

„Oto słowa i zwroty, których używają kiepscy mówcy, żeby zablokować, rozmiękczyć i ostatecznie przekreślić swoje pomysły:

O ile wiem...

Prawdopodobnie...

Przeważnie...

Tak jakby...

Dość...

Słabi mówcy używają takich wyrażen z trzech powodów:

1. Mają notoryczny, uporczywy nawyk używania wymijających słów i zwrotów, nawet kiedy usiłują mówić wprost.
2. Nie chcą odpowiadać za swoje pomysły na wypadek, gdyby coś źle poszło.
3. Chcą ukryć swoje przekonania.

Używanie kwalifikatorów i modyfikatorów wskazuje, że nie jesteś pewny tego, co mówisz, albo nie chcesz być za to odpowiedzialny. Mówcy używają takich zwrotów, gdy chcą mieć margines bezpieczeństwa – pole manewru, żeby móc się potem wykręcić. Nie mają ochoty narażać swoich poglądów...

To dokładne przeciwieństwo tego, co chce przeżyć publiczność podczas prezentacji. Słuchacze chcą siły i pewności, chcą planów i pomysłów, z którymi mogą pożądać. Słuchanie kogoś, kto zawsze się asekuruje, jest mało inspirujące. Sygnalizuje, że taki mówca chce mieć furtkę, która będzie mógł wykorzystać w przyszłości...

Za każdym razem gdy się asekurujesz, publiczność wyczuwa twój brak przekonania. Kto ma wysokie mniemanie o koledze, który zawsze desperacko usiłuje się wywinąć od odpowiedzialności za to, co mówi?"

*Źródło: M.Wiskup, S.O.S. Prezentacja! 9 łatwych kroków od pocenia się ze strachu do perswazji, MT Biznes, Warszawa 2005r.*