FISZKI®

MAŁY FORMAT – WIELKA TREŚĆ

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

Piotr Bucki



PORADNIK NA KARTACH

15 MINUT DZIENNIE

GRATISY ONLINE

BUCKIACADEMY





WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

Piotr Bucki

Słyszysz: „wystąpienie publiczne", czujesz stres i niepewność. Nie wiesz, jak się przygotować i podejrzewasz, że znowu poniesiesz porażkę. Nieważne, czy przygotowujesz się do wystąpienia w pracy czy na konferencji, czy też przemawiasz na weselu – zawsze możesz zrobić to lepiej. FISZKI nauczą Cię, co mówić, ale przede wszystkim – jak to robić, żeby osiągnąć swój cel.

Polecają:

Inn:Poland

grupaprogres

coaching
TWÓJ ROZWÓJ – SUKCES – SZCZĘŚCIE

www.fiszki.pl

SPIS TREŚCI

Przedstaw się 1
Przygotowanie 5
Struktura prezentacji 13
Narracja 51
Język prezentacji 63
Perswazja w prezentacji 67
Cechy dobrych mówców 71
Lista rzeczy „do zrobienia” 75

ZBIERZ CAŁĄ SERIĘ

- Wystąpienia publiczne
- Idealna prezentacja krok po kroku
- Efektywny trening antystresowy
- Naukowe sekrety motywacji

BUCKIACADEMY.FISZKI.PL SPRAWDŹ

Koncepcja serii: Sławomir Kuchta
Redakcja: Patrycja Wojsyk
Korekta: dr Tomasz Karpowicz
Projekt graficzny i skład: Bartosz Czarnecki
Ilustracje: www.fiszki.pl/autorzyfoto

© Wydawnictwo Cztery Głowy, Gdańsk 2016
Wydanie II, ISBN: 978-83-7843-249-4
biuro@fiszki.pl

BUCKIACADEMY

JAK ZDOBYĆ NOWE KOMPETENCJE?



Z FISZKAMI to proste. Teoria jest tylko po to, by zrozumieć praktykę. Tę zaś podajemy w formie prostych ćwiczeń, które – wykonywane systematycznie – rozwijają umiejętności. Z fiszek możesz korzystać w kolejności, którą zaproponowaliśmy, lub wybierać poszczególne tematy. Wykonuj ćwiczenia rzetelnie i systematycznie. Koniecznie zajrzyj do materiałów dodatkowych online. Wystarczy 15 minut dziennie, aby rozwinąć nową kompetencję. A kiedy zechcesz odświeżyć wiedzę, zawsze możesz wrócić do fiszek.

FISZKI + **GRATISY ONLINE**
(KOD NA PRZEDOSTATNIEJ KARCIE)

$E=mc^2$		
TEORIA	WIDEO	E-BOOKI
ĆWICZENIA	SZABLONY	LINKI



PRZEDSTAW SIĘ

ZAMIAST WSTĘPU

Wszyscy mówimy, a tylko niektórzy komunikują. Wszyscy oddychamy, a tylko niektórzy oddychają prawidłowo. Wszyscy chodzimy, a naprawdę niewielu zachowuje przy tym nienaganną postawę. Zauważmy, że umiejętności nabyte bez udziału świadomości to te, nad którymi najtrudniej pracować. Jednak warto to zrobić.

Warto, gdyż komunikowanie, prezentowanie oraz przemawianie to też osiąganie celów, wywieranie wpływu i pierwszego wrażenia.

„Cześć! Mam na imię Piotr i pomagam ludziom mówić to, co chcą powiedzieć, i komunikować to, co naprawdę warto komunikować”.

ĆWICZENIE 1

PRZEDSTAW SIĘ



Wiele osób rozpoczyna wystąpienia od przedstawienia się nudną formułką. Tymczasem mózg odbiorcy reaguje na proste i intrygujące komunikaty.

Zamiast więc cytować to, co masz napisane na wizytówce, powiedz, jak masz na imię, i wygłoś jedno zdanie, które naprawdę opisuje to, co robisz. Zamiast mówić, że jesteś projektantem reklam wielkopowierzchniowych, możesz powiedzieć, że porządkujesz chaos reklamowy w miastach.

> Pierwsze zdanie prezentacji nie może wiać nudą. Zgrane formułki są odrzucane przez nasz mózg.

PRZEDSTAW SIĘ

MNIEJ – TO WIĘCEJ!

„Cześć, mam na imię Piotr i do tej pory przeszkoliłem z komunikacji 12 tysięcy osób”.

Taki komunikat może być uznany za zbyt narcystyczny, ale pokazuje skalę działania. I obszar kompetencji.

Gdy rozpoczynasz prezentację (nawet wśród osób, które cię znają), to podaj jedną, bardzo ważną informację, która pokazuje Twoją przewagę w danej dziedzinie. Zawsze lepiej wymienić jedną, naprawdę ważną, budzącą emocje i ukazującą kompetencje rzecz, która zapada w pamięć, niż kilka mniej istotnych. Życie jest sztuką wyboru. Komunikacja – również.

1 > 6

ĆWICZENIE 2

PRZEDSTAW SIĘ



Jeden z uczestników moich szkoleń dla firm rozpoczynających działalność (tzw. *start-upów*) przedstawił się w następujący sposób:

„Cześć, mam na imię Łukasz i kiedy ostatni raz stworzyłem start-up, to CrunchBase pozwał nas do sądu".

W określonym kontekście (słuchacze wiedzieli, co to jest CrunchBase i że zdarzenie świadczy o byciu niezłym chojrakiem) to jedno zdanie było perfekcyjne.

> Znajdź jedno zdanie, które w określonym kontekście powie o Tobie dokładnie to, na czym Ci zależy. Pozycjonuj się na eksperta, specjalistę.

PRZYGOTOWANIE DO PREZENTACJI

Czas poświęcony na przygotowanie prezentacji musi być odwrotnie proporcjonalny do poziomu kompetencji w dziedzinie wystąpień publicznych (co nie oznacza, że jeśli występujesz często, to masz się nie przygotowywać!). Czas przygotowania trzeba też uzależnić od wiedzy w danym obszarze. Masz mówić o tym, na czym się znasz.

Na czas przygotowania składają się:

- opracowanie konceptu narracji (w tym ustalenie celu prezentacji)
- zebranie materiałów
- stworzenie narracji
- opracowanie prezentacji
- przećwiczenie prezentacji.

Przy szczególnie ważnych wystąpieniach potraktuj przygotowanie jak projekt – określ także cel i zadania, które pozwolą Ci go zrealizować.

ĆWICZENIE 3

PROJEKT – PREZENTACJA



Przygotowanie dobrej prezentacji to projekt, a każdy projekt warto podzielić na zadania. Jaka jest różnica między projektem a zadaniem? Projekt to całość – Twoja prezentacja. Zadania to elementy, które pozwalają projekt zrealizować. Zadania łatwo jest zmierzyć, można je umiejscowić w czasie. Jeżeli masz przygotować prezentację na dzień X, to wiesz, kiedy zakończyć projekt, ale bez podzielenia go na zadania będziesz jak dziecko we mgle.

Ustal datę najbliższej dużej prezentacji i podziel pozostały Ci czas na zadania:

1. opracowanie konceptu – praca kreatywna
2. zebranie materiału – tzw. *research*
3. stworzenie narracji
4. opracowanie prezentacji
5. próby.