

Wystąpienia publiczne – siła celu.

Ten artykuł to ilustracja kluczowych czynników sukcesu w wystąpieniach publicznych jakimi są:

- myślenie przez cel, a nie tylko przez działanie: występowanie, prezentowanie,
- perspektywa własna, uczestników i tematu, a nie tylko własna,
- struktura, a nie tylko precyzyjny scenariusz,
- elastyczne i różnorodne przygotowanie środków.

Uczestnik szkolenia zadaje mi pytanie: „To ile powinno być treści na jednym slajdzie?”

Mój klient przygotowuje się do poprowadzenia szkolenia i pyta mnie „Czy ten scenariusz będzie dobry?”

Nie odpowiadam na powyższe pytania. Wszystkie one oznaczają, że warto zacząć od czegoś zupełnie innego. Może niegrzecznie jest odpowiadać pytaniem na pytanie, ale warto. Warto zadać pytanie, które pozwala znaleźć wiele często zaskakujących odpowiedzi - jaki masz cel? Co chcesz zrobić?

I tu pojawiają się najczęściej trzy typy reakcji:

Pierwsza: Milczenie – oznaczające najczęściej dwie możliwości. Nie wiemy jaki jest cel. Nie zastanawialiśmy się nad tym. Druga możliwość - właśnie dotarło do nas, że to co przychodzi nam jako pierwsze na myśl jest jakimś rodzajem celu. Czujemy jednak, że zabrzmiało to jakoś głupio. Bo jak powiedzieć, że naszym celem jest wejść – szybko powiedzieć co mamy do powiedzenia i skończyć tak szybko jak się da. Zaczynamy się zastanawiać nad innym, sensownie brzmiącym celem.

Druga: Określenie celu w jeden z następujących sposobów: „moim celem jest przeprowadzić prezentację”; „moim celem jest dobrze wypaść”; „ chcę przedstawić temat... „ pokazuje koncentrację jedynie na własnej perspektywie. Brakuje tu odniesienia do uczestników. Te cele można zrealizować bez ich udziału, ponieważ odnoszą się one do narzędzi i form wystąpień publicznych. Kiedy słyszę tak sformułowany cel pytam: a co z uczestnikami? W jaki sposób Twój cel odnosi się do uczestników?

Trzecia: Rzadziej zdarza się, że ktoś formułuje cel inaczej. Mówi: „Chcę nauczyć ludzi”, „Swoim wystąpieniem uspokoję tych ludzi”, „Ludzie zainteresują się tym tematem”, „Chcę żeby ludzie mieli poczucie sensownie zainwestowanego czasu”. To sposób formułowania celu, który uwzględnia także perspektywę uczestników. Mogę wypaść lepiej lub gorzej, denerwować się bardziej lub mniej, pokazać slajdy lub nie. Jeżeli ludzie się nauczą, zainteresują lub uspokoją to oznacza to tylko jedno – osiągnąłem mój cel. Kiedy cel jest sformułowany w ten sposób zwiększa to prawdopodobieństwo, że osiągniemy to o co naprawdę nam chodzi, to co jest w danej sytuacji kluczowe.

Warto zapytać: „Jak chcesz to zrobić?”

Znów możemy uzyskać dwa rodzaje odpowiedzi. Te najczęstsze przybierają formę opowieści – „Przedstawię się i przypomnę temat. Potem zapytam ludzi co o tym sądzą. Zaraz po opowieści im śmieszną anegdotę. Powiem ogólnie parę słów o źródłach tej koncepcji. Na koniec przygotowałem dla nich ciekawe ćwiczenie, które da im praktyczne doświadczenie”.

I co? I wszystko w porządku pod warunkiem, że rozdamy grupie kartki z tym scenariuszem. Przecież muszą wiedzieć co się wydarzy po kolei, żeby nie zepsuć wystąpienia i nie zrobić przykrości

prowadzącemu. Powinni przygotować jakąś odpowiedź na wypadek gdyby na początku nie wiedzieli jeszcze co o tym sądzą. Głupio by było, gdyby po pytaniu prowadzącego zapadło milczenie. Musi im także wystarczyć „ogólnie parę słów”. Konsekwencje: mówca mówi – ludzie są zdenerwowani – mówca mówi – ludzie się nudzą – mówca mówi – ludzie nie rozumieją – mówca mówi – ludzie się uśmiechają – mówca pyta – ludzie coś odpowiadają – mówca nie pyta więcej, tylko dalej mówi – ludzie ...

Kiedy ktoś planuje swoje wystąpienie według precyzyjnego scenariusza być może pomija fakt, że wystąpienie jest formą komunikowania się z innymi ludźmi. Komunikowanie się z innymi ludźmi - to proces, który cechuje dynamika. Wszystko zawiera się w pętli, w której ktoś mówi – pojawia się tego efekt po stronie uczestników – to z kolei wpływa na osobę mówcy – to z kolei znów coś robi z uczestnikami, a to z kolei....

Jeśli nie scenariusz to co? To struktura. Kiedy mówimy „powiem” posługujemy się językiem scenariusza. Kiedy mówimy „zadbam” posługujemy się językiem opisującym strukturę. Zadbac przeciwieństwo mogą na kilka różnych sposobów: powiem, zadam pytanie, pokażę...

Przykład: Na początku zadbam o to, aby ludzie wiedzieli w jakich ramach będziemy się poruszać, potem upewnię się, że koncepcja jest dla nich zrozumiała i na zakończenie sprawdzę czy są wystarczająco gotowi, aby wdrożyć tę wiedzę w codziennych swych działaniach.

Co dokładnie wydarzy się w trakcie jest mniej istotne. Ważne żebym dobrze się przygotował. Miał anegdoty, ćwiczenia, pomysł na pokazanie tematu z kilku perspektyw, umiejętność opowiadania o tym zagadnieniu w sposób ogólny i szczegółowy, potrafił przytoczyć różnorodne przykłady itd.

To pozwoli mi zachować elastyczność. Nie dążę do tego, aby zrobić ciekawe ćwiczenia albo zapewnić ludziom dobrą zabawę. Dążę do celu. Jednocześnie równie dobrze tym celem może być rozbawienie ludzi. Myśląc w ten sposób nasz cel może dotyczyć przeprowadzenia ludzi ze stanu A do stanu B. Przyjdą zdenerwowani – wyjdą uspokojeni. Przyjdą myśląc o problemie – wyjdą myśląc o obszarach, w których leży rozwiązanie.

Tak sformułowany cel pozwala nam choćby na:

- koncentrację na potrzebach uczestników, dopasowanie się do nich i osiągnięcie odpowiedniego do celu efektu
- Skupienie się na wizji końca, tego z czym chcemy ludzi zostawić. W ten sposób możemy „przegapić” własny stres związany z wystąpieniem
- Obserwowanie tego, jak wpływam na uczestników tym, co i jak prezentuję i elastyczny dobór formy wystąpienia.

Jak będzie sformułowany cel Twojego najbliższego publicznego wystąpienia?

Filip Wolfart
Inżynieria Personalna®
tel/fax: +48 71 342 71 38
mobile: +48 502 06 96 50
mailto: filip@inzynieriapersonalna.pl

www.inzynieriapersonalna.com.pl