widzenie peryferyjne	21
PRZYCIĄGAJĄCE ROZPOCZĘCIE	23
Ćwiczenie 18. Jak to robią najlepsi?	23
Ćwiczenie 19. Rozpoczęcie „Prosto z mostu”	23
Ćwiczenie 20. Rozpoczęcie „Gdy byłem małym chłopcem” ...	24
Ćwiczenie 21. Rozpoczęcie „Opowiem wam o Zenku”	24
Ćwiczenie 22. Rozpoczęcie „Odkrywczy banal”	25
Ćwiczenie 23. Rozpoczęcie „Dalekosiężna wizja”	25
Ćwiczenie 24. Rozpoczęcie „Znane i miłe”	25

Ćwiczenie 25. Rozpoczęcie „Bomba między oczy”	26
Ćwiczenie 26. Wiem, co widzisz/słyszysz/czujesz	26
Ćwiczenie 27. Wiem, o czym myślisz	27
Ćwiczenie 28. Co Cię łączy ze słuchaczami? (część 1.)	28
Ćwiczenie 29. Co Cię łączy ze słuchaczami? (część 2.)	30
Ćwiczenie 30. Przygotowanie do nietypowej sytuacji	30
PRZEJRZYSTY PRZEKAZ	33
Ćwiczenie 31. Zapowiedz – powiedz – powtórz	33
Ćwiczenie 32. Krótko i na temat	33
Ćwiczenie 33. Narysuj swoje przemówienie	34
Ćwiczenie 34. Dobry żart	35
Ćwiczenie 35. Celna metafora jest jak...	36
Ćwiczenie 36. Konspekt „Problem – recepta” (wariant podstawowy)	36
Ćwiczenie 37. Konspekt „Problem – recepta” (wariant rozszerzony)	37
Ćwiczenie 38. Konspekt „Kanapka retoryczna”	37
Ćwiczenie 39. Konspekt „Potrzeby – sposoby – korzyści”	38
Ćwiczenie 40. Konspekt „Miałem sen”	38
Ćwiczenie 41. Konspekt „Fakt – wnioski”	39
Ćwiczenie 42. Konspekt „Najczęściej zadawane pytania”	39
Ćwiczenie 43. Zmierz tempo głośnego czytania	39
Ćwiczenie 44. Zmierz tempo mówienia	41
Ćwiczenie 45. Cecha – korzyść	42
Ćwiczenie 46. Za i przeciw	43
PERSWAZYJNY JĘZYK	45
Ćwiczenie 47. Powiedz to inaczej	45
Ćwiczenie 48. Trzy opowiadania	47
Ćwiczenie 49. Przekaż to wszystkim zmysłom	47
Ćwiczenie 50. Do każdego — jego językiem	49
Ćwiczenie 51. Zamiast „braku usterek” — „wysoka jakość” ...	50
Ćwiczenie 52. Niektórzy używają słowa „ale”, ale dobry mówca robi to świadomie	51

Ćwiczenie 53. Spróbuj no jeszcze raz użyć słowa „spróbuj”...	52
Ćwiczenie 54. Dlaczego pytanie „dlaczego” bywa zdradliwe?	53
Ćwiczenie 55. Dlaczego pytanie „dlaczego” bywa bardzo pomocne?	54
Ćwiczenie 56. Powiedz to prosto i po polsku	54
Ćwiczenie 57. Opowiem Ci o elektrowni atomowej	55
PORYWAJĄCE ZAKOŃCZENIE	57
Ćwiczenie 58. Coraz łatwiejsze pytania	57
Ćwiczenie 59. Zakończenie „Dokończenie historii”	57
Ćwiczenie 60. Zakończenie „Krótko mówiąc”	58
Ćwiczenie 61. Zakończenie „Rachunek zysków i strat”	58
Ćwiczenie 62. Zakończenie „Wielka wizja”	59
Ćwiczenie 63. Zakończenie „Żądanie akcji”	59
Ćwiczenie 64. Zakończenie „Co z tym teraz zrobisz”	59
Ćwiczenie 65. Samoocena mówcy	60

PROFESJONALNE PRZYGOTOWANIE

Ćwiczenie 1. Ocena mówcy

Cel: ustalenie Twoich mocnych i słabych stron przed treningiem

Poproś kilka osób, które widziały Twoje wystąpienia, o szczerą ocenę. Możesz też ocenić sam siebie, jeśli potrafisz „stać obok” i popatrzeć na swoje przemówienia bez zbędnych emocji. W tabeli na następnej stronie znajdziesz 20 par przeciwnych określeń. Znak X w skrajnym polu oznacza, że zdaniem odpowiadającego opis dokładnie pasuje do Ciebie. Znak X w polach bliżej środka oznacza, że obie cechy występują na przemian lub nie można ich wyodrębnić.

Porównaj ankiety — czy są odpowiedzi, które się powtarzają? Zobacz, jakie są Twoje mocne strony zdaniem oceniających, a nad czym najwyraźniej powinienesz popracować.

Ćwiczenie 2. Codzienna rozgrzewka głosu

Cel: komfort w posługiwaniu się głosem.

Głos — jak każde narzędzie — może Ci służyć długo i wydajnie, a może się zepsuć i zawieść w najważniejszym momencie. Wiele zależy od tego, jak będziesz o niego dbał. Zwykłe narzędzia przechowujesz w odpowiedni sposób, konserwujesz, oliwisz, regularnie używasz, by być pewnym, że cały czas są gotowe do pracy. Z głosem jest podobnie — różnica polega na tym, że dbanie o głos jest prostsze, mniej pracochłonne i właściwie darmowe. Zacznij od codziennej rozgrzewki głosu.

1. Każde wystąpienie zaczyna od nawiązania kontaktu z publicznością, od miłych nieformalnych słów.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nigdy nie poświęca czasu na anegdoty czy serdeczności, od razu po formalnym powitaniu przechodzi do rzeczy.
2. W czasie każdego wystąpienia wskazuje główną myśl i kilkakrotnie powtarza główne punkty.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nigdy nie podaje wyraźnie głównej myśli i nie przypomina w trakcie głównych punktów przemówienia.
3. Jej/jego wystąpienia są perfekcyjnie uporządkowaną konstrukcją — w każdej chwili podążam za wywodem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jej/jego wystąpienia nie są uporządkowane — to raczej zbiór luźno połączonych impresji; zdarza mi się gubić wątek.
4. W każdym jej/jego wystąpieniu potrafię wskazać jedną najważniejszą rzecz (streścić w jednozdaniowej tezie).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Żadnego lub prawie żadnego jej/jego wystąpienia nie potrafiłbym streścić jednym zdaniem.
5. W przeważającej większości wypadków kontroluje widownię: słuchacze są skupieni lub okazują pozytywne reakcje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	W przeważającej większości wypadków nie kontroluje widowni: słuchacze są znużeni i rozproszeni lub okazują negatywne reakcje.
6. Mówi zrozumiale, wyraźnie, w dobrym tempie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Trudno ją/go zrozumieć, ponieważ mówi niewyraźnie i/lub zbyt szybko.
7. Mówi bardzo prostym językiem, buduje krótkie, zrozumiałe zdania.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Buduje długie, zawile zdania, używa trudnych określeń.

8. Utrzymuje kontakt wzrokowy z widownią (wydaje się, że patrzy choć raz na każdego).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unika kontaktu wzrokowego lub patrzy cały czas w jeden lub dwa punkty.
9. W czasie jej/jego wystąpień odnoszę wrażenie, że jest zupełnie opanowana/opanowany i spokojna/spokojny, a emocje ma pod kontrolą.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	W czasie jej/jego wystąpień odnoszę wrażenie, że jest „kłębkim nerwów” i widać, że emocje w niej/nim dominują.
10. Jest wrażliwa/wrażliwy na reakcje widowni — obserwuje je i reaguje na nie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie przejmuję się reakcjami widowni, chyba nie jest ich świadoma/świadom.
11. Potrafi doskonale operować neutralnymi, fachowymi argumentami — jej/jego wystąpienia to czysta logika.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi posługiwać się neutralną, obiektywną argumentacją — jej/ego wystąpienia to jedna wielka emocja.
12. Potrafi doskonale zbudować u słuchacza porywającą, opartą na emocjach, nieodpartą wizję.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi przekazywać porywających wizji — jej/ego wystąpienia to raczej akademicki wykład.
13. Potrafi doskonale wzbudzać pozytywne emocje: entuzjazm, rozbawienie, wzruszenie, więź itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi wzbudzać pozytywnych emocji — raczej „straszy piekłem” niż „zachęca do nieba”.

14. Potrafi doskonale wzbudzać negatywne emocje: strach, poczucie winy, niechęć do przeciwników itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi wzbudzać negatywnych emocji — raczej „zachęca do nieba” niż „straszy piekłem”.
15. Jej/jego gestykulacja i mimika jest celowa i dostosowana do treści wystąpienia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jej/jego gestykulacja i mimika jest całkowicie spontaniczna, zupełnie poza kontrolą.
16. Potrafi operować głosem — moduluje barwę, stosuje różną głośność, w zależności od potrzeb akcentuje itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Głos zupełnie nie jest jej/jego narzędziem: po prostu mówi, bez „aktorskiego” wykorzystania głosu w przemówieniu.
17. Wyraźnie okazuje emocje gestem i postawą ciała.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie okazuje emocji gestem i postawą — mówiąc, „stoi jak głaz”.
18. Wydaje mi się, że zna i stosuje techniki językowej perswazji.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jestem niemal pewien, że nie zna i nie stosuje technik językowej perswazji.
19. Oczekuje pytań — zawsze, gdy to możliwe, nawiązuje interakcję z widownią.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nie lubi zadawania pytań — jej/jego wystąpienia to komunikacja w jedną stronę, bez interakcji z widownią.
20. Nigdy nie odbiera krytyki osobiście.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jest bardzo wrażliwa/wrażliwy na krytykę.

