

WYSTĄPIENIE PUBLICZNE DLA KAŻDEGO

Tekst **Izabela Ziemińska**
Zdjęcia **Syda Productions/Fotolia**

We współczesnym świecie, erze internetu i powszechnej komputeryzacji, gdzie kluczową rolę odgrywa informacja, jeszcze większego znaczenia nabierają umiejętność doboru treści i sposób ich zaprezentowania. Tak naprawdę występujemy publicznie nie tylko wtedy, gdy mówimy do dużego audytorium. Wystarczą dwie osoby, którym mamy przekazać określone treści, i już możemy mówić o wystąpieniu publicznym. Autoprezentacja to też zabranie głosu na zebraniu w szkole, rozmowa o pracę czy podziękowanie za zorganizowanie przyjęcia urodzinowego.

DIAGNOZA

Kiedy czeka nas niełatwa rozmowa czy wystąpienie, trudniej nawiązać kontakt z własnymi uczuciami i potrzebami, a jest to niezwykle istotne, by móc sobie poradzić ze stresem. Ten etap to diagnoza, czyli nazwanie tego, co się z nami dzieje na płaszczyźnie psychofizycznej. Stres u wielu osób przejawia się np. skurczem żołądka, drżeniem głosu czy rąk. Nie ma sensu temu zaprzeczać, tak jest i już. Poradzimy sobie z sytuacją, jeśli ją wcześniej zobaczymy i zaakceptujemy. Warto zdawać sobie sprawę, co powoduje u mnie większy stres – czekanie czy raczej szybkie rozpoczęcie rozmowy lub wystąpienia. Jeśli wiem, co mi pomaga, mam większe szanse, by zarządzać sytuacją.

CEL WYPOWIEDZI

Wszyscy komunikujemy się poprzez słowa, postawę i działania. Jeśli te trzy elementy są spójne, jesteśmy postrzegani jako osoby wiarygodne i godne zaufania. Mówimy całym sobą. Kiedy przemawiamy lub rozmawiamy, to prze-

kazujemy jakąś prawdę o sobie, która jest filtrowana przez system odbiorczy naszych słuchaczy czy rozmówców, przez ich doświadczenia, przekonania czy środowisko. To, co w nich zostaje, to część prawdy o nas, ale również ich interpretacja. Jeśli nasz głos przypomina komuś głos ciotki, której nie znosił w dzieciństwie, mamy raczej małe szanse, by ta osoba słuchała nas z zainteresowaniem, niezależnie od treści, jakie mamy do przekazania. Dlatego proponuję skoncentrować się na tej części, która dotyczy nas samych i na którą mamy wpływ. Sensu nie mają również rozmyślenia typu: *na pewno zapomnę, co mam do powiedzenia – pomyśl, że nic nie wiem albo że brakuje mi profesjonalizmu* itp. W czasie wystąpienia najbardziej niszczące dla prelegenta jest zastanawianie się nad tym, co myślą inni na nasz temat. Pomijam fakt, że nie mamy o tym pojęcia. Znużona mina może być efektem migreny, a nie przekazywanych przez nas treści. Jeśli nie mamy możliwości weryfikacji faktów, nie snujmy domysłów. W trakcie prezentacji koncentrujemy się na tym, co mamy do powiedzenia, czyli na celu wypowiedzi.

Jeśli my sami nie do końca wiemy, co chcemy przekazać, to jak mogą nas zrozumieć inni?

Świadomość tego, co chcemy zakomunikować, czyli jasno sprecyzowany cel, dodaje nam pewności siebie. Jest jak kotwica, do której możemy zawsze wrócić. Kiedy przygotowuję się do wystąpienia, staram się za każdym razem odwoływać do własnych doświadczeń. Po pierwsze, trudno to zakwestionować, a po drugie, takie przykłady budują kontakt z publicznością i ożywiają prezentację czy wykład. W przypadku ważnej rozmowy, np. rozmowy o pracę, warto pomyśleć nie tylko o tym, co możemy zaoferować potencjalnemu pracodawcy, lecz także o tym, na jakie warunki chcemy się zgodzić, a czego nie jesteśmy w stanie zaakceptować. Podobnie należy postępować w rozmowie z przyjacielem czy partnerem.

