**WYBRANE TECHNIKI PRZYKUWANIA UWAGI SŁUCHACZY**

|  |  |
| --- | --- |
| **TECHNIKA** | **OPIS** |
| 1. **Rama**
 | *Przychodzi człowiek i od razu zaczyna opowiadać. Mówi o wielu wątkach, a ty powoli załapujesz o co mu chodzi...* Brzmi znajomo? Czego zabrakło? Z pewnością pomogłaby **Rama**, czyli wskazanie celu i kluczowych punktów planowanej wypowiedzi. |
| 1. **Wizualizacja**
 | Dlaczego działa? Ponieważ odbiorca nie tylko słucha, ale zaczyna też wyobrażać sobie konkretne sytuacje, możliwości, trudności...*- Usiądźcie wygodnie i wyobraźcie sobie, że...**- Przenieśmy się o kilka lat w przyszłość. Stara władza zostaje. Nic się nie zmienia…* |
| 1. **Porównanie**
 | Pomaga, w oparciu o skojarzenia, lepiej wczuć się w prezentowane kwestie lub wyjaśnić zawiłe tematy.*- Z obietnicami wyborczymi jest jak z...**- Rządzenie miastem jest jak…* |
| 1. **Sensacja**
 | Nic tak nie zawraca uwagi rozmówcy jak niespotykane wydarzenie, zaskakujące dane, czy nietypowa sytuacja przytoczona przez prezentera. Pomyśl, o czym ty mógłbyś wspomnieć swoim słuchaczom. |
| 1. **Humor**
 | Wykorzystaj go umiejętnie. Gdy będzie za słaby zostaniesz raczej potraktowany jak prezenter Familiady. Z drugiej strony może Ci być trudno wrócić do rozmowy o ważnych sprawach, jeśli twój żart wywoła salwy śmiechu. |
| 1. **Historia**
 | Pozwala lepiej zrozumieć i zaangażować emocjonalnie słuchaczy. Dzięki niej możesz wyjaśnić zawiłe lub "delikatne" kwestie.Wstawiając bohatera pokaż to jak się zmieniał. Dobrze jeśli ma jakiś cel/motywację - chce np. wnieść jakąś wartość dla szerszego grona ludzi. Może ma jakieś trudności, konflikty, oponentów - opowiedz o tym i pomóż utożsamić się słuchaczom z główną postacią. Na końcu możesz powiedzieć (o ile wpisuje się to w cel prezentacji) jaki był finał - co udało się osiągnąć, jakie było rozwiązanie. |
| 1. **Konflikt**
 | Dwie sprzeczne opinie na jeden temat? - to możliwe i przyznasz, że od razu zachęca do analizowania stanowisk. |
| 1. **Autorytet**
 | Podaj dane, wspomnij o ekspertach, lub po prostu przytocz doświadczenia mieszkańców. |
| 1. **Zawieszenie**
 | Zapowiedz, że masz ciekawe informacje lub propozycję, ale nie mów o nich od razu. Twoi rozmówcy będą z większym skupieniem wyczekiwali na kluczowy komunikat.  |
| 1. **Statystyki**
 | Znajdź wiarygodne dane potwierdzające Twoje stanowisko i podaj je w prosty sposób. |
| 1. **Cytat**
 | Oczywiście musi pasować do celu Twojej prezentacji :) Punkt dla Ciebie jeśli uda Ci się znaleźć mniej oczywiste postacie niż: Paulo Coelho, Henry Ford, Winston Churchill, czy Einstein… |
| 1. **Pytania**
 | Jak sądzisz dlaczego o tym narzędziu wspominam dopiero pod koniec? Pytania działają ponieważ mobilizują do myślenia-szukania odpowiedzi. Warto używać pytań, bo kto je zadaje, ten prowadzi całą dyskusję! |