



## WE 028: Prezentacja w języku angielskim

Drodzy Słuchacze, wiem że minęło trochę czasu, wiem, że czekaliście. Chciałabym podziękować Wam za informacje zwrotne, które otrzymałam i muszę przyznać, że dostaję ich od Was coraz więcej. Te informacje skłaniają mnie do nagrywania nowych odcinków, no i proszę — tak, dziś nagrywamy 28 odcinek podcastu *World of English*. Bardzo się cieszę, że wróciłam. Bardzo się cieszę, że znów mogę się z Wami podzielić swoją wiedzą. Do dzisiejszego nagrania przygotowałam nowy temat.

Zwykle tematy podzielone są jak gdyby na dwie grupy. A zatem mamy odcinki poświęcone pewnym historiom, ponieważ, znacie mnie, i Ci z Was, którzy słuchali pierwszego odcinka podcastu *World of English* wiedzą, że wierzę w opowiadanie historii. Takie opowiadanie historii, które pomaga w nauce języków. Ale są też inne rodzaje podcastów. Nazywam je bardziej funkcjonalnymi i w tych podcastach uczę Was różnych zwrotów i wyrażań, mówię Wam jak uczyć się języka i mam nadzieję, że informacje te są dla Was pomocne. Jednak muszę przyznać, że dzisiejszy temat łączy w sobie oba wątki. Ponieważ z jednej strony będzie to opowieść, z drugiej jednak będzie też wiedza i lista zwrotów, które możecie wykorzystać. A zatem, raz jeszcze, na samym początku chciałabym zaprosić Was do wysłuchania nagrania, mając nadzieję, że będziecie się ze mną dobrze bawić i że spodoba się Wam ten odcinek.

Tematem dzisiejszego spotkania jest umiejętność przemawiania. Muszę przyznać, że przedstawiając Wam ten temat, trochę się zawahałam — co jak przypuszczam mogliście usłyszeć — bo umiejętność przemawiania oczywiście nie ogranicza się tylko do języka angielskiego, który jest celem naszych spotkań. Tę umiejętność posiadamy wszyscy w różnych językach, zatem mam nadzieję, że wiadomości, którymi zamierzam się dziś z Wami podzielić, okażą się przydatne nie tylko w mówieniu w języku angielskim, ale także w przemawianiu jako takim. Choć oczywiście skupimy się na języku angielskim.



Umiejętność przemawiania jest dziś niezwykle istotna; zwłaszcza obecnie, bo w ten sposób porozumiewamy się z innymi. Jeśli wiecie jak robić to skutecznie, jeśli jesteście dobrymi mówcami, zazwyczaj odnosicie sukcesy w kontaktach społecznych, możecie zdobyć dobrą pracę, nie denerwować się na wakacjach. Ośmieliłabym się nawet stwierdzić, że ta umiejętność po prostu ułatwi Wam życie. No i spójrzcie na mnie — właśnie w ten sposób do Was docieram. Nawiązuję z Wami kontakt poprzez mówienie, dzięki umiejętności mówienia do Was. Ale to wystąpienie i ten odcinek nie będą poświęcone jedynie mówieniu jako takiemu, ale będą poświęcone tej szczególnej umiejętności jaką jest wygłaszanie prezentacji. Wiem, że jest to utrapieniem, co oznacza, że dla wielu ludzi wygłaszanie prezentacji jest równie przerażające co udział w rozmowie kwalifikacyjnej. Temat rozmowy kwalifikacyjnej omówiliśmy wcześniej w dwóch odcinkach, a dziś skupię się na prezentacji, bo wiem jak trudne jest to dla Was. Znacnie mnie przecież, powtarzałam to przy wielu okazjach, to wcale nie musi tak wyglądać. To wcale nie jest aż takie trudne. A ja jestem tutaj by Wam opowiedzieć, by Was poprowadzić i pokazać Wam, że tak właściwie nauka języka, nauka angielskiego, nie jest aż tak trudna, nie musi taka być. Co więcej, wygłaszanie prezentacji to umiejętność, tylko umiejętność, co oznacza, że jeśli wiecie jak robić to dobrze i jeśli ćwiczycie — proszę nie zapominajcie, że trening czyni mistrza — zatem jeśli wyćwiczycie to, jestem pewna, że jak zwykle odniesiecie sukces. A zatem, trening czyni mistrza.

