

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE


Jak mówić by nas słuchano?

W JAKIM CELU WYSTĘPUJESZ?

(1) **By przekazać informacje:**

- opis;
- wyjaśnienie;
- Instrukcja;

(2) **By perswadować:**

- zmieniać czyjaś postawę;
 - wzmocnić postawę
 - spowodowanie zachowania
- 

PLANY WYSTĄPIEŃ


(1) **Informacyjnych:**

- tematyczny;
- chronologiczny;
- przestrzenny;
- podobieństwa i kontrasty;
- przyczyny i efekty

(2) **Perswazyjnych:**

- problem - rozwiązanie;
- sekwencja motywacyjna (przyciągnięcie uwagi – przekonanie o istotności problemu – oferowanie rozwiązań – pomoc w wizualizacji rozwiązań)
- twierdzenie – dane – uzasadnienia;
- obalanie argumentów przeciwnika;
- porównywanie możliwych rozwiązań

DO KOGO MÓWIĘ?

1. Cechy osób, stanowiących audytorium (demograficzne i osobowościowe);
 2. Cechy kulturowe;
 3. Miejsce
 4. Wydarzenie i ramy czasowe z nim związane;
 5. Motywacja audytorium
- 

ROZPOCZYNANIE...


- zaskakujące dane statystyczne;
- przykłady z życia;
- intrygująca historia, zabawna anegdota;
- błyskotliwa definicja;
- śmieszny cytat;
- pytanie retoryczne;
- nawiązanie do bieżących wydarzeń;

Nie zaczynaj od niejasnego zdania;

Nie zaczynaj od żartu;

Nie zaczynaj od zbyt długiego omówienia pierwszego punktu.

TREMA...

- umiarkowana trema jest dobra;
 - bez napięcia mowa jest nudna także dla mówcy;
 - zdenerwowanie można kontrolować;
 - czy nie boisz się swojego zdenerwowania? (inni rzadko to widzą);
 - próba generalne i nastawienie psychiczne;
 - wizualizacja;
- 

MOWA NIEWERBALNA...

1. Wygląd

zmodyfikuj swój wygląd, aby zrobić dobre pierwsze wrażenie;

nie zmieniaj swojego wyglądu w sposób, który wygląda sztucznie lub sprawia, że czujesz się niekomfortowo;

2. Postawa i ruchy ciała

chodź pewnym siebie krokiem;

przy mównicy pozostań swobodny, ale utrzymuj pozycję ciała wskazującą na czujność;

poruszaj się w granicach obszaru wystąpienia świadomie i celowo;

unikaj przestępowania z nogi na nogę, kiwania się, bawienia się przedmiotami;

3. Gesty

używaj obu rąk i gestykuluj w naturalny sposób;

zrelaksuj się i opuść ramiona wzdłuż boków kiedy nie gestykulujesz;

oprzyj lekko ręce na mównicy;

dłużej przytrzymuj gesty;

nie spleć rąk przed lub za sobą; nie licz na placach, nie pokazuj na swoich słuchaczy, nie składaj dłoni w pięść

MOWA NIEWERBALNA...

4. **Mimika**

używaj mimiki do zakomunikowania swoich uczuć związanych z wystąpieniem;

pozwól, by mimika twarzy wyrażała nastrój i ton twojej wypowiedzi;

unikaj kamiennej twarzy;

dopasuj wyrazy twarzy do tego, co mówisz;

5. **Kontakt wzrokowy:**

stosuj kontakt wzrokowy, by zakomunikować publiczności zainteresowanie i zaangażowanie;

stosuj kontakt wzrokowy, by ocenić, w jaki sposób słuchacze reagują na twoje wystąpienie

ASPEKTY WERBALNE...

1. **Przystępny język** sprzyja zrozumieniu znaczenia wystąpienia.

zwracaj uwagę na różne odcienie znaczeń słów;

używaj raczej pojęć konkretnych, a nie abstrakcyjnych;

używaj słów znanych słuchaczom.

