

Dlaczego jednych mówców słuchamy, a o innych zapominamy?

7 publikacji naukowych o uwadze, zaangażowaniu, zrozumieniu, głosie, geście i pewności siebie w wystąpieniach publicznych

■ NAUKA × PRAKTYKA

7

publikacji naukowych
i praktyczne wskazówki
eksperta:

Mateusza Dąbrowskiego

psychologa biznesu i trenera wystąpień publicznych 4GROW®



OD AUTORA

Co sprawia, że jedne wystąpienia zostają z nami na długo, a o innych zapominamy?

Co sprawia, że po jednej prezentacji ludzie chcą działać, a po innej nie pamiętają nawet głównej myśli? Od ponad 15 lat ćwiczę z uczestnikami 4GROW sposoby mówienia, które angażują i pomagają odzyskiwać swobodę, więc zebrałem badania, które zawierają najwięcej praktycznej wartości dodanej. Badania te nie są przepisem na idealnego mówcę — pomagają jednak lepiej rozumieć, dlaczego część technik działa. Oto siedem odkryć i moje praktyczne przełożenie na występowanie.

Mateusz Dąbrowski

Psycholog biznesu • Trener wystąpień publicznych 4GROW®

SIEDEM PERSPEKTYW

- | | | | |
|----|--------------------------|----|-----------------------|
| 01 | Opowieść i argumenty | 02 | Zrozumienie i pauza |
| 03 | Głos i wiarygodność | 04 | Gest i zapamiętywanie |
| 05 | Slajdy i uwaga | 06 | Stres i energia |
| 07 | Postawa i pewność siebie | | |

Historia zmienia sposób odbierania argumentów

CO MÓWI BADANIE

Gdy słuchacz **zanurza się w opowieści**, częściej przyjmuje przekonania zgodne z jej treścią. Green i Brock pokazali to w serii eksperymentów.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Green i Brock \(2000\)](#) ↗

Badano reakcje na tekstowe opowieści, nie skuteczność każdej prezentacji biznesowej.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Zabierz odbiorców w „podróż”.

Buduj narrację, która porusza emocje, budzi ciekawość i prowadzi do sensu. Dzięki temu argumenty łatwiej osadzić w historii, którą publiczność chce śledzić.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Uczę zaciekawiania publiczności już od pierwszego zdania, budowania emocji i dynamiki przekazu oraz świadomego wykorzystywania zabiegów retorycznych i technik angażowania odbiorców.

Dobre porozumienie to coś więcej niż dobre słowa

CO MÓWI BADANIE

W badaniu fMRI aktywność mózgowa narratora i słuchaczy wykazywała **synchronizację związaną ze zrozumieniem** opowieści. Zrozumiały przekaz wymaga spotkania dwóch perspektyw.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Stephens, Silbert i Hasson \(2010\)](#) ↗

Wynik neuroobrazowania nie oznacza, że „mózgi zawsze się synchronizują”, ani nie dowodzi skuteczności jednej konkretnej techniki.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Zadbaj o logikę i daj czas na zrozumienie.

Prowadź wypowiedź przyczynowo-skutkowo — w sposób logiczny dla odbiorcy. Dopasuj tempo mowy i korzystaj z pauz, by słuchacze mogli przetworzyć treść.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Uczę budować logiczną narrację m.in. za pomocą autorskiej Struktury Rekina™ i Struktury Perswazyjnej™. Ćwiczymy także zamianę pośpiechu wywołanego stresem na mówienie z mocą, pauzą i modulacją.

Głos niesie znaczenie, którego nie widać w tekście

CO MÓWI BADANIE

Osoby oceniające kandydatów postrzegały ich jako bardziej kompetentnych i refleksyjnych, kiedy **słyszały wypowiedź, zamiast czytać** ten sam przekaz.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Schroeder i Epley \(2015\)](#) ↗

Eksperymenty dotyczyły autoprezentacji kandydatów do pracy – nie każdej sytuacji wystąpienia.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Głos jest niedoceniany.

Zazwyczaj skupiamy się na wyglądzie i gestach. Tymczasem w prezentacji online część odbiorców prawie Cię nie widzi – to głos bywa głównym nośnikiem energii, znaczenia i kontaktu.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Przeprowadzam Voice Lifting: nagrywam głos przed treningiem i po nim. Uczestnik sam słyszy, jak zmieniają się jego dykcja, modulacja, siła, pauza i swoboda głosu.

Gest może pomóc słuchaczowi zapamiętać

CO MÓWI BADANIE

Badania nad gestami towarzyszącymi mowie wskazują, że **gestykulacja może wspierać pamięć** odbiorcy, m.in. przez angażowanie procesów ruchowych.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Iani i Bucciarelli \(2017\)](#) ↗

Nie znaczy to, że im więcej gestów, tym lepiej. Liczy się związek ruchu z treścią.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Każdy z nas potrafi gestykulować.

