

# O sztuce publicznej prezentacji z innej strony...



*Nagle prezes powiedział do niego: „Panie Jacku, to może pan w takim razie wyjdzie na środek i przedstawi nam wyniki sprzedaży z poprzedniego miesiąca. Rozmawialiśmy o nich wczoraj, wiem, że jest pan przygotowany. Zapraszam.” Jacek poczuł jak zaczynają trząść mu się ręce, że kręci mu się głowie a na czoło wychodzą pierwsze krople potu. Cały czerwony podszedł do flipchartu. Na plecach czuł 20 par uważnie wpatrujących się w niego oczu. Odwrócił się... Tak, nie mylił się. Byli tam i patrzyli... Czekali aż się odezwie.*

Współczesny świat coraz częściej stawia przed nami podobne wyzwania. Spotkanie zespołu współpracowników, prezentacja przed zarządem, wywiadówka w szkole czy spotkanie wspólnoty mieszkaniowej. W każdej z tych sytuacji to, w jaki sposób się zaprezentujemy, co powiemy, a przede wszystkim jak to zrobimy, wpłynie w mniejszym lub większym stopniu na nasze życie. Nieumiejętność publicznego występowania to dla wielu z nas zmora życia a dla tych, którzy to potrafią - źródło sukcesów i nieustającej satysfakcji.

Każdy ma mniejsze lub większe predyspozycje i talent do publicznego przemawiania. Ale też z drugiej strony, każdy ma swoje indywidualne cechy i możliwości, z których bardzo często nie zdaje sobie sprawy. Wieloletni stres, lęki, obawy przykrywają grację naszych ruchów, ciała, podnoszą tembr głosu, ukrywając naszą wolną i nieskrępowaną naturę. Doktor Aleksander Lowen (A. Lowen „Duchowość ciała”) pisze, że każdy człowiek ma w sobie grację, którą porównuje do wdzięku dzikich zwierząt. Należy tylko przypomnieć sobie jak z niej korzystać. W swoich wieloletnich obserwacjach zawodowych widziałam wielu „zablokowanych” i skrępowanych ludzi, którzy poprzez odpowiednie ćwiczenia i pracę nad sobą odkrywali własne umiejętności i talenty, w które sami nie mogli uwierzyć.

Piszę o tym wszystkim dlatego, że gros publikacji i szkoleń na temat sztuki wystąpień publicznych skupia się na wyuczonym i wystudiowanym warsztacie, będącym powieleniem oglądanych wzorców.

**Uważam, że nie da się wykreować prawdziwej jakości powielając kogoś innego.** Nawet perfekcyjnie wystudiowane ruchy zawsze będą „zgrzytały”; odbiorca będzie odczytywał je jako coś niespójnego. Sztuczne obniżanie głosu wcześniej czy później

zakończy się jego chorobą, udawane (a nie szczere) zainteresowanie słuchaczami nie wzbudzi w nich zaufania. Wyuczony, pozorny „spokój pokerzysty” legnie w gruzach przy pierwszym zetknięciu z tzw. trudnym słuchaczem.

Prawdziwa siła polega na odkrywaniu i wykorzystywaniu tego, co jest w nas, co jest unikalne i niepowtarzalne. Dlatego pracując z klientami staram się zarówno przekazać im dobry warsztat, jak również pomóc odkryć możliwości ciała, głosu oraz własne unikalne cechy, którymi mogą kupić „słuchacza”.

Pisząc o wystąpieniach nie sposób pominąć tremy. Temat ten na ogół traktowany jest dość powierzchownie w sposób przypominający trochę reklamy pigułek na ból głowy. Pomimo chwilowej poprawy przyczyna pozostaje nietknięta.

Ja do tematu tremy podchodzę dwutorowo.

Po pierwsze – **podejście krótkofalowe**. Czyli co prelegent może zrobić przed wystąpieniem, żeby zminimalizować swoją treść, jak również w trakcie samej prezentacji, kiedy treść się pojawi. **Uważam, że każdy człowiek powinien mieć swój własny zestaw ćwiczeń przed prezentacją** (ale również spotkaniem z klientem, rozmową o pracę itp.) do wykonania w domu, samochodzie czy nawet toalecie. Poza minimalizowaniem „szansy” na treść dbamy o nasz głos, kręgosłup czyli ogólnie rzecz ujmując - BHP prelegenta.

Po drugie - **podejście długofalowe**. U podstaw tremy leżą takie emocje jak lęk przed negatywną oceną, utratą kontroli, odrzuceniem. Umiejętność „rozpuszczenia” tych lęków owocuje min. trwałą eliminacją paraliżującej nas tremy. Generalnie **emocje to temat kluczowy dla osoby występującej publicznie**. Większość trudnych sytuacji podczas wystąpień wynika z naszych własnych emocji. Nie będąc ich świadomym, nie rozumiejąc ich źródeł, obarczamy odpowiedzialnością grupę i sytuację zewnętrzną. Czując się niepewnie myślimy, że grupa jest nam nieprzychylna. Mając w sobie agresję uważamy, że to słuchacze są nam nieżyczliwi, że nas specjalnie prowokują. W rzeczywistości grupa na ogół jest naszym sprzymierzeńcem, a źródło naszych emocji nie ma nic wspólnego z tym co się dzieje na sali.

Po przetestowaniu różnych metod pracy z emocjami wielką inspiracją, jak również potwierdzeniem moich własnych przemyśleń stała się dla mnie szkoła INTEO - stworzona przez Collina P. Sissona. Polega ona na nauce bycia tu i teraz ze swoimi uczuciami, poza-intelektualnym doświadczaniu emocji, czego niejako wartością dodaną jest zanikanie fobii i lęków.

Człowiek występujący publicznie powinien nauczyć się bycia świadomym jednocześnie trzech rzeczy:

- tego, co chce osiągnąć czyli celu swojego wystąpienia,
- swoich emocji i ciała, czyli tego co się dzieje wewnątrz niego,
- grupy, przed którą występuje, czyli tego, jak reagują słuchacze, ich nastrojów i potrzeb.

Niewątpliwie łatwiej być dobrym prezydentem osobie, która ze swej natury jest ekstrawertykiem, ale osoby introwertyczne też świetnie sobie radzą w mniej spektakularny i bardziej stonowany sposób. Każdy ma inny styl i możliwości. Można być prezydentem showmanem, aktorem, wykładownicą, nastawionym na efekt

profesjonalistą bądź charyzmatycznym mówcą. Są bardziej tradycyjne - nastawione na jednostronny przekaz bądź bardziej interaktywne formy prezentacji. **Istnieje szeroka gama technik, narzędzi i metod, które możemy stosować w zależności od *primo* potrzeb i celów wystąpienia, *secundo* –naszych osobistych umiejętności.**

Inwestycja w to, żeby być dobrym prezydentem to nie tylko zdobycie kolejnej umiejętności zawodowej. **To inwestycja w swoją wewnętrzną siłę, zdobywanie zasobów, które pomogą nam łatwiej żyć, bardziej otwarcie i prosto komunikować się ze światem.** Bardziej elastycznie przyjmować to, co niesie nam życie.

Beata Dyraga (b.d.)