



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Simulator de realitate virtuală împotriva fobiilor vorbirii publice



KA2 - Cooperare pentru inovare și schimbul de bune practici

KA202 -Parteneriat strategic pentru învățământul profesional și

ID formular de instruire: KA202-95033401



CUPRINS

1. Linii directoare pentru o vorbire publică eficientă	7
1. Ce este un vorbitor public? Descoperă oratorul din tine!	7
2. Definiți scopul discursului	8
3. Aprofundează limbajul corpului	20
4. Elimină ticurile verbale	32
5. Țineți o prezentare profesională	41
Oratorul	45
Cele 13 trăsături ale unui vorbitor de succes	50
Bibliografie	56
2. Analiza publicului și optimizarea discursului	57
Obiectivul	57
Metoda 1 - Ridică mâna	58
Metoda 2 - Interviuri către manageri	59
Metoda 3 - Administrarea unui chestionar	60
Metoda 4 - puteți face analiza nevoilor direct la curs	61
Metoda 5 - obțineți informații înainte	61
Metoda 6 - vă cer 1, pregătiți-vă pentru 10	61
Metoda 7 - observați publicul în timp ce predați	62
3. Prezentări eficiente	66
1. De ce este importantă prezentarea	66
2. Ce este și ce nu este o prezentare	67
3. Opțiuni software pentru a crea prezentări	68
3.1. PowerPoint	68
3.1. Prezi	69
3.2. Diapozitive Google	69



3.3. Emaze	70
3.4. Keynote	71
3.5. Visme	71
3.6. Haiku Deck	72
4. Conținutul prezentării	72
4.1. Structura	72
4.1.1. Organizați conținutul	72
4.1.1. O singură idee de slide-ul	72
4.1.2. Rezumați prezentarea în 3 puncte.	73
4.2. Conținut scris	73
4.2.1. Simplificați textul	73
4.2.1. Fii atent cu fântânile	74
4.3. Imagini	74
5. Aspectul prezentării	74
5.1. Pagina de copertă	74
5.2. Conținut diapozitive	75
5.3. Diapozitivul final	76
5.4. Indicele	78
5.5. Stilul	78
5.6. Animații	79
6. Pași pentru crearea unei prezentări de înaltă calitate	79
6.1. Pasul 1: Determinați care este publicul, mesajul și obiectivul prezentării dvs.	79
6.2. Pasul 2: Structurați-vă prezentarea	80
6.3. Pasul 3: Proiectați-vă prezentarea	81
6.4. Pasul 4: Dați valoare adăugată prezentării dvs. cu elemente multimedia	82
7. Cum să profitați la maximum de prezentare	83



7.1 Renunțați la scenariu.	83
7.2 Spuneți povestea datelor dvs.	83
7.3 Încercați să vă bucurați de prezentarea dvs.	83
4. Un model de competențe	84
1) ECVET - scurtă evidențiere și importanță în actualitate	84
2) Competențe de bază ale formatorilor ECVET	86
a) Calificări	86
b) Unitatea de rezultate ale învățării;	88
3) Obiectivele ECVET	90
4) Rezultate obținute:	96
a) cunoștințe, abilități și competențe	96
5) Mobilitate și încredere reciprocă în instituțiile participante	106
Bibliografie	110
5 . Protocoale pentru reducerea fobiei față de vorbirea publică	115
Introducere	115
Poziționarea anxietății vorbirii publice	116
Pentru a face față PSA	119
Teoria cognitivă comportamentală	120
Dezvoltarea teoriei comportamentale cognitive	120
Inhibarea comportamentală și atribuirea anxietății statului vorbitor în public	122
Tehnici de relaxare	123
Exerciții de respirație profundă	123
Relaxare progresivă	124
Vizualizarea	126



Știți cum reacționați la stres	129
Cunoaște-ți punctele tari și punctele slabe	130
Vorbire negativă de sine	131
Critica de sine	132
Auto-Presarea	132
Catastrofarea	132
Motivați-vă și oferiți-vă un discurs Pep	133
Achiziționarea de abilități împotriva anxietății vorbirii publice	135
Pregătiți-vă devreme	135
Alegeți un subiect care vă interesează	136
Deveniți expert în subiectul dvs.	136
Cercetați-vă publicul	136
Practicați-vă vorbirea	137
Cunoașteți bine introducerea și concluzia dvs.	138
Postura	139
Contact cu ochii	139
Variatate vocală	139
Gesturi	140
Referințe:	142
Anexele	150
Anexa 1: Învățarea vizualizării	144
Anexa 2: Exerciții de relaxare	149

6. Metode de observație și liste de verificare pentru evaluarea pentru îmbunătățirea vorbirii în public **156**

Obiectivul	156
Cum se aplică tehnici de observație	156
Cum se utilizează vocea	157
Anexă - Formular de evaluare pentru formatori și raportare	169

7. EXERCITII PENTRU ÎMBUNĂTĂȚIREA VORBIRII PUBLICE **183**



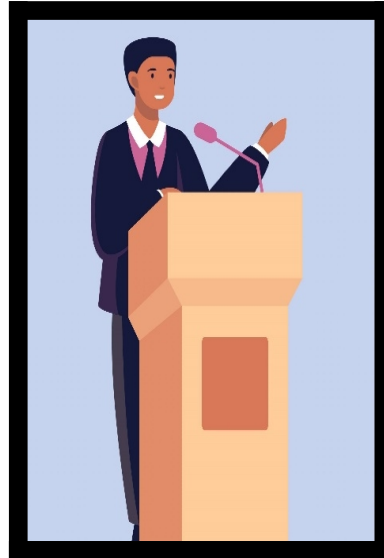
Introducere	185
Exerciții de încălzire	186
1. Exerciții de respirație	186
1.1. Respirația diafragmatică	187
1.2. Pantaloni pentru cățeluș	188
2. Exerciții vocale	188
2.1. Fălcile	188
2.2. Buzele	190
2.3. Dicție	191
3. Exerciții corporale	192
3.1. Încălzire de sus în jos	192
3.2. Mergi ca...	193
Principalele exerciții de vorbire în public	194
4. Exerciții non-verbale	194
4.1. Exercițiul postural	194
4.2. Exerciții de gesturi	195
4.3. Exercițiul de contact cu ochii	196
4.4. Exercițiul de expresie facială	197
4.5. Exercițiul fericit / trist	198
4.6. Vorbește prostii	199
4.7. Numirea lucrurilor	200
5. Exerciții verbale	201
5.1. Exerciții de povestire	201
5.2. Exerciții de viteză	205
5.3. Exerciții de articulare	208
5.4. Pregătirea vorbirii	214
5.5. Exerciții de conectare cu publicul	218
5.6. Tehnici de persuasiune	221
6. Exerciții pentru remedierea oricăror puncte slabe	223
6.1. Înregistrați-vă cu Audio / Video	224
6.2. Solicitați introducerea publicului	224
6.3. Planifică	225
Concluzii	226



VORBIREA ÎN PUBLIC

1. Descoperă oratorul din tine

Indiferent de profesie, probabil că la un moment dat vei avea ocazia să vorbești în public. Poate fi într-o sală mică de sedințe, pentru cinci persoane, sau la o conferință mare, pentru 100. În afara mediului profesional, se poate cere să vorbești la o petrecere sau chiar la o nuntă. Indiferent de situație, vorbitul în public poate fi foarte stresant. De fapt, studiile arată că aceasta e cea mai mare temere a multor oameni. În plus, poate fi greu să recunoaștem ce simțim, deoarece ne temem că oamenii ne vor judeca sau vor crede că nu suntem buni pentru postul nostru, deși avem suficientă experiență.



un moment dat vei într-o sală mică de conferință mare, se poate cere să Indiferent de stresant. De fapt, temere a multor recunoaștem ce vor judeca sau vor nostru, deși avem

Dacă așa este, nu ești singur. Chiar și profesorii sau actorii cu ani de experiență îți pot spune că încă mai simt faimoșii fluturi în stomac înainte să apară în fața publicului. Aceste emoții sau această energie le amintește că vor să facă o treabă bună și că sunt acolo dintr-un anumit motiv.

Cu toate astea, după mulți ani de exercițiu și planificare corectă a unui curs sau a unei apariții, am învățat să-mi controlez emoțiile, iar acum le folosesc în avantajul meu. Privesc fiecare astfel de ocazie ca pe o apariție într-un spectacol: în funcție de context, îmi asum un anumit personaj sau joc un rol. În funcție de public, pot fi serios sau amuzant. Atunci când tratezi discursul ca pe un spectacol, poți să te concentrezi mai bine asupra conținutului.

Nu trebuie să fii carismatic sau extrovertit ca să fii un bun vorbitor în public. Secretul unei prezentări reușite e pregătirea. Ea îți permite să te axezi pe ceea ce vorbești, pe momentul și pe scopul cu care vorbești. Dacă restrângi toate elementele, te familiarizezi cu subiectul; astfel, poți nu doar să susții o prezentare mai concisă, ci și să reduci teama de necunoscut. Iar în ziua discursului vei avea mai puține emoții și mai multă încredere.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pregătirea nu se limitează la subiectul prezentării. Ca să ai succes trebuie să-ți încălzești corpul și corzile vocale și să intri în starea de spirit potrivită. Acesta e secretul. Corpul și mintea sunt instrumentele folosite pentru a ne transmite mesajul. Cu cât apărăm mai relaxați și mai naturali, cu atât mai mult succes vom avea în a atrage și a păstra atenția publicului.

Fiecare pornește de la alt nivel, însă vei fi învățat că, folosind instrumentele potrivite, oricine poate deveni un bun orator.

DISCURSUL. Aspecte introductive

Discursul reprezintă obiectul retoricii, partea cea mai importantă a acesteia. Deci, el trebuie studiat, cercetat, aflată metodologia elaborării și susținerii lui. Chiar dacă există mai multe tipuri de discurs (judiciar, politic, parlamentar, didactic, de ceremonial etc.) și stilul autorilor diferit, totuși există anumite reguli ce trebuie respectate cu ocazia pregătirii și expunerii unui discurs.