Każdego ranka (gdy się budzisz, myjesz, ubierasz, robisz śniadanie) zrób poniższe ćwiczenia. Są niezwykle proste i możesz je wykonywać razem z innymi czynnościami.

1. Mruczenie.

Ziewnij kilka razy — przekonaj się, jak ustawia się wtedy krtań (zauważ, że przesuwają się w dół). Trzymając głowę prosto ustaw krtań właśnie w takiej pozycji i po głębokim wdechu zamykając usta wydaj z siebie długi dźwięk „m” (jakbyś mruczał). Zauważ, że rezonuje górne podniebienie za zębami. Wykonaj to ćwiczenie kilka razy, a potem powtórz kilka razy na jednym oddechu (wdech — mruczenie — przerwa — mruczenie — przerwa — mruczenie — przerwa — kolejny wdech).

2. Udawane żucie gumy.

Wyobraź sobie, że żujesz gumę — ruszaj ustami tak, jakbyś naprawdę to robił. Wyobraź sobie ruch języka w czasie takiej czynności — i naśladować go. Tak samo zrób z ruchem szczęki i warg. Rób to cicho, z zamkniętymi ustami, a potem „niekulturalnie” — otwierając usta z głośnym mlaskaniem.

3. Wydymanie ust.

Gromadź powietrze w ustach, a potem wypuszczaj je gwałtownie, jakbyś chciał bardzo wyraźnie powiedzieć „p”.

4. Ziewanie.

Ziewaj albo udawaj ziewanie — prawda, że to proste? Możesz wydawać przy tym dźwięk (aaaaaa). Nawiasem mówiąc, ziewanie dostarcza powietrza i energii, więc nie powinno być niemile widziane przez nauczycieli w czasie lekcji...

5. Ma-me-mi.

To, czy mówisz w sposób dźwięczny, zależy od dźwięczności wypowiedzianych samogłosek. Wydadz z siebie dźwięk „m” (jak w ćwiczeniu „Codzienna rozgrzewka głosu — mruczenie”), następnie powtórz go łącząc z kolejnymi samogłoskami. Prawidłowo wykonujesz ćwiczenie, jeśli rezonans powstały przy spółgłosce „m” trwa w czasie samogłoski. Powtarzaj kolejno: m — ma, m — me, m — mi, m — mo, m — mu, m — my. Codzienne powtarzanie tego ćwiczenia sprawi, że Twój głos stanie się bardziej dźwięczny.

6. Śmiech.

Pośmiej się — na różne sposoby. Głęboko, radośnie — ha, ha, ha! Jak wiewiórki w kreskówkach Disneya — hihihihhi! Jak Święty Mikołaj — ho-ho-hoo! Złośliwie — hehehehehe! Poprawisz sobie humor, ale przede wszystkim rozruszasz mięśnie twarzy.

Ćwiczenie 3. Gdzie i kiedy te style będą skuteczne?

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi stylami
— większa swoboda i pewność w czasie wystąpienia.

Przeczytaj jeszcze raz uważnie rozdział „Pierwsze ważne zadanie — styl Twoich wystąpień” książki *Mówca doskonały*, o czterech podstawowych stylach występowania publicznego w biznesie. Zastanów się — w jakich sytuacjach i grupach najbardziej sprawdza się każdy z nich? Wypisz jak najwięcej konkretnych przykładów.

STYL DYREKTORA	STYL MISJONARZA	STYL PROFESORA	STYL LUZAKA
najbardziej przyda się, gdy przemawiam do:	najbardziej przyda się, gdy przemawiam do:	najbardziej przyda się, gdy przemawiam do:	najbardziej przyda się, gdy przemawiam do:

Ćwiczenie 4. Jaki styl mają znani Ci mówcy?

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi stylami
— większa swoboda i pewność w czasie wystąpienia.

Obejrzyj kilka wystąpień osób, które uważasz za dobrych mówców. Jaki jest ich styl przemawiania — ile jest w nich Dyrektora, Misjonarza, Profesora i Luzaka? Zwróć uwagę, że styl dobrych mówców nie jest jednym z czterech stylów podstawowych w czystej postaci, że zawsze jest połączeniem kilku stylów. Zwróć też uwagę, jak dobrzy mówcy zmieniają proporcje stylów w zależności od potrzeb i grupy.

Ćwiczenie 5. Cztery przemówienia

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi stylami
— większa swoboda i pewność w czasie wystąpienia.

Wymyśl temat wystąpienia — związany z Twoją pracą lub zupełnie abstrakcyjny. Następnie po kolei:

1. Wygłoś na ten temat przemówienie, używając stylu Dyrektora (utożsamienie z tematem i racjonalna argumentacja: krótkie zdania, autorytatywny ton, „naukowe” argumenty, pewność siebie).
2. Wygłoś przemówienie na ten sam temat, tym razem stylem Misjonarza (utożsamienie z tematem, argumentacja emocjonalna: podekscytowanie, wielkie wizje, przekonanie o słuszności, momentami patos).
3. Wygłoś przemówienie na ten sam temat, tym razem stylem Profesora (zdystansowanie do tematu, argumentacja racjonalna: wolne, refleksyjne tempo mówienia, niejednoznaczne sformułowania, przytaczanie argumentów różnych stron, odwoływanie się do różnych punktów widzenia i fachowości uczestników).
4. Wygłoś przemówienie na ten sam temat, tym razem stylem Luzaka (zdystansowanie od tematu, argumentacja emocjonalna: niezaangażowany sposób mówienia, lekka ironia).

Ćwiczenie 6. Minuta milczenia

Cel: zwiększenie Twojej pewności siebie w czasie wystąpienia — świadomość upływu czasu.

Poproś kogoś o pomoc — potrzebny będzie stoper lub zegarek z sekundnikiem. Stań na środku pokoju i nie patrząc na zegar stój tyle czasu, ile Twoim zdaniem trwa minuta. Gdy stwierdzisz, że minuta minęła, daj znać pomocnikowi, a on sprawdzi, ile to naprawdę trwało. Najlepiej robić takie ćwiczenie w miejscu, gdzie będziesz występował — przekonasz się, że czas

„na scenie” biegnie inaczej. Najczęściej jest tak, że kiedy nic nie mówimy, to wydaje nam się, że czas płynie znacznie szybciej. Jeśli to sobie uświadomisz, pozbędziesz się raz na zawsze stresu spowodowanego stanieniem przed grupą w milczeniu.

Ćwiczenie 7. Minuta mówienia

Cel: zwiększenie Twojej pewności siebie w czasie wystąpienia — świadomość upływu czasu.

To odmiana poprzedniego ćwiczenia; teraz również będzie Ci potrzebny stoper i pomoc innej osoby. Tym razem stań na środku i mów przez minutę na wyznaczony przez pomocnika temat. Skończ, gdy uznasz, że minęła minuta. Gdy skończysz — niech pomocnik poda Ci prawdziwy czas Twojego wystąpienia. Sprawdź, jak oceniasz tempo swojego mówienia. Niektóre osoby kończą takie ćwiczenie po kilkunastu sekundach, ale większość mówi dłużej niż minutę. To wyjaśnia, dlaczego tak wielu mówców i wykładowców gada, gada i nie może skończyć — po prostu, gdy mówisz, wydaje się, że czas płynie wolno.

Ćwiczenie 8. Czytanie na różne sposoby

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy, a przez to zwiększenie pewności siebie.

Będziesz pewniej posługiwać się głosem, jeśli nauczysz się czytać i mówić na różne sposoby.

Wybierz jakiś tekst (na przykład fragment ulubionej książki) i czytaj go na różne sposoby: jak wiecową odezwę, jak wielką tajemnicę, jak wojskowy meldunek, jak wiadomości telewizyjne, jak bajkę dla dzieci... Naśladuj kolejno znane

osoby, mówiąc w charakterystyczny dla nich sposób. Puść wodze fantazji i baw się swoim głosem, przyzwyczajając się do niego.

Podobny efekt możesz uzyskać, czytając dzieciom bajki, w których występuje wiele różnych postaci.

Ćwiczenie 9. Wyraz — oddech

Cel: zwolnienie i „uspokojenie” tempa mówienia.

Mówisz zbyt szybko? Tempo mówienia wiąże się z tempem i głębokością oddechu.

Przeczytaj jakiś tekst lub wygłoś autoprezentację, robiąc oddech przy każdym wyrazie. Wdech — *Litwo* (wydech) — wdech — *ojczyzno* (wydech) — wdech — *moja* (wydech) — wdech — *Ty* (wydech) — wdech — *jesteś* (wydech) itd.