2. **Barwny język** sprzyja entuzjazmowi, czyni przekaz bardziej żywym i porusza publiczność emocjonalnie.

odwołuj się do wyobrażeń, aby tworzyć obrazy wizualne;

używaj figur retorycznych (porównanie, metafora, analogia)

ASPEKTY WERBALNE...

3. Odpowiedni język wyraża szacunek wobec słuchaczy i unika języka protekcjonalizmu, uprzedzeń i stereotypów.

dostosuj język do poziomu wiedzy słuchaczy, unikaj protekcjonalności;

unikaj słów i zwrotów, wyrażających uprzedzenia, opierających się na stereotypach dotyczących płci, rasy, pochodzenia etnicznego, wieku lub niepełnosprawności.

ASPEKTY WERBALNE...

Różnicowanie tempa mówienia, wysokości głosu i głośności

1. **Różnicuj tempo mówienia.**

zmieniaj tempo mówienia, mówiąc szybko, a następnie wolniej
mów wolniej i bardziej rozważnie, jeśli omawiasz poważny temat;
mów szybciej, jeśli omawiasz mniej istotną kwestię;
używaj cichych pauz
unikaj pauz wokalizowanych

2. **Różnicuj wysokość głosu**

dostosuj wysokość głosu, by zyskać nieco wyższy lub niższy tembr;
moduluj głos, by podkreślić emocjonalną treść wypowiedzi;
nie podnoś głosu przy końcu zdania, chyba, że zadajesz pytanie;

3. **Różnicuj głośność**

różnicuj to, jak głośno mówisz, ale mów wystarczająco głośno, by można cię usłyszeć;
nie przytłaczaj słuchaczy mówieniem zbyt głośno;
naucz się używać podczas wystąpień głosu publicznego

ASPEKTY WERBALNE...

Użycie poprawnej wymowy, dykcji, gramatyki

1. Wymawiaj słowa poprawnie

unikaj regionalizmów i dialektów;

sprawdź wcześniej w słowniku, jak wymawiać trudne słowa;

2. Wymawiaj poprawnie dźwięki mowy

unikaj błędów pomijania, podstawiania i dodawania;

unikaj zamazywania wyrazów;


3. Mów poprawnie gramatycznie

unikaj błędów fleksyjnych;


unikaj błędów składniowych

ASPEKTY WERBALNE...

Jakich argumentów unikać!

1. Ad homine;
 2. Non saguitur;
 3. Czerwony śledź;
 4. Śliski stok;
 5. Ad hitlerum
- 

JAK DŁUGO MÓWIĆ?

- Ile czasu na wystąpienie przewidziano dla ciebie?
 - Ile czasu potrzebujesz na przedstawienie najważniejszych elementów wystąpienia (wybierz właściwe treści)
 - Weź pod uwagę w jakim miejscu będziesz mówić? (warunki otoczenia a możliwości odbiorcze audytorium);
 - Sprawdź co będzie się działo przed i po twoim wystąpieniu;
 - Weź pod uwagę poziom skomplikowania twojego tematu;
 - Weź pod uwagę emocjonalne znaczenie wydarzenia?
 - Zostaw trochę czasu na treści osobiste;
 - Pozostaw trochę czasu na pytania publiczności
- 

JAK ZAKOŃCZYĆ?

- koniecznie powinno podsumowywać to, co zostało powiedziane w czasie prezentacji;
- ponowne wyjaśnienie celu i wartości wystąpienia dla słuchaczy;
- został u słuchaczy wrażenie nawiązania pozytywnego kontaktu z tobą jako mówcą;
- **take home message**
- nigdy nie przedłużaj wypowiedzi!

JAK STYMULOWAĆ SŁUCHACZY?

1. Bądź dramatyczny
 2. Nawiązuj kontakt wzrokowy z widzami
 3. Skłaniaj widzów do działania
 4. Stosuj humor w prezentacji
 5. Bądź zaangażowany w to, co mówisz
- 