

7 najczęstszych błędów początkujących mówców

Poradnik dla osób, które chcą wyeliminować błędy, aby występować i nagrywać w social media, odnosząc sukcesy.



**Beata
Kapcewicz**

**Agata
Kosyło**

KAŻDY POPEŁNIA BŁĘDY. KAŻDY. NAJLEPSI ROBIĄ TO TYLKO RAZ.

Na początku drogi są to błędy proste i łatwe do wyeliminowania. W miarę zdobywania doświadczenia rośnie wyrafinowanie błędów, wtedy trudniej je wychwycić i pozbyć się ich.

Ten poradnik wychodzi przed szereg. Chcemy pomóc Ci wyeliminować **7 najczęstszych błędów**, które popełniają nieraz nawet najlepsi mówcy. **Jeśli wyeliminujesz je na samym początku swojej drogi, będziesz daleko przed innymi!**

W Internecie znajdziesz mnóstwo technicznych porad o tym jak mówić, jak stać i jak poruszać się na scenie. Chyba nikt nie mówi wprost o mniej oczywistych błędach, które potrafią zniszczyć każde wystąpienie. To ciekawe, bo możesz być charyzmatycznym mówcą i psuć swoje wystąpienia. Pojawia się wtedy frustracja, zwątpienie i pytanie: **DLACZEGO?**

Pokażemy Ci prostą drogę eliminacji błędów niszczących więź ze słuchaczami, bo to przecież o nich chodzi, prawda? Ten poradnik da Ci coś więcej niż kilka technicznych trików. Jesteśmy przekonane, że zmieni Twoje myślenie o publicznym przemawianiu do tego stopnia, że dojdiesz do wniosku, iż to jest miejsce dla Ciebie, że dasz radę i chcesz to robić.

KIM JESTEŚMY, BY DAWAĆ CI TAKIE RADY?



Nazywam się

Beata Kapcewicz

Jestem mentorem trenerów, liderów, mówców. Uczę ludzi jak się komunikować, by się dogadać i jak występować, by inspirować do zmian.

Kiedyś bałam się występować. Dziś jestem prelegentem występującym na największych konferencjach, wygłaszam mowy motywacyjne, prowadzę warsztaty dla liderów, trenerów, mówców. Znam wszystkie wyboje i ślepe uliczki, chętnie dzielę się swoim doświadczeniem. Z moich usług korzystają zarządy korporacji oraz mniejsze firmy, które potrzebują wsparcia w komunikacji, prezentacji i wystąpieniach.



Nazywam się

Agata Kosyło

Jestem trenerem, mówcą i przedsiębiorcą. Specjalizuję się w platform-sellingu, czyli sprzedaży ze sceny. Na co dzień pomagam ludziom komunikować się, występować i sprzedawać skutecznie i z lekkością.

Przez wiele lat byłam managerem i trenerem wewnętrznym w organizacjach z sektora usługowego.

Dziś w MomentumWay prowadzę programy dla liderów, mówców i sprzedawców w dziedzinie autoprezentacji, wystąpień i sprzedaży w systemie jeden do wielu.

Jestem trenerem 4-tygodniowej **Szkoły superMÓWCA** autorstwa Beaty Kapcewicz.

**Teraz
Twoja
kolej!**

Daj sobie szansę. Przemawianie publiczne to wspaniała przygoda i potężne narzędzie marketingowe. Tylko trzeba robić to mądrze. Unikaj za wszelką cenę takich błędów jak te, które omawiamy w tym poradniku.