Upewnij się, że oddychasz przeponowo, że powietrze przy wdechu dociera do samego dołu klatki piersiowej (dolne żebra poruszają się). Prostym testem tego, czy wykonujesz to ćwiczenie prawidłowo, jest obserwacja swego nastroju. Czy uspokajasz się? Czy wolniejsze tempo mówienia staje się coraz bardziej naturalne? Prawidłowy wdech (aż do przepony) i długi wydech uspokajają — sprawdź, czy dzieje się tak w Twoim wypadku.

Ćwiczenie 10. Oddech ciepły i wilgotny

Cel: większy komfort w czasie mówienia (uniknięcie chryпки, przyjemniejszy głos).

Czy wiesz, że powietrze, jakie wydychasz, może mieć różną temperaturę i wilgotność?

Złóż usta w „dzióbek”, tak jakbyś chciał dmuchać na gorącą potrawę — i do ust zbliż wewnętrzną część dłoni. Dmuchnij — czy czujesz jakie powietrze wydychasz? Jest ono zimne i suche.

Teraz otwórz usta jakbyś chciał powiedzieć „aaaaa” i chuchnij na wewnętrzną część dłoni. Jakie powietrze wydychasz? Zwróć uwagę, że tym razem jest ciepłe i wilgotne.

Ten drugi rodzaj oddechu, ciepły i wilgotny, nawilża i ogrzewa Twój aparat mowy, czyli jest bardzo pomocny w dbaniu o głos. Kilkakrotnie wypróbuj oba rodzaje wydechu (zimny suchy — ciepły wilgotny) i zwróć uwagę, jak odczuwasz to w gardle.

Zamknij usta. Wydychając z gardła do jamy ustnej powietrze ciepłe i wilgotne, językiem zagarniaj je z powrotem do gardła. Zrób to przed lustrem — upewnisz się, że na zewnątrz nie widać ruchu języka. W ten sposób możesz nawilżać gardło przygotowując je do wystąpienia po dłuższej przerwie (np. gdy jesteś którymś z kolei mówcą lub dyskutantem). Twój aparat mowy będzie wtedy przygotowany i unikniesz charakterystycznego chrząknięcia na początku wypowiedzi („khm, khm, szanowni państwo...”).

To ćwiczenie możesz wykonywać nawet w publicznym miejscu, ponieważ jest niewidoczne na zewnątrz — a dzięki niemu Twój głos będzie brzmiał przyjemnie i pewnie od samego początku.

Ćwiczenie 11. Liczenie wron

Cel: większy komfort w czasie mówienia (uniknięcie „bezdechu”, płynna mowa).

Doświadczeni mówcy potrafią spokojnie, bez wysiłku, mówić na jednym oddechu nawet kilka minut, a i wtedy nie wyczerpują całego zapasu powietrza. Cały sekret tkwi w racjonalnym,

spokojnym wydechu. Sprawdź, jaki zapas powietrza gromadzisz i jak długo jesteś w stanie z niego korzystać. Weź wdech i nie dobierając powietrza odliczaj kolejno: *Jedna wrona bez ogona, druga wrona bez ogona, trzecia wrona bez ogona...* itd. Następny wdech weź mając jeszcze jakiś zapas powietrza, tak by ostatnie wyrazy były wypowiedziane tak samo wyraźnie, jak pierwsze. Ile wron policzyłeś?

Zastanów się, jak można poprawić wynik. Eksperymentuj — z techniką wdechu, z szybkością mówienia, z postawą ciała w czasie mówienia. Upewnij się, że oddychasz przeponą (test rodzaju oddechu opisany jest w rozdziale „Dlaczego tylko niektórzy mówcy nie narzekają na głos” książki *Mówca doskonały*), ponieważ tylko wtedy oddech ma odpowiednią głębokość i głos może być należycie emitowany.

Ćwiczenie 12. Głęboki wdech

Cel: powiększenie głębokości oddechu, aby swobodniej i przyjemniej mówić.

Dobra emisja głosu zależy od głębokości wdechu. Stań w pozycji wyjściowej¹ i oddychaj, poruszając przy tym rękami:

1. Przy wdechu wyciągnij ręce w górę, przy wydechu opuść ręce na boki. Powtórz kilkanaście razy.

¹ W niektórych ćwiczeniach sugerujemy Ci tzw. pozycję wyjściową. Stań w lekkim rozkroku, rozłóż ciężar ciała na obie nogi, delikatnie rozsuń palce stóp na zewnątrz. Rozluźnij kolana i kręgosłup, jednocześnie prostując się (niektórym osobom pomaga wyobrażenie sobie, że ich głowa to balonik ciągnący resztę ciała do góry). Opuść swobodnie ręce, leciutko odsuwając łokcie od tułowia. Patrz do przodu, lekko wyciągając szyję. W takiej pozycji wykonuj następne ćwiczenia.

2. Przy wdechu rozłóż ręce szeroko na boki, przy wydechu złóż je do przodu. Powtórz kilkanaście razy.

Ćwiczenie 13. Długi powolny wydech

Cel: swobodniejsze i bardziej racjonalne posługiwanie się oddechem.

Położ się na plecach i spokojnie oddychaj. Po kolejnym wdechu naciśnij na mięśnie brzucha i trzymaj jak najdłużej, nie pozwalając sobie na wydech — w końcu stopniowo wypuść powietrze. Przy kolejnych ćwiczeniach zwiększaj długość wydechu.

Po pierwsze — uczysz się ekonomiczniej dysponować zapasem powietrza. Po drugie — powietrze zatrzymywane w ten sposób spręża się pod strunami głosowymi i powoduje ich odpowiednie ustawienie. Obie te rzeczy wpływają na wymowę i na Twój komfort w czasie mówienia.

Ćwiczenie 14. Struny głosowe drżą

Cel: swobodniejsze i bardziej racjonalne posługiwanie się głosem.

Kolejną po głębokim wdechu umiejętnością mówcy jest powiązanie głębokiego wdechu z pracą strun głosowych.

1. Na jednym wydechu powtarzaj jedną samogłoskę (np. „a”) — seriami po kilkanaście razy, z sekundowymi przerwami.
2. Na jednym wydechu powtarzaj jedną samogłoskę (np. „a”) bez przerw.
3. Na jednym wydechu mrucz.

4. Na jednym wydechu nuć półgłosem jedną samogłoskę, wokalizując (np. „aaaaaa”).
5. Na jednym wydechu śpiewaj gamę (do re mi itd.), zmieniając za każdym razem wysokość tonu, szybkość, głośność itd.

Ćwiczenie 15. Rozluźnianie rąk

Cel: swobodniejsza postawa w czasie wystąpienia (kontrola nad ciałem zamiast spięcia).

Dobry mówca wygląda swobodnie. Mówca zdenerwowany, spięty, pokazuje to całym ciałem — a szczególnie rękami. Jak rozluźnić ręce?

1. Stań w pozycji wyjściowej, oddychaj spokojnie.
2. Obracaj dłonie w przegubach: lewą zgodnie z ruchem wskazówek zegara, prawą odwrotnie, po każdym obrocie zmiana. Rób tak około pół minuty.
3. Wykonując obroty dłoni w przegubach (punkt 2.), powoli wznies ręce do góry, jednak bez prostowania łokci. Rób tak kolejne pół minuty.
4. Trzymając ręce w górze — zmień ruch obrotowy przegubów na wahadłowy. Wyprowadzaj ruch z przedramion, a nie z dłoni — ręce mają być luźne. Powoli, płynnie i luźno opuszczaj ręce w dół i znowu wznos. Rób tak około minuty.
5. Kontynuuj punkt 4., lecz tym razem z wyprostowanymi łokciami. Dłonie nadal mają być luźne — ruch wyprowadzasz tym razem z ramion. Rób tak około minuty.
6. Powoli wycisz ruch i sprawdź, o ile luźniejsze są dłonie.

Ćwiczenie 16. Korzenie

Cel: pewniejsza pozycja ciała w czasie wystąpienia,
eliminacja bujania się itp. ruchów.

To ćwiczenie wymaga wyobraźni i jest świetne dla osób, które nie potrafią w czasie wystąpienia ustać w miejscu: wciąż się bujają, robią krok w przód i w tył, „depczą kapustę” lub wykonują inne nieskoordynowane przemieszczenia.

Stań w „pozycji wyjściowej”. Wycuj, gdzie w Twoim ciele znajduje się środek ciężkości. Najczęściej wyczuwamy go w okolicach podbrzusza. Wyobraź sobie, że jest to duże i ciężkie ziarno. Opuść je w wyobraźni pod miednicę, tak jakbyś chciał na nim usiąść (ale nadal wyobrażaj je sobie w swoim ciele). Poczuj, jak ciąży w dół. Następnie wyobraź sobie, że z tego ciężkiego ziarna wyrastają dwa kielki — i rosną nogami w dół, mijają stopy i wrastają w ziemię, coraz głębiej. Rozgałęziają się, łącząc Cię coraz silniej z podłożem. Każda część Twojej stopy jest związana korzeniami z podłogą, od góry obciąża je noga, zaś nogi są przyciśnięte do ziemi miednicą obciążoną ziarnem — środkiem ciężkości. Zaczynij mówić — na dowolny temat.

Zapamiętaj ten opis i teraz zrób to ćwiczenie, zamykając oczy.