Zaczęłam od tego, że wygłaszanie prezentacji jest trudne w każdym języku, że przemawianie w sposób, który przyciągnie uwagę nie jest łatwe bez względu na język, ale jest to jeszcze trudniejsze dla osób, które wygłaszają prezentację w języku innym niż ich ojczysty język. Osoby te są bardzo, ale to bardzo zestresowane, co ma związek z czynnikiem psychologicznym; są one bardzo zdenerwowane i nie mogą znieść myśli, że będą oceniane przez innych. To uniemożliwia im robienie postępów i blokuje rozwój, nie pozwala na pokazanie prawdziwego potencjału. A ten dodatkowy element, że prezentacja musi zostać wygłoszona w języku innym niż ojczysty, sprawia, że dla niektórych jest to zadanie niewykonalne. Znam, słyszałam o, i widziałam sytuacje, w których osoby, które są absolutnie fantastyczne, które mają ogromną wiedzę, przestawały mówić, bo były



tak przerażone. Lęk powstrzymywał je przed wygłoszeniem przemówienia, sama myśl o angielskim sprawiała, że mówienie stawało się całkowicie niemożliwe.

A zatem jestem tutaj raz jeszcze by Was poprowadzić i powiedzieć Wam jak to zrobić, jak zwiększyć szansę na odniesienie sukcesu w zaprezentowaniu innym jak dobrzy jesteście. Przygotowałam kilka punktów, tzn. zestaw informacji, które pomogą Wam zrobić to poprawnie i skutecznie. Zaczynamy. Podzielę się z Wami tymi kilkoma punktami, dotyczącymi, według mnie, zgodnie z tym co podpowiada mi doświadczenie, elementów, które są kluczowe.

Zatem, gdy przychodzi do zaprezentowania się, do wygłoszenia prezentacji po angielsku, to, co się liczy, to oczywiście bogate słownictwo. Ponieważ jeśli potrafimy mówić w sposób interesujący, co oczywiście pociąga za sobą umiejętność budowania zgrabnych zdań, słuchająca nas publiczność bez problemu będzie śledziła to, co mówimy. Oczywiście jeśli przygotowujecie się do tego, tzn. do przemawiania po angielsku, co znaczy, że zamierzacie wygłosić prezentację w języku angielskim, to nie polecam Wam powtarzania ogromnej listy angielskich zwrotów i słów noc wcześniej, bo to Wam nie pomoże. Znacnie mnie, powtarzałam to, dzieliłam się z Wami tą wiedzą — jeśli chcecie uczyć się języka, musicie być systematyczni, musicie uczyć się kawałek po kawałku, krok po kroku. A studiowanie listy pięćdziesięciu niezwykle przydatnych słów Wam nie pomoże. Takie jest moje zdanie. Zatem oczywiście musicie budować ten ogromny zakres słownictwa krok po kroku, z lekcji na lekcję. I nie zapominajcie o tym, że jeśli pokażecie swój pełen potencjał, doskonałą umiejętność używania słownictwa, którego się nauczyliście, jestem pewna, że Wasza publiczność będzie słuchać Was z zainteresowaniem.