KAŻDY STOI NA SCENIE

Kiedyś występowanie i przemawianie kojarzyło się z dużą sceną, liczną publicznością i zorganizowanymi eventami. Dziś każdy może mieć swoją własną scenę i publiczność, bo w erze mediów społecznościowych – YouTube, Tik-Toka, Facebooka i Instagrama, **mówcą jest tak naprawdę każdy.**

Działanie w social media jest nie tylko trendy, to również świetne miejsce, aby się pokazać, zaistnieć w świadomości innych i zarabiać dobre pieniądze. Sociale, służące kiedyś głównie rozrywce, pozwalają dziś skutecznie docierać do rzeszy potencjalnych klientów. Nagrywając rolki, relacje, robiąc live'y lub webinary możesz skutecznie promować siebie, swoje produkty, usługi i rozwiązania. Jeśli jeszcze tego nie robisz, to najwyższy czas zacząć.

Ten e-book pomoże Ci uniknąć podstawowych błędów popełnianych przez wielu początkujących mówców. Ufam, że dzięki poniższym wskazówkom, osiągniesz zamierzone rezultaty.

Owocnej lektury!

BŁĄD 1

Za dużo i za szybko gadasz

Zaskoczyło Cię to? Widzisz, niektórzy, gdy tylko staną na scenie, chcą przekazać tak wiele, że topią publiczność w swoich słowach. Mówią, co wiedzą, a powinno być odwrotnie – powinni wiedzieć, co mówią...

Stres ich zjada, a oni są jak trajkotki i próbują powiedzieć wszystko naraz!

Znasz to uczucie, kiedy masz tonę materiału do przekazania, a tylko 90 minut na wystąpienie? Robisz sobie plan, wypisujesz dziesiątki punktów, które musisz ująć w wystąpieniu. Na koniec jednak mówisz z prędkością światła, bo w połowie czasu jesteś na trzecim punkcie. To się po prostu nie może udać. Gdyby publiczność szukała samej informacji, poszłaby do księgarni. Podstawowym celem wystąpienia nie jest więc informowanie, lecz inspirowanie do przeprowadzenia zmian i pewnego konkretnego działania.

Nasza odpowiedź

Zatrzymaj potok słów i zadawaj więcej pytań publiczności, dając im czas na odpowiedź. Popatrz uczestnikom w oczy, złap kontakt z ich emocjami, zamiast strzelać słowami. Daj słuchaczom możliwość zareagowania na Twoje słowa, ponieważ to angażuje bardziej, niż płomienny monolog.

BŁĄD 2

Robisz z siebie gwiazdę

Wiemy, że jesteś wspaniałą osobą, która ma wiedzę i dużo do powiedzenia. Pojawia się tylko jedno pytanie – dla kogo jesteś na scenie?

Nawet jeśli jesteś bardzo znaną osobistością, to na scenie stajesz po to, aby dać coś z siebie innym, prawda? Oczywiście, możesz to robić dla pieniędzy, by sprzedawać i zarabiać na swojej wiedzy lub umiejętnościach. Tylko że nikt nie da Ci swoich pieniędzy, jeśli w twoim wystąpieniu nie odkryje żadnej wartości dla siebie.

Nasza odpowiedź

Postaw na scenie publiczność. Możesz to zrobić w myślach i dosłownie. Spraw, by słuchacze identyfikowali się z tym, co się dzieje na scenie. Bez tego szybko stracisz ich uwagę, bo oni chcą czegoś dla siebie. Twoje osiągnięcia są więc ważne tylko wtedy, gdy przecierasz szlak dla innych, mówiąc: „Jeśli mi się udało, Ty na pewno sobie dasz radę!” Wtedy chętnie podążą za Twoimi słowami, opowieściami i inspiracją, by sięgnąć po coś więcej w swoim życiu.

BŁĄD 3

Zwracasz uwagę na to co mówisz, a nie jak mówisz

Czy znasz przysłowie, że liczy się nie ilość a jakość? Człowiek przeglądający sociale bombardowany jest w ciągu minuty tysiącami bodźców i nie jest w stanie zauważyć wszystkiego. Niezwykła popularność Tik-Toka drastycznie skróciła czas, który statystyczny użytkownik przeznacz na obejrzenie jednego filmu lub nagrania. Mówi się, że jeśli nie zaangażujesz odbiorcy w ciągu 3 do 5 sekund, nie ma szans, aby zobaczył on Twój film lub rolkę do końca.

