

CZY WIERZYSZ W TO, CO MÓWISZ?

IDEA-NARZĘDZIA-UPÓR





Plan godny mistrza:

1. DLACZEGO?
2. JAK?
3. CO?

1. IDEA - CZY CHCESZ SŁUCHAĆ TEGO, CO MASZ DO POWIEDZENIA?

- ✓ Jak to się dzieje, że wystąpienie Steva Jobsa, Martina Lutera Kinga słuchało miliony? Czy to jedyne osoby, które w ówczesnym czasie potrafiły świetnie przemawiać i/lub miały wiedzę w określonym obszarze?
- ✓ W jaki sposób Twoje przemówienie może sprawić, że odbiorcom będzie się lepiej, efektywniej, pełniej żyło?
- ✓ Czy odkryjesz coś czego Twoi słuchacze nie zdają sobie nawet sprawy z istnienia, a co ma wpływ na ich życie?
- ✓ Czy wierzysz w to co mówisz?
- ✓ Czy ludzie w Ciebie wierzą, gdy to mówisz?

ZBUDUJ, KTÓRA ZACZNIE ŻYĆ W UMYŚLE I SERCU TWOJEGO SŁUCHACZA.

1 KROK:

1 przemówienie – 1 idea

2 KROK:

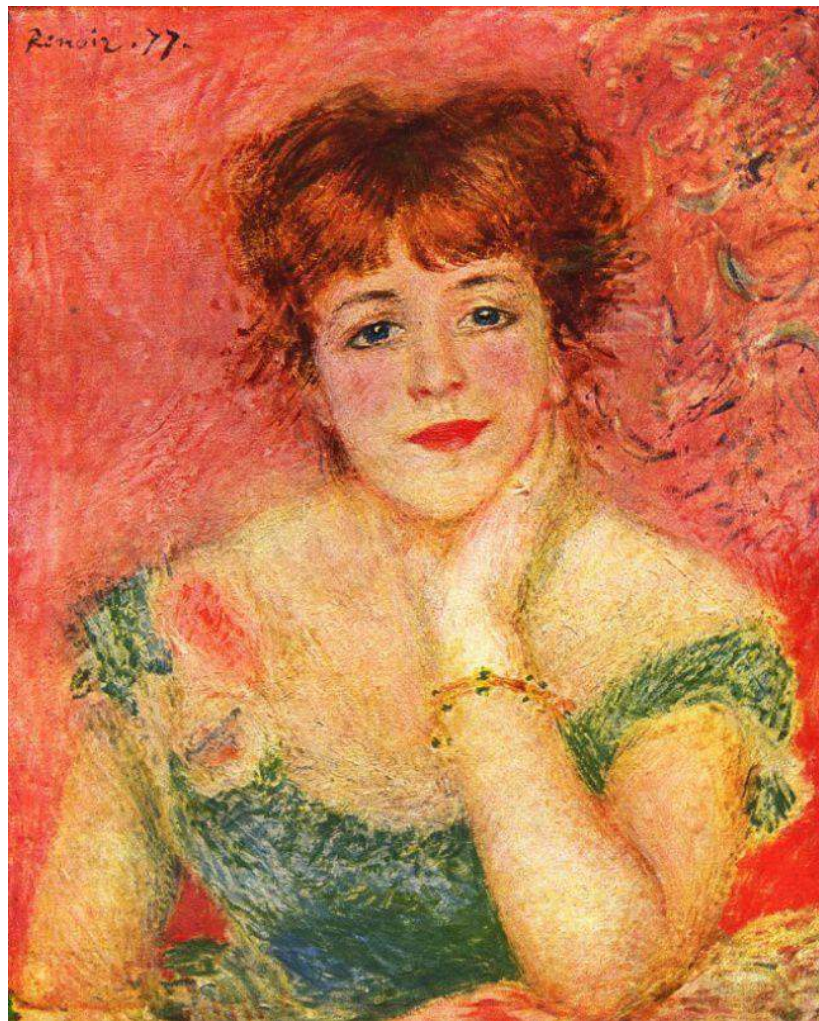
Znajdź coś, co obchodzi ludzi, którzy Cię słuchają.

3 KROK:

Zbuduj ideę kawałek po kawałku.

4 KROK:

Rozpowszechnij.



August Renoir, Jeanne Samary, 1877.



Jan Vermeer van Delft - Dziewczyna czytająca list (około ok. 1657 r.).

JAK CIEKAWIE POKAZYWAĆ DANE?