Kolejna niezwykle istotna sprawa — wielu popełnia tutaj zasadniczy błąd — przygotowując prezentację na slajdach umieśćcie tylko te informacje, które są konieczne, musicie ograniczyć ilość słów. Wielu popełnia błąd i umieszcza na slajdach wszystkie informacje, wszystko co wiedzą, wszystkie wiadomości, które mają. To staje się, mam na myśli slajdy, stają się nieczytelne. Prezentacja staje się ciężka, nikt nie wie co się dzieje, nikt nie przeczyta całego tekstu umieszczonego na slajdzie. Uwierzcie mi, nie róbcie tego. Musicie zamieścić tylko kilka zdań. Może



nawet nie tyle zdań, co kilka słów, haseł, które są kluczowe i które będziecie rozwijać w czasie wystąpienia.

Płynność, płynność prezentacji to kolejny element. Oczywiście ta płynność przychodzi wraz z praktyką. Przed chwilą wprowadziłam to wyrażenie — trening czyni mistrza. Ale ta płynność wiąże się nie tylko z samym językiem, ale także z Waszą osobowością, ze sposobem w jaki zwracacie się do ludzi, w jaki do nich mówicie. Zatem gdy ludzie widzą wprawnego mówcę, gdy widzą kogoś, kto jest zrelaksowany — i to byłby kolejny punkt — swobodna atmosfera, sprawia, że ludzie chętniej słuchają. Czasami wcale nie musicie mówić o przelomowych ideach, jeśli macie miły głos i macie w sobie tę płynność, jeśli przedstawicie swoje pomysły w luźnej atmosferze, ludzie będą Was słuchać. Tacy jesteśmy, tak działamy. Ten kontakt z Waszą publicznością, z ludźmi, do których macie mówić, jest niezwykle ważny, tak jak kontakt wzrokowy. Wielu ludzi unika kontaktu wzrokowego, starają się nie patrzeć na osoby, które ich słuchają. Oczywiście robią to, ponieważ są zestresowani i nie chcą być osądzani. Ale to jest bardzo źle odbierane, więc proszę, utrzymujcie kontakt wzrokowy, patrzcie na ludzi, do których mówicie. Nawet jeśli popełnicie niewielki błąd, ale pokażecie słuchaczom, że jesteście skupieni, że przyszliście tam dla nich, że mówicie właśnie do nich, jestem pewna, że uznają Wasze wystąpienie za godne uwagi.

Kolejny punkt, który dla Was przygotowałam dotyczy nadmiernego pośpiechu. Tutaj moja rada brzmi: nie pędźcie. Tutaj nie musicie być niczym kierowca Formuły 1. Nie musicie przekazać ludziom wszystkiego, co wiecie. I zwyczajnie nie musicie tego zrobić w pięć minut, po prostu bądźcie spokojni. W pewnym sensie jesteście dla tych ludzi nauczycielami. To wy przedstawiacie zagadnienia. Może ktoś będzie chciał przerwać i zadać Wam pytanie, choć część Q&A, czyli część poświęcona na zadawanie pytań i udzielanie odpowiedzi, zwykle przewidziana jest pod koniec prezentacji. Ale może znajdzie się taka osoba, musicie dać jej szansę, nie pędźcie, nie gnajcie do przodu, po prostu bądźcie opanowani, przekazcie słuchaczom to, co chcecie. Pewne informacje możecie powtórzyć, bo gdy tam jesteście i wygłaszacie prezentację, jesteście tam w



konkretnym celu, jesteście tam ponieważ chcecie się czymś podzielić, podzielić się wiedzą, chcecie czegoś słuchaczy nauczyć. Zatem pośpiech nie jest wskazany. Dokładnie to ma miejsce na zajęciach, które oferuję, które prowadzę. Nie spieszymy się. Nie o to nam chodzi, chcemy osiągnąć cel i zrozumieć dane zagadnienie. To kluczowa sprawa.

