



OIR

Open innovative resources
for distance learning

PROGRAM PODCASTU

Temat: SZTUKA WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH

Autor: dr Urszula Lewartowicz, UMCS



OIR

Open innovative resources
for distance learning



UMCS
UNIWERSYTET MARII CURIE-SKŁODOWSKIEJ
W LUBLINIE



Università
degli Studi di
Messina



Universidad de Oviedo



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

Lublin 2022

SPIS TREŚCI

1. INFORMACJE O PODCAŚCIE	4
1.1. Analiza potrzeb	4
1.2. Cele podcastu	4
1.3. Adresaci podcastu	5
1.4. Treści poruszane w trakcie podcastu.....	5
1.5. Czas trwania podcastu.....	5
1.6. Polecana literatura	5
2. MATERIAŁY DYDAKTYCZNE.....	7
2.1. Karty pracy.....	7
2.2. Zestaw ćwiczeń	17
2.3. Zestaw zadań	26
2.4. Zestaw materiałów wizualnych/źródłowych	31
2.5. Dane dostępne do wersji online	37
2.6. Transkrypt podcastu	37

1. INFORMACJE O PODCAŚCIE

1.1. Analiza potrzeb

1. Wzmacnianie skuteczności i profesjonalizmu w wystąpieniach publicznych.
2. Kształtowanie kompetencji w zakresie swobodnej i skutecznej komunikacji.
3. Rozwijanie potencjałów dobrego mówcy.
4. Doskonalenie umiejętności przygotowania i prowadzenia prezentacji publicznych.
5. Przystwojenie technik radzenia sobie z treścią.

1.2. Cele podcastu

Cel główny

Wyposażenie słuchaczy w podstawową wiedzę na temat wystąpień publicznych.

Cele szczegółowe

Słuchacze podcastu będą:

w zakresie wiedzy:

- znać podstawowe narzędzia i metody wykorzystywane w zakresie wystąpień publicznych;
- rozumieć charakter i reguły prezentacji i wystąpień publicznych oraz ich znaczenie dla otoczenia;
- rozumieć zasady przygotowania się do przemówień i ich wygłaszania.

w zakresie umiejętności:

- potrafić poprawnie tworzyć oraz interpretować wystąpienia publiczne;
- stosować wybrane ćwiczenia oddechowe;
- weryfikować sposoby radzenia sobie ze stresem podczas wypowiedzi publicznych.

w zakresie postaw:

- rozumieć znaczenie wypowiedzi ustnych w procesie komunikacji społecznej oraz ich wpływu na postrzeganie własnego wizerunku przez otoczenie;
- mieć świadomość konieczności rozwijania własnych kompetencji w zakresie wystąpień publicznych.



1.3. Adresaci podcastu

Uczniowie, studenci kierunków nauczycielskich, nauczyciele akademicy i szkolni.

1.4. Treści poruszane w trakcie podcastu

1. Oddychanie jako podstawa wystąpień publicznych.
2. Sposoby radzenia sobie z tremą.
3. Style mówców.
4. Kont(r)akt z grupą.
5. Tworzenie konspektu wystąpienia.
6. Przemawianie w sposób interesujący.
7. Sposoby na przyciągające rozpoczęcie i porywające zakończenie.

1.5. Czas trwania podcastu

30 minut

1.6. Polecana literatura

1. Deckert B. (tłum. Lipa M.), 2009, *Wystąpienia publiczne*. Wydaw.MT Biznes Sp.z o.o., Warszawa
2. Detz J., 2007, *Sztuka przemawiania*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk
3. Kammel T., 2011, *Jak występować publicznie...nie tylko w telewizji*. G+JGruner +Jahr Polska, Warszawa
4. Kuziak M., 2008, *Sztuka mówienia. Poradnik praktyczny*. Wydaw.Szkolne PWN, Warszawa - Bielsko –Biała
5. Mentzel W. (tłum. J. Borucka), 2009, *Mistrzowska retoryka. Sekrety przekonujących wystąpień*, Wydaw. Flashbook, Warszawa
6. Oczkoś M., 2015, *Sztuka mówienia. Bez bełkotania i faflunienia*. Wydawnictwo RM, Warszawa
7. Orłoś M.,2015, *Jak występować i zabłysnąć*. Wydawnictwo RM, Warszawa.
8. Rzędowska A., Rzędowski J.,2009, *Mówca doskonały. Wystąpienia publiczne w praktyce*. Wydawnictwo Helion, Gliwice



9. Rzędowska A., 2007, *Wystąpienia publiczne w biznesie*. Wydawnictwo Helion, Gliwice
10. Wiszniewski A., 2006, *Jak przekonująco mówić i przemawiać*. Oficyna Wydawnicza Text, Kraków.



2. MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

2.1. Karty pracy

2.1.1 Karta pracy nr 1 – Moje wystąpienie publiczne

Zadania do wykonania:

1. Spróbuj wymyślić temat wystąpienia publicznego. Powinien być bliski Twoim zainteresowaniom. Określ grupę odbiorców, do której będziesz przemawiał. Następnie w kilku punktach rozpisz schemat swojego wystąpienia, zaznaczając najważniejsze treści, które chciał(a)byś przekazać.

Temat wystąpienia:

.....
.....

Grupa odbiorców:

.....

Schemat wystąpienia:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Przyglądając się powstałemu schematowi, spróbuj dobrać dla swojego wystąpienia najbardziej zasadny układ prezentacji treści. W Tabeli 1. znajdziesz krótkie opisy pomysłów na przejrzysty układ wystąpienia.



Lp.	Nazwa układu	Opis	Struktura
1.	Problem – recepta (wariant podstawowy)	Najprostszy z układów, polegający na pokazaniu, że jest „tak i tak”, a chcielibyśmy, żeby było „tak i tak”, więc proponujemy „to i to”. Na takim układzie opartych jest wiele reklam („Masz łamliwe włosy? Chcesz mieć mocne i zdrowe włosy? Wybierz szampon X”).	<ul style="list-style-type: none"> - Otwarcie – przyciągnięcie uwagi słuchaczy - Problem - Rozwiązanie problemu (z uzasadnieniem) i przewidywane korzyści - Zamknięcie.
2.	Problem – recepta (wariant rozbudowany)	Rozszerzona wersja wariantu podstawowego, w której przed wskazaniem rozwiązania, mówimy o metodach dotąd stosowanych, pokazując tym samym, że jesteśmy przygotowani i że nasza propozycja jest przemyślana.	<ul style="list-style-type: none"> -Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Problem -Dotychczasowe rozwiązania i ich wyniki -Nowe rozwiązania (z uzasadnieniem) i przewidywane korzyści -Zamknięcie
3.	Kanapka retoryczna	Najsłynniejszy i jeden z najstarszych układów wystąpienia publicznego. Dobry, gdy chcemy przekonać grupę do poglądu, a wiemy, że część się waha lub jest przeciwko.	<ul style="list-style-type: none"> -Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Pogląd -Argumenty zwolenników -Argumenty przeciwników -Argumenty zwolenników -Zamknięcie
4.	Od potrzeb do korzyści	Układ przydatny przy otwarciu konferencji oraz dłuższych szkoleniach i prezentacjach.	<ul style="list-style-type: none"> -Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Potrzeba A –sposób jej zaspokojenia - korzyść -Potrzeba B –sposób jej zaspokojenia - korzyść -Potrzeba C–sposób jej zaspokojenia - korzyść -Zamknięcie
5.	Było, jest, będzie	Układ przydatny, gdy pierwotne plany i ideały uległy wypaczeniu i sploteniu, a my chcemy wlać w słuchaczy nową nadzieję i nowy zapał do działania. Układ taki zastosował Martin Luter King w przemówieniu „Miałem sen” w 1963 roku.	<ul style="list-style-type: none"> -Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Jak było –jakie mieliśmy szczytne plany, skąd wyszliśmy; -Jak jest – co się udało, ale i co się nie udało, jaka jest aktualna sytuacja; -Jak powinno być – co powinniśmy teraz z tym zrobić, nowa wizja i nadzieja; -Zamknięcie



Lp.	Nazwa układu	Opis	Struktura
6.	Fakt –wnioski	Układ przydatny w sytuacjach kryzysowych oraz spotkaniach świątecznych, rocznicowych.	-Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Fakt –ostatnie wydarzenie, rocznica, okoliczności spotkania, itp.; -Co z tego faktu dla nas wnika? -Zamknięcie
7.	Najczęściej zadawane pytania	układ przydatny szczególnie w czasie szkoleń oraz w wystąpieniach, w których porusza się kilka niezwiązanych ze sobą spraw.	-Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy -Pytanie I –odpowiedź; -Pytanie II –odpowiedź; -Pytanie III –odpowiedź; -Pytanie IV –odpowiedź; -Zamknięcie

Tab. 1. Sposoby na przejrzysty układ wystąpienia

Źródło: A. Rzędowska, Wystąpienia publiczne w biznesie, Gliwice 2007.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



2. Mając gotowy układ prezentacji treści, spróbuj ułożyć przyciągające rozpoczęcie swojego wystąpienia. Możesz skorzystać z którejś ze strategii, opisanych na kolejnej stronie w Tabeli 2.