Ćwiczenie 17. Widzenie peryferyjne

Cel: pewniejsze poruszanie się po „scenie”, lepszy kontakt ze słuchaczami.

Widzenie peryferyjne to zdolność widzenia przedmiotów, na które nie patrzysz, które są z boku.

Najpierw sprawdź, jaki masz kąt widzenia peryferyjnego. Wyciągnij przed siebie wyprostowane ręce z wzniesionymi kciukami. Skoncentruj na nich wzrok. Następnie — cały czas patrząc do przodu, w miejsce gdzie były kciuki, przesuwaj ręce na boki, prawą rękę w prawą stronę, lewą w lewo. Zatrzymaj rękę, gdy przestaniesz widzieć kciuk (cały czas patrząc do przodu). Teraz sprawdź, jaki kąt tworzą ręce. Czy są wyciągnięte całkiem na bok (kąt 180 stopni), czy może tworzą kąt ostry? Odpowiednie ćwiczenia mogą powiększyć kąt widzenia peryferyjnego, co pozwoli Ci widzieć lepiej widownię i omijać przedmioty na „scenie” (a także precyzyjnie sięgać po rekwizyty bez koncentrowania na nich wzroku).

Najprostsze ćwiczenie możesz wykonywać nawet w domu albo w biurze. Wybierz miejsce, w którym będziesz wykonywać je codziennie (zajmie Ci to tylko kilka minut za każdym razem). Znajdź na ścianie przed sobą jakiś charakterystyczny punkt (lub umieść coś, co będziesz widział z odległości kilku metrów — np. pinezkę). Skoncentruj wzrok na tym punkcie i sprawdź, co widzisz peryferyjnie. Najpierw lewo-prawo: czy w polu widzenia masz tylko ścianę z punktem, czy także ściany sąsiednie? Czy widzisz przedmioty ustawione po bokach? Podobnie góra-dół: czy widzisz tylko ścianę, czy również sufit i podłogę? Pamiętaj o koncentrowaniu wzroku przed sobą, na wybranym punkcie. Gdy już wiesz, co i dokąd widzisz, sprawdź, na ile możesz powiększyć ten obszar.

Ćwiczenie, jak napisaliśmy, trwa tylko kilka minut — gdy czujesz zmęczenie wzroku, natychmiast przerwij ćwiczenie. Ważna jest nie tyle długość, ile systematyczność: ćwicz widzenie peryferyjne codziennie, a zobaczysz efekt. Dosłownie ZOBACZYSZ!

PRZYCIĄGAJĄCE ROZPOCZĘCIE

Ćwiczenie 18. Jak to robią najlepsi?

Cel: wykorzystanie umiejętności najlepszych znanych Ci mówców.

Gdy w najbliższym czasie będziesz słuchaczem jakiegoś wystąpienia publicznego, zwróć uwagę, jak mówca zaczyna. Jak wygląda pierwsze 15 sekund — jakie padają słowa (i w jaki sposób), jakie widać gesty w tym czasie, jak zachowuje się mówca?

Porównaj to z ogólnym wrażeniem, jaki robi na Tobie dane wystąpienie. Jak wiele zależy od pierwszych chwil wystąpienia?

Ćwiczenie 19. Rozpoczęcie „Prosto z mostu”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Prosto z mostu” (Główny Przekaz na początku) opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 20. Rozpoczęcie „Gdy byłem małym chłopcem”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Gdy byłem małym chłopcem” (historia z własnego życia) opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 21. Rozpoczęcie „Opowiem wam o Zenku”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Opowiem wam o Zenku” (historia jakiejś osoby) opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 22. Rozpoczęcie „Odkrywczy banał”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Odkrywczy banał” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 23. Rozpoczęcie „Dalekosiężna wizja”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Dalekosiężna wizja” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 24. Rozpoczęcie „Znane i miłe”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Znane i miłe” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 25. Rozpoczęcie „Bomba między oczy”

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy (więcej typów rozpoczęcia do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż rozpoczęcie swojego wystąpienia metodą „Bomba między oczy” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne rozpoczęcia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 26. Wiem, co widzisz/słyszysz/czujesz

Cel: umiejętność wczuwania się w sytuację słuchacza.

To ćwiczenie dokonał umiejętności „wchodzenia w czyjąś skórę”, a przez to lepszego rozumienia osób, z którymi się porozumiewasz. Mówca powinien być świadom tego, co widzą, słyszą i czują jego słuchacze.

Poproś o pomoc drugą osobę. Usiądź przy niej i wymieniaj jak najwięcej doświadczeń zmysłowych, jakie mogą być jej udziałem (np. „siedzisz na krześle, czujesz oparcie, widzisz moją twarz, słuchasz mojego głosu”). Gdybyś powiedział coś, co nie jest doświadczeniem tej osoby (np. „czujesz oparcie obu stóp na podłodze” w sytuacji, gdy partner ma nogę założoną na nogę i jedna stopa jest w powietrzu), niech partner Ci to zasygnalizuje, a Ty przeformułuj swoją wypowiedź.

Przećwicz to samo w innym pomieszczeniu, przy innym ustawieniu ciała, przez telefon i tak dalej.

Ćwiczenie 27. Wiem, o czym myślisz

Cel: umiejętność wczuwania się w sytuację słuchacza.

To trudniejszy wariant ćwiczenia „Wiem, co widzisz”. Tym razem mówisz partnerowi jak najwięcej rzeczy, które może w danej chwili myśleć, a on sygnalizuje Ci, czy Twoje spostrzeżenia są trafne. Zwróć uwagę, że w tym ćwiczeniu musisz posługiwać się językiem ogólnym. Na przykład, zamiast mówić „wiem, że zastanawiasz się, o czym w tej chwili myślę” (co nie musi być prawdą), możesz powiedzieć „wiem, że możesz teraz zastanawiać się nad różnymi sprawami” (co jest określeniem ogólnym).

Dobrzy mówcy używają języka ogólnego, ponieważ wtedy ich słuchacze „podkładają” sobie do niego własną treść, ale mimo to mają wrażenie, że mówca mówił specjalnie do nich i rozumie ich sytuację.

Ćwiczenie 28. Co Cię łączy ze słuchaczami? (część 1.)

Cel: umiejętność nawiązania lepszego kontaktu z różnymi słuchaczami.

Poniżej znajdziesz spis 9 bardzo różnych grup, do których możesz przemawiać. Weź kartkę i dla każdej grupy wypisz jak najwięcej cech, wartości i doświadczeń, które Cię z nią łączą. Następnie wybierz po trzy Twoim zdaniem najważniejsze i zastanów się, jak wpleść je w normalny tok wystąpienia. Pamiętaj, że możesz to uczynić na wiele sposobów:

- może o tym wspomnieć „zapowiadacz”,
- możesz to zasugerować strojem lub gadżetem,
- możesz to zrobić przez stosowanie specyficznego języka lub sposobu zachowania,
- możesz tego użyć jako przykładu w swoim wystąpieniu,
- możesz opowiedzieć o tym historię lub żart, itp.

Zrób tak dla każdej z wymienionych grup (patrz tabela na następnej stronie). Gotów? Zaczynamy!

Teraz przeczytaj, co napisałeś, i wykreśl to, co może być tylko stereotypem (na przykład właściciel sklepu z alkoholem wcale nie musi być smakoszem wina — może być abstynentem!). Jakich informacji potrzebujesz? O co powinieneś się dowiedzieć przed wystąpieniem?

Jeżeli masz wśród znajomych osoby należące do którejs z wymienionych grup — sprawdź, jak zareagowałyby na Twoje pomysły.

GRUPA SŁUCHACZY	CO CIĘ Z NIMI ŁĄCZY? (WSPÓLNE CECHY, WARTOŚCI I DOŚWIADCZENIA)	JAK PODKREŚLISZ TO PODOBIENSTWO W WYSTĄPIENIU?
Gospodynie domowe		
Księża		
Aktorzy teatralni		
Ojcowie niemowląt		
Filatelści		
Właściciele sklepów z alkoholem		
Rolnicy		
Chorzy na cukrzycę		
Oficerowie jednostek specjalnych		

Ćwiczenie 29. Co Cię łączy ze słuchaczami? (część 2.)

Cel: umiejętność nawiązania lepszego kontaktu z różnymi słuchaczami.

Zrób powyższe ćwiczenie dla 10 grup, do których przemawiałeś lub będziesz przemawiać (patrz tabela na następnej stronie). Znajdź wspólne z nimi cechy, wartości i doświadczenia (jak najwięcej), a potem zastanów się, jak w naturalny sposób zasygnalizować to słuchaczom.

Ćwiczenie 30. Przygotowanie do nietypowej sytuacji

Cel: większa elastyczność — przygotowanie się na różne warunki, w których możesz występować.

W rozdziale „Wcześniej poznaj miejsce” książki *Mówca doskonały* znajdziesz listę miejsc, w których prowadziliśmy nasze wystąpienia:

- sala szkolna,
- prywatne mieszkanie,
- audytorium uniwersyteckie,
- leśna polana,
- duży namiot,
- scena teatralna,
- kościół,
- kawiarnia,
- sala balowa dawnego pałacu,

- górskie schronisko, przy kominku, gdy za oknem szaleje zawieja,
- sala kinowa z przyśrubowanymi do podłogi rzędami foteli,
- ogród zimowy z wielką styropianową palmą na środku,
- sala dyskotekowa ze świecącą kulą wiszącą u sufitu.

