

Spis treści

Wstęp

Część 1 Przygotowanie wystąpienia

1 Już przedstawiałem ten temat

Czy temat nie ewoluował?

Czy jesteś pewien, że warunki są takie same?

Przygotowanie może być okazją do udoskonalenia

Twojej prezentacji

2 Nie wiem, jak przygotować moje wystąpienie

Jaki jest kontekst prezentacji?

Jaka jest publiczność?

Jaki jest cel twojego wystąpienia?

3 Nie lubię improwizować, potrzebuję przygotowania

Jakie środki ostrożności należy przedsięwziąć?

Mimo wszystko nie za dużo przygotowania!

4 Nie wiem, co powiedzieć

Zawsze zadaj sobie pytanie: jaki jest mój cel?

Zalety znajomości celu

Jakie mogą być cele?

Cel oznacza czynność

- 5 **Naprawdę nie wiem, co powiedzieć!**
Zadawanie sobie pytań poprzez aspekty
Skojarzenia.....
Przeciwstawne pary
Zadawanie sobie pytań z różnych punktów widzenia
Wywiad.....
- 6 **Nie wiem, w jakiej kolejności przedstawić sprawy**
Od początku nadaj sens
Metody informowania.....
Metody przekonywania
- 7 **Jak przedstawić temat w 15 minut?**
Jaki jest cel?.....
Patrz z szerszej perspektywy.....
Unikaj dryfowania przykładów.....
Skoncentruj się bardziej na powiązaniach dynamicznych
niż na zawartości statycznej
Ilustruj swoje wystąpienie.....
Jak przedstawić rozległy temat?
Wystrzegaj się pułapki opisu chronologicznego
- 8 **Nie wiem, czy mam prawo do notatek**.....
Notatki nie są gotowym przemówieniem
Dobre notatki
- 9 **Nigdy nie przemawiałem przed grupą**.....
Masz dużo szczęścia.....
Ale należy praktykować...
Po pierwszej próbie
- 10 **Mam treść**
Jest to krępujące, ale czasem pozytywne
Przed wystąpieniem.....

Tuż przed wystąpieniem.....
Na wstępie.....
I na zakończenie.....

11 Mam trudności z rozpoczęciem przemówienia.....

Czy jesteś wystarczająco przygotowany?.....
Oto „powitalne minimum” na początek.....
Minimum i trochę więcej.....
Uwieńczenie wszystkiego.....

12 Wyglądam na profesjonalistę.....

Część 2 Treść wystąpienia.....

1 Mówię za dużo.....

Czy jesteś pasjonatem swojej dziedziny?.....
Czy jesteś niespokojny?.....
Cel zabierania głosu.....
Cel jest filtrem.....
Kartka z notatkami.....
Przygotowanie nie przeszkadza fantazji.....

2 Mówię abstrakcyjnie.....

Zadawanie się mówieniem.....
Jak na tureckim kazaniu.....
Mówienie nieprecyzyjne.....
Poszło dobrze!.....

3 Szukam odpowiednich słów.....

To nie zawsze jest wadą.....
Pułapka perfekcjonizmu.....
Trudne powiązania.....
Najważniejsze rozwiązanie.....

- 4 Nie wzbudzam zainteresowania!**
Czy jesteś tego pewien?
Czas trwania.....
Kontekst
Cel i treść.....
Wysławianie się
Wymowa.....
Intonacja.....
Rytm.....
Nateżenie głosu
Twoja energia.....
Twój język.....
- 5 Jak dostosować się do publiczności?**
Poznaj swoją publiczność przez wystąpieniem
Obserwuj publiczność podczas wystąpienia.....
Zastanów się nad wyglądem
Uważaj na swoje postawy i gesty
Dostosuj swój rejestr językowy.....
Jak wykorzystać kanały komunikacji
Używanie słów sugestywnych i unikanie słów „tabu”
Dopasuj treść
- 6 Jak wykorzystać środki wizualne?.....**
Tablica na stojaku
Biała tablica na ścianie
Projektor wideo.....
Rzutnik.....
Dokumenty rozdawane
Pokazy wideo i zdjęcia.....
Przedmioty.....
- 7 Jestem efektywny**
Bądź zwięzły.....
Żywy styl

Ćwicz użycie sugestywnych sformułowań.....
Uważaj na przekaz niewerbalny.....

8 Jestem oryginalny

Bądź dobrze poinformowany.....
Zachowaj „świeże spojrzenie”
Rozwijaj upodobanie do formułek

9 Mówię „pozytywnie”

Słowa mają moc.....
Co znaczy mówić „pozytywnie”?

10 Potrafię improwizować

Wybór drogi!.....
Jak uatrakcyjnić przemówienie

Część 3 Relacja z publicznością.....

1 Nie potrafię nawiązać kontaktu z audytorium.....

Zrób dobre pierwsze wrażenie.....
Troszcz się o drugą osobę... i okazuj to.....
Wyrażaj emocje.....
Jakie emocje należy wyrażać?.....
W jaki sposób wyrażać emocje?.....
Wkład NLP

2 Nie jestem przekonujący

Bądź sam przekonany.....
Mów o zaletach.....
Przedstaw dowody.....
Przedstawiaj w sposób zniuansowany... ..
...Ale nie bądź nieśmiały!.....

Bądź profesjonalny w swojej prezentacji.....
Nie chciej nadmiernie nalegać.....
Bądź ekspresywny w wymiarze niewerbalnym

3 Prowadzę dialog z audytorium

Bądź dyspozycyjny i otwarty

Umiejętność powtórnego sformułowania

Umiejętność zadawania pytań

Opieraj się na faktach

Sądy, opinie i odczucia

4 Kieruję dyskusją.....

To nie jest takie skomplikowane.....

Ale to wymaga czujności

Synteza.....

5 Odpowiadam trafnie i szybko

Powtórne sformułowanie.....

Wypytywanie

Sytuacja jest bardziej złożona, niż się wydaje

Pytanie zostało źle postawione.....

Odpowiadanie tylko na jeden aspekt pytania

Przyznanie się do niewiedzy

Dzielenie się emocjami.....

Interpretowanie i osądzanie.....

Odwołanie do metakomunikacji

Miej zawsze cytat w zanadrzu.....

6 Reaguję na rozmowy.....

Konieczność definicji

Rozmowy są objawem.....

Środki zapobiegawcze.....

Środki zaradcze

- 7 Mam do czynienia z trudną publicznością**
Afirmacja siebie.....
„Wszystkowiedzący”
Agresywny.....
Krytykant.....
Trybun.....
„Gracz psychologiczny”
- 8 Rozpoznaję gry psychologiczne**
Co to jest gra psychologiczna?.....
Dlaczego gra się powtarza?
Czy gry są krzywdzące?
Jak unikać gier psychologicznych?
Gry prześladowców
Gry ofiar
- 9 Nie zgadzamy się!**
Różne rodzaje krytyki
Skuteczna broń
- 10 Odpowiadam na zarzuty.....**
Bądź przygotowany na zarzuty
Różne techniki
- 11 Denerwuję się!.....**
A czemu nie?.....
Jak uniknąć spontanicznych wybuchów złości?
Jak złościć się w inny sposób?.....
Złość, a co potem?
- 12 Podsumowuję swoją wypowiedź.....**