Lp.	Nazwa techniki	Opis	Przykład
1.	Prosto z mostu	Pierwszym zdaniem wystąpienia jest główny przekaz, a więc zdanie, które bezpośrednio wprowadza słuchacza w tematykę prezentacji	„Można zarabiać na tym, co jest pasją i co sprawia przyjemność. Chcę wam opowiedzieć o tym, jak to połączyć.”
2.	Gdy byłem małym chłopcem	Informacja o tym, w jaki sposób zainteresowałeś się tym, co stanowi treść twojego wystąpienia, jakie były twoje początki.	„To było kilkanaście lat temu, latem. Moi znajomi bardzo mnie zachęcali, żebym zaangażowała się razem z nimi w pewną sieć sprzedaży. Chciałam się z tego jakoś wykręcić, więc na odczepnego zgodziłam się pojechać na spotkanie z jakimś ich europejskim szefem, żeby potem mieć argument, że mi to po prostu nie odpowiada. Spotkanie odbywało się w sali widowiskowej. Wyobraź to sobie. Siadam tam zniechęcona, ale już po paru minutach patrzę jak urzeczona, co ten człowiek potrafi zrobić z grupą. Widownia szaleje, a ja zastanawiam się, jak można w taki sposób wywierać wpływ na ludzi. Jak to działa, co jest do tego potrzebne? Od tej pory jest to moją pasją – i właśnie dlatego spotykamy się tutaj.”
3.	Opowiem wam o Zenku z działu sprzedaży	Opowiadamy o kimś konkretnym, realnym lub wymyślonym. Ważne, by w nim słuchacze odnaleźli samych siebie – swoją sytuację, doświadczenia.	„Opowiem wam o człowieku, który kiedyś pojawił się na moim szkoleniu. Maciek zajmuje się biznesem, chłonie nowe rzeczy. W swojej pracy często musi występować publicznie, więc bardzo dużo czyta na ten temat. Gdy kupuje nową książkę, zastanawia się, jak tę wiedzę wykorzystać w praktyce. „No dobra – mówi – ale jak teraz według tego przygotować dobre wystąpienie?”
4.	Odkrywczy banał	Polega na przedstawieniu zjawiska, faktu, który wydaje się oczywisty. Słuchacze odniosą to do siebie.	„Wielu ludzi pozostaje w cichej desperacji. Z jednej strony wiedzą, że ich życie nie wygląda tak, jakby chcieli, a z drugiej strony nie widzą możliwości wprowadzenia zmian. Mają w swoim życiu ochotę na najlepsze, ale wciąż akceptują bylejakię.”
5.	Dalekosiężna wizja	Wysyłamy słuchaczy w przyszłość, pokazujemy im, co mogą osiągnąć. Np. „Mamy dziś mówić o osobistych ścieżkach kariery. Najpierw jednak wyobraź sobie, że minął już jakiś czas od dziś, osiągnąłeś te wszystkie rzeczy, które oznaczają dla ciebie sukces, masz rozmaite uczucia, znasz odpowiedź na wiele pytań, które kiedyś sobie zadawałeś...”	„Mamy dziś mówić o osobistych ścieżkach kariery. Najpierw jednak wyobraź sobie, że minął już jakiś czas od dziś, osiągnąłeś te wszystkie rzeczy, które oznaczają dla ciebie sukces, masz rozmaite uczucia, znasz odpowiedź na wiele pytań, które kiedyś sobie zadawałeś...”



Lp.	Nazwa techniki	Opis	Przykład
6.	Znane i miłe	Rozpoczynamy od czegoś, z czym się wszyscy zgodzą. To dobrze nastroi słuchaczy.	„Dziś, w to słoneczne popołudnie spotykamy się w miejscu naszej codziennej pracy, aby zastanowić się, jak wiele osiągnęliśmy w minionym roku”.
7.	Bomba między oczy	Początek zaskakujący, burzący spokój, zmuszający do zwrócenia uwagi.	„Dzień dobry Państwu. Od chwili, gdy to powiedziałem do chwili, gdy powiem „do widzenia” nasze państwo zdąży wydać ok. 8 milionów złotych. Myślę, że to dobry powód, aby porozmawiać o polskim budżecie”.
8.	Pytanie retoryczne	Pytanie zadane nie dla uzyskania odpowiedzi, lecz w celu skłonienia odbiorcy do przemyśleń na określony temat, podkreślenia wagi problemu; ewentualnie pytanie, na które odpowiedź jest oczywista.	„Ilu z was chciałoby mieć większe możliwości lepszego zarobku i osiągnięcia satysfakcji zawodowej? Sądzę, że wielu. Dzisiaj chciałbym powiedzieć wam, jak to osiągnąć”.
9.	Bieżące wydarzenie	Nawiązanie do spraw aktualnych, np. omawianych w mediach.	„Tempo inflacji cały czas rośnie...”
10.	Scenariusz	Zaprezentowanie jakiej opowieści, która zaktywizuje odbiorców.	„Wyobraź sobie, że jesteś na swoich wymarzonych wakacjach. Leżysz skąpany w promieniach słonecznych i cieszysz się chwilą...”

Tab. 2. Sposoby na przyciągające rozpoczęcie

Źródło: A. Rzędowska, Wystąpienia publiczne w biznesie, Gliwice 2007.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Zastanów się teraz nad zakończeniem swojego wystąpienia. Sformułuj je i zapisz.

Możesz skorzystać z któregoś ze sposobów opisanych w Tabeli 3.

Lp.	Nazwa techniki	Opis
1.	Dokończenie historii	Zamknięcie wątku otwartego w rozpoczęciu – dokończenie anegdoty, opowiadanie dalszych losów bohaterów, rozwiązanie zagadki.
2.	Krótko mówiąc	Najlepsza strategia do wystąpień z dużą ilością danych – raportów okresowych, prezentacji planów sprzedażowych itp. Najważniejszą rolę odgrywa tu dobrze sformułowany Główny Przekaz.
3.	Rachunek zysków i strat	Sposób, który dobrze sprawdza się przy prezentacjach handlowych. Na koniec wystąpienia dzieli się planszę na półpionową kreską – jedną stronę oznaczając jako plus, drugą jako minus. Jeśli przedstawiamy ofertę, wpisujemy plusy, a o minusy prosimy słuchaczy. Na końcu podsumowujemy.
4.	Wielka wizja	Zamknięcie prezentacji idei. Przydatny cytat.
5.	Żądanie akcji	Mówca jasno określa, co powinni uczynić słuchacze. Daje im zadanie, misję do spełnienia albo konkretne polecenie (teraz napisz, wykonaj).
6.	Co z tym teraz zrobisz?	Pytanie do słuchaczy: Jaką podejmiesz decyzję? Co z tym teraz zrobisz? Szczególnie przydatne przy prezentacji idei.

Tab. 3. Sposoby na porywające zakończenie

Źródło: A. Rzędowska, Wystąpienia publiczne w biznesie, Gliwice 2007.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.1.2 Karta pracy nr 2 – Ocena wystąpienia publicznego

Polecenie: Wysłuchaj dowolnego zapisu wystąpienia publicznego i spróbuj ocenić je według poniższej karty oceny. Pamiętaj o wpisaniu wszystkich swoich spostrzeżeń w rubryce „Uwagi”.

OCENIANE KATEGORIE w zakresie opracowania tematu (INVENTIO):	PUNKTY (OD 0-5)	UWAGI
- rzetelność zgromadzonego materiału		
- wiarygodność źródeł		
- określenie celu i głównej tezy wystąpienia		
- stosowność w zakresie perswazji emocjonalnej		

Błędy:

- mowa-referat z dominantą funkcji informującej i wyciszoną perswazją
- problemy z ustaleniem tematu i propozycji
- konstruowanie dowodów nie na temat
- wyjaśnienia zamiast argumentacji



OCENIANE KATEGORIE w zakresie kompozycji (DISPOSITIO)	PUNKTY (OD 0-5)	UWAGI
- czytelność schematu kompozycyjnego		
- porządek argumentacji		
- odpowiedni wstęp (pozyskanie przychylności słuchaczy)		
- zakończenie życzliwie nastrajające słuchaczy do tematu		

Błędy:

- wprowadzenie propozycji (tezy) na początku zamiast na końcu wstępu
- niecelowe i niefunkcjonalne przeplatanie elementów narracyjnych i argumentacji
- brak zastosowania technik przechodzenia między poszczególnymi częściami kompozycji
- nieuzasadnione zaburzenia proporcji poszczególnych części mowy (np. zbyt długi, nużący wstęp, krótka enigmatyczna argumentacja)
- niefortunnie skonstruowane zakończenie, dezorientujące słuchacza co do celu wygłoszonego przemówienia



OCENIANE KATEGORIE w zakresie wystąpienia (ELOCUTIO)	PUNKTY (OD 0-5)	UWAGI
- przemienność użycia stylów tonalnych w stosunku do argumentów i ewokowanego nastroju		
- bogactwo słownictwa		
- urozmaicenie składni		
- poprawność wypowiedzi		
- jasność stylu		
- stosowność stylu względem tematu wypowiedzi		
- ozdobność stylu		

- **Błędy:**
- stosowanie pisanego, niemówionego języka
- nieatrakcyjna w tekstach przemówień jednolitość stylu
- brak form adresatywnych
- budowanie zdań niedostosowanych do indywidualnego tempa mówienia i sposobu frazowania
- brak precyzji stylu w obrębie argumentacji
- wadliwe stosowanie stylów, zwłaszcza wysokiego, co powoduje niepożądany efekt komiczny



OCENIANE KATEGORIE w zakresie wygłoszenia (PRONUNTIATIO)	PUNKTY (OD 0-5)	UWAGI
- głośność mówienia		
- tempo mówienia		
- gesty i mimika		
- kontakt wzrokowy z audytorium		
- wiarygodność, czyli konkretność przekazu werbalnego i niewerbalnego		

Błędy:

- brak kontaktu wzrokowego z odbiorcą
- odczytanie mowy jak referatu
- nieadekwatne do przekazu werbalnego zachowanie
- chaotyczne, nerwowe gesty
- brak akcentów emocjonalnych



2.2. Zestaw ćwiczeń

2.2.1. Ćwiczenie nr 1 - Ćwiczenia minimalizujące napięcia i rozgrzewające mięśnie oddechowe

Cele: Minimalizowanie napięć, rozgrzewka oddechowa

Czas: 10 minut

Przebieg:

1. Przeciągaj się mocno. Możesz przy tym ziewać i wydawać nieartykułowane dźwięki.
2. Rozluźnianie mięśni. Przyjmij pozycję siedzącą, sylwetka wyprostowana. Nogi przylegają mocno do ziemi, lekki rozkrok. Poruszaj palcami stóp. Napinaj i rozluźniaj kolejno łydki, uda, pośladki.
3. Przyjmij pozycję stojącą. Nogi lekko ugięte w kolanach, plecy pochylone do przodu. Siadaj i wstawaj w pozycji „narciarza”.
4. „Samochodowy piesek” – wykonuj delikatne „potakiwania” głową. Kontynuując ruch poprowadź głowę w lewo (broda jest teraz nad lewym ramieniem), powróć do centrum, a następnie skieruj brodę w prawo (broda jest teraz nad prawym ramieniem). Zakończ ćwiczenie w pozycji centralnej.
5. „Pinokio” – wyobraź sobie, że na czubku twojego drewnianego nosa znajduje się ołówek. Prowadząc go płynnie i powoli, kreśl w powietrzu koła zgodnie z ruch wskazówek zegara, potem w przeciwnym kierunku. Następnie kreśl w powietrzu figurę w kształcie leżącej ósemki. Powtórz ćwiczenie zmieniając kierunek ruchu.
6. Wykonuj powolne krążenia barkami do tyłu i do przodu.
7. „Szmacciana lalka” – wyobraź sobie, że jesteś szmaccianą lalką. Rozluźnij mięśnie całego ciała, wykonując różne nieokreślone ruchy. Pozwól ciału swobodnie się poruszać. Możesz wykonywać to ćwiczenie przy akompaniamencie rytmicznej muzyki.
8. Stań w lekkim rozkroku i wciągaj powietrze nosem oraz ustami tak, jakbyś wąchała/ wąchał ogromny bukiet bzu. Zatrzymaj powietrze, a następnie delikatnie i bezgłośnie je wypuść.



9. Oddychaj pępkim (myśl o tym miejscu podczas wdychania i wydychania powietrza), powtarzając sobie w duchu: Mój brzuch oddycha.
10. Umieść opuszki palców dłoni na policzkach, w miejscu, gdzie stykają się ze sobą zęby. Delikatnie przyciśnij palcami policzki i lekko je unieś. Wykonuj parskanie ustanie tak długo, na ile pozwala Ci oddech.
11. „Wściekły wąż” – powoli obracaj głowę w stronę prawego ramienia, wypowiadając płynnie i równomiernie „sssss...”. Kiedy broda znajdzie się nad ramieniem, zaakcentuj mocno głoskę (zwiększ natężenie głosu), po czym od razu (nie wykonując wdechu) wykonaj to samo w drugą stronę. Postaraj się wykonać kilka obrotów głową na jednym wdechu.



2.2.2. Ćwiczenie nr 2 - Ćwiczenia mające na celu wypracowanie właściwego toru oddechowego

Cele: Wypracowanie właściwego toru oddechowego

Czas: 15 minut

Przebieg:

1. Połóż się na plecach na twardym, równym podłożu, jedną dłoń połów w górnej części klatki piersiowej (na mostku), drugą pośrodku, pomiędzy łukami żebrowymi, wykonaj wdech nosem i swobodny wydech ustami (powtórz ćwiczenie kilkakrotnie), kontroluj dłońmi wypełniającą się powietrzem klatkę piersiową, wykonaj szybki wdech ustami i nosem, starając się doprowadzić powietrze do najniższych pięter klatki piersiowej (dłoń leżąca pomiędzy łukami żebrowymi powinna unosić się zdecydowanie, natomiast leżąca w górnej części klatki piersiowej w znacznie mniejszym stopniu), napnij mięśnie brzucha starając się przez moment zatrzymać powietrze w płucach, wydychaj powietrze bardzo wolno przez lekko rozchylone usta (zob. Materiały wizualne, Rys.4, Rys.5).
2. Połóż się na plecach na twardym, równym podłożu, na brzuchu połów książkę (średniej wielkości i wagi, w miarę ćwiczeń możesz stopniowo zwiększać obciążenie), wykonaj wdech ustami i nosem tak, aby książka uniosła się, zatrzymaj na moment książkę w najwyższym punkcie, wykonaj wolny wydech tak, aby książka płynnie obniżała się, powtórz ćwiczenie wymawiając przy wydechu wydłużoną głoskę fff... (zob. Materiały wizualne, Rys.6, Rys.7).
3. Połóż się na plecach na twardym równym podłożu, jak w ćwiczeniu 2., na brzuchu połów książkę, wykonaj wdech ustami i nosem tak, aby książka uniosła się, w trakcie wydechu zrób kilka pauz, utrzymaj książkę przez 2-3 sekundy na tej samej wysokości, powtórz ćwiczenie wymawiając przy wydechu głoskę fff... lub sss...



4. Stań przed lustrem na lekko rozstawionych nogach, obejmij dłońmi boki klatki piersiowej (na wysokości dolnej części żeber) tak, aby kciuki były zwrócone do tyłu, wykonaj szybki, pełny wdech ustami i nosem rozsuwając żebra w bok z równoczesnym wysunięciem powłok brzusznych do przodu, wciągnięte powietrze wydychaj wolno i równomiernie, powtórz ćwiczenie wymawiając przy wydechu wydłużoną głoskę fff... lub sss... (zob. Materiały wizualne, Rys.8, Rys.9).
5. Stań przed lustrem na lekko rozstawionych nogach, obejmij dłońmi boki klatki piersiowej, jak w ćwiczeniu 4., wykonaj szybki, pełny wdech ustami i nosem, napnij mięśnie brzucha zatrzymując przez moment wciągnięte powietrze, rozpocznij fazę wydechu, wypuszczając powietrze wolno i równomiernie, ćwiczenie wykonuj przy całkowitym rozluźnieniu mięśni szyi, powtórz ćwiczenie wymawiając przy wydechu głoskę fff... lub sss...
6. Wykonaj wdech jak w ćwiczeniu 5. zatrzymując przez moment wciągnięte powietrze, powietrze wypuszczaj wolno, w trakcie wydechu zrób kilka pauz, powtórz ćwiczenie wymawiając głoskę sss..., przerwij wymawianie głoski kilka razy robiąc 2-3 sekundowe pauzy.



2.2.3. Ćwiczenie nr 3 - Ćwiczenia usprawniające pracę przepony

Cele: Usprawnianie pracy przepony

Czas: 15 minut

Przebieg:

1. Stań w rozkroku na całych stopach, potem na palcach. Opadaj zdecydowanie na stopy w tym samym momencie wymawiając słowa: „mama” „tata”, „jojo”, „stół” – ćwiczenie rozluźnia przeponę, pozwala ją „poczuć”.
2. Wyobraź sobie, że zdmuchujesz pyłki z różnych części swojego ubrania (np. z rękawa). Wykonuj w szybkim tempie wdech i wydech. Pyłki trzymają się tak mocno, że musisz „uderzać” w nie mocno wydychanym powietrzem, w krótszej i dłuższej serii (ffff..., f- f - f, ffff, ...). Po dłuższej chwili swobodnego wykonywania ćwiczenia skup swoją uwagę na ruchach przepony. Zaobserwuj jak przy gwałtownym wydechu ściana brzucha z pępkiem cofają się w kierunku kręgosłupa.
3. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoń na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj wdech i zacznij energicznie śmiać się wymawiając jednocześnie: „ sssss ... ”, „s, s, s, s,...” lub „ sssss... s, s, s, ssssss... itp. Odczuj rytmiczne ruchy ściany brzusznej do przodu i w kierunku kręgosłupa.
4. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoń na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj wdech. Podczas wydechu część powietrza wypuść powoli na głosce „s” (sssssssss...); resztę powietrza zużyj wymawiając ją szybko i krótko (s, s, s, s, s, ..). Odczuj ruchy przepony i ściany brzusznej z pępkiem w kierunku kręgosłupa w czasie wydechu i artykulacji tych głosek. W drugim etapie wydechu (po długim ssss...) możesz wykorzystać także głoski: „p”, „b”, „k”, „t”.



5. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoni na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj swobodny wdech. Następnie szybko i energicznie wypowiadaj kilka razy z rzędu - najpierw powoli, a w miarę upływu czasu zwiększaj tempo - głoskę „p” (p-p-p-p-p-p - ..., p-p-p-p-p-, p-p-p-p-p- ...) i w ten sam sposób : „b”, „c” „ć”, „cz”, „k”, „t”. W czasie wymawiania tych głosek powinieneś czuć rytmiczne ruchy ściany brzucha do przodu i ku tyłowi, do kręgosłupa.

6. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoni na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj wdech tak, aby odczuć, że ściana brzucha wysuwa się do przodu, po czym gwałtownie wykonaj wydech na głosce „f” tak, aby odczuć wyraźny ruch przepony, ściany brzucha i pępka w stronę kręgosłupa. Wykonuj początkowo kilka izolowanych serii : wdech- „f”- pauza, wdech- „f” – pauza, itd.. Jeśli czujesz zmęczenie lub napięcie zrelaksuj się i wróć do ćwiczenia. Kiedy opanujesz izolowane serie, zacznij wykonywać ćwiczenie w ciągu:

wdech-„f”- wdech-„f”- wdech-„f” itd.

wdech- „f”- „f” - wdech- „f”- „f” - wdech- „f”- „f” itd.

wdech- „f”- „f” - „f” - wdech- „f”- „f” - „f” - wdech- „f”- „f” - „f” itd.

wdech- „f”- „f” - „f”- „f”- wdech- „f”- „f” - „f”- „f” - wdech- „f”- „f” - „f”- „f” itd. Stopniowo zwiększaj ilość głoski „f” w ciągu.

7. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoni na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj wdech, na wydechu wymawiaj odczuwając rytmiczne ruchy ściany brzusznej:

tktktktktktktktk...

btbtbtbtbtbtbtbt...

pkpkpkpkpkpkpk...

bkbkbkbkbkbk...

ckckckckckckckck...

czkczkczkczkczk..

hop hop hop hop hop

ha ha ha ha ha ha



ho ho ho ho ho ho

hu hu hu hu hu hu

he he he he he he

hi hi hi hi hi hi

8. Przyjmij pozycję stojącą. Połóż dłoń na brzuchu tak, aby środkowa jej część znajdowała się na pępku. Wykonaj wdech. Podczas wydechu naśladowaj pędzący pociąg (czcz – czcz – czcz - ... szsz – szsz – szsz – szsz - ... czcz- czcz – ...). W czasie ćwiczenia odczuj rytmiczne ruchy ściany brzusznej.
9. Nabierz powietrza ustami, zatrzymaj je a następnie wyrzucaj małymi porcjami i, pracując mięśniami brzucha, mów: -ha, -ha, -ha. Po każdym „ha” zatrzymaj wypływ powietrza, zaciskając gardło (stop-klatka). Powtórz ćwiczenie dwa razy.



2.2.4. Ćwiczenie nr 4 - Ćwiczenia z tekstem uświadamiające i wydłużające oddech

Cele: Uświadamianie i wydłużanie oddech

Czas: 5 minut

Przebieg:

1. Postaraj się wyrecytować wyliczankę na jednym oddechu.

Jedna wrona bez ogona,

Druga wrona bez ogona,

Trzecia wrona bez ogona,

Czwarta wrona bez ogona,

Piąta wrona bez ogona,

Szósta wrona bez ogona,

Siódma wrona bez ogona,

Ósma wrona bez ogona,

Dziewiąta wrona bez ogona,

Dziesiąta wrona bez ogona,

A ta jedenasta wrona ogoniasta.

2. Przeczytaj głośno, biorąc oddech w miejscach zaznaczonych symbolem (V). Staraj się nabierać tyle powietrza, by wystarczyło go do swobodnego wypowiedzenia danego fragmentu.

I. Morze, morze, daj wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)

II. Panny, panny, dajcie wieniec, komu wieniec, morzu wieniec, żeby morze dało wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)

III. Wieprzu, wieprzu, daj kieł, komu kieł, pannom kieł, żeby panny dały wieniec, komu wieniec, morzu wieniec, żeby morze dało wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)



- IV. Dębie, dębie daj żołądź, komu żołądź, wieprzowi żołądź, żeby wieprz dał kieł, komu kieł, pannom kieł, żeby panny dały wieniec, komu wieniec, morzu wieniec, żeby morze dało wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)
- V. Lipo, lipo daj łyka, komu łyka, dębowi łyka, żeby dąb dał żołądź, komu żołądź, wieprzowi żołądź, żeby wieprz dał kieł, komu kieł, pannom kieł, żeby panny dały wieniec, komu wieniec, morzu wieniec, żeby morze dało wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)
- VI. Krowo, krowo, daj mleka, komu mleka, lipie mleka, żeby lipa dała łyka, komu łyka, dębowi łyka, żeby dąb dał żołądź, komu żołądź, wieprzowi żołądź, żeby wieprz dał kieł, komu kieł, pannom kieł, żeby panny dały wieniec, komu wieniec, morzu wieniec, żeby morze dało wody, komu wody, kogucikowi wody, bo kogucik leży koło drogi i ani tchnie.(V)



2.3. Zestaw zadań

2.3.1. Zadanie nr 1 – Style mówców

Polecenie: Przeczytaj poniższe fragmenty wypowiedzi i postaraj się dopasować je do poszczególnych stylów mówców (dyrektor, profesor, misjonarz, luzak).

- „To wielka sprawa –prowadzić biznesowe wystąpienia publiczne! Kto nie zaznał doświadczenia w biznesie, ten w życiu sukcesu nie osiągnie. Czyż bowiem ktoś, kto nie zna smaku odpowiedzialności za własny i cudzy sukces, będzie w stanie ten sukces osiągnąć? Jak bardzo zmieniłoby się oblicze naszego kraju, gdyby urzędnikami i politykami mogli zostawać tylko ludzie mający doświadczenie biznesowe! Ileż głupich decyzji udałoby się uniknąć, ile dobrych i sprawdzonych rozwiązań poprawiłoby standard życia Polaków!”
- „W sumie z tymi wystąpieniami w biznesie to ludzie mocno przesadzają. Małpę też można ubrać w garnitur i nauczyć odpowiedniego machania łapami –a przecież chyba nie o to chodzi, nie? Jak masz wiedzę i chce Ci się coś robić, to przekonasz innych, a jeśli jesteś głup, to żadne kursy Ci nie pomogą. Zresztą, róbcie jak chcecie.”
- „Z wystąpieniami publicznymi w biznesie sprawa jest prosta. Zawsze chodzi o jedno: sprzedać. Czy to prezentacja handlowa, czy przemówienie do pracowników –chodzi o sprzedanie czegoś. Możesz sprzedawać produkty lub idee, ale zasada jest zawsze ta sama. Musisz być pewien, że masz dobry towar, a potem przekonać do tego klienta. Nie ma innej drogi. Gdy to zapamiętasz, to cała reszta jest już kwestią techniki”.
- „Cóż można powiedzieć o wystąpieniach publicznych w biznesie? Wielu ekspertów powiedziałoby, że w zasadzie wystąpienie publiczne w biznesie nie różni się od wystąpienia poza biznesem...Chociaż, Chociaż drugiej strony, biznes to sfera bardzo specyficzna...Oczywiście, zależy jak rozumiemy biznes, bo inaczej będzie przemawiał kontraktowy menedżer, inaczej właściciel rodzinnej firmy, a jeszcze inaczej handlowiec do potencjalnych klientów... Widzimy więc, że jest tu cała masa różnych zagadnień i trudno wskazać jedną uniwersalną receptę...”



2.3.2. Zadanie nr 2 – Co cię łączy ze słuchaczami?

Polecenie: Wymyśl bliski swoim zainteresowaniom temat wystąpienia publicznego. Wyobraź sobie, że musisz je zaprezentować przed różnymi grupami słuchaczy. Pomyśl, co cię z nimi łączy i spróbuj znaleźć sposoby na podkreślenie wspólnych cech, doświadczeń, wartości w swoim wystąpieniu. Wypełnij poniższą tabelę.

Grupa słuchaczy	Co cię z nimi łączy (wspólne cechy, wartości, doświadczenia)	Jak podkreślisz to podobieństwo w wystąpieniu?
Plastycy		
Gospodynie wiejskie		
Listonosze		
Rolnicy		
Politycy		



2.3.3. Zadanie nr 3 - Przemawianie w sposób interesujący

Polecenie: Poniżej znajdują się dwa fragmenty wypowiedzi. Przeczytaj je i zastanów się, co sprawia, że jeden z nich wydaje się bardziej atrakcyjny dla słuchacza. Zapisz swoje spostrzeżenia.

- „W minionym pięcioleciu ilość czasu przeznaczona na statystycznego pracownika na czynności administracyjne wzrosła w skali miesiąca o 90%, sięgając 12 % normatywnego czasu pracy. Efektywność personelu została zatem obniżona, ponieważ została zmniejszona ilość czasu przeznaczona na rozmowy handlowe, które mogłyby przynieść naszej firmie większą liczbę zamówień. Jak to zmienić?”
- „Gdy pięć lat temu mój przyjaciel Tomek zaczął pracę w naszej firmie, na przygotowywanie raportów i opisywanie rachunków poświęcał miesięcznie 10 godzin. Dzisiaj ślęczy nad papierami 19 godzin miesięcznie, czyli niemal godzinę dziennie. Godzinę! Zamiast odwiedzać klientów i zbierać od nich zamówienia. Jak pomóc Tomkowi?”

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.3.4. Zadanie nr 4 – Odwoływanie się do zmysłów

Polecenie: Poniżej znajdują się dwa fragmenty wypowiedzi. Przeczytaj je i zastanów się, co sprawia, że jeden z nich wydaje się bardziej atrakcyjny dla słuchacza. Zapisz swoje spostrzeżenia.