Wypisz teraz na kartce pięć swoich ostatnich (albo najbliższych) występów i wyobraź sobie, że odbywają się właśnie w tych miejscach. Jak się zachowasz, jak się przygotujesz, co zmieniłbyś w swoim wystąpieniu, gdybyś się dowiedział o nietypowym miejscu?

PRZEJRZYSTY PRZEKAZ

Ćwiczenie 31. Zapowiedz – powiedz – powtórz

Cel: umiejętność koncentrowania się na Głównym

Przekazie (trzykrotne przekazywanie treści wystąpienia).

Wybierz jedno z planowanych przez Ciebie wystąpień. Nie zaglądając do notatek, powiedz jednym zdaniem, o co chodzi w tym wystąpieniu.

Następnie powiedz to na trzy różne sposoby: zapowiadając, o czym będziesz mówił (krótko, 1 – 2 zdania), przekazując treść (dłużej, 3 – 5 zdań) i podsumowując (znów krótko, 1 – 2 zdania). Za każdym razem użyj innych określeń, ale w taki sposób, by słuchacz rozumiał, że chodzi o to samo. Możesz skorzystać z pomocy życzliwej osoby, aby upewnić się, że wykonujesz to zadanie poprawnie.

Ćwiczenie 32. Krótko i na temat

Cel: umiejętność koncentrowania się na Głównym Przekazie.

Wybierz jedno z Twoich wystąpień, dawnych lub planowanych. Następnie streść je trzema zdaniami.

Powtórz to dla kilku lub nawet kilkunastu wystąpień, za każdym razem streszczając je dokładnie trzema zdaniami.

W jaki sposób streściłbyś wystąpienie potencjalnemu uczestnikowi? Jak osobie będącej w danej dziedzinie całkowitym laikiem? Jak — przedstawicielowi mediów? Jak — dziecku?

Ćwiczenie 33. Narysuj swoje przemówienie

Cel: umiejętność uporządkowania treści swego wystąpienia.

Stare porzekadło mówi, że przemówienie, którego nie da się przedstawić rysunkiem, nie jest warte wygłoszenia.

Na przykład, gdybyśmy chcieli wygłosić wykład zawierający wiadomości z podręcznika *Wystąpienia publiczne w biznesie*, jego plan w wersji graficznej wyglądałby jak na poniższym rysunku.

Na takim rysunku od razu widać, jakie znaczenie mają poszczególne elementy i z jakich części składa się wystąpienie. Łatwiej jest zapamiętać taki schemat, łatwiej zaplanować czas, słuchacze łatwiej koncentrują się na Twoim wystąpieniu.



Narysuj (tak, narysuj — nie „zapisz”) plan swojego wystąpienia w takiej formie².

² Wielu mówców przygotowuje plany swoich wystąpień metodą „mapy myśli”, opartej na naturalnych skojarzeniach i wykorzystującej sposób działania naszego mózgu. Bardziej szczegółowe informacje na ten temat możesz znaleźć na przykład w książce Marka Szurawskiego *Pamięć. Trening interaktywny*.

Uwaga — jeżeli masz trudności z takim przejrzystym uporządkowaniem treści prezentacji w formie wykresu, to najprawdopodobniej sama prezentacja jest nieuporządkowana. W takim wypadku — zastanów się, jak skorygować jej plan.

Ćwiczenie 34. Dobry żart

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy
(umiejętność posługiwania się dowcipem).

Skorzystaj ze zbioru dowcipów — książki lub strony internetowej (my korzystamy z www.joemonster.org). Wybierz 30 dowcipów, które śmiesz Cię najbardziej. Zastanów się — które nawiązywałyby do treści Twojego wystąpienia?

Zbieraj także tzw. dowcipy branżowe (dotyczące różnych miejscowości, regionów, zainteresowań, zawodów itp.) — możesz je zacytować w wystąpieniu dla danej grupy słuchaczy, np. dowcip „prawniczy” w wystąpieniu dla prawników albo „krakowski”, gdy przemawiasz w Krakowie.

Przypominamy kilka dobrych rad:

- unikaj w wystąpieniu publicznym dowcipów, które mogą kogoś urazić (np. etnicznych);
- pamiętaj, że dowcip może przydać się w wystąpieniu, lecz niekoniecznie na samym początku (dobrze zastanów się, do jakiej grupy mówisz i jaki jest cel wystąpienia);
- pamiętaj, że dowcip jest środkiem, a nie celem dobrego mówcy.

Ćwiczenie 35. Celna metafora jest jak...

Cel: zwiększenie Twojej elastyczności jako mówcy
(umiejętność stosowania celnych metafor).

W trzeciej części książki *Mówca doskonały* znajdziesz tekst „Siła metafory”. Zastosuj opisaną tam pięciopunktową metodę układania celnych porównań do wyjaśniania pojęć używanych w Twoim wystąpieniu:

1. Określ, co chcesz wyjaśnić — jaką konkretną zasadę lub konkretne pojęcie.
2. Zgeneralizuj to — określ, czego to jest przykładem (jakiej ogólnej reguły lub zjawiska).
3. Wskaż inny konkretny przykład tej samej ogólnej reguły (zjawiska), z dziedziny znanej słuchaczom.
4. „Przetłumacz”.
5. Wygładź powstałą metaforę, nadając jej cechy żartu lub anegdoty.

Korzystając z tej metody, ułóż po trzy metafory wyjaśniające słuchaczom treść Twojego najbliższego wystąpienia (tego, co chcesz w nim przekazać lub do czego chcesz zachęcić).

Ćwiczenie 36. Konspekt „Problem – recepta” (wariant podstawowy)

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie

ułoż konspekt swojego wystąpienia metodą „problem – recepta” (wariant podstawowy) opisaną w książce *Mówca doskonaly*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułoż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 37. Konspekt „Problem – recepta” (wariant rozszerzony)

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułoż konspekt swojego wystąpienia metodą „problem – recepta” (wariant rozszerzony) opisaną w książce *Mówca doskonaly*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułoż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 38. Konspekt „Kanapka retoryczna”

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułoż konspekt swojego wystąpienia metodą „kanapki retorycznej” opisaną w książce *Mówca doskonaly*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 39. Konspekt „Potrzeby – sposoby – korzyści”

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż konspekt swojego wystąpienia metodą „potrzeby – sposoby – korzyści” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 40. Konspekt „Miałem sen”

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż konspekt swojego wystąpienia metodą „miałem sen” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 41. Konspekt „Fakt – wnioski”

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż konspekt swojego wystąpienia metodą „fakt – wnioski” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 42. Konspekt „Najczęściej zadawane pytania”

Cel: umiejętność posługiwania się różnymi typami konspektów.

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż konspekt swojego wystąpienia metodą „najczęściej zadawane pytania” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne konspekty tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 43. Zmierz tempo głośnego czytania

Cel: umiejętność zaplanowania czasu swego wystąpienia oraz kontrolowania go na „scenie”.

Włącz stoper i przeczytaj tekst w ramce — **na głos**, w swoim normalnym tempie:

Co mówią inni na temat pewności siebie w wystąpieniach?

Prowadzimy szkolenia na temat wystąpień publicznych i wywierania wpływu. Jedno z nas uczestniczyło jako ekspert w telewizyjnych programach na temat pokonywania nieśmiałości. W czasie dyżuru telefonicznego do studio dzwoniło wielu, wielu ludzi z pytaniami — a wstępy były bardzo podobne:

„Moje dziecko bardzo stresuje się szkołą. Ja też miałam ten problem w jego wieku, a teraz utrudnia mi to pracę, gdy na przykład mam coś powiedzieć przed grupą...”.

„Skończyłem dobre studia, ale moja nieśmiałość nie pozwala mi zaprezentować swoich umiejętności...”.

„Niedawno miałam okazję dostać świetną pracę, ale musiałabym przygotowywać prezentacje. Zrezygnowałam... Czy może pan coś poradzić na tremę?”.

Podobne wypowiedzi słyszymy od osób przychodzących do nas na szkolenia:

„Może to znasz: wychodzisz na środek, by zacząć prezentację, a tu dygoczą Ci kolana, pocą się ręce, a głos więźnie w gardle... Zacząłem brać zwolnienia lekarskie na dni prezentacji, aż w końcu szef powiedział: albo pójdziesz na jakieś szkolenie i się tego nauczysz, albo...”.

„Jak to jest? W byle amerykańskim filmie każdy absolwent szkoły średniej potrafi wygłosić płomienne i zarazem zabawne przemówienie, a nasze zebrania są nudne i ciężkie”.

„Kiedyś jakiegokolwiek publiczne wystąpienie było dla mnie horrorem... Teraz, odkąd skończyłam wasz trening, sama się temu dziwię i zastanawiam się, jak to było możliwe”.

Po prostu... kiedy jesteś onieśmielony sytuacją, do Twoich słuchaczy nie dotrze Twój przekaz, tylko Twoja obawa... Trochę tak, jakbyś miał bagażnik w samochodzie wypchany walizkami i chciałbyś wyjąć z niego koto zapasowe. Nie da się tego zrobić bez wcześniejszego wyjęcia walizek.