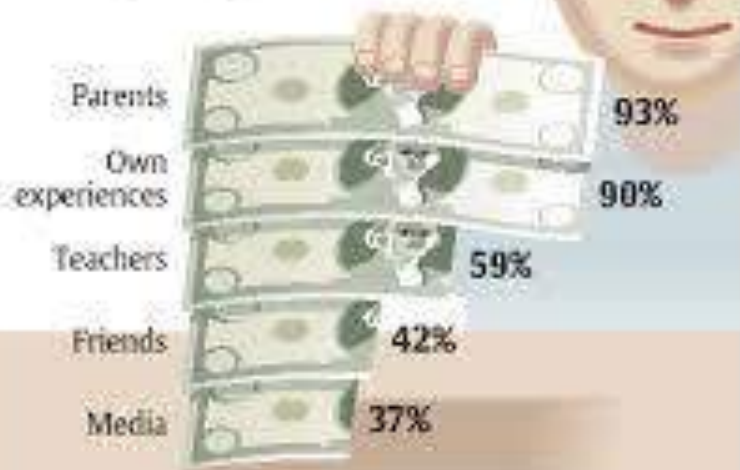
- a) 75% pracujących osób boi się swojego szefa.
- b) 30 GB pojemności iPod'a:
- c) - umożliwia przechowywanie 7500 piosenek lub 25 tysięcy zdjęć lub 75 godzin wideo
- d) Sprzedaliśmy 4 000 000 telefonów przez 200 dni, a to daje 20 000 telefonów dziennie, a to stanowi 20% rynku.
- e) Karta pamięci 12 GB ma 50 mld tranzystorów. Wyobraźmy sobie, że każdy z nich jest mrówką: łańcuch złożony z 50 miliardów mrówek okrążyłby kulę ziemską dwa razy. Co z tego wynika dla klientów? Karta może pomieścić 6 godzin filmów i ma tyle pamięci, by dostarczyć dość muzyki na podróż na Księżyc i z powrotem”
- f) Dofinansowanie wyniesie 700 miliardów dolarów. To 25 razy tyle co wartość formy Google, to kwota za którą można kupić 350 mld kaw latte, a ludzi na świecie jest 7 mld, więc każdy dostałby po 50 kaw...

Źródło: C. Gallo: Steve Jobs sztuka prezentacji. Jak świetnie wypaść przed każdą publicznością

USA TODAY Snapshots®

Teens and money

Where teens learn to manage money:

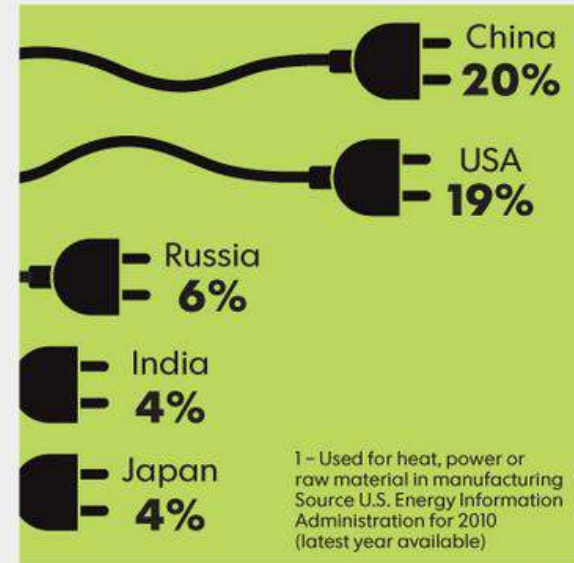


Source: International Communications Research survey (11 Capital One) (529 teens ages 12-17) and 536 heads of households where a teen is present. Margin of error of ±3%.

By Garry Harrison and Sam Ward, USA TODAY

Biggest energy users

Percentage of the world's energy¹ consumed by:



1 - Used for heat, power or raw material in manufacturing
Source U.S. Energy Information Administration for 2010 (latest year available)

USA TODAY Snapshots

Teens don't like their parents careers

Do you want to follow the career path of your mother or father?



By Garry Harrison and Adriaen Lewis, USA TODAY

ration for 2010
AVO, USA TODAY

NARZĘDZI I TRIKI, KTÓRE PORWĄ LUDZI.

1. Mocny wstęp i zakończenie.
2. Magia trójki.
3. Zasada 3P.
4. „Ruch jest życiem”.
5. Szanuj swoje słowa (ucinaj zbędne określenia, nie komentuj, najważniejsze słowo dodaj na końcu).
6. Pobudź wyobraźnię i emocje.
7. Pozbądź się trików/przeszkadzaczy.
8. Dostosuj kod językowy do odbiorcy.
9. Pokochaj storytelling.
10. Pokazuj, prowadź, emocjonuj, nie wyjaśniaj – zostaw pole dla wyobraźni.
11. Włącz emocje.
12. Buduj napięcie.
13. Rozbudzaj zmysły.
14. Reguła 10 minut.
15. Korzystaj z danych liczbowych.

POMYSŁ NA WSTĘP I ZAKOŃCZENIE:

- a. Opowieść, doświadczenie osobiste.
- b. Szokujące dane, wydarzenia.
- c. Wir wydarzeń.
- d. Coś niezwykłego.
- e. Intrygujący bohater.
- f. Zachęcający szczegół.
- g. Refleksja.
- h. Inspirujące przykłady.
- i. Anegdota.
- j. Cytaty.
- k. Opowiadania.
- l. Dialog.

Jak budować wypowiedź?