- „Dwudziestego marca w siedzibie zarządu spółki „Sukces” przedstawiłem zarządowi raport za ostatni rok. Tamten rok był bardzo trudny, choć parę faktów jest pozytywnych. Nastąpił duży wzrost sprzedaży, poprawiła się komunikacja wewnątrz firmy i relacje interpersonalne. Jest jeszcze problem z gospodarką magazynową odziedziczony po poprzednim zarządzie, ale stopniowo i to ulega poprawie”.
- „W ostatni wiosenny wtorek, w sali kominkowej spółki „Sukces” prezentowałem raport za ostatni rok. Długi i ciężki rok, ale napawający nadzieją. Kolorowe słupki sprzedaży na wykresach szybują w górę, ludzie wreszcie zaczynają ze sobą rozmawiać, atmosfera wyraźnie się ociepla. Trochę niepokoi bałagan w magazynie zostawiony przez poprzednią ekipę, ale sprawy idą w dobrym kierunku”.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

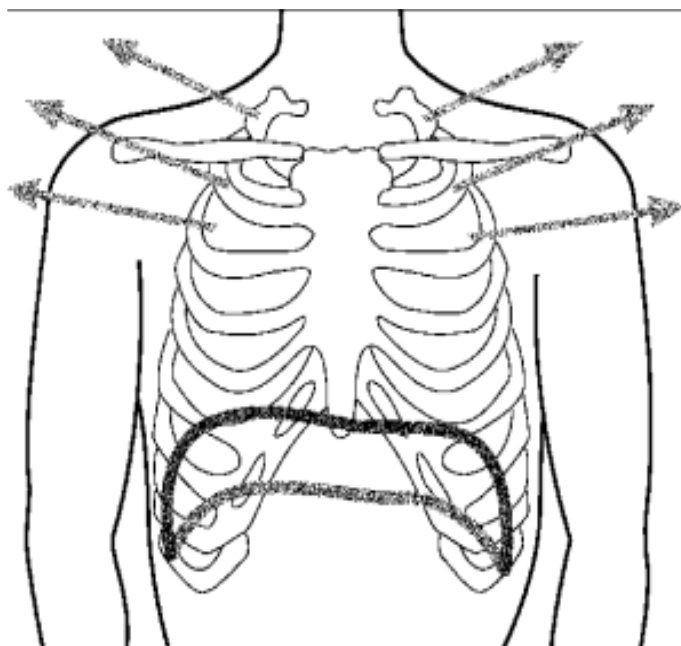
2.3.5. Zadanie nr 5 – Oddziaływanie na zmysły

Polecenie: Uzupełnij poniższą tabelę, próbując znaleźć odpowiedniki dla zawartych w niej propozycji, biorąc pod uwagę różne dominacje zmysłowe słuchaczy.

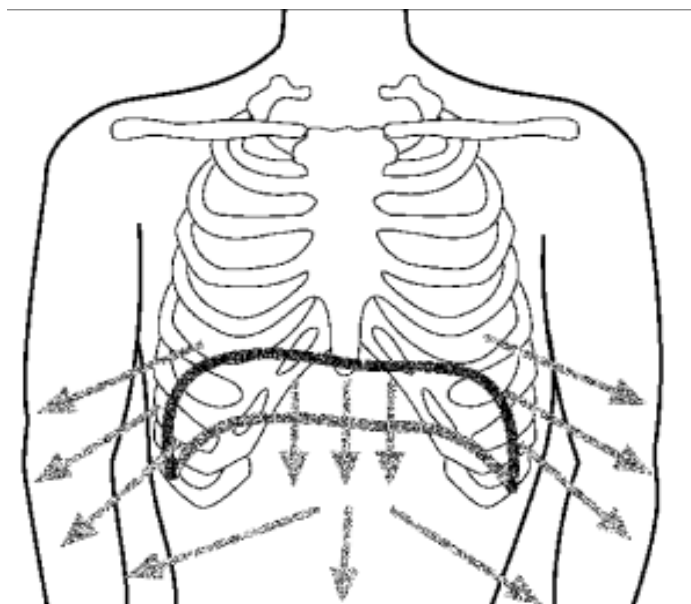
WZROK	SŁUCH	KINESTETYKA
Pokażę moją wizję projektu		
		Czuję przez skórę, że to dobry pomysł
	Teraz brzmi przekonująco	
Z mojej perspektywy to wygląda inaczej		
		Mój przedmówca dotknął bardzo ważnej sprawy
	Zostaw na chwilę codzienny zgiełk i posłuchaj głosu swojej intuicji	
		Zapisałem się na trening wystąpień publicznych, bo to daje mi mocne oparcie
Cieszę się, że mogłem was widzieć		



2.4. Zestaw materiałów wizualnych/źródłowych

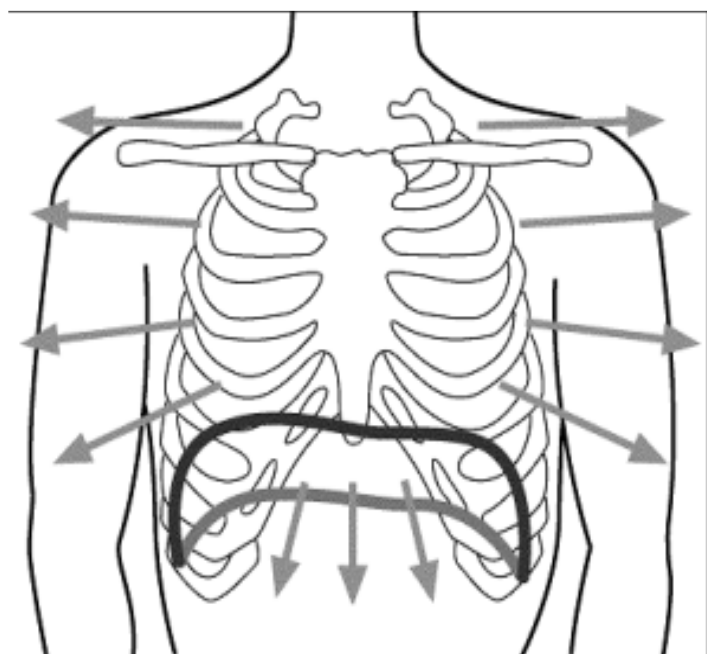


Rys. 1. Schemat pracy mięśni oddechowych w torze piersiowym



Rys. 2. Schemat pracy mięśni oddechowych w torze brzuszny





Rys. 3. Schemat pracy mięśni oddechowych w torze żebrowo-przeponowo-brzusznym



Rys.4. Wizualizacja ćwiczenia 1. - pozycja wdechowa

Wdech - klatka piersiowa i brzuch wypychane są ku górze, dłonie kontrolują ruchy klatki piersiowej i brzucha.





Rys.5. Wizualizacja ćwiczenia 1. - pozycja wydechowa

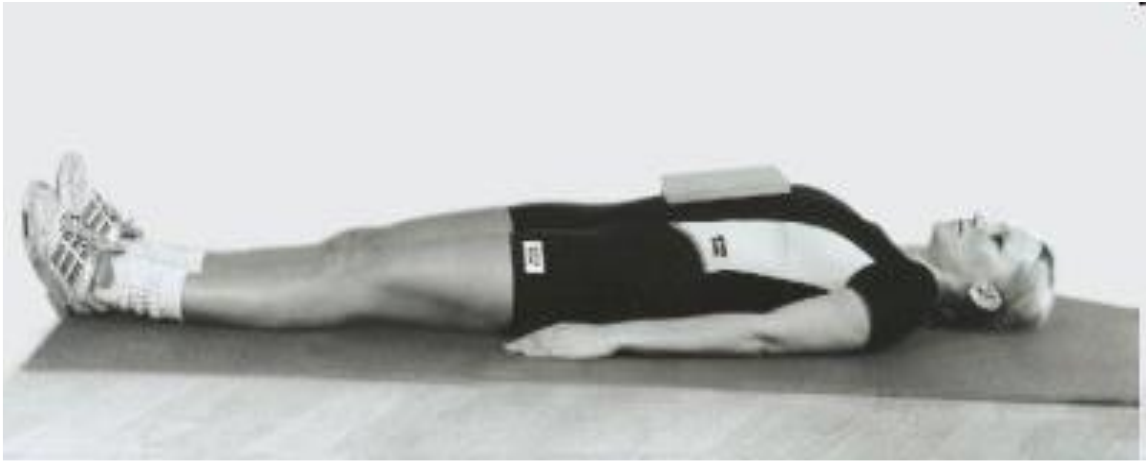
Wydech - brzuch zapada się, dłonie kontrolują ruchy klatki piersiowej i brzucha.



Rys.6. Wizualizacja ćwiczenia 2. - pozycja wdechowa

Wdech - książka wypychana jest ku górze.





Rys.7. Wizualizacja ćwiczenia 2. - pozycja wydechowa
Wydech - książka powoli opada.



Rys.8. Wizualizacja ćwiczenia 3. - pozycja wdechowa
Wdech - żebra rozsuwają się na boki, brzuch wysuwa się do przodu, dłonie oddalają się od siebie.