Zatrzymaj stoper. Ile czasu czytałeś na głos ten tekst? Zawiera on równo 250 słów.

Oblicz teraz szybkość swojego czytania.

Przykład: Jan Iksiński przeczytał ten tekst w 2 minuty i 40 sekund (=160 sekund).

Szybkość czytania pana Iksińskiego to 94 słowa na minutę ($160 \text{ sekund} / 60 = 2,67 \text{ minuty}$; $250 \text{ słów} / 2,67 = 93,63$).

Uwaga — bardzo ważne, aby przeprowadzając ten test, czytać na głos (a nie w myślach lub półgłosem), ponieważ tempo głośnego czytania to coś zupełnie innego niż przydatna w skutecznym uczeniu się umiejętność tzw. szybkiego czytania. W czytaniu na głos nie chodzi o to, by to robić szybko, ale by to robić zrozumiale!

Ćwiczenie 44. Zmierz tempo mówienia

Cel: umiejętność zaplanowania czasu swego wystąpienia oraz kontrolowania go na „scenie”.

Potrzebny będzie stoper i dyktafon (magnetofon). Włącz oba urządzenia i zacznij opowiadać na głos o czymś, co dobrze znasz — przedstaw siebie i swoją działalność zawodową, opowiedz dowcip itp. Wyłącz stoper po mniej więcej 5 minutach. Odtwórz nagranie i policz wyrazy, a następnie oblicz tempo mówienia.

Przykład: Pan Iksiński mówił przez równą minutę, a wypowiedział w tym czasie 90 słów.

Jego szybkość mówienia „z głowy” wynosi zatem 90 słów na minutę.

Ćwiczenie 45. Cecha – korzyść

Cel: umiejętność mówienia językiem korzyści Twoich słuchaczy.

Słuchaczy (tak jak klientów dowolnej branży) nie obchodzą cechy prezentowanych produktów lub pomysłów. Interesują ich natomiast korzyści — „co ja z tego będę miał?”.

Łatwiej określisz korzyści płynące z danej cechy, gdy dołączysz zdanie zaczynające się od tej cechy według wzoru „[cecha] sprawia, że...” (lub: „[cecha] oznacza dla Ciebie, że...”). Ta druga część zdania odnosi się do słuchacza.

Przykład:

Samochód terenowy... (produkt)	...ma napęd na cztery koła... (cecha)	...a to sprawia, że... (...a to oznacza dla Ciebie, że...)	...dojedziesz nim w każde miejsce, gdzie tylko będziesz chciał. (korzyść)
Szkolenie z NLP... (produkt)	...ma w programie moduł poświęcony komunikacji i językowi perswazji... (cecha)	...a to sprawia, że... (...a to oznacza dla Ciebie, że...)	...łatwiej porozumiesz się z bliską Ci osobą i wynegocjujesz z szefem podwyżkę. (korzyść)
Pisząc książkę <i>Wystąpienia publiczne</i> — warsztaty... (produkt)	...wykorzystaliśmy w niej doświadczenia ludzi zawodowo występujących publicznie: aktorów, polityków i księży... (cecha)	...a to sprawia, że... (...a to oznacza dla Ciebie, że...)	...będziesz mógł przemawiać swobodnie i porywająco tak jak oni. (korzyść)

Teraz wypisz (w tabeli na stronie 44) wszystkie cechy produktu lub pomysłu prezentowanego przez Ciebie w najbliższej prezentacji i zamień je na korzyści słuchacza.

Ćwiczenie 46. Za i przeciw

Cel: większa elastyczność — umiejętność bezstronnego doboru argumentacji i metod perswazji.

Wymyśl jakiś kontrowersyjny temat, co do którego są różne opinie — z życia publicznego (np. kara śmierci, wysokość podatków, kandydatury na ważny urząd w państwie) lub z Twojej pracy (stosunek do jakiegoś projektu lub rozwiązania organizacyjnego). Opracuj dwa wystąpienia — prezentujące dwa odmienne zdania. Zastanów się, jakich użyć argumentów w każdym z wystąpień. Zastanów się, co zrobić, by za każdym razem być tak samo wiarygodnym i przekonującym. Pamiętaj, że to tylko ćwiczenie — i że najwięcej się nauczysz, trenując przekonywanie do pomysłu, którego tak naprawdę jesteś przeciwnikiem!

CECHY TWOJEGO PRODUKTU/POMYSŁU:		KORZYŚCI DLA SŁUCHACZY:
Cecha nr 1: Mój produkt/pomysł...	...a to sprawia, że...	
Cecha nr 2: Mój produkt/pomysł...	...a to sprawia, że...	
Cecha nr 3: Mój produkt/pomysł...	...a to sprawia, że...	
Cecha nr 4: Mój produkt/pomysł...	...a to sprawia, że...	
Cecha nr 5: Mój produkt/pomysł...	...a to sprawia, że...	

PERSWAZYJNY JĘZYK

Ćwiczenie 47. Powiedz to inaczej

Cel: umiejętność posługiwania się językiem trafiającym do zmysłów.

Uzupełnij tabelę, znajdując odpowiedniki tej samej wypowiedzi dla różnych zmysłów.

WZROK	SŁUCH	KINESTETYKA (ODCZUCIA CIAŁA)
<i>Pokażę moją wizję projektu.</i>		<i>Wprowadzę was w szczególności mojego pomysłu.</i>
	<i>Coś mi mówi, że to dobry pomysł.</i>	<i>Czuję przez skórę, że to dobry pomysł.</i>
<i>Teraz jasno widać sens...</i>	<i>Teraz brzmi przekonująco...</i>	

WZROK	SŁUCH	KINESTETYKA (ODCZUCIA CIAŁA)
<i>Z mojej perspektywy to wygląda inaczej.</i>		<i>Stoję na zupełnie innej pozycji.</i>
	<i>Mój przedmówca powiedział bardzo ważną rzecz...</i>	<i>Mój przedmówca dotknął bardzo ważnej sprawy...</i>
<i>Zapisałem się na trening wystąpień publicznych, bo to daje mi dobre perspektywy.</i>		<i>Zapisałem się na trening wystąpień publicznych, bo to daje mi mocne oparcie.</i>
	<i>Zostaw na chwilę codzienny zgiełk i posłuchaj głosu swojej intuicji.</i>	
<i>Cieszę się, że mogłem was widzieć.</i>	<i>Cieszę się, że mogliśmy porozmawiać.</i>	

Ćwiczenie 48. Trzy opowiadania

Cel: umiejętność posługiwania się językiem trafiającym do zmysłów.

Opowiedz o czymś (o wakacjach, filmie, wycieczce itp.) trzy razy, za każdym razem używając innego systemu reprezentacji³: za pierwszym razem zwróć uwagę na obrazy, za drugim opowiedz o dźwiękach i rozmowach, za trzecim połącz nacisk na odczucia ciała i emocje.

Podobnie możesz uczynić z dowolnym tematem (np. treścią swojego wystąpienia) — opowiedz to w trzech wersjach: wzrokowej, słuchowej i kinestetycznej.

Następnie ułóż z tych trzech wypowiedzi jedną, zawierającą mniej więcej tyle samo sformułowań odnoszących się do wzroku, słuchu i odczuć ciała, a wtedy będzie to trafiało do wszystkich słuchaczy Twojego wystąpienia, niezależnie od tego, jaki zmysł preferują w poznawaniu świata.

Ćwiczenie 49. Przekaż to wszystkim zmysłom

Cel: umiejętność posługiwania się językiem trafiającym do zmysłów.

Przekaż treść w taki sposób, aby dotarła do wszystkich zmysłów uczestników Twojego wystąpienia.

³ System reprezentacji to pojęcie z zakresu NLP (Neurolingwistycznego Programowania). Oznacza zmysł preferowany przy poznawaniu nowych informacji i odtwarzaniu ich w pamięci. Według NLP każde doświadczenie ma swoją reprezentację w umyśle (obraz, dźwięk, uczucie, smak itp. albo ich połączenie).

Na przykład: masz za zadanie opowiedzieć o wzroście obrotów firmy za ostatni kwartał w porównaniu do minionych okresów. Możesz:

- opowiedzieć o tym (słuch),
- pokazać wykres na planszy lub slajdzie (wzrok),
- rozdać słodczyce dla uczczenia najlepszych wyników w ostatnim kwartale (smak),
- porównać wyniki ostatnie i poprzednie do perfum „Channel no. 5” i tanich wód toaletowych (węch),
- puścić w obieg oryginalny wyciąg bankowy (wzrok i dotyk)

— i tak dalej. Możliwości masz nieograniczone.

Fakt, przypomina to bardziej show niż poważny raport. Ale powiedz szczerze: czy lubisz poważne raporty? Czy lubią je Twoi słuchacze?

TREŚĆ DO PRZEKAZANIA	WZROK	SŁUCH	DOTYK I INNE WRAŻENIA CIAŁA
Wprowadzamy na rynek nowy produkt.			
Zreorganizujemy nasz dział.			

TREŚĆ DO PRZEKAZANIA	WZROK	SŁUCH	DOTYK I INNE WRAŻENIA CIAŁA
-------------------------	-------	-------	--------------------------------

Jestem waszym
nowym szefem.

Jak przygotowywać
prezentacje?