KONCEPCJA ARTSTOTELOWSKA:

1. Opowiedz historię lub wygłoś stwierdzenie.
2. Sformułuj problem, pytanie przewodnie.
3. Przedstaw rozwiązania.
4. Opisz korzyści.
5. Wezwij do działania.

ZBUDUJ HISTORIĘ:

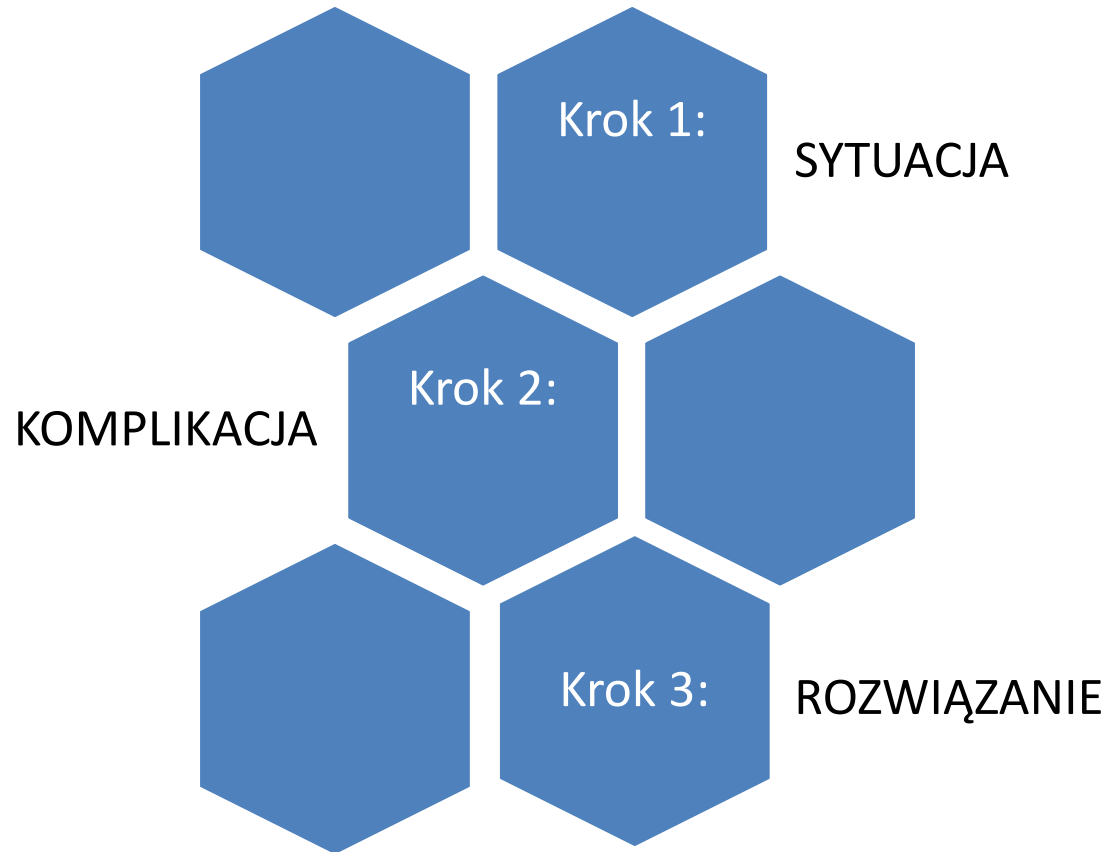
1. BOHATER (człowiek, przedmiot, zwierzę)
2. TŁO BAJKI (przestrzeń, miejsce)
3. Inne postaci, przedmioty
4. PRZEobrażenie [pyt. np. gdzie ten kamień chce być, co chce czuć? Co się w tej bajce dzieje?]
5. REKWIZYTY (buty zaczarowane; Co on takiego robi, że udaje mu się przeżyć? Jak tam jest? CO widzisz?
6. CEL PODRÓŻY [przed czym ucieka?] - MORAŁ

ZBUDUJ HISTORIĘ – model 2:

1. Opisz codzienność.
2. Wezwanie do przygody.
3. Odmowa.
4. Pojawienie się mentora.
5. Decyzja o wyruszeniu w podróż.
6. Podróż i przygody.
7. Zakończenie.

ZASADA 3P:

1. Powiedz, co chcesz powiedzieć.
2. Powiedz to.
3. Powiedz, co powiedziałeś.



- 1. Jak długo przygotowujesz się do prezentacji?**
- 2. Metoda Midnight.**
- 3. Czy znasz swojego odbiorcę?**



PRZYGOTUJ SIĘ PONAD MIARĘ I DAJ SIĘ PONIEŚĆ.



CO CHCESZ POWIEDZIEĆ LUDZIOM?

CENTRUM KSZTAŁCENIA USTAWICZNEGO
UNIwersYTETU ŚLĄSKIEGO
dr BEATA MASTER
TEL. +48 665 740 296

PRZYGOTUJ SIĘ PONAD MIARĘ I DAJ SIĘ PONIEŚĆ.