



Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie

ZESZYT METODYCZNY NR 2/2022



opracowanie: Sylwia Filas

kwiecień - czerwiec 2022

Spis treści

Czym jest trema	s. 3
Jak sobie radzić z nadmierną trema	s. 5
<i>po pierwsze: przygotuj się merytorycznie</i>	s. 5
<i>po drugie: zadbaj o swoje nastawienie</i>	s. 10
<i>po trzecie: praktykuj jak najczęściej</i>	s. 11
<i>po czwarte: wyciągaj wnioski z popełnianych błędów</i>	s. 11
<i>po piąte: zadbaj o „dyspozycję dnia”</i>	s. 12
<i>po szóste: wykonuj ćwiczenia relaksacyjne</i>	s. 13
Literatura	s. 16

Czym jest trema?

Trema (*łac. tremere - trząść się, drżeć*) to stan emocjonalny, rodzaj lęku połączonego z ekscytacją, obawa, zdenerwowanie, niepokój.

To rodzaj stresu pojawiającego się w sytuacji, w której stoi przed nami trudne zadanie pokazania się innym z jak najlepszej strony. Wynika ze świadomości, że będziemy oceniani przez innych, a ocena może nie być zgodna z naszymi oczekiwaniami.

*(...) większość z nas mniej lęka się samotnej śmierci niż
zrobienia z siebie durnia w oczach innych.*

John C. Maxwell (2012, s. 96)

Trema jest dobrze znana każdemu z nas. Jest nieodłącznym towarzyszem:

- mniej lub bardziej ważnego spotkania (również towarzyskiego);
- spotkania wymagającego od nas mobilizacji sił, gdy celem jest prezentacja naszych umiejętności i możliwości, które podlegają ocenie (egzamin, rozmowa kwalifikacyjna);
- spotkania, którego wynikiem jest sukces (uznanie) lub porażka (niepowodzenie, dezaprobata);
- publicznych wystąpień.

*Lęk przed publicznym wystąpieniem to prawdopodobnie
najbardziej powszechny rodzaj niepokoju.*

Matthew McKay, Martha Davis i Patrick Fanning (2013, s. 364)

Każdy z nas odczuwa tremę mniej bądź bardziej intensywnie.

Trema nie jest powodem do wstydu (...)

*Wystąpienia publiczne są tremujące dla każdego
(a jeśli ktoś twierdzi inaczej, to po prostu kłamie).*

Jeremey Donovan (2016, s. 199)

Czynniki decydujące o intensywności odczuwania przez nas tremy to między innymi:

- ambicja – chęć dorównania lub przewyższania innych, potrzeba uznania (zdrowa lub chora);
- wiara w siebie lub jej brak;
- (nad)wrażliwość na krytykę;

- nieustanne rozpamiętywanie wcześniejszych potknięć i niepowodzeń;
- tendencja do katastroficznego myślenia (wyobrażanie sobie własnej porażki);
- atmosfera spotkania, relacje w otoczeniu (świadomość obecności osób nieżyczliwych i negatywnie do nas nastawionych, które mogą dyskredytować wartość naszego wystąpienia w oczach pozostałych uczestników).

lekka trema

„Podniecenie i niepewność co do reakcji widowni”, to objaw normalny i jak najbardziej pożądanym. Nie bez powodu nazywana jest tremą mobilizującą, pożyteczną, przynosi nam bowiem szereg **korzyści** (A., J. Rzędowscy 2009, s. 39):

- umożliwia koncentrację;
- pozwala na realną ocenę sytuacji;
- wyzwala szacunek do audytorium;
- motywuje do tego, „by solidnie się przygotować do każdego wystąpienia zamiast iść <na żywca>”.

nadmierna trema

Mówimy o niej wówczas, gdy na samą myśl o publicznym zabraniu głosu ogarnia nas niepokój, wręcz panika, a pojawiające się w trakcie wystąpienia napięcie obezwładnia do tego stopnia, iż nie możemy zrealizować zamierzonego celu zgodnie z planem.

