

PRIPRAVA NA GOVORNI NASTOP

Prvi in najpomembnejši korak, ki vas bo pripeljal do uspešnega nastopa v javnosti, je prav gotovo skrbna in temeljita priprava na govorni nastop. Tudi najboljši govorniki se na nastop pripravljajo in pripravijo.

Ne zaupajte improvizaciji. Ta je v govorništvu vedno dobrodošla, vendar vam ne zagotavlja, da boste z gotovostjo dosegli cilje, ki ste si jih z govorom zastavili.

Kaj je dobro in koristno vedeti, ko se pripravljam na govorni nastop

Kaj je pravzaprav dober govor? Na to vprašanje je in ni enostavno odgovoriti. Vsekakor je dober govor tisti, ki sledi času, v katerem se nahajate, ko se na govor pripravljate, in času, v katerem se boste znašli, ko boste govor realizirali. Predvsem naj vam bo ob pripravi in izvedbi ves čas jasn **namen** vašega govora in **cilji**, ki jih z govorom želite doseči.

Ko govorim o **namenu**, mislim na vzrok, ki vas je vzpodbudil, da ste se odločili, da boste imeli govorni nastop. Ta vzrok je lahko v vas samih ali pa tiči v drugih (vaš šef, potrebe oddelka v katerem delate,...).

Ko govorim o **ciljih**, mislim na izhode, ki ste si jih zastavili, ko ste se pripravljali na govorni nastop (npr. prepričati prisotne o novi razporeditvi delovnega časa v podjetju, o novi investiciji, projektu,...).

Ko se pripravljate na govorni nastop razmišljajte o **svojih poslušalcih** (kdo so; so to vaši sodelavci ali vaše stranke; koliko jih bo; kakšne so njihove značilnosti; kakšne so njihove vrednote, morda prepričanja; v kakšnem odnosu so do vas; bodo med njimi zahtevni sogovorniki; ali o predmetu govora že kaj vedo,...). To je pomembno zato, da se boste lažje "postavili v njihovo kožo", da vas bodo poslušalci lažje in bolje razumeli, da jih boste lažje in bolje prepričali in da bodo nad vami in vašim govorom navdušeni.

In ne na koncu, ne smete pozabiti na **specifične okoliščine**: na okolje, v katerem boste govorili, na kulturo in odnose med osebami, na klimo, v kateri boste govorili, na čas, ki vam je dodeljen za govor, na urnik (ni vseeno, ali začnete prvi, morda končate zadnji), na razpored (morda nastopite po kosilu in boste v govor morali vnesti nekaj več "agresivnosti"), na prostor, v katerem boste nastopili (velikost prostora in razporeditev stolov in druge opreme, možnost uporabe avdiovizuelnih sredstev- projektor, avdio oprema, kamera, demo tabla, mehka tabla,...)

Kaj povedati?

Seveda je pomembno, kaj boste povedali, oz. kaj boste občinstvu sporočili. Svoje ideje lahko zapišete brez kakršnegakoli reda, svetujem pa vam, da pri zapisovanju in zbiranju idej uporabite metodo Mind Mapping (metoda miselnih vzorcev, s katero se lahko seznanite na <http://www.inti.si/eucenje/course/category.php?id=5> – Izdelava miselnih vzorcev- Mind Mapping). Metoda vam pomaga, da ste pri pripravi dispozicije za govor veliko bolj ustvarjalni, da ideje kar bruhajo iz vas, da zapišete samo tisto, kar je zares pomembno, da lažje ustvarite logični red, da si dispozicijo lažje zapomnite, da dispoziciji naknadno, kaj dodate ali odvezamete, da.... Metodo so pripravili tudi v obliki e orodja, imenuje pa se Mind Manager.

Kako povedati?

Kot veste ima vsak govor tri dele: **začetek, razvoj (jedro) in zaključek**.

Začetek je del govora, ki je v vsakem govoru najbolj zahteven in pomemben del. Z njim boste dosegli, da vam prisotni prisluhnejo in da pridobite njihovo pozornost takoj na začetku.

Cilje vašega govora boste zelo težko uresničili, če govora ne začnete ustrezno. Priporočam vam, da se ga lotite na koncu vaše priprave!

Začetek naj traja približno 10 do 15% časa, ki ga boste govoru namenili.

Razvoj (jedro) je osrednji del vašega govora. V njem je sporočilo, ki ga želite posredovati vašim poslušalcem. V tem delu so zajeti tudi vsi cilji, ki jih želite z govorom doseči. Med cilji naj ne manjkata cilja biti slišan in biti razumljen. Da bi to dosegli, bodite pozorni na to, da prilagodite informacije o znanem in neznanem, neznanih informacij naj ne bo preveč, ker se jih bodo poslušalci težko zapomnili, informacije naj si logično sledijo in naj se nanašajo na že povedano, upoštevajte tipologijo poslušalcev (eni radi slišijo odgovore na vprašanje zakaj jim nekaj sporočate, drugim je pomembno, kaj ste povedali in cenijo informacijo kot tako, tretji cenijo način, na kateri ste nekaj povedali, še raje pa nekaj naredijo tudi sami, četrtem je nadvse pomemben odgovor, kje bom pa to lahko uporabil (4MAT sistem, ki ga bomo temeljiteje na portalu predstavili enkrat v prihodnosti.). Poslušalci radi slišijo primere iz "živega" življenja. Te sporočite nadvse zanimivo in z žarom. Vsebinsko, jezik in način sporočanja prilagodite sogovornikom, ki so pred vami. In zapomnite si. Udeleženci so v govoru radi aktivni. Zato jih tu pa tam nagovorite, povprašajte jih po tem in onem, uporabljajte univerzalije (Kot veste..., Kot vam je znano..., Prav gotovo ste že slišali...). In predvsem bodite kratki, ker boste samo tako zanimivi.

Tega dela naj bo 75 do 80% vašega govora.

Zaključek je finalni del vašega govora. Napišete ga potem, ko ste se odločili, kako boste razvili vsebino (jedro). Vsekakor pa prej, preden se odločite za začetek. Zaključek običajno uporabimo, da povzamemo pomembnejše dele vsebine, da povzamemo cilje, ki smo jih z govorom želeli doseči in da ojačimo vtis, ki smo ga z govorom dosegli.

Zaključek naj traja približno 10 do 15% časa, ki ga govoru namenite.

Ker sta začetek in zaključek najpomembnejša dela vašega govora, bom poskrbela, da boste v prihodnosti o tem še kaj prebrali.

Pripravljeni, pozor, zdaj! Nastopamo!- Nekaj navodil za vaš govorni nastop

Pripravili ste se na govor temeljito. In kaj sedaj? Če nimate veliko izkušenj z govornim nastopanjem, vam priporočam, da vadite. Vadite govor tako, kot vadijo gledališčniki svojo vlogo. Mogoče pred ogledalom, da vidite, kako vaš govor učinkuje, morda se odločite za avdio posnetek ali kamero.

Bodite pozorni na to, da bo vaša nebesedna in parabesedna govorica podpirala vaše besedno sporočilo. Vaše telo naj bo vaš zaveznik in prijatelj! Eksperimentirajte in se igrajte z njim. Verjemite! Dene zelo dobro.

Po možnosti govorite stoje, poslušalcem se približujte (Prosim, ne pretiravajte!), podkrepite izrečene besede z gestami, ki so vsem znane in sprejemljive. Če uporabljate PP prezentacijo, pišete po tabli ali demo tabli ali enostavno nekaj kažete, ne kažite poslušalcem hrbta, čeprav je ta še tako lep.

Udeleženci so željni vašega pogleda, zato jih glejte odprto. In pazite, da koga s pogledom ne "božate" predolgo, koga drugega pa premalo. Zelo pogosto se zgodi, da so govornikovega pogleda bolj deležni udeleženci, ki so na sredini. Kaj pa udeleženci ob straneh? S pogledom krožite po udeležencih (Vendar, umirjeno prosim! Tu pa tam se pri kom od udeležencev ustavite s pogledom, pogled zadržite in ga počasi, naravno "premknite" na naslednjega udeleženca). Samo, če boste udeležence gledali, boste vedeli, če udeleženci razumejo, če jim je vse jasno, če se z vami strinjajo, kaj bi bilo dobro še narediti,...Vaše oči so ogledalo vašega počutja, zato naj se smehljajo! Kot pravimo temu, z iskrico v očeh.

Igrajte se z glasom in se zavedajte tega, da monoton glas ubija. Spreminjajte jačino glasu, hitrost, poudarjajte ključne besede. Ne bojte se pavz, saj je pavza lahko eno močnejših orodij za dosego vašega uspeha. Uporabljajte jih med besedami, med stavki, za/ali pred ključnimi besedami. Znano je, da ena pavza pomeni več kot kar nekaj besed.

Vas je strah, v nogah čutite šibkost, v prsih vas tišči in duši, usta so vam suha, bojite se, da se bo kaj zalomilo, obdaja vas tesnoba, strah,... Panika!!!, ki naredi, da se vam glas trese, da se zgradba vašega govora ruši, da besede prehitevajo vaše misli, ki ruši vašo spontanost! Znano, ne? Zavedajte se, da dobrega govora ni brez kančka treme in adrenalina, ki to tremo spremlja. Imajo jo tudi veliki govorniki in pomembni gledališčniki. Sprejmite jo, kot sestavni del vašega nastopa in se zavedajte, da občinstvo ne dojema vaše treme, kot jo dojemate vi. Če naredite napako, nič za to. Nadaljujte in občinstvo bo šlo dalje z vami. In ne pozabite! Odlično ste se pripravili!

Da bi se bolje pripravili na govor in da bi učinkovito tudi nastopili, vam svetujem, da si preberete tudi druge članke iz portalnih rubrik Retorika in Komunikacija.

Jelica Pegan Stemberger, Glotta Nova

Več informacij:

Mojca Koren, ✉ mojca@glottanova.si , 01/52 00 674

🌐 <http://www.retorika.si>

Vir: www.emagister.it; Parlare in publico; Cegos (Tips&Tricks)