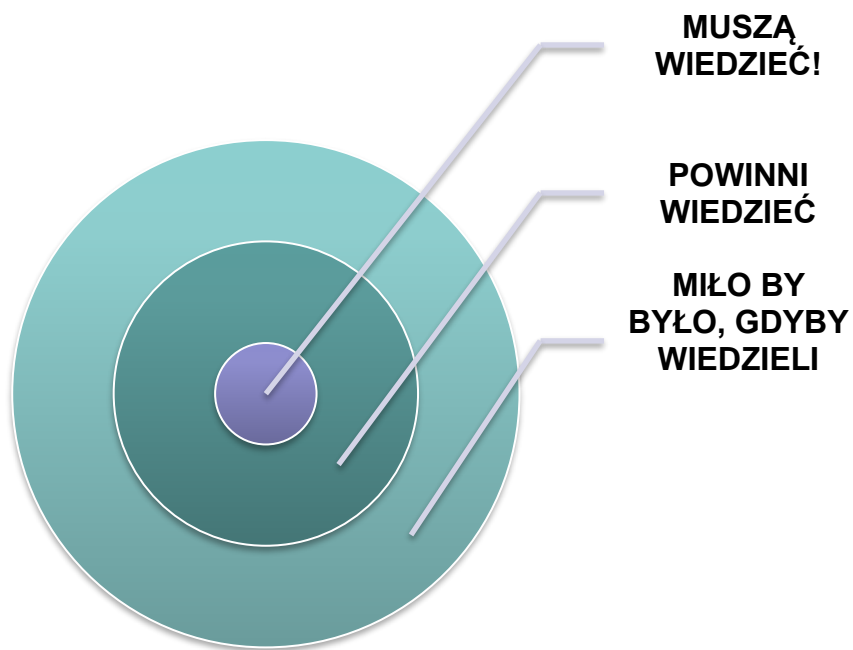


Rys.9. Wizualizacja ćwiczenia 3. - pozycja wydechowa

Wydech – żebra i brzuch powoli wracają do pozycji wyjściowej, dłonie zbliżają się do siebie.

	I	D
R	Dyrektor	Profesor
E	Misjonarz	Luzak

Rys. 10. Schemat: Style mówców [kryterium: identyfikacji z tematem (I – identyfikujący się, D – zdystansowany); kryterium: racjonalności argumentacji (R – racjonalna; E – emocjonalna)



Rys. 11. Schemat planowania treści wystąpienia



Rys. 12. Trójkąt skutecznego przekazu



2.5. Dane dostępne do wersji online

1. Podcast na kanale YouTube: OIR Poland - [Sztuka wystąpień publicznych - dr Urszula Lewartowicz](#)
2. [Materiały dodatkowe i karty pracy](#)

2.6. Transkrypt podcastu

TRANSKRYPT

[czas]

Wprowadzenie

Drodzy Słuchacze. Nazywam się Urszula Lewartowicz i wprowadzę Was dzisiaj w tajniki wystąpień publicznych. Opowiem o najważniejszych zasadach, które pomogą Wam sprawnie przygotować się do wystąpienia, pokonać tremę, zainteresować słuchaczy. Dowiedziecie się między innymi:

- Dlaczego występując publicznie warto zadbać o prawidłowy oddech?
- Jakie są sposoby radzenia sobie z treścią?
- Co to są style mówców i który z nich jest najlepszy?
- W jaki sposób zadbać o kont(r)akt z grupą?
- Jak stworzyć interesujący konspekt wystąpienia?
- Jak rozpocząć wystąpienie, żeby zainteresować słuchaczy?
- Co to znaczy przemawiać w sposób interesujący?
- Jak zakończyć wystąpienie?

[czas]

Dlaczego występując publicznie warto zadbać o prawidłowy oddech?

Stres towarzyszy nawet najbardziej wprawnym mówcom. Kiedy go odczuwamy, nasze ciało staje się napięte, a oddech robi się płytki. Dzieje się tak szczególnie wtedy, gdy oddychamy w sposób nieprawidłowy. Czy można w ogóle nieprawidłowo oddychać? Niestety tak, i większość z



nas tak właśnie robi. Prawidłowy, fizjologiczny i najbardziej wydajny typ oddychania nazywany jest żebrowo-przeponowo-brzusznym, ponieważ biorą w nim udział wszystkie mięśnie oddechowe. Jest to oddychanie racjonalne, nieodzowne w sztuce mówienia, gdyż daje możliwość spożytkowania największej ilości powietrza na jednym wydechu i osiągnięcia maksymalnej pojemności głosu, łatwości operowania nim, wreszcie – przeciwdziała zmęczeniu. Przez to, że umożliwia dostanie się do płuc większej porcji powietrza, lepiej zaopatruje organizm w tlen, poprawia krążenie. Tym samym lepiej pracuje serce, mózg, mniej się męczymy. Żeby lepiej zrozumieć, na czym polega tor żebrowo-przeponowo-brzusznym, porównaj rysunki dostępne w zestawie materiałów wizualnych. Dwa pierwsze obrazują niepełne typy oddychania. W tak zwanym torze piersiowym podczas wdechu poszerzają się głównie górne obszary klatki piersiowej, następuje uniesienie ramion i łopatek, w dalszej fazie następuje podciągnięcie brzucha. Z kolei w torze brzuszny podczas wdechu rozszerzają się jedynie dolne partie płuc, część górna klatki piersiowej nie pracuje, brzuch wypychany jest na zewnątrz. Klatka piersiowa nieznacznie unosi się podczas wdechu ku górze, ale co ważne – rozszerza się na boki w swojej dolnej części, przez co zwiększa się obszar powietrzny. Aby opanować umiejętność oddychania torem żebrowo-przeponowo-brzusznym, wykonuj systematycznie **ćwiczenia z zestawu ćwiczeń, dołączonego do podcastu.**

[czas]

Jakie są sposoby radzenia sobie z tremą?

Prawidłowa praca oddechem to jeden z najskuteczniejszych sposobów na pokonanie tremy przed wystąpieniami publicznymi. Warto jednak skorzystać również z następujących zaleceń:

- starannie przygotuj się, przećwicz swoje wystąpienie korzystając z lustra, dyktafonu, zegarka, pomocy kogoś zaprzyjaźnionego. Ćwicząc skup się głównie na pierwszych zdaniach, trema przemija zwykle po kilku minutach;
- podczas wystąpienia „zajmij się słuchaczami” – zastanów się, co możesz zrobić, żeby czuli się jeszcze bardziej komfortowo (pomożesz im i oderwiesz się od myślenia o swoich emocjach). Znajdź sprzymierzeńców – osoby pozytywnie nastawione, przygotowane na słuchanie;
- zmieniaj sposób mówienia – obniż lub podwyższ ton, zwolnij lub przyspiesz. Zmień pozycję ciała, ruszaj się – zmniejszysz napięcie w mięśniach;



- „daj sobie czas” – zapytaj słuchaczy, co sądzą o tym, co powiedziałaś, daj zadanie do wykonania, zarządz krótką przerwę.

I najważniejsze – pamiętaj, że każde kolejne doświadczenie zmniejsza treść.

[czas]

Co to są style mówców i który z nich jest najlepszy?

Przygotowując się do wystąpienia, warto mieć świadomość istnienia różnych stylów mówców.

Mówca może:

- utożsamiać się z tym co mówi,
- albo mieć do tego dystans;
- opierać się na racjonalnych argumentach,
- albo na emocjach.

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria, wyróżnić możemy cztery główne style: Dyrektor, Profesor, Misjonarz i Luzak (**zob. Materiały wizualne, Rys. 10**).

Dyrektor – utożsamia się z tematem i argumentuje racjonalnie. Używa zwykle krótkich, kategoriicznych zdań, wyraźnie oddziela wyrazy. W jego wypowiedzi dominuje intonacja opadająca – końcówka każdego zdania wypowiedziana niżej niż początek. Ma plan, którego jest pewien i przekazuje go, nie spodziewając się sprzeciwów. Jest to styl dobry przy komunikowaniu decyzji, ustalonych strategii i planów, przekazywaniu informacji. Zaletą jest wzbudzenie wiarygodności, wadą to, że nie znosi sprzeciwu i nie słucha innych, co może zniechęcić słuchaczy.

Profesor – zdystansowany do tematu, argumentujący racjonalnie. Mówi wolno, z pewnym wahaniem, czasem używa zwrotów osłabiających jego wypowiedź („w pewnym”, „właściwie”, „można powiedzieć”). Refleksyjny, raczej pokazuje zagadnienie (z różnych perspektyw) niż przekonuje do niego. Jego zaletą jest miękkość argumentacji; wadą zaś to, że jego wypowiedzi mogą być niewiarygodne dla osób szukających jasnych rozwiązań.

Misjonarz – utożsamia się z tematem i przemawia emocjonalnie. Zapala się, emocjonuje. Często posługuje się patosem, wielkimi słowami brzmiącymi jak napis na pomniku. Przekazuje wielką ideę, w którą wierzy i chce tę wiarę przekazać słuchaczom.



Zaletą jest mówienie z przekonaniem, przez co postrzegany jako ktoś uczciwy; Wadą tego stylu jest skłonność do przekonywania przekonanych, mnożenie argumentów w sprawach oczywistych.

Luzak – zdystansowany do tematu i emocjonalny (a właściwie mniej racjonalny). Wydaje się, że mówi od niechcena, z pewnym lekceważeniem – często z humorem i ironią, a także cynizmem. Sprawdza się, gdy trzeba ostudzić emocje lub poprawić nastrój.

Zaletą tego stylu jest to, że najbardziej wzbudza sympatię; najmniej wpływa na niego trema. Wadą natomiast fakt, że niewiele osób może za sobą pociągnąć, jego wystąpienia mogą zdystansować, rozbawić, ale nie porwą ani nie przekonają.

Zastanów się, do którego z prezentowanych stylów jest ci najbliższy. Pomoże ci w tym **zadanie 1.**, które znajdziesz w dołączonym do Podcastu zestawie zadań.

[czas]

W jaki sposób zadbać o kont(r)akt z grupą?