*Lęk w małych dawkach działa integrująco,
a w dużych dezintegrująco na psychikę ludzką.*

Antoni Kępiński

Skutki nadmiernej tremy to przede wszystkim:

- mniejsza koncentracja;
- paraliż działania;
- pogorszenie wykonania;
- częstsze błędy;
- niezadowolenie z efektów;
- gotowość do wycofania się.

Jak sobie radzić z nadmierną tremą?

*Kiedy jesteś onieśmielony sytuacją, do Twoich słuchaczy nie dotrze Twój przekaz,
tylko Twoja obawa.*

Agata i Jerzy Rzędowscy (2009, s. 16)

Sposób na tremę - nie bój się jej i nie walcz z nią.

Trema jest naszym sprzymierzeńcem, kiedy umiemy nad nią panować. Jak?

Nie ma uniwersalnego sposobu - każdy musi znaleźć odpowiedni dla siebie.

(...) nikomu nie udaje się jej pozbyć – można mówić jedynie o jej zredukowaniu.

Elżbieta Żurek (2010, s. 21)

Co możesz zrobić?

po pierwsze: przygotuj się merytorycznie

Starannie się przygotuj do każdego wystąpienia, przemyśl i przećwicz każdy punkt.

Agata i Jerzy Rzędowscy (2009, s. 40)

Dzięki przygotowaniu merytorycznemu wzrasta nasza pewność siebie.

*Jeśli przygotujesz się do wystąpienia, a następnie bezbłędnie je przeprowadzisz, twoje
poczucie własnej wartości wzrośnie. (...) Mówca po udanym wystąpieniu otrzymuje
olbrzymi ładunek pozytywnych emocji, takich jak szacunek czy podziw.*

Jacek Rozenek (2016, s. 161)

Kiedy należy zacząć przygotowania?

*Pracę nad opanowaniem tremy podczas wystąpień publicznych należy zacząć na długo
przed dniem prezentacji.*

Jeremey Donovan (2016, s. 239)

Świadomość tego, że jesteśmy dobrze przygotowani merytorycznie w znacznym stopniu zmniejsza tremę. Jednak - biorąc pod uwagę fakt, że trema związana jest przede wszystkim z naszą samooceną (jest wynikiem naszych błędnych, pesymistycznych przekonań i schematów myślowych) - samo przygotowanie merytoryczne to za mało. Trzeba również **przygotować się emocjonalnie**. W związku z tym ...

po drugie: zadbaj o swoje nastawienie

Najważniejsze jest nastawienie, przygotowanie psychiczne, bo to ono daje energię do działania i zapewnia Ci pewność siebie. Musisz być wewnętrznie przekonany, że jesteś dobry w tym co robisz. Musisz widzieć wewnętrzny obraz siebie odnoszącego sukcesy, znającego swoją wartość.

Paweł Lenar (2008, s. 92)

Nastawienie zmienia wszystko. To „filtr”, przez który patrzymy na rzeczywistość: siebie, swoją pracę, konkretne czynności, drugiego człowieka. To zarówno **stosunek do samego siebie**, swoich umiejętności, wiedzy, możliwości (wewnętrzne nastawienie do zadań: pozytywne myślenie, wytrwałość, pewność siebie, orientacja na sukces), jak i **do innych ludzi**, ich intencji, umiejętności, zachowań (okazywane emocje: życzliwość, skupienie, cierpliwość). To nasz **sposób reagowania na sytuacje** (szczególnie te trudne).

Nastawienie wpływa na nasze samopoczucie.

Sami wywołujemy nasze uczucia i (...) te należą wyłącznie do nas. Dlatego tak istotna jest samokontrola stanów emocjonalnych. Samoświadomość uczuć pozwala nad nimi panować.

Małgorzata Torój (2016, s. 188)

W sytuacji wystąpienia publicznego źródłem napięcia wewnętrznego (emocjonalnego) są zarówno nasze **oczekiwania**: chcemy mieć to już za sobą, dobrze wypaść, zainteresować publiczność; jak i **obawy**: co sobie o mnie pomyślą, jak mnie ocenią, jak mnie zapamiętają, co będzie jak czegoś zapomnę, co będzie jak nie będę znał/a odpowiedzi na pytanie (Lenar 2008, s. 67).

✓ **myśl pozytywnie**

Liczne badania wskazują, że jeśli postrzegamy sytuację (np. publiczną prezentację) jako zagrożenie, mamy skłonność do doświadczania lęku i strachu. Z drugiej strony, jeśli odbieramy tę sytuację jako szansę, wyzwanie prawdopodobnie poczujemy entuzjazm i pewność siebie. W zależności od tego, jak oceniamy nasze otoczenie, tak emocjonalnie reagujemy. Jeśli ocenimy, że ktoś chce słuchać naszych wypowiedzi, będziemy odpowiadali z większym zaangażowaniem, niż gdybyśmy postrzegali tę sytuację jako formę przesłuchania.

Hendrie Weisinger

Kiedy zaczniesz postrzegać słuchaczy jako wspaniałych, wyjątkowych, ciepłych, czarujących i interesujących ludzi przyjmiesz taką postawę – <jak to wspaniale, że jesteście!> – a wtedy twój strach zmaleje.

Brian Tracy (2015, s. 57)

✓ **nie zamartwiaj się rzeczami, na które nie masz wpływu**

Skup się tylko na tym, co zależy od Ciebie.

Nie fantazuj, co sobie myślą uczestnicy, tylko po prostu rób swoje.

Agata i Jerzy Rzędowscy (2009, s. 40)

Przejmowałbyś się o wiele mniej tym, co ludzie (publiczność) o tobie myślą, gdybyś wiedział, jak rzadko to robią.

Neil Thomas (2009, s. 130)

Wiele osób zbyt dużo uwagi poświęca temu, jak postrzegają ich inni. (...) Tak naprawdę nie jesteś w stanie stwierdzić, co dzieje się w głowie drugiego człowieka.

Wyraz twarzy nie jest głosem w referendum poświęconym twojemu występowi.

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 120)

✓ **uwierz w siebie**

To jak myślisz – wiara we własne umiejętności i pasja wkładana w to, czym się zajmujesz – ma bezpośredni wpływ na zdolność nawiązywania kontaktu.

Myśli zmieniają reakcje chemiczne zachodzące w mózgu, toteż mają wpływ na, to co mówisz, i jak mówisz.

Carmine Gallo (2016, s. 50)

Miej świadomość swojego celu i staraj się go osiągnąć - daj z siebie wszystko, co możesz; pamiętaj, że masz coś ważnego i wartościowego do przekazania.

Publiczność znalazła się w tym miejscu, bo jest zainteresowana tym, co masz do powiedzenia.

Nie kwestionuj wartości swojej prezentacji i nie pozwól, aby w twojej głowie zagościły wątpliwości. Nie zastanawiaj się, czy prezentacja jest wystarczająco dobra albo czy zaciekawi odbiorców. Pomyśl raczej o tym ile razy przemawiałeś już na ten temat i jak bardzo spodobałeś się słuchaczom.

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 252)

✓ skup się na swoich mocnych stronach

Polegaj na sobie: swoich doświadczeniach, umiejętnościach, znajomości siebie.

Jedyną rzeczą, którą masz ty, a nie ma jej nikt inny, jesteś ty sam. Twój głos, umysł, historia i wizja. Pisz zatem, maluj, buduj, graj i tańcz, tak jak tylko ty potrafisz.

Neil Gaiman

✓ nie sabotuj własnych działań

Nie daj się zdominować bezpodstawnym przekonaniom, które rozpraszają i osłabiają Twoją pewność siebie.

Odrzuć czarne myśli - przestań mówić sobie „jestem okropnym mówcą”, „nie mam nic ciekawego do powiedzenia” itp. Trzymaj na wodzy swoje wewnętrzne „demony” - obawę, że wypadniesz gorzej w porównaniu z innymi, że nie masz takich umiejętności jak oni, że nikt nie będzie chciał Cię słuchać itp.

Aż 95% emocji jest determinowanych przez to, co sam sobie mówisz.

Brian Tracy (2015, s. 49)

Negatywny monolog wewnętrzny przekłada się na sposób, w jaki traktujemy zarówno siebie jak i otaczającą nas rzeczywistość, na sposób naszego działania lub jego brak.

W chwili wyzwania mnożymy wizje potencjalnych niepowodzeń i przywołujemy niepokojące wspomnienia. Takie myślenie odbiera energię i chęć do działania.

Nie pisz katastroficznych scenariuszy – „to się nie uda”, „nie dam rady” - wszelkie negatywne przewidywania prowadzą do paraliżującej tremy. Nie wmawiaj sobie, że jeśli coś kiedyś ci nie wyszło, to nie powiesz się i tym razem.

Człowiek więcej boi się tworów własnego umysłu niż konkretnej rzeczywistości.

Antoni Kępiński

✓ **wizualizuj sukces**

Przestań się zadrećzać i dla odmiany wypełnij umysł budującymi sformułowaniami - powiedz sobie „dam radę!”.

Twój umysł jest podobny do dzina z lampy, który zawsze odpowiada <Twoje życzenie jest dla mnie rozkazem>. Jeżeli więc przez cały czas rozmyślasz o porażce, o błędach, potknięciach, tak właśnie się stanie w czasie prezentacji

<Twoje życzenie jest dla mnie rozkazem>.

Taką sytuację można – oczywiście – odwrócić, wystarczy zacząć myśleć w inny sposób, wizualizować sukces.

Paweł Lenar (2008, s. 68)

Przywoływany w myślach obraz musi być pozytywny bowiem tylko taki motywuje (unikaj więc wszelkich myśli typu „żeby się tylko nie zdarzyło ...”). Im bardziej konkretne będą twoje wyobrażenia tym lepiej.

W ciągu pięciu dni poprzedzających prezentację

tuż przed zaśnięciem przeprowadź swoje wystąpienie w wyobraźni.

Pamiętaj, aby w wizualizacji zapewnić sobie możliwie najlepsze warunki:

jesteś w świetnym nastroju, gdy wychodzisz na scenę; publiczność się uśmiecha,

a gdy zaczynasz mówić, milkną wszystkie głosy; odbiorcy słuchają z zainteresowaniem

tego, co masz do powiedzenia; na zakończenie biją brawo.

Jacek Rozenek (2016, s. 56)

Możesz jeszcze tak:

Wychodzę na scenę, uśmiecham się do publiczności.

Zbliżam się do środka podium, biorę głęboki oddech.

Zaczynam mówić – mój głos jest donośny i mocny.

Mówię powoli, wyraźnie i przyjemnie mnie słuchać.

Nawiązuję kontakt wzrokowy z każdym członkiem audytorium i widzę, że cała ich uwaga

skupiona jest na mnie. Uśmiechają się do mnie.

Czuję się zrelaksowany i spokojny. Dobrze się bawię.

Znam doskonale temat i cieszę się, że mogę podzielić się swoją wiedzą z innymi.

Po skończonym wystąpieniu długo słyszeć oklaski.

Matthew McKay, Martha Davis i Patrick Fanning (2013, s. 365)

Wizualizacja pomyślnego wyniku działania buduje pewność siebie, która pomaga urzeczywistnić zamierzony cel. Poprzez wyobrażenie sukcesu wzbudzamy w sobie pozytywne emocje, które pomagają rozproszyć ewentualne negatywne odczucia.

Myśli, które również mogą pomóc w przygotowaniu (Thomas 2009, s. 131):

- „Powtarzaj sobie: Nie muszę wygłaszać świetnej mowy. Chcę.”
- „Kiedyś już to zrobiłeś, więc możesz zrobić to jeszcze raz.”
- „Wygłoś po prostu dobre przemówienie. Nie musi być doskonałe.”

✓ **czerp radość ze swojego występu**

To Twój czas – zadbaj o swój entuzjizm.

Nakręć się.

Gdy naprawdę wierzysz, że twoja historia jest ciekawa i zasługuje na to, by ją opowiedzieć, w sposób oczywisty zaprezentujesz ją z większym przekonaniem i nadasz jej większe znaczenie. Kiedy jednak wewnętrzny krytyk podpowiada ci: <oni z pewnością to słyszeli> albo <na pewno im się to nie spodoba>, wtedy prawdopodobnie przedstawiś historię w sposób przeproszający i defetystyczny.

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 93)

Gdy przemawiasz, powinna wypełniać cię absolutna pewność, wielki entuzjizm dla wartości przekazywanych przez siebie informacji. Słowa, ruchy oczu, postawa, wysokość i ton głosu powinny świadczyć o twoim przekonaniu.

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 123)

✓ **zachowaj właściwą perspektywę**

Prezentacja – jakim nie byłaby wyzwaniem (a w związku z tym i stresem) – to w końcu nie jest ... „operacja na otwartym sercu”. I ...

(...) lepiej być tym, kto wygłasza mowę pogrzebową, niż tym, kto spoczywa w trumnie.

Carmine Gallo (2016, s. 132)

Już samo uświadomienie sobie przyczyn tremy bardzo pomaga w jej zredukowaniu. Jeśli potrafimy dostrzec jak absurdalne są niektóre z powodów, dla których się denerwujemy i, że są one przede wszystkim wytworem naszego umysłu, jest spora szansa, że nawet jeśli nie znikną, to osłabnie ich siła rażenia.

Ćwiczenie czyni mistrza. Każda prezentacja to ciekawe i wzbogacające doświadczenie, które buduje nasz warsztat.

Wyniki badań nie pozostawiają wątpliwości...

Obszary w mózgu odpowiedzialne za język – czyli obszary, dzięki którym mówimy i potrafimy jasno wyłożyć nasze pomysły – stają się bardziej aktywne i sprawne, jeżeli częściej ich używamy. Im częściej przemawiamy publicznie, tym bardziej zmienia się ta struktura w mózgu. Jeśli bardzo wygłaszasz mowy, obszary w mózgu odpowiedzialne za język są lepiej rozwinięte.

Carmine Gallo (2016, s. 47)

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 122) analizując emocje jakie towarzyszą wygłaszaniu prezentacji wyróżniają trzy stany:

- stopień 1 - **przerażenie**,
- stopień 2 - **tolerowanie**,
- stopień 3 - **przyjemność**.

Ich zdaniem, aby przejść od stopnia pierwszego do trzeciego - a więc stopniowo przestać się bać i zacząć czerpać radość - wystarczy trochę determinacji i regularnych ćwiczeń.

O roli determinacji pisze również Brian Tracy (2015, s. 13). Cztery determinanty doskonałego przemawiania to:

1. **dążenie** – musisz chcieć dobrze mówić;
2. **decyzja** – podjąć wszelkie starania (zrobić wszystko, co trzeba);
3. **dyscyplina** – ciężko pracować (nie da się pójść na skróty);
4. **determinacja** – wytrwać na przekór wszelkim przeciwnościom.

By przyswoić sobie sztukę przemawiania, jedyny sposób to przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać, i przemawiać. Nauka przemawiania nie różni się od przyswajania sobie innych sprawności.

Brian Tracy (2015, s. 21)

po czwarte: wyciągaj wnioski z popełnianych błędów

Tak naprawdę nie ma porażek, jeśli potrafisz z każdego wystąpienia, które nie poszło po Twojej myśli, wyciągnąć wnioski. To nie porażki – to informacje zwrotne (...).

Agata i Jerzy Rzędowscy (2009, s. 41)

✓ **obserwuj pracę własną, jak i innych prelegentów**

Zwracaj uwagę na to, jak odbierane są prezentacje (Twoja i innych). Sprawdzaj, ile informacji udało Ci się przekazać. Nie bój się konstruktywnej krytyki – zamiast pytania „I jak mi poszło?” zapytaj „Co waszym zdaniem należy zmienić?”

(...) doskonałe wystąpienie nie musi być pozbawione błędów.

(...) wyrazem doskonałości w komunikacji jest rzeczowe, nieformalne, ciepłe i entuzjastyczne nastawienie mówiącego.

Bill McGowan i Alisa Bowman (2014, s. 257)

✓ **zachowaj zdrowy dystans**

(...) naszym sukcesem jest usatysfakcjonowanie ok. 70-80% audytorium.

Świadomość, że praktycznie żaden mówca nie zaspokoi potrzeb wszystkich słuchaczy, pozwoli nam podejść do każdego wystąpienia publicznego ze zdrowym dystansem.

Nie musimy przecież za wszelką cenę starać się przekonać do siebie wszystkich – szczególnie tych, których charakteryzuje negatywne nastawienie.

Elżbieta Żurek

W chwilach zwątpienia nie zapominaj o tym, że ...

Słuchacze naprawdę chcą, żeby Ci się powiodło.

Jeremey Donovan (2016, s. 242)

po piąte: zadbaj o „dyspozycję dnia”

W (przed)dzień wystąpienia:

- porozmawiaj z kimś sobie życzliwym;
- zrelaksuj się (to już koniec przygotowań);
- wyśpij się – łatwo powiedzieć, ale brak snu oznacza rozdrażnienie, spadek koncentracji, pogorszenie samopoczucia i wyglądu;

- od rana nastaw się pozytywnie – zrób coś, co sprawia Ci przyjemność;
- zjedz śniadanie (!);
- pij niegazowaną wodę - nawilżone usta to lepsza dykcja i emisja głosu.

Dzięki zadbaniu o siebie, o wypoczynek przed szkoleniem i o to, by pozytywnie myśleć o grupie możemy z zaciekawieniem i z większym spokojem wyjść na spotkanie z uczestnikami, rozpoczynając wspólną przygodę.

Małgorzata Torój (2016, s. 188)

po szóste: wykonuj ćwiczenia relaksacyjne

Aneta Chybicka i Malwina Puchalska (2016, s. 122) proponują następujące ćwiczenia:

uspokajanie oddechu:

- wyrównaj wdech i wydech, przy każdym wdechu i wydechu licz do czterech;
- po kilku powtórzeniach powoli wydłużaj wydech - przy wdechu nadal licz do czterech, a podczas wydechu do sześciu;
- staraj się wydłużyć wydech do ośmiu, ale nie na siłę – tyle, ile jesteś w stanie;
- po kilku minutach wróć do naturalnego rytmu oddychania.

uspokajanie myśli:

- licz przy każdym wdechu i wydechu, wdech - jeden, wydech - dwa, wdech - trzy ... i tak do dziesięciu;
- a potem zacznij od początku.

Dlaczego oddychanie jest tak istotne?

Gdy się denerwujemy, zapominamy o właściwym oddychaniu. Zaczynamy brać krótkie i płytkie wdechy, a to pozbawia nasze płuca powietrza niezbędnego do emitowania stabilnego głosu, w którym pobrzmiwa pewność siebie.

Nieodpowiedni oddech powoduje, że głos staje się rwany.

Bill McGowan, Alisa Bowman (2014, s. 35)

Wykonywanie ćwiczeń oddechowych na kilka minut przed występem spowalnia tętno, uspokaja głos i „pozwała wyciszyć ten odwracający uwagę jazgot, który ma miejsce w Twojej głowie” (McGowan, Bowman 2014, s. 35).

Aneta Chybicka i Malwina Puchalska (2016, s. 129) zalecają ćwiczenie na wizualizowanie spokoju.

wyobraź sobie:

- zamknij oczy i zobacz siebie jako osobę rozluźnioną, tryskającą zdrowiem i energią oraz zadowoloną, jak wyglądasz? jak się czujesz?;
- zobacz to jak najdokładniej - zwróć uwagę na postawę ciała, wyraz twarzy, sposób poruszania się;
- wyobraź sobie, że wchodzisz do tego obrazu – poczuj jak to jest być taką osobą;
- przywołuj to wyobrażenie kiedy tylko zechcesz (najlepiej raz dziennie).

Trema to rodzaj niepokoju o przyszłość.

Samo myślenie o przemawianiu do grupy osób uruchamia całą serię symptomów fizycznego pobudzenia, które można określić mianem syndromu <walcz lub uciekaj>.

Matthew McKay, Martha Davis, Patrick Fanning (2013, s. 364)

Co możemy odczuwać w trakcie wystąpienia?

Paweł Lenar (2008, s. 67) dzieli reakcje naszego organizmu w trakcie wystąpienia na dwa rodzaje objawów:

- **objawy wewnętrzne** (wiesz o nich tylko ty): przyśpieszone bicie serca, suchość w ustach, szybki, płytki oddech, wrażenie "pustki" w głowie (obniżenie lub utrata zdolności logicznego myślenia);
- **objawy zewnętrzne** (widzą je i słyszą inni): drżący głos, chrząkanie i jąkanie się, wilgotne ręce, pocenie się, gwałtowna gestykulacja, przygarbiona sylwetka.

Pozostałe sposoby radzenia sobie z objawami tremy:

- suchość w ustach: weź co jakiś czas łyk wody, nie czekaj, aż nie będziesz mógł wydobyć słowa; lekko zagryź bok języka;

- ślinotok: oprzyj koniec języka na górnych zębach, wykonaj kilka wdechów i wydechów;
- drżenie: nie spinaj się - swobodnie gestykuluj, poruszaj się;
- skurcze żołądka: napnij i rozluźnij na przemian mięśnie brzucha i pośladków;
- napięcie twarzy: spróbuj się uśmiechnąć;
- zapomnienie: weź głęboki oddech, zrób pauzę i spokojnie zbierz myśli; tylko Ty wiesz, że czegoś zapomniałeś, słuchacze mogą pomyśleć, że zrobiłeś pauzę celowo.

Agata i Jerzy Rzędowscy (2009, s. 40) podają cztery sprawdzone sposoby na doraźne pozbycie się tremy:

- 1. zajmij się oddechem** - wdech nosem i dłuugi wydech;
- 2. zajmij się słuchaczami** - zadbaj o ich komfort;
- 3. zajmij się zachowaniem:**
 - zmień sposób mówienia (głośniej/ciszej, wolniej/szybciej);
 - zmień styl mówienia (lakonicznie/emocjonalnie);
 - zmień pozycję ciała (usiądź/wstań, dodaj ruch/zatrzymaj się);
- 4. daj sobie czas** - zadaj pytanie, daj zadanie do wykonania, zarządz krótką przerwę.

Ćwicz, a potem po prostu się zrelaksuj. Przemawiaj od serca.
Carmine Gallo (2016, s. 269)

Literatura:

- Chybicka A., Puchalska M., Rozwojownik, GWP, Sopot 2016
- Donovan J., *Jak wygłosić mowę życia*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2016
- Gallo C., *Mów jak TED. 9 sposobów na dobrą prezentację według wybitnych mówców*, Grupa Wydawnicza Foksal Sp. z o.o., Warszawa 2016
- Lenar P., *Sekrety skutecznych prezentacji multimedialnych*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2008
- Maxwell J. C., *Wszyscy się komunikują, niewielu potrafi się porozumieć*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2012
- McKay M., Davis M., Fanning P., *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, GWP, Sopot 2013
- McGowan B., Bowman A., *Traf w sedno. Jak mówić, aby przekonać*, MT Biznes, Warszawa 2014
- Rozenek J., *Prezentuj z pasją*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2016
- Rzędowscy A., J., *Mówca doskonały. Wystąpienia publiczne w praktyce*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2009
- Thomas N. (red.), *Komunikacja i prezentacje według Johna Adaira*, Wolters Kluwer, Kraków 2009
- Tracy B., *Mów i zwyciężaj. Jak perswazyjnie prezentować w każdej sytuacji*, MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa 2015
- Torój M., *Praca z grupą szkoleniową. Wszystko co powinien wiedzieć trener, aby osiągnąć sukces*, GWP, Sopot 2016
- Żurek E., *Wystąpienia perswazyjne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010