

SPIS TREŚCI

9 Czy możesz zostać doskonałym mówcą?

13 Część I Pięć umiejętności doskonałego mówcy

15 Umiejętność nr 1. Profesjonalne Przygotowanie

- 16 Do kogo mówić?
- 18 Po co mówić? — czyli Główny Przekaz
- 24 Co mówić?
- 26 Jak mówić?
- 34 Dlaczego tylko niektórzy mówcy nie narzekają na głos
- 39 Jak wygląda profesjonalista
- 44 O mowie ciała — trochę inaczej
- 48 Trema (dlaczego na końcu?)

55 Umiejętność nr 2. Przyciągające Rozpoczęcie

- 56 „Tak po prostu wyjść i zacząć”
- 65 Kont(r)akt z grupą
- 70 Wcześniej poznaj miejsce

77 Umiejętność nr 3. Przejrzysty Przekaz

- 78 Jak napisać konspekt wystąpienia?
- 82 Lejek perswazyjny
- 86 Konspekt — wskazówki techniczne

91 Umiejętność nr 4. Perswazyjny Język

- 92 Zmysły
- 96 Ale dlaczego by nie spróbować strzelić sobie w stopę?

105 Umiejętność nr 5. Porywające Zakończenie

- 106 Co dalej, czyli jak odpowiadać na pytania
- 112 Sześć mocnych zakończeń

**119 Część II Najczęściej stosowane rodzaje
wystąpień biznesowych — porady**

120 A. Prezentacja handlowa

- 120 Opis sytuacji
- 121 Profesjonalne Przygotowanie
- 122 Przyciągające Rozpoczęcie
- 122 Przejrzysty Przekaz
- 123 Perswazyjny Język
- 124 Porywające Zakończenie

125 B. Prezentacja idei

- 125 Opis sytuacji
- 126 Profesjonalne Przygotowanie
- 126 Przyciągające Rozpoczęcie
- 127 Przejrzysty Przekaz
- 128 Perswazyjny Język
- 129 Porywające Zakończenie

130 C. Deklaracja polityki

- 130 Opis sytuacji
- 131 Profesjonalne Przygotowanie
- 131 Przyciągające Rozpoczęcie
- 132 Przejrzysty Przekaz
- 133 Perswazyjny Język
- 133 Porywające Zakończenie

134 D. Raport

- 134 Opis sytuacji
- 135 Profesjonalne Przygotowanie
- 135 Przyciągające Rozpoczęcie
- 136 Przejrzysty Przekaz
- 136 Perswazyjny Język
- 137 Porywające Zakończenie

138 E. Wykład (prezentacja szkoleniowa)

- 138 Opis sytuacji
- 139 Profesjonalne Przygotowanie
- 140 Przyciągające Rozpoczęcie
- 140 Przejrzysty Przekaz
- 141 Perswazyjny Język
- 143 Porywające Zakończenie

144 F. Przemówienie kryzysowe

- 144 Opis sytuacji
- 145 Profesjonalne Przygotowanie
- 145 Przyciągające Rozpoczęcie
- 146 Przejrzysty Przekaz
- 148 Perswazyjny Język
- 149 Porywające Zakończenie

150 G. Testimonial (świadcstwo)

- 150 Opis sytuacji
- 151 Profesjonalne Przygotowanie
- 151 Przyciągające Rozpoczęcie
- 152 Przejrzysty Przekaz
- 153 Perswazyjny Język
- 153 Porywające Zakończenie

**155 Część III Coraz bliżej doskonałości
w publicznym mówieniu****159 Storytelling, czyli jak opowiadać historie**

- 161 Jak ułożyć dobrą historię?
- 162 Kto? — czyli bohater
- 164 Po co? — czyli walka z przeciwnikiem
- 167 Gdzie? — czyli „okoliczności przyrody”
- 168 Przedstaw się jak bohater
- 171 Siła metafory

174 Prosto i po polsku, czyli język mówcy doskonałego

175 Język pisany a język mówiony

178 Wyrzucić żargon — mów prosto i po polsku

182 Jak mówić o liczbach?

188 Narzędzia mówcy doskonałego

189 Metoda ZORRO — czyli co zrobić, gdy masz mało czasu

193 Wystąpienia w mediach

196 Prezentacja (naprawdę) multimedialna

198 Stary dobry flipchart

203 Czego boją się kiepscy mówcy

(a co wielcy — po mistrzowsku wykorzystują)

**209 Co może się teraz zmienić w Twoim życiu
i w Twojej pracy?**