Nasza odpowiedź

Zwracaj uwagę nie tylko na to, co mówisz, ale na to, jak mówisz. Głos jest najważniejszym narzędziem każdego mówcy. To on jest nośnikiem emocji i treści.

Jeśli nie wkładasz emocji w to, co mówisz, możesz mówić o najwspanialszych rzeczach, a ludzie i tak nie będą Cię słuchać. To emocje są walutą wszechświata. Czy w Twoim głosie słyszeć i czuć emocje, którymi chcesz się podzielić z odbiorcami? Czy osoba, która Cię słucha, słyszy pasję w Twoim głosie? Czy to, jak mówisz, jest na tyle interesujące, aby przykuło uwagę Twoich odbiorców? Na te wszystkie pytania warto sobie odpowiedzieć, zanim zabierzesz się do nagrywania kolejnej rolki lub live'a.

Zalewasz słuchaczy wiedzą

Często wydaje nam się, że klient musi wiedzieć wszystko. Technika zagadania klienta już dawno nie przynosi oczekiwanych rezultatów. Właściwie nigdy nie przynosiła.

Twój klient podejmuje decyzję o zakupie nie wtedy, kiedy mówisz i zachwalasz swoje rozwiązania, ale wtedy, kiedy milczysz.

Pewnie znasz starą sprzedażową prawdę, która mówi, że człowiek nie lubi, jak mu się sprzedaje, ale bardzo lubi kupować. Prawdziwe w każdym calu!

Nasza odpowiedź

Jeśli mówisz tylko tyle, ile klient potrzebuje usłyszeć, tworzysz mu tym samym przestrzeń do podjęcia decyzji i działania, czyli zakupu.

Nie zadręczaj odbiorców tysiącem informacji i szczegółów. Skup się na tym, co pomoże Twoim słuchaczom zdecydować o wyborze Twoich produktów. Ułóż sobie wiedzę w model i buduj wizerunek eksperta!

BŁĄD 5

Czekasz, aż Ty i Twoje wystąpienie będą perfekcyjne

Być może wydaje Ci się, że potrzebujesz jeszcze dużo się nauczyć, zrozumieć, napracować, aby osiągnąć upragnione wyniki. Owszem, rozwijanie kompetencji i umiejętności zawsze wspiera dążenie do celu, lecz zarazem prawdziwy rozwój nie polega na ciągłym zdobywaniu wiedzy, ale na jej wdrażaniu. Wiedza, której nie wykorzystujesz, jest bezużyteczna.

A gdybyś tak, zamiast dążenia do perfekcji zaczął robić to, co możesz, z tym, co masz, najlepiej jak potrafisz? Gdybyś odpuścił sobie poczucie bycia niewystarczająco dobrym i po prostu zaczął działać?

Pomyśl, jakby zmieniły się Twoje podejście, decyzje i rezultaty.

Jeśli zaczniesz dziś, za rok możesz cieszyć się rezultatami, które dziś wydają Ci się nieosiągalne.

Zawsze lepiej jest nieperfekcyjnie zacząć niż idealnie zwlekać.

Nasza odpowiedź

Zastanów się, które z posiadanych umiejętności, możesz wykorzystać w swoich wystąpieniach. Jesteśmy pewne, że znajdziesz mnóstwo przykładów.

Określ swoje mocne strony i umiejętności, pozwalające Ci wyróżnić się na tle innych i mówić z większą radością i przekonaniem. Zacznij metodą małych kroków. Baby steps, jak to mówią Amerykanie. Każde wielkie osiągnięcie rozpoczęło się od pierwszego kroku.