Podczas wielu warsztatów i ćwiczeń zauważyłam, jak bardzo zmienia się sposób wypowiedzi i postawa osób prezentujących, kiedy mówią o czymś, co jest im bliskie, czym się pasjonują. Od razu pojawia się błysk w oku, większy luz i pewny głos. Może warto zadać sobie trochę trudu i spróbować znaleźć jakiś łącznik między własnymi zainteresowaniami a tematem naszej wypowiedzi? Moim zdaniem warto.

ZASADA TRZECH P

Osobom, które nas słuchają, czas płynnie zdecydowanie inaczej – nie koncentrują się na treści tak jak my. Są trochę jak widzowie przed telewizorem – myślą czasem o czymś innym, mogą wyłączyć się na chwilę. To naturalne, szczególnie jeśli słuchacz otrzymuje dużo danych, z których nie jest w stanie zapamiętać większości. Dlatego jeśli zależy nam na konkretnym przekazie, polecam zasadę trzech P: powiedz, o czym będziesz mówić, powiedz to i powiedz, co powiedziałeś. Zasadę tę stosuję również w ważnych dla mnie rozmowach prywatnych: w urzędzie (jeśli np. termin jest dla mnie kluczowy), w rozmowie z mężem, żeby wiedział na czym mi najbardziej zależy. Ile razy słyszałam: *nie mówiłaś*. A ja przecież wiem, że mówiłam. I gdzie jest prawda? Trudno powiedzieć. Staram się dbać o podkreślenie głównego przekazu i obu stronom jest z tym lepiej.

NIEPOTRZEBNY PERFEKCJONIZM

To, co bardzo często nas ogranicza, to dążenie do perfekcjonizmu. Z moich obserwacji wynika, że perfekcyjne osoby niekoniecznie są podziwiane. Czasem jest wręcz przeciwnie.

Każdy z nas może o czymś zapomnieć albo czegoś nie wiedzieć, może też mieć gorszy dzień. Jeszcze nie widziałam, żeby słuchacze zareagowali negatywnie, kiedy powiedziałam, że uciekła mi myśl

i wróć do tego później albo doślę szczegółowe dane. Mam wrażenie, że wzburza to sympatię, bo tak naprawdę dotyczy każdego z nas. Ważne, by samego siebie nie winić i aby iść dalej.

ODDECH, CZYLI MATEMATYKA SERCA

Każdy z nas może mieć inny sposób na radzenie sobie ze stresem, ale oddech jest niewątpliwie elementem, który pomoże każdemu, podobnie jak szklanka wody, która rozluźni aparat mowy. Sprawdza się głęboki oddech przy wyprostowanej postawie i otwartej klatce piersiowej.

Polecam proste ćwiczenie, które poznałam na warsztacie prowadzonym przez trenerkę NVC Liv Larsson, znane jako matematyka serca. Ćwiczenie to sprawdza się jako praktyka przed samym wystąpieniem, ważną rozmową, jak również jako sposób na budowanie równowagi w codziennym życiu.

Patrz w jedno miejsce, oddychaj głęboko, przeponą, tak żeby wdech trwał od 3 do 5 sekund. Wydech ma być tak samo długi, jak wdech. Kontynuuj oddychanie i skup się na przestrzeni wokół serca. Wyobraź sobie, że oddychasz sercem. Pomyśl o czymś, co cię porusza, przywołaj jakieś miłe wspomnienie.

ŚWIADOMOŚĆ TEGO, CO CHCEMY ZAKOMUNIKOWAĆ, CZYLI JASNO SPRECYZOWANY CEL, DODAJE NAM PEWNOŚCI SIEBIE.