Istnieje cała gama sztuczek i trików. Tak możemy je nazwać. Trik to zdolność obrócenia pewnej wiedzy albo umiejętności na naszą korzyść. Zatem jest mnóstwo trików, które mówią, jak być dobrym mówcą, a jeden z nich — i z tym bym się zgodziła — ponieważ w mówieniu, przy wygłaszaniu prezentacji kluczowym jest przyciągnięcie uwagi. Jeśli chcecie przyciągnąć uwagę publiczności, potrzebujecie mocnego wejścia. Zatem nie polecałabym Wam być po prostu wyszli na środek, przedstawili się i podali nazwę swojej firmy, jej adres, swoje stanowisko, czym się zajmujecie. Tego bym nie polecała. Proponowałabym być przygotowali zgrabny początek, jakąś anegdotę, coś, co przyciągnie uwagę, co ściągnie wzrok ludzi, sprawi, że będą chcieli Was słuchać. Coś, co bardzo się tutaj przydaje, coś co możecie zrobić na samym początku, ale także w trakcie przemowy, w czasie prezentowania, to opowiedzenie historii. Historie wywołują emocje, rozbudzają prawdziwe uczucia, tworzą konkretny obraz, dlatego doskonale się sprawdzają w prezentacjach, a także w nauce języka, ponieważ jeśli budujecie swój język wokół historii, łączycie z tym emocje, co sprawia, że dużo łatwiej się uczycie, zapamiętujecie, łatwiej zapada Wam to w pamięć.

Nie wiem czy o tym słyszeliście, ale większość z tych elementów, pomysłów i porad, które przed chwilą Wam zaprezentowałam, mieści się w regule, która po angielsku układa się w akronim KISS (czyli buziak). Nie wiem czy kiedykolwiek o niej słyszeliście. Zasada ta wywodzi się z amerykańskiej armii i jest akronimem — który po polsku można rozwinąć: Nie kombinuj, głupku. Uważa się, że, tak jak wspomniałam, zasada ta powstała w armii amerykańskiej, że zapoczątkowali ją inżynierowie budujący samoloty, tworzący projekty samolotów dla armii. Pomysł był bardzo prosty, chodziło o to, by tego rodzaju projekty przedstawiać w sposób łatwy do zrozumienia dla prawie wszystkich, nawet jeśli ktoś nie był zbyt dobrze



wykształcony lub nie zajmował się tą dziedziną, nie miał szerszego oglądu. Oczywiście, niektórym może się to wydawać nieco obraźliwe, ponieważ zasada ta była stworzona na potrzeby inżynierów, którzy nie mieli zbyt rozległej wiedzy. I musieli dostać projekt, który łatwo im było zrozumieć. Z drugiej strony to dokładnie to samo, co my robimy. Mam na myśli sytuacje, gdy przedstawiamy coś innym ludziom, gdy jesteśmy nauczycielami, mówcami, trenerami, musimy wtedy przedstawić wszystko w sposób przystępny dla innych, mając w pamięci, że nie są oni specjalistami w danej dziedzinie. Czasami, a nawet często, w wielu sytuacjach tak właśnie jest. Zatem, proszę miejcie zawsze na uwadze swoich słuchaczy, zawsze pamiętajcie do kogo mówicie i sprawcie, by było to dla słuchaczy przystępne. Przystępne nie znaczy nazbyt uproszczone, wydaje mi się, że użyłam tutaj tego porównania przynajmniej raz. Bardzo dobrze, gdy coś jest przystępne, ponieważ ludzie mogą to przeczytać i zrozumieć, mają pewne emocje z tym związane, bo czują się tego częścią. Błąd który popełnia wielu prezentujących polega na tym, że umieszczają zbyt dużo tekstu na slajdach — mówiliśmy o tym już wcześniej — ale także to, że ich prezentacja jest bardzo złożona i skomplikowana. Wiele osób, wielu słuchaczy, nie ma pojęcia o co chodzi i bardzo trudno im śledzić to, co się dzieje. A zatem, Kochani, trzymajcie się zasady: Nie kombinuj, głupku.