BŁĄD 6

Nie panujesz nad emocjami

Zarówno początkujący, jak i doświadczeni mówcy zazwyczaj mają problem ze stresem. Ciągłe się martwić, jak zostaną odebrani, czy ich wystąpienie się spodoba i czy czegoś nie zepsują. A to już błąd – skupianie się na sobie. Czasem dodatkowo słyszą taką „dobrą” radę: „Mów, jakby tam nikogo nie było!”.

To działa! Tylko źle. Do kogo wtedy mówisz – do ścian, do krzeseł? Nie da się zbudować kontaktu ze słuchaczami, udając, że ich nie ma! A ile jest warte wystąpienie bez żadnego kontaktu z publicznością? Myślę, że znasz odpowiedź!

Nasza odpowiedź

Zacznij od podziękowania publiczności, że przyszli, że słuchają. Pogratuluj im, że chcą coś zmienić. Jeśli nie chcesz tego zrobić na głos, zrób to w myślach. Mogli być przecież gdzieś indziej. Liczą na to, że zaproponujesz im coś wartościowego. Nie możesz ich zawieść. Popatrz na nich, uśmiechnij się z wdzięcznością i pomyśl, że to wspaniali ludzie, którzy zasługują na wspaniałe wystąpienie! Zrób to choć raz i poczuj tę różnicę. Zauważ, jak się po tym mówi do takiej publiczności. Oni poczują Twoje myśli.

Zakładasz z góry, jaka jest publiczność

Dopóki publiczność czegoś Ci nie potwierdzi, nie możesz być tego pewien. Wyobraź sobie taką sytuację, że siedzisz na moim wystąpieniu, a ja mówię: „Każdy z was zapewne chciałby mieć więcej czasu i pieniędzy”. Jak to odbierzesz? „Co ona w ogóle o mnie wie?!” Zgadza się?

Błędne założenia sprawiają, że tracisz uwagę publiczności. Najpierw wyłącza się jedna grupa osób, potem druga, trzecia, aż w końcu nikt Cię nie słucha, a Ty dalej mówisz.

To oznacza, że każde założenie musisz potwierdzić. Wtedy będzie to już fakt, a na faktach można budować kontakt ze słuchaczami.

Nasza odpowiedź

Zamiast cokolwiek zakładać, lepiej zapytać wprost słuchaczy i potem do tego się dopasować. Gdybyś po prostu powiedział: „Kto z was chciałby mieć więcej pieniędzy, niech podniesie rękę. Dziękuję. A kto oprócz pieniędzy chciałby mieć więcej czasu, ręka w górę. Dziękuję!”

Widzisz, jakie to proste? I teraz możesz śmiało mówić, bo wiesz, do kogo się zwracasz. Nikt się nie wyłączy, bo właśnie wszyscy potwierdzili, że to do nich – Ty musisz tylko się dostosować.

NA ZAKOŃCZENIE

To koniec tego poradnika, ale mamy nadzieję, że nie koniec naszej znajomości!

Jeśli temat przemawiania publicznego Cię interesuje i odpowiada Ci nasze podejście, to może warto zrobić jeden krok dalej?

Na początek rekomendujemy Ci naszą książkę „**superMÓWCA**”. Pomoże Ci przygotować ciekawą i inspirującą historię, która zdobędzie tłumy zainteresowanych. Książka przeprowadzi Cię przez całą drogę – od przygotowania wystąpienia i wejścia na scenę, aż po zejście z niej w burzy oklasków, lub do nowej skali sprzedaży Twoich produktów i usług.



ZAKUP KSIĄŻKĘ



NA ZAKOŃCZENIE

Po przeczytaniu książki i zastosowaniu znajdujących się w niej porad śmiało możesz stanąć na każdej scenie. Bo widzisz, nasze podejście nie opiera się na trikach, ale na prawdzie. Nie stworzy z Ciebie gwiazdy muzycznej, lecz pomoże Ci jak najlepiej przekazać Twoją prawdę, i wywrzeć ogromny wpływ na życie słuchaczy.



Do zobaczenia na scenie!
Beata i Agata

