



Skuteczny przekaz informacji

Aby przyciągnąć uwagę innych, wzbudzić ich zaciekawienie, należy w interesujący sposób przedstawić swoją osobę, prezentowany temat, efekty zrealizowanych działań czy posiadaną wiedzę. Odbiorca oczekuje rzetelnych, konkretnych informacji, podanych przekonująco i w atrakcyjnej formie. Efektywne skupienie uwagi słuchaczy wymaga łączenia wypowiedzianych słów z elementami niewerbalnymi, które podnoszą atrakcyjność wypowiedzi.

Elementy werbalne

Głos

To jeden z najistotniejszych elementów przekazu. Natężenie głosu, intonacja (wysoka lub niska), dykcja, tempo wypowiedzi mają ogromny wpływ na odbiorcę. Swym głosem, jego modulacją można przekazywać swoje nastawienie (entuzjazm, powagę, doniosłość, radość, smutek...), wywoływać emocje u odbiorcy. Praca głosem może istotnie wzmocnić aktywny odbiór przekazu.

Język

Przygotowując swoją wypowiedź, warto używać krótkich zdań, zachować logiczny układ i spójność wypowiedzi. Istotne jest, by stosować słownictwo zrozumiałe dla odbiorcy.

Kontakt

Nawiązanie kontaktu z rozmówcami wyzwala ich aktywność podczas słuchania. Mowa tu o kontakcie wzrokowym, a także zwracaniu się bezpośrednio do odbiorcy. Można zadawać pytania lub wykorzystać zwroty typu „słyszycie, co powiedziałem”. Dobrze jest też posłużyć się anegdotą, która podniesie energię słuchaczy. Jeśli to możliwe, warto odwołać się do ich doświadczenia. Koniecznie należy używać odpowiedniej formy, gdy zwracamy się do słuchaczy.

Przykłady

Przykłady zawsze ożywiają wypowiedź. Należy dbać o to, by przykłady były adekwatne do treści wystąpienia, bliskie doświadczeniu odbiorcy i miały walor aktualności.

Pauzy

Krótkie, naturalne pauzy w wypowiedzi mają bardzo dobry wpływ na przebieg kontaktu: słuchacz ma możliwość przyswojenia informacji, natomiast nadawca może spokojnie ułożyć sobie myśli czy zerknąć do notatek.

Elementy niewerbalne

Kontakt wzrokowy

Konieczny jest naturalny kontakt wzrokowy ze słuchaczami, ale bez „przytłaczania” ich zbyt długim spojrzeniem. Kontakt wzrokowy budzi zaufanie, dowodzi uwagi i szacunku dla słuchacza. Należy chociaż przez moment spojrzeć na każdego z obecnych rozmówców – dzięki temu ludzie mają poczucie osobistego kontaktu. Daje to także możliwość obserwowania reakcji odbiorców: kiwanie głową, wzruszanie ramionami, mimika twarzy są informacją o tym, jak przyjmowana jest nasza wypowiedź.



Postawa ciała

Prosto, ale nie sztywno. „Swobodny pion” tułowia sprawia wrażenie równowagi, spokoju, pewności. Trzymanie rąk z przodu pozwala na naturalną gestykulację.

Gestykulacja

Naturalna, swobodna gestykulacja ożywia prezentację. Pomaga podkreślić, uwypuklić ważniejsze informacje. Należy unikać nadmiernego wymachiwania rękami, wyłamywania palców, kręcenia kosmyków włosów, czy trzymania rąk przy twarzy. Sprawia to, że słuchający zaczynają koncentrować się na tych gestach, a nie na wypowiedzi. Może to też irytować odbiorcę.

Dynamika

Nie należy stać sztywno w jednej pozycji. Jednak nie można też poruszać się zbyt szybko i energicznie – to może zaniepokoić publiczność. Wykonywanie jednostajnych, monottonnych ruchów może „uśpić” słuchaczy.

Zaangażowanie

Nic tak nie oddziałuje na słuchaczy, jak pasja i zaangażowanie, wręcz udzielają się one naszym odbiorcom. W ten sposób przekonujemy ich o słuszności i wadze tego, co prezentujemy.

Wzmocnienia

Warto oddziaływać na jak najwięcej zmysłów odbiorcy. Oprócz „pracy głosem”, gestykulacji, ruchu, warto też prezentować obrazy, schematy, wykresy, przygotować muzykę czy różne materiały, eksponaty, które odbiorca mógłby obejrzeć lub ich dotknąć.