I już ostatnia rada, ostatni element, który tu umieściłam, ostatni ale nie mniej ważny, i wydaje mi się, że to jedna z najważniejszych zasad, która głosi, że tak naprawdę liczy się nie to, co mówimy, ale jak mówimy. Oczywiście, powiedziałabym, że to dość brutalne podejście, bo oczywiście to, o czym mówimy ma znaczenie. Jeśli będziecie opowiadać bzdury, nikt nie będzie Was słuchał i nikt Wam nie uwierzy. Z drugiej jednak strony, te emocje, pewność siebie, którą pokazujecie w czasie prezentacji, bycie całkowicie, na 100% pewnym, że wygłaszacie bardzo dobrą prezentację, mocny głos i otwarty umysł, skoncentrowane spojrzenie, wzrok, który kontroluje słuchaczy, to wszystko jest niezwykle ważne. Zatem pamiętajcie, to jak mówimy liczy się bardziej. Mam nadzieję, że śledzicie to, co mówię, że podoba się Wam to, co przed chwilą omawialiśmy.



Ale nie byłabym sobą, gdybym nie przygotowała listy słów, które możecie użyć tworząc prezentację. Mam nadzieję, że to słownictwo, które zamierzam Wam teraz przeczytać, które omówimy, będzie może czymś, co sobie zapiszecie, albo czymś, z czego skorzystacie zaraz po wysłuchaniu tego nagrania, bo może właśnie teraz przygotowujecie jakąś prezentację. Sam tekst Waszej prezentacji może być różny, nie wiem na jaki temat będziecie mówić. Zatem zasadniczą część prezentacji musicie przygotować sami, choć oczywiście istnieją słowa i zwroty, które są bardzo uniwersalne, których możecie użyć np. zmieniając temat, są też wyrażenia, które sprawiają, że Wasza prezentacja będzie bardzo uporządkowana, i jeśli ich użyjecie Wasi słuchacze, publiczność, bez problemu będą śledzić to, co mówicie.

Oczywiście musicie ustalić które slajdy są najważniejsze, powiedzieć słuchaczom co będzie na początku, do czego następnie przejdziecie, zatem w tym wypadku powiecie: „po pierwsze”, później „po drugie” i „następnie”. Jeśli chcecie coś dodać, powiecie „co więcej”, „co ważne” — jeśli chcecie zwrócić uwagę na pewien istotny element. „Ponadto” — jeśli chcecie coś jeszcze dodać. Możecie także wskazać na efekty, na to co wynika z Waszego wystąpienia czy slajdu, który omówiliście i tutaj możecie powiedzieć „w rezultacie” „w następstwie” — po angielsku możecie użyć tych zwrotów zarówno z przyimkiem „in” jak i „as”. Gdy omawiacie bardzo konkretne zagadnienie, problem, możecie powiedzieć „kolejnym problemem, rozwiązaniem, możliwością jest”. Gdy chcecie, by Wasi słuchacze skupili się na danym slajdzie, tabeli czy na konkretnym obrazie, możecie powiedzieć np. „jak Państwo widzą”, albo po prostu opisać różne slajdy „slajd pokazuje” np. dane dotyczące sprzedaży albo jakieś przykłady, pewnego rodzaju dane. “Teraz zaprezentuję Państwu jak” albo „teraz pokażę Państwu dlaczego” lub „teraz pokażę Państwu kiedy” albo „slajd przedstawia”, „slajd pokazuje” czy „slajd obrazuje”. Nie zapominajcie o określeniu „obrazuje” jest bardzo ładne. Każdy zna czasownik „pokazać”, więc „slajd pokazuje”, ale nie każdy, nie wszyscy, znają określenie „obrazować”. Jeśli coś obrazujemy, to malujemy tego obraz, dlatego też możemy powiedzieć, że slajd czy grafika coś obrazuje.



Mam nadzieję, że uznaliście, lub uznacie tę wiedzę, te informacje za bardzo przydatne, zatem proszę stosujcie te zwroty, cieszcie się wygłaszaniem i przygotowywaniem kolejnej prezentacji, uczcie się języka i odnoście sukcesy. Pa, pa.