To, jakim stylem posługujemy się w swoim wystąpieniu zależne jest między innymi od specyfiki grupy, do której przemawiamy. Dlatego też przed prezentacją warto odpowiedzieć sobie na kilka pytań dotyczących naszych słuchaczy. Dzięki temu lepiej przygotujemy nasze wystąpienie. W rozpoznaniu grupy pomogą następujące pytania:

- Jaki jest stosunek słuchaczy do tematu? (zaangażowany, neutralny, nie posiadają żadnej wiedzy, nie wiadomo)
- Jaki jest stosunek słuchaczy do mówcy? (bardzo przychylni, przychylni, neutralni, lekko wrodzy, nie wiadomo)
- Dlaczego, z jakich powodów słuchacze uczestniczą w prezentacji?
- Jakie będą mieli korzyści?
- Kim są? (wiek, płeć, wykształcenie, profesja)
- Jakim słownictwem się posługują? (bogate, ubogie, wysoka/ niska znajomość określonej terminologii, nie wiadomo)
- Na ile są otwarci? (otwarci, neutralni, zamknięci, nie wiadomo)
- Jakie są powiązania słuchaczy z mówcą? (klienci, zwierzchnicy, pracownicy...)

Na początku samego wystąpienia warto przekazać grupie najważniejsze informacje:



- ile czasu potrwa wystąpienie;
- kiedy będzie można zadawać pytania;
- czy i kiedy zostaną rozdane materiały (czy uczestnicy mają tylko słuchać, czy także notować);
- jaka jest formuła spotkania – wykład, wstęp do dyskusji, itd.

Aby słuchacze czuli się dobrze podczas naszego wystąpienia, należy stworzyć atmosferę pewnej wspólnotowości, poprzez podkreślanie wspólnych cech, wartości, doświadczeń.

Wymaga to zastanowienia postawienia sobie pytania: co mnie łączy ze słuchaczami? I jak podkreślę te podobieństwa w swoim wystąpieniu? Warto takie pytanie stawiać sobie za każdym razem, kiedy spotykamy się z nową grupą słuchaczy.

Aby o tym nie zapomnieć, wykonaj **zadanie 2.** z dołączonego do podcastu zestawu zadań.

[czas]

Jak stworzyć interesujący konspekt wystąpienia?

Bez względu na to, do jakich słuchaczy przemawiasz, zadbać należy o przejrzystość przekazu. Warto jest wcześniej określić, które z treści, jakie chcemy przekazać, są najbardziej istotne, a więc pogrupować treści na te, z którymi słuchacze muszą się zapoznać; te, o których powinni wiedzieć oraz te najmniej istotne, które miło by było, gdyby poznali (**zob. Materiały wizualne, Rys. 11**). Pozwoli nam to lepiej zorganizować wystąpienie w sytuacjach nieprzewidzianych, takich jak np. ograniczenia czasowe.

Przejrzystość przekazu to również odpowiednie proporcje poszczególnych fragmentów naszego wystąpienia. Warto skorzystać ze sprawdzonej formuły, która mówi, że 15% czasu naszej prezentacji stanowić powinien wstęp, na rozwinięcie przeznaczamy ok. 75% czasu, pozostałe 10% stanowi zakończenie.

Aby nasz przekaz był przejrzysty, należy przestrzegać kilku podstawowych zasad:

- odwołuj się do tego, co znane. Zaczynaj od rzeczy łatwiejszych i lepiej znanych, a dopiero potem mów o zagadnieniach trudniejszych;
- najlepiej zapamiętujemy, to co znajduje się na początku i na końcu. Rób częste podsumowania i powtórki w dłuższych wystąpieniach, bo środek często umyka.



- przedstaw plan. Powiedz ile będzie punktów i czego będą dotyczyły – ułatwia to notowanie i zapamiętywanie. Sprawdź, czy plan Twojego wystąpienia można przedstawić w formie graficznej.

A oto kilka pomysłów na przejrzysty układ wystąpienia:

Problem – recepta (wariant podstawowy) – najprostszy z układów, polegający na pokazaniu, że jest „tak i tak”, a chcielibyśmy, żeby było „tak i tak”, więc proponujemy „to i to”. Na takim układzie opartych jest wiele reklam („Masz łamliwe włosy? Chcesz mieć mocne i zdrowe włosy? Wybierz szampon X”).

Struktura:

- Otwarcie – przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Problem
- Rozwiązanie problemu (z uzasadnieniem) i przewidywane korzyści
- Zamknięcie.

Problem –recepta (wariant rozbudowany) – rozszerzona wersja wariantu podstawowego, w której przed wskazaniem rozwiązania, mówimy o metodach dotąd stosowanych, pokazując tym samym, że jesteśmy przygotowani i że nasza propozycja jest przemyślana.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Problem
- Dotychczasowe rozwiązania i ich wyniki
- Nowe rozwiązania (z uzasadnieniem) i przewidywane korzyści
- Zamknięcie

Kanapka retoryczna – najślynniejszy i jeden z najstarszych układów wystąpienia publicznego. Dobry, gdy chcemy przekonać grupę do poglądu, a wiemy, że część się waha lub jest przeciwko.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Pogląd



- Argumenty zwolenników
- Argumenty przeciwników
- Argumenty zwolenników
- Zamknięcie

Od potrzeb do korzyści – układ przydatny przy otwarciu konferencji oraz dłuższych szkoleniach i prezentacjach.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Potrzeba A –sposób jej zaspokojenia -korzyść
- Potrzeba B –sposób jej zaspokojenia -korzyść
- Potrzeba C–sposób jej zaspokojenia -korzyść
- Zamknięcie

Było, jest, będzie – układ przydatny, gdy pierwotne plany i ideały uległy wypaczeniu i spłyceciu, a my chcemy wlać w słuchaczy nową nadzieję i nowy zapał do działania. Układ taki zastosował Martin Luter King w przemówieniu „Miałem sen” w 1963 roku.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Jak było –jakie mieliśmy szczytne plany, skąd wyszliśmy;
- Jak jest –co się udało, ale i co się nie udało, jaka jest aktualna sytuacja;
- Jak powinno być – co powinniśmy teraz z tym zrobić, nowa wizja i nadzieja;
- Zamknięcie

Fakt –wnioski – układ przydatny w sytuacjach kryzysowych oraz spotkaniach świątecznych, rocznicowych.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Fakt –ostatnie wydarzenie, rocznica, okoliczności spotkania, itp.;
- Co z tego faktu dla nas wnika?

– Zamknięcie



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the content which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Najczęściej zadawane pytania – układ przydatny szczególnie w czasie szkoleń oraz w wystąpieniach, w których porusza się kilka niezwiązanych ze sobą spraw.

Struktura:

- Otwarcie –przyciągnięcie uwagi słuchaczy
- Pytanie I –odpowiedź;
- Pytanie II –odpowiedź;
- Pytanie III –odpowiedź;
- Pytanie IV –odpowiedź;
- Zamknięcie

Opis wszystkich zaprezentowanych układów, wraz z zadaniem do wykonania, znajdziesz również w **Karcie pracy 1**.

[czas]

Jak rozpocząć wystąpienie, żeby zainteresować słuchaczy?

Wszystkie zaprezentowane sposoby na układy wystąpień zawierają wspólne elementy w postaci wstępu, rozwinięcia i zakończenia. Szczególnie ważne jest przyciągające rozpoczęcie, które w dużym stopniu determinuje powodzenie dalszych części naszej prezentacji, przyciągając bądź nieuwagę słuchaczy. W tej części podcastu opowiem o kilku sposobach na przyciągające rozpoczęcie.

Sposób 1.

Prosto z mostu - pierwszym zdaniem wystąpienia jest główny przekaz, a więc zdanie, które bezpośrednio wprowadza słuchacza w tematykę prezentacji.

Sposób 2.

Gdy byłem małym chłopcem – informacja o tym, w jaki sposób zainteresowałeś się tym, co stanowi treść twojego wystąpienia, jakie były twoje początki.

Sposób 3.

Opowiem wam o Zenku z działu sprzedaży - opowiadamy o kimś konkretnym, realnym lub wymyślonym. Ważne, by w nim słuchacze odnaleźli samych siebie – swoją sytuację, doświadczenia.



Sposób 4.

Odkrywczy banał – polega na przedstawieniu zjawiska, faktu, który wydaje się oczywisty. Słuchacze odniosą to do siebie.

Sposób 5.

Dalekosiężna wizja – wysyłamy słuchaczy w przyszłość, pokazujemy im, co mogą osiągnąć.

Sposób 6.

Znane i miłe – rozpoczynamy od czegoś, z czym się wszyscy zgodzą. To dobrze nastroi słuchaczy.

Sposób 7.

Bomba między oczy - początek zaskakujący, burzący spokój, zmuszający do zwrócenia uwagi.

Sposób 8.

Pytanie retoryczne

Sposób 9.

Bieżące wydarzenie - nawiązanie do spraw aktualnych, np. omawianych w mediach.

Sposób 10.

Scenariusz – zaprezentowanie jakiej opowieści, która zaktywizuje odbiorców.

Szczegółowe opisy wszystkich wymienionych strategii, wraz z zadaniem do wykonania znajdziesz w **Karcie pracy nr 1**.

[czas]

Co to znaczy przemawiać w sposób interesujący?

Przyciągające rozpoczęcie to dopiero początek. Dobrze, jeśli przyciągający jest nie tylko wstęp, ale całe nasze wystąpienie. Aby tak się stało, musimy zadbać o kilka kwestii w sferze procesów poznawczych słuchaczy, szczególnie takich, jak: percepcja, rozumienie, pamięć i uwaga. Aby wzmocnić percepcję słuchaczy, mów w sposób prosty i zrozumiały, posługuj się pomocami, zadbaj o maksymalne ograniczenie szumów na sali.