Ćwiczenie 50. Do każdego — jego językiem

Cel: większa elastyczność, umiejętność nawiązania
kontaktu z różnymi słuchaczami.

Gdy przychodzi czas na sesję pytań, możesz usłyszeć, jak każdy mówi swoim językiem. Jeden odnosi się bardziej do zmysłu wzroku (bo tak postrzega świat), inny do świata dźwięków, jeszcze inny do wrażeń fizycznych. Rozmawiając z nimi, możesz mówić do każdego tak, jak mówi on sam.

Przykłady

- Pytanie: Czy mógłby Pan wyjaśnić zagadnienie X, bo nie widzę jego zastosowania w mojej pracy? Odpowiedź: Na to pytanie można patrzeć z różnych stron. Spójrzmy na przykład...
- Pytanie: Czy może pan powiedzieć więcej o zagadnieniu X, bo wszyscy dookoła trąbią na ten temat, a nikt nie mówi konkretnie? Odpowiedź: Tak, zewsząd dobiegają głosy

mówiące, że to ważne. Gdy rozmawiam z moimi sluchaczami, to zawsze powtarzam...

- Pytanie: Czy może pan przybliżyć zagadnienie X, bo jakoś go jeszcze nie czuję. Odpowiedź: Można podejść do tego na kilka sposobów. Opierając się na doświadczeniu i twardych faktach...

Przeczytaj jeszcze raz rozdział „Pierwsze ważne zadanie — styl Twoich wystąpień” książki *Mówca doskonały* na temat czterech podstawowych stylów mówcy. Wyobraź sobie, że właśnie zakończyłeś przemówienie na ten temat i przychodzi czas na sesję pytań. Jak odpowiesz na poniższe pytania — nie tylko przekazując treść, ale i dopasowując się do języka zmysłów:

- Nie do końca jest dla mnie jasny styl Dyrektora. Czy może pan pokazać jakiś przykład tego stylu?
- Słuchałem pana uważnie... Czy może pan powiedzieć, w jakich sytuacjach warto mówić stylem Dyrektora?
- Czuje, że mój osobisty styl jest zbliżony do Dyrektora. Potrzebuję potwierdzenia — kiedy Dyrektor przybliża treść najskuteczniej?

Powtórz to dla każdego z czterech podstawowych stylów mówcy.

Ćwiczenie 51. Zamiast „braku usterek” — „wysoka jakość”

Cel: umiejętność stosowania sformułowań zwiększających perswazyjność wypowiedzi.

Popraw zdania z przeczeniami i negatywnymi określeniami, aby były bardziej perswazyjne.

Przykład:

~~Nie bądźcie żadnych usterek~~ → *Zachowamy wysoką jakość (wszystko zrobimy prawidłowo).*

Teraz Ty:

- *Tylko się nie denerwujcie, ten temat tylko wygląda na taki nudny.* (wskazówka: Twoim celem jest zaciekawienie i skupienie uwagi) → ...
- *Nie wypadniemy z rynku i nie przepuścimy żadnej okazji.* (wskazówka: Twoim celem jest zmotywowanie słuchaczy do sukcesów mimo trudności) → ...
- *Nie chcemy korupcji ani wysokich podatków.* (wskazówka: Twoim celem jest przedstawienie pozytywnej wizji uczciwego i swobodnego biznesu) → ...
- *Nie bójcie się, nie straciecie swoich miejsc pracy.* (wskazówka: Twoim celem jest uspokojenie pracowników i zmotywowanie ich) → ...

Ćwiczenie 52. Niektórzy używają słowa „ale”, ale dobry mówca robi to świadomie

Cel: umiejętność stosowania sformułowań zwiększających perswazyjność wypowiedzi.

Popraw zdania z wyrazem „ale”, aby były bardziej perswazyjne.

Przykład:

~~Jesteście bardzo fajną grupą, ale szkolenie zakończy się testem.~~ → *Jesteście bardzo fajną grupą i właśnie dlatego szkolenie zakończy się testem.*

Teraz Ty:

- *Rozumiem, że macie dużo pytań, ale musimy zrealizować program.* (wskazówka: Twoim celem jest jak największa korzyść słuchaczy) → ...
- *Rozumiem Twoje obawy, ale są one nieuzasadnione* (wskazówka: Twoim celem jest okazanie zrozumienia słuchaczowi) → ...
- *Jesteś dobrym pracownikiem, ale musisz poprawić ten raport.* (wskazówka: Twoim celem jest pochwalenie pracownika i zarazem polecenie mu usunięcia drobnej usterki w przygotowanym materiale) → ...

Ćwiczenie 53. Spróbuj no jeszcze raz użyć słowa „spróbuj”...

Cel: umiejętność stosowania sformułowań zwiększających perswazyjność wypowiedzi.

Popraw zdania z wyrazem „spróbuj” („postaraj się”), aby były bardziej perswazyjne.

Przykład:

~~Postarajcie się nie spóźnić, spróbujcie być jutro koło 8.00, OK?~~ → *Bądź punktualny, jutro zaczynamy o 8.00.*

Teraz Ty (wskazówka — Twoim celem jest precyzyjne wykonanie Twojego polecenia przez słuchaczy):

- *Spróbujcie wykonać to zadanie.* → ...
- *Postaraj się mnie zrozumieć.* → ...
- *Spróbujcie podejść pozytywnie do zmian w naszej firmie.* → ...

Ćwiczenie 54. Dlaczego pytanie „dlaczego” bywa zdradliwe?

Cel: umiejętność stosowania sformułowań zwiększających perswazyjność wypowiedzi.

Popraw zdania z wyrazem „dlaczego”, aby były bardziej perswazyjne.

Przykład:

~~*Dlaczego ta propozycja Ci nie odpowiada?*~~ → *W jaki sposób ta propozycja mogłaby zaspokoić Twoje potrzeby?*

Teraz Ty:

- *Dlaczego nie chcecie skorzystać z mojej oferty?*
(wskazówka: Twoim celem jest przyjęcie oferty przez słuchaczy) → ...
- *Dlaczego mnie nie słuchacie?* (wskazówka: Twoim celem jest skupienie uwagi i zwiększenie dyscypliny słuchaczy) → ...
- *Dlaczego uważasz, że to głupi pomysł?* (wskazówka: Twoim celem jest przekonanie do Twojego pomysłu osób jeszcze wątpiących) → ...

Ćwiczenie 55. Dlaczego pytanie „dlaczego” bywa bardzo pomocne?

Cel: umiejętność stosowania sformułowań zwiększających perswazyjność wypowiedzi.

Użyj w sposób celowy wyrazu „dlaczego”, aby wypowiedź była bardziej perswazyjna.

Przykład:

Zamiast stwierdzać „Pytanie „dlaczego” bywa pomocne”, zadaj retoryczne pytanie „Dlaczego pytanie „dlaczego” bywa pomocne?”, skłaniając umysły słuchaczy do odruchowego poszukiwania odpowiedzi, a następnie możesz sam na nie głośno odpowiedzieć.

Teraz Ty:

- *Cieszę się, że poprosiliście mnie o przedstawienie mojej oferty. → ...*
- *W wystąpieniach publicznych ważne jest profesjonalne przygotowanie przed wystąpieniem. → ...*
- *Ta oferta pozwoli Twojej firmie zaoszczędzić, a Tobie samemu — zarobić. → ...*
- *Nawiązywanie trwałych więzi to klucz do skutecznego biznesu. → ...*

Ćwiczenie 56. Powiedz to prosto i po polsku

Cel: umiejętność przekazywania treści w zrozumiały i poprawny sposób.

Jak przekazałbyś tę samą treść w poprawnej i bardziej zrozumiałej formie?

Przykład:

~~Niniejsza publikacja książkowa uzupełnia manual „Wystąpienia publiczne w biznesie” o komponent ćwiczeniowy.~~ → Ta książka zawiera ćwiczenia do podręcznika „Wystąpienia publiczne w biznesie”.

Teraz Ty:

- *W czasokresie miesiąca lipca zrealizowaliśmy projekt szkoleniowy w obszarze sprzedaży.* → ...
- *Dział HR przyjmuje aplikacje na stanowisko customer-care-managera.* → ...
- *System optymalizuje strategię archiwizacji danych, estymując procent potencjalnych awarii.* → ...

Zazwyczaj oficjalne pisma (np. z urzędów lub z centrali firm) też pisane są taką napuszoną nowomową, w dodatku niepoprawną językowo. Zawsze gdy otrzymasz takie pismo, zastanów się, jak sformułowałbyś je w sposób prosty, poprawny i zrozumiały.

Ćwiczenie 57. Opowiem Ci o elektrowni atomowej

Cel: umiejętność przekazywania treści w zrozumiały i poprawny sposób.

Poproś o pomoc dwie osoby: jedną będącą fachowcem w jakiejś nieznannej lub mało znanej Ci dziedzinie (np. fizyka) i drugą, będącą w tej dziedzinie, tak jak Ty, laikiem.

Korzystając z pomocy „fachowca” albo wskazanej przez niego literatury, zapoznaj się z jakimś specjalistycznym zagadnieniem (np. „jak działa elektrownia atomowa”). Następnie przekaż to „laikowi” w obecności „fachowca”. Zadanie uznasz za wykonane, jeśli laik to zrozumie i będzie w stanie sam o tym opowiedzieć własnymi słowami, a fachowiec uzna obie wasze wypowiedzi za poprawne (a przynajmniej stwierdzi brak błędów rzeczowych).

W wystąpieniach publicznych często trzeba opowiedzieć o czymś bardzo specjalistycznym — pamiętaj, by nawet w gronie fachowców mówić językiem prostym i obrazowym.

PORYWAJĄCE ZAKOŃCZENIE

Ćwiczenie 58. Coraz łatwiejsze pytania

Cel: większa pewność siebie — wielokrotne przygotowanie do tzw. trudnych pytań różnego rodzaju.

Stara trenerska zasada mówi, że „każde trudne pytanie jest trudne tylko raz”.

Wymyśl 10 najtrudniejszych pytań, jakie mogliby zadać słuchacze Twojego najbliższego wystąpienia (albo przypomnij sobie 10 najtrudniejszych pytań, z jakimi do tej pory się zetknąłeś). Do każdego z nich opracuj kilka możliwych odpowiedzi.

Przekonasz się, że każda następna odpowiedź będzie łatwiejsza — ponieważ pytanie jest trudne tylko raz!

Następnie z opracowanych odpowiedzi wybierz dwie Twoim zdaniem najtrafniejsze. Skonsultuj swój wybór z kimś, kto mógłby być uczestnikiem takiego wystąpienia.

Ćwiczenie 59. Zakończenie „Dokończenie historii”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Dokończenie historii” opisaną w podręczniku.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 60. Zakończenie „Krótko mówiąc”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Krótko mówiąc” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 61. Zakończenie „Rachunek zysków i strat”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Rachunek zysków i strat” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 62. Zakończenie „Wielka wizja”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Wielka wizja” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 63. Zakończenie „Żądanie akcji”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Żądanie akcji” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 64. Zakończenie „Co z tym teraz zrobisz”

Cel: większa elastyczność (więcej zakończeń do wyboru).

Wybierz temat swojego wystąpienia — może to być jedno z ostatnich lub najbliższych Twoich wystąpień. Ustal Główny

Przekaz, wybierz treści, jakie chcesz przekazać. Następnie ułóż zakończenie swojego wystąpienia metodą „Co z tym teraz zrobisz” opisaną w książce *Mówca doskonały*.

Aby nauczyć się robić to naprawdę dobrze, ułóż jeszcze dwa inne zakończenia tego samego wystąpienia tą samą metodą.

Ćwiczenie 65. Samoocena mówcy

Cel: sprawdzenie Twoich postępów w czasie treningu.

Ponownie poproś kilka osób o szczerą ocenę Ciebie jako osoby występującej publicznie. Po przeczytaniu książki *Mówca doskonały*, zrobieniu ćwiczeń możesz też ocenić sam siebie.

Jak zmieniły się Twoje umiejętności?

Jak zmieniła się ocena słuchaczy?

Jak zmieniło się Twoje wewnętrzne nastawienie?

W czym jesteś teraz lepszy — a nad czym powinieneś nadal pracować?

1. Każde wystąpienie zaczyna od nawiązania kontaktu z publicznością, od miłych nieformalnych słów.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nigdy nie poświęca czasu na anegdoty czy serdeczności, od razu po formalnym powitaniu przechodzi do rzeczy.
2. W czasie każdego wystąpienia wskazuje główną myśl i kilkakrotnie powtarza główne punkty.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nigdy nie podaje wyraźnie głównej myśli i nie przypomina w trakcie głównych punktów przemówienia.
3. Jej/jego wystąpienia są perfekcyjnie uporządkowaną konstrukcją — w każdej chwili podążam za wywodem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jej/jego wystąpienia nie są uporządkowane — to raczej zbiór luźno połączonych impresji; zdarza mi się gubić wątek.
4. W każdym jej/jego wystąpieniu potrafię wskazać jedną najważniejszą rzecz (streścić w jednozdaniowej tezie).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Żadnego lub prawie żadnego jej/jego wystąpienia nie potrafiłbym streścić jednym zdaniem.
5. W przeważającej większości wypadków kontroluje widownię: słuchacze są skupieni lub okazują pozytywne reakcje.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	W przeważającej większości wypadków nie kontroluje widowni: słuchacze są znużeni i rozproszeni lub okazują negatywne reakcje.
6. Mówi zrozumiale, wyraźnie, w dobrym tempie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Trudno ją/go zrozumieć, ponieważ mówi niewyraźnie i/lub zbyt szybko.
7. Mówi bardzo prostym językiem, buduje krótkie, zrozumiałe zdania.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Buduje długie, zawile zdania, używa trudnych określeń.

8. Utrzymuje kontakt wzrokowy z widownią (wydaje się, że patrzy choć raz na każdego).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Unika kontaktu wzrokowego lub patrzy cały czas w jeden lub dwa punkty.
9. W czasie jej/jego wystąpień odnoszę wrażenie, że jest zupełnie opanowana/opanowany i spokojna/spokojny, a emocje ma pod kontrolą.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	W czasie jej/jego wystąpień odnoszę wrażenie, że jest „kłębkim nerwów” i widać, że emocje w niej/nim dominują.
10. Jest wrażliwa/wrażliwy na reakcje widowni — obserwuje je i reaguje na nie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie przejmuję się reakcjami widowni, chyba nie jest ich świadoma/świadom.
11. Potrafi doskonale operować neutralnymi, fachowymi argumentami — jej/jego wystąpienia to czysta logika.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi posługiwać się neutralną, obiektywną argumentacją — jej/ego wystąpienia to jedna wielka emocja.
12. Potrafi doskonale zbudować u słuchacza porywającą, opartą na emocjach, nieodpartą wizję.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi przekazywać porywających wizji — jej/ego wystąpienia to raczej akademicki wykład.
13. Potrafi doskonale wzbudzać pozytywne emocje: entuzjazm, rozbawienie, wzruszenie, więź itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi wzbudzać pozytywnych emocji — raczej „straszy piekłem” niż „zachęca do nieba”.

14. Potrafi doskonale wzbudzać negatywne emocje: strach, poczucie winy, niechęć do przeciwników itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie potrafi wzbudzać negatywnych emocji — raczej „zachęca do nieba” niż „straszy piekłem”.
15. Jej/jego gestykulacja i mimika jest celowa i dostosowana do treści wystąpienia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jej/jego gestykulacja i mimika jest całkowicie spontaniczna, zupełnie poza kontrolą.
16. Potrafi operować głosem — moduluje barwę, stosuje różną głośność, w zależności od potrzeb akcentuje itp.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Głos zupełnie nie jest jej/jego narzędziem: po prostu mówi, bez „aktorskiego” wykorzystania głosu w przemówieniu.
17. Wyraźnie okazuje emocje gestem i postawą ciała.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zupełnie nie okazuje emocji gestem i postawą — mówiąc, „stoi jak głaz”.
18. Wydaje mi się, że zna i stosuje techniki językowej perswazji.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jestem niemal pewien, że nie zna i nie stosuje technik językowej perswazji.
19. Oczekuje pytań — zawsze, gdy to możliwe, nawiązuje interakcję z widownią.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nie lubi zadawania pytań — jej/jego wystąpienia to komunikacja w jedną stronę, bez interakcji z widownią.
20. Nigdy nie odbiera krytyki osobiście.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Jest bardzo wrażliwa/wrażliwy na krytykę.

Przećwicz się!

Dlaczego niektórych wykładów słuchamy z zainteresowaniem, nawet jeśli temat jest nam obcy, inne zaś usypiają nas od pierwszego zdania, mimo że potrzebujemy wiedzy, którą próbuje nam przekazać wykładowca? Sukces albo porażka przemówienia zależy od osoby mówcy – po prostu niektórzy ludzie potrafią przemawiać, inni zaś nie.

Powszechne przekonanie, że wybitnym mówcą trzeba się urodzić, nie jest prawdziwe. Być może jeszcze nie widzisz się w roli zaklinacza tłumów, ale to przyjdzie z czasem. Ćwiczenie czyni mistrza, więc trenuj, a staniesz się profesjonalnym oratorem – takim, który już w chwili wejścia na mównicę wie, że poradzi sobie z każdym tematem, najmniej przychylnym audytorium i najdziwniejszym pytaniem.

Po lekturze książki *Mówca doskonały. Wystąpienia publiczne w praktyce* wiesz już prawie wszystko o przemawianiu. Ale „prawie” robi dużą różnicę. Pora więc na trening. W eBooku znajdziesz 65 ćwiczeń, dzięki którym rozwiniesz swoje umiejętności dobrego mówcy i dowiesz się:

- W czym pomoże Ci codzienne mruczenie?
- Po co rzucać „bombę między oczy”?
- Jak narysować swoją prezentację?
- Czy Twoi słuchacze lubią, gdy wpływasz na ich zmysły?
- Dlaczego mówcę ocenia się nie tylko po tym, jak zaczyna, ale też po tym, jak kończy?

książki **klasy**business



Księgarnia internetowa:

<http://onepress.pl>



Drogi Czytelniku! Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres:

<http://onepress.pl/user/opinie?mowca>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.



Więcej informacji o książce znajdziesz na stronie:

<http://onepress.pl/ksiazki/mowca.htm>

one
p r e s s

ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
skr. poczt. 462
tel.: 032 230 98 63
onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>