

SPIS TREŚCI

Od Wydawcy	13
----------------------	----

Rozdział 1.	Komunikacja werbalna	15
	Dla kogo przeznaczona jest ta książka?	15
	Jak nauczyć się sztuki przemawiania?	16
	Co trzeba zrobić?	20
	Teoria komunikowania się	22
	Na początku była mowa	25
	Lektura uzupełniająca	26

Rozdział 2.	Publiczność	28
	Nie zapominajmy o słuchaczach	28
	Pomyślmy o kontekście	30
	Jak duża jest publiczność?	32
	Struktura grupy	34
	Percepcja słuchaczy	39
	Sterowanie uwagą słuchaczy	41
	Zależności między przemawiającym a grupą	46
	Lektura uzupełniająca	57

Rozdział 3.	Wybór, rozplanowanie i aranżacja materiału	59
	Przygotowania	59
	Rozsądny dobór materiału	61
	Struktura logiczna	66
	Struktura rozumowania	74
	W poszukiwaniu miejsca w pamięci	79

	Przygotowanie to połowa sukcesu	86
	Lektura uzupełniająca	87
Rozdział 4.	Początek, środek i koniec	89
	Wprowadzenie	89
	Zainteresowanie odbiorców	91
	Drogowskazy	94
	Dłuższe wystąpienia	97
	Zakończenie	99
	Lektura uzupełniająca	100
Rozdział 5.	Notatki	102
	Skrypt czy notatki?	102
	Notatki — pierwsza pomoc mówcy	108
	A co z notatkami słuchaczy?	114
Rozdział 6.	Nerwy — problem wiarygodności	118
	Najczęstsze wątpliwości	118
	Trema pod lupą naukowców	121
	Trema a mówca	124
	Trema a publiczność	126
	Remedium na tremę	128
	Chorobliwa nerwowość	130
	Lektura uzupełniająca	133
	Problem tremy	133
Rozdział 7.	Czas trwania wystąpienia	136
	Umowa	136
	Absorpcja emocjonalna	137
	Skupienie uwagi	140
	Zegar wewnętrzny	142
	Właściwe planowanie czasu	144
Rozdział 8.	Intonacja i gra głosem	149
	Gra głosem	149
	Wyraźna dykcja	152
	Zmienność intonacji	154
	Lektura uzupełniająca	164
Rozdział 9.	Komunikacja niewerbalna	166
	Komunikacja bez słów	166
	Sygnały niewerbalne są podświadome	168
	Co przekazujemy sygnałami niewerbalnymi?	170
	Strój	172
	Oko za oko	173
	Nogi i reszta ciała	177
	Lektura uzupełniająca	186
Rozdział 10.	Fizyczne środowisko — aranżacja pomieszczeń	188
	Komfort fizyczny	188

	Proksemika	190
	Mówca w okopach	192
	„Gorące” wystąpienie	192
	Rzędy krzeseł	194
	Ćwiczenia z przyjacielem	200
Rozdział 11.	Pomoce wzrokowe	203
	Do czego potrzebne są pomoce wzrokowe?	203
	Wady	208
	Dziesięć wskazówek	209
	Rodzaje pomocy wzrokowych	219
	Wnioski	232
Rozdział 12.	Sztuka przekonywania	235
	Wszystkie rozmowy są przekonujące	235
	Taktyka	237
	Siły motywacyjne	244
	Narzędzia perswazji	249
	Orędownictwo	254
	Przełamywanie sprzeciwów	257
	Powiedz, czego chcesz	258
	Lektura uzupełniająca	260
Rozdział 13.	Czas na pytania: prowadzenie dyskusji w grupie i odpowiadanie na pytania	263
	Funkcja przewodniczą	263
	Podstawowe taktyki	265
	Przeciwdziałanie podziałom grupy	269
	Radzenie sobie z konfliktami	271
	Odpowiedzi	272
	Słuchacz napastliwy	273
	Słuchacz nieśmiały	276
	Wnioski	278
	Lektura uzupełniająca	278
Rozdział 14.	Wnioski	280
	Lektura uzupełniająca	281
	Bibliografia	282