Aby ułatwić słuchaczom rozumienie przekazywanych treści, staraj się wychodzić od konkretów, odwołuj się do doświadczeń uczestników, posługuj się znanymi i zrozumiałymi przykładami, porządkuj wiedzę. Warto wspomóc również pamięć słuchaczy, w związku z tym staraj się przekazać tylko główne tezy, powtarzając je na różne sposoby, odwołuj się do doświadczeń, posługuj się analogią i przykładem, odnoś się do struktury wystąpienia, odwołuj się do różnych kanałów przekazu (słuchowy, wzrokowy, itd.), powtarzaj, streszczaj, podsumowuj. Przy najciekawszym wystąpieniu jesteś w stanie skupić uwagę przez ok. 30 minut. Już po 20 min. uwaga zaczyna się rozpraszać. Dlatego staraj się patrzeć na słuchaczy i szukać objawów niesłuchania, nawiązuj kontakt wzrokowy, zmieniaj ton i barwę głosu, zmieniaj formy przekazu, uaktywniaj (np. pytaniami), pobudzaj wyobraźnię, stopniuj napięcie, rozbudzaj emocje, nie bój się pauzy.

Na efekt końcowy Twojego przemówienia składają się trzy elementy. Po pierwsze to, co odbiorcy będą mogli zobaczyć. Po drugie to, co usłyszą. Po trzecie to, co będzie treścią Twojego wystąpienia. Zależność tę ilustruje trójkąt skutecznego przekazu (**zob. Materiały wizualne, Rys. 12**).

Pobudzaj słuchaczy, uważnie dobierając słowa. Niewłaściwy dobór słów może całkowicie zmienić efekt, jaki chcemy osiągnąć. Spróbujmy pokazać to na konkretnych przykładach.

Powiedzmy, że celem mówcy jest zainteresowanie słuchaczy jakąś kwestią. W związku z tymi mówi: „Nie chcę państwa zanudzać”. O czym myśli słuchacz, odbierając taki komunikat? „Zanudzać...zanudzać”. Cel nie zostaje osiągnięty, bo nasz umysł zanim czemuś zaprzeczy, musi to sobie wyobrazić. Jeśli słyszy słowo „zanudzać”, to skupia się właśnie na nim. „Nie myśl o pomarańczowym wielorybie”. Kto z was o nim nie pomyślał? Jeśli chcemy zainteresować słuchaczy, lepiej powiedzieć: „Chcę państwa zainteresować pewną frapującą zagadką...” lub „Nie obiecuję, że to co powiem będzie tak intrygujące jak wczorajszy film, mimo to zajmijmy się...”. Cel został osiągnięty, gdyż umysły słuchaczy przywołują pozytywne wspomnienia.

I kolejny przykład. Celem mówcy jest wzmocnienie uwagi zmęczonej publiczności na 30 minut przed planowaną przerwą. Jeśli powie: „Rozumiem, że są państwo zmęczeni, ale przerwę zrobię dopiero za pół godziny”, słuchacz pomyśli: „Co?! Za pół godziny?! Czyli wcale nie rozumiesz, że jesteśmy zmęczeni!”. Cel nie został osiągnięty, ponieważ słowo „ale” kasuje to, co powiedziano przed nim. „Nie obraż się, ale...”; „Ja nie jestem rasistą, ale...”



Dużo lepszy efekt uzyskamy, mówiąc: „Rozumiem, że są państwo zmęczeni, i właśnie dlatego za pół godziny zrobimy przerwę”. W tym wypadku cel został osiągnięty, gdyż zamiast słowa „ale” mówca używa określenia „i właśnie dlatego”, sugerując związek zmęczeniem publiczności a zarządzeniem przerwy na swoich warunkach.

Wreszcie ostatni przykład. Celem mówcy jest zdyscyplinowanie „odpływającej” grupy. W związku z tym mówi: „Dlaczego państwo mnie nie słuchają?”

Słuchacz myśli: „Hm, dobre pytanie. Może dlatego, że jest nudno? Może dlatego, że jest niskie ciśnienie...?”. Cel nie został osiągnięty, ponieważ pytania takie jak „dlaczego” powodują odruchowe poszukiwanie odpowiedzi. A co jeśli mówca powie: „Jak państwo myślą, dlaczego to jest takie ważne?”

Cel zostanie osiągnięty, gdyż słuchacz odruchowo szuka odpowiedzi na pytanie. Tym razem pytanie dotyczy treści wystąpienia, więc słuchacz skupia się właśnie na tym.

I kolejna wskazówka, jeśli chodzi o przemawianie w sposób interesujący. Staraj się opowiadać, a nie przemawiać. Ogólny opis zjawiska zastąp konkretnym przykładem z życia konkretnej osoby; procenty zastąp konkretnymi liczbami; unikaj stylu urzędowego, lepiej sprawdzi się język potoczny; czas przeszły staraj się zastąpić czasem teraźniejszym, a stroną bierną – czynną.

Aby uzmysłowić sobie te różnice, wykonaj **zadanie 3**. z zestawu zadań dołączonego do podcastu.

Jeśli chcesz jeszcze bardziej uatrakcyjnić swoje wystąpienie, staraj się odwoływać do zmysłów słuchaczy. Napelnij swoje wystąpienie obrazami, dźwiękami i odczuciami, dodaj kolor i ruch, stosuj zmysłowe metafory. Bądź świadom swojego preferowanego zmysłu, lecz wykorzystuj wszystkie, gdyż wśród uczestników spotkania na pewno są i wzrokowcy, i słuchowcy, i kinestetycy. Nie tylko mów, przekaż informację także innymi zmysłami –pokaż obraz, daj coś do potrzymania, odtwórz dźwięk, daj do wykonania zadanie.

Pamiętaj, że to samo można powiedzieć na różne sposoby:

- Pokażę...opowiem o...przybliżę...
- Przyjrzyjmy się temu...porozmawiajmy o tym...zagłębmy się w szczegóły...
- To dobrze wygląda...to dobrze brzmi...czuję, że to dobry pomysł...
- Do zobaczenia...do usłyszenia...bądźmy w kontakcie...



Aby nabrać wprawy w odwoływaniu się do różnych zmysłów, wykonaj teraz **zadania: 4 i 5**. z zestawu zadań dołączonego do podcastu.

[czas]

Jak zakończyć wystąpienie?

Dowiedzieliśmy się już, jak ułożyć nasze wystąpienie, poznaliśmy sposoby na przyciągające rozpoczęcie, a także wskazówki dotyczące przemawiania w sposób interesujący. Nadszedł czas na poznanie strategii na porywające zakończenie. Z pewnością nie wolno jest o nim zapomnieć, wprowadzać je w sposób nagły, przeproszać i przyznawać do tego, że o czymś zapomnieliśmy. Podobnie jak w przypadku rozpoczęcia, wskazać możemy kilka sposobów na ciekawe zakończenie.

Sposób 1.

Dokończenie historii – zamknięcie wątku otwartego w rozpoczęciu – dokończenie anegdoty, opowiadanie dalszych losów bohaterów, rozwiązanie zagadki.

Sposób 2.

Krótko mówiąc – najlepsza strategia do wystąpień z dużą ilością danych – raportów okresowych, prezentacji planów sprzedażowych itp. Najważniejszą rolę odgrywa tu dobrze sformułowany Główny Przekaz.

Sposób 3.

Rachunek zysków i strat – sposób, który dobrze sprawdza się przy prezentacjach handlowych. Na koniec wystąpienia dzieli się planszę na półpionową kreską – jedną stronę oznaczając jako plus, drugą jako minus. Jeśli przedstawiamy ofertę, wpisujemy plusy, a o minusy prosimy słuchaczy. Na końcu podsumowujemy.

Sposób 4.

Wielka wizja – zamknięcie prezentacji idei. Przydatny cytat.

Sposób 5.

Żądanie akcji - mówca jasno określa, co powinni uczynić słuchacze. Daje im zadanie, misję do spełnienia albo konkretne polecenie (teraz napisz, wykonaj).



Sposób 6.

Co z tym teraz zrobisz? – pytanie do słuchaczy: Jaką podejmiesz decyzję? Co z tym teraz zrobisz? Szczególnie przydatne przy prezentacji idei.

Opis wszystkich zaprezentowanych układów, wraz z zadaniem do wykonania, znajdziesz również w **Karcie pracy 1**.

[czas]

Zakończenie

Zbliżamy się do końca naszego spotkania, podczas którego poznaliśmy podstawowe tajniki sztuki występów publicznych. Dowiedzieliśmy się:

- Dlaczego występując publicznie warto zadbać o prawidłowy oddech?
- Jakie są sposoby radzenia sobie z treścią?
- Co to są style mówców i który z nich jest najlepszy?
- W jaki sposób zadbać o kont(r)akt z grupą?
- Jak stworzyć interesujący konspekt wystąpienia?
- Jak rozpocząć wystąpienie, żeby zainteresować słuchaczy?
- Co to znaczy przemawiać w sposób interesujący?
- Jak zakończyć wystąpienie?

Serdecznie dziękuję za dzisiejsze spotkanie i zachęcam do sięgnięcia po materiały dołączone do podcastu: zestaw ćwiczeń usprawniających prawidłowe oddychanie, zestaw zadań, umożliwiających ugruntowanie wiadomości, wreszcie karty pracy. Pierwsza pozwala samodzielnie skonstruować wystąpienie, w oparciu o zalecane strategie i układy. W **Karcie pracy nr 2** znajdziecie schemat oceny wystąpienia publicznego wraz z zadaniem do wykonania. Dzięki temu będziecie mogli podsumować wszystkie informacje. Trzymam kciuki za wasze wystąpienia i dziękuję za uwagę.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.