Robimy to w spontanicznej rozmowie, pod wpływem emocji. Podczas wystąpienia często blokujemy tę naturalną umiejętność przez stres, samokontrolę i samoocenę.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Nie uczę „sztucznej gestykulacji”. Pomagam przywrócić naturalny ruch do wystąpienia i odnaleźć własny profesjonalny, autentyczny, a jednocześnie MOCny sposób gestykulowania.

Prostszy slajd może dać więcej zrozumienia

CO MÓWI BADANIE

Teoria uczenia się multimedialnego zakłada ograniczoną pojemność uwagi. Odpowiedni dobór tekstu i obrazu pomaga **ograniczać przeciążenie poznawcze**.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Mayer i Moreno \(2003\)](#) ↗

To synteza badań nad uczeniem się, a nie dowód na konkretny „40% wzrost” wyników prezentacji.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Slajd ma wzmacniać przekaz, nie zastępować mówcy.

Obrazuj, podkreślaj i wzmacniaj na slajdzie tylko to, co naprawdę chcesz pozostawić w głowie i działaniu odbiorcy po prezentacji.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

W module dotyczącym PowerPoint uczę tworzenia prostych slajdów „Zen” oraz świadomego używania ich jako wsparcia mówcy, a nie jego substytutu.

Nie zawsze trzeba się uspokoić – czasem lepiej przekierować energię

CO MÓWI BADANIE

W eksperymentach obejmujących m.in. wystąpienia publiczne **reinterpretacja tremy jako ekscytacji** poprawiała deklarowany stan i wykonanie zadań względem prób uspokajania się.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Brooks \(2014\)](#) ↗

To nie dowód, że każdy stres jest dobry ani że sama intensywna praca ciałem usuwa lęk.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Większość z nas myli stres z emocjami.

Stresowi mogą towarzyszyć różne emocje – także ekscytacja. Gdy rozumiesz mechanizmy pobudzenia, łatwiej przestać walczyć z jego objawami i konstruktywnie wykorzystać energię.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Przeprowadzam uczestników przez doświadczenia i eksperymenty pozwalające odzyskać wpływ na ciało, głos, jasność myślenia oraz działanie – aż występowanie zaczyna dawać satysfakcję i poczucie sukcesu.

POZYCJE MOCY. Postawa ciała ma znaczenie – ale nie takie, jak głosił wiral

CO MÓWI BADANIE

Metaanaliza wykazała dowody na wpływ pozycji ciała przede wszystkim na **niektóre subiektywne odczucia**, lecz nie potwierdziła sensacyjnych obietnic dotyczących hormonów.



ŹRÓDŁO NAUKOWE / OGRANICZENIA

[Körner i in. \(2022\)](#) ↗

Badania nie potwierdzają hormonalnego „przełącznika” ani automatycznego wzrostu skuteczności mówcy.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Postawa ciała to nie wszystko.

Są jeszcze cztery dodatkowe czynniki zachowania, nad którymi pracuję z uczestnikami. Ich połączenie może wspierać transformację z lęku i braku pewności siebie do stanu, który nazywam FIGHT MODE.

JAK MOŻESZ SIĘ TEGO NAUCZYĆ NA SZKOLENIU?

Prowadząc od ponad 15 lat szkolenia z wystąpień publicznych, przeszedłem drogę od drżącego głosu i szyi do stanu „wszystko mogę”. Dziś nie tylko obserwuję te zmiany u uczestników – zacząłem je również systematycznie mierzyć. Więcej o moim badaniu poniżej.

TERAZ TWOJA KOLEJ

5 praktycznych wskazówek, które możesz wypróbować podczas następnej prezentacji

01

Zacznij od krótkiej, zagadkowej historii.

02

Zaangażuj publiczność pytaniem i przestrzenią na odpowiedź.

03

Użyj głosu i pauzy, nie tylko slajdów.

04

Pozwól gestykulacji płynąć z emocji i znaczenia.

05

Zamiast walczyć z każdym objawem tremy, sprawdź, czy potrafisz przekierować pobudzenie w gotowość do działania.

Najpierw uwaga. Potem zrozumienie. Wreszcie wpływ.

OD PRAKTYKI DO OBSERWOWALNEJ ZMIANY

Jak mierzę TRANSFORMACJĘ uczestników podczas szkolenia z wystąpień publicznych?

Prowadzę autorskie badanie – pomiar transformacji uczestnika w roli mówcy i jego wystąpień. Obserwuję i mierzę zmiany zachodzące podczas treningu, między innymi w zakresie energii, pewności siebie, sprawczości i lęku przed występowaniem.

Wyniki badania wraz z opisem sposobu pomiaru opublikuję osobno na stronie 4grow.pl.

PRZEJDŹ OD WIEDZY DO DOŚWIADCZENIA

Chcesz doświadczyć tej transformacji na sobie?

[POZNAJ SZKOLENIE Z WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH ↗](#)

ZESKANUJ KOD QR

Mateusz Dąbrowski • Psycholog biznesu i trener wystąpień publicznych 4GROW®