

JAVNO NASTOPANJE- PUBLIC SPEKING

"Da bi nastopil pred javnostjo? Ne, hvala! To ni zame." Vam zveni znano?

Hoteli to mi ali ne, vsak dan nastopamo v javnosti in to večkrat v dnevu. Ni pomembno ali nastopamo poslovno ali osebno, na konferencah, simpozijih, ko vodimo sestanke ali se jih udeležimo, ko učimo druge, ko predstavljamo podjetje, proizvode ali storitve, ko se od nas poslavljajo sodelavci, ko praznujemo pomembne dosežke in jubileje, ko...

In vedno, ko smo v takem položaju, nas skrbi dvoje: "Kaj bomo povedali?" in "Kako bomo povedali?" In ni ga med nami govorca, ki ne bi bil rad prepričljiv, suveren, zanimiv, enkraten in nepozaben.

Vse to je javno nastopanje (retorika, Public Speaking).

Že stari Rimljani so ugotovili, da se poet rodi, dober govornik "naredi".

Poglejmo si nekaj iztočnic za učenje in vadenje.

Tesnoba: vzpodbudni in škodljivi stres

Strah pred občinstvom nam ne bi smel preprečiti dobrega in zlasti učinkovitega nastopa v javnosti. Nastopimo in izkoristimo priložnost, da izboljšamo in izpopolnimo svoje govorne sposobnosti! Saj veste tisto: "Vaja dela mojstra,..". Soočimo se s tesnobo, ne da bi se ob tem prestrašili in zmedli. Ne pretvarjajmo se, da ni nič. Potrebno se je zavedati, da je stres tik pred začetkom govora oziroma tik ob njegovem začetku celo koristen. Popolnoma normalno je, da smo pred začetkom govora in prve trenutke govora v napetosti. Po približno treh minutah (velikokrat tudi prej) tesnoba izgine in govoriti na odru postane nekaj naravnega in običajnega. Te prve tri minute govora, ko smo v stresnem stanju, imenujemo stanje vzpodbudnega stresa (nekateri mu rečejo tudi neškodljivi ali zdravi stres). Je popolnoma naravno stanje, ki ne povzroča večjih in trajnejših težav. Če se to stanje stresa nadaljuje, preide v škodljivi stres. To je stanje tesnobe in podaljšanega stresa, ki nam ne dovoli govoriti. Naše besede preHITEVajo naše misli in mi naenkrat nismo več sposobni obvladovati vsebine in govorne zgradbe. Odraž takega stanja je rdečica na našem obrazu. Dobro je, da se naučimo tako stanje omejiti, da ne bi trajalo dlje. Dobro ga je tudi nadzorovati in se "programirati" na stanje, v katerem želimo biti, oziroma ga želimo doseči.

Besedno, nebesedno, parabesedno

Pomembno je **kaj** povemo (7%), še bolj pomembno je **kako** to povemo (93%). In ta **kako** odloča o našem govorniškem uspehu. Ton glasu, jakost, gestika, mimika,... krepijo naše besede. Te postanejo bolj vsebinsko in izrazno boljše in močnejše.

Naše telo odraža naše misli. Lahko govorimo ali ne govorimo, toda ne moremo ne misliti. Kako "**zediti**" to, kar povemo, s tistim kako povemo, nam pomaga skupek orodij (tehnika), ki nas popeljejo h kongruentnosti in karizmatičnosti. Za to potrebujemo kar nekaj vaje in naše delo in trud bosta obilno poplačana.

Orodja nevrolingvističnega programiranja (NLP)

NLP se uspešno uporablja v psihoterapiji, poslu, izobraževanju spoznavanja sebe in drugih,... Na področju komunikacije (s sabo, z drugim, karizmatičnega komuniciranja) je to najučinkovitejša "tehnologija" ali skupek orodij in/ali tehnik, ki nam pomagajo, da smo učinkovitejši, uspešnejši in predvsem zadovoljnejši.

Poglejmo si samo izvor besede **NevroLingvistično Programiranje** (NLP):

- **"nevro"** pomeni povezavo z vsem tistim, kar je znanost do sedaj doumela o delovanju človeških možganov,
- **"lingvistika"** se nanaša na besedne in nebesedne elemente v komunikaciji,
- **"programiranje"** se nanaša na prepoznavo vzorcev mišljenja oziroma komunikacijskega vedenja.

Več o NLPju glej

http://www.inti.si/index.php?option=com_content&task=view&id=67&Itemid=113

Nekaj tehnik učinkovitega komuniciranja z občinstvom

- **Očesni kontakt:** govorec mora gledati vsakega posameznika v občinstvu. Če tega ne naredi ustvarja v občinstvu "sirote". In izločene sirote lahko negativno vplivajo na druge.
- **Obvladovanje prostora:** obvladovanje prostora mora biti premišljeno. Občinstvu se približamo, ko želimo vzpostaviti pristnejši, intimnejši odnos, oddaljujemo se, ko želimo pridobiti pozornost ali ko sporočamo pomembna dejstva in argumente.
- **Obvladovanje telesa:** gibi telesa naj bodo v sozvočju s povedanim. Roke naj sledijo besedam, argumentom, glasu in temi. Naj "objemajo" občinstvo.
- **Upoštevanje in vključevanje vseh v skupini:** govornik naj upošteva v skupini vse udeležence (**V**izualce, **A**uditivce, **K**inestetike, **O**lfaktorike in **G**ustatorike – **VAKOG**)
- **Vzlet, let in pristanek:** nastop pred občinstvom je zelo podoben umetnosti letenja. Vzlet predstavlja samo psihološki problem slavnih treh minut, o čemer smo že uradoma govorili. Konec vzleta je čas, ko vzpostavimo pozornost. Pred vzletom in med letom vzdržujemo interes občinstva. Na koncu damo občinstvu vedeti, da je "igra" končana. Na koncu "stresemo breme". Morda s tem, da naredimo hiter povzetek povedanega.

Kako "prebiti led"

Nekatere tehnike "prebijanja ledu" so enostavne in vedno učinkovite:

- Začnite z vprašanjem. Tako obrnemo vlogo govorec – poslušalec.
- Povejte udeležencem dogodek, ki vsebuje sporočilo, ki jim je razumljivo.
- Začnite z nepričakovanim, morda z nečim na kar občinstvo ne računa, zgodbo, ki je daleč od tistega, o čemer bomo govorili. Toda zelo kratko prosim!
- Uporabljajte univerzalije: Kot že veste,...Znano vam je,...Vsi vi ste prav gotovo že slišali ...

Kako nastopati na »odru«

- Na razpolago imate dve možnosti:
- Enakovreden (sintemičen) pristop: "ti si meni enak, zato te torej poslušam"
- Superiorni (distaničen, up – down) pristop: "Jaz sem boljši od tebe, torej me zato poslušaj"

7 korakov do samozavesti

- pozorno se pogledjte v ogledalo
- presodite ali je bolje govoriti sede ali stoje
- preizkusite ton glasu
- pazite, da raba fraz ima svoj smisel in moč
- imejte sproščen obraz, rahlo se smehljajte
- glejte v oči vse udeležence in pri tem ne bodite moteči
- ne imejte rok v žepih, ker kažete s tem preplašenost, strah in nesamozavest.
- ne igrajte se s predmeti med nastopom.

Jelica Pegan Stemberger, NLP trener in trener trenerjev v [Glotta Novi](#)



Več informacij o učenju retorike dobite na www.retorika.si
ali pri Mojci Koren 01/52 00 674; mojca@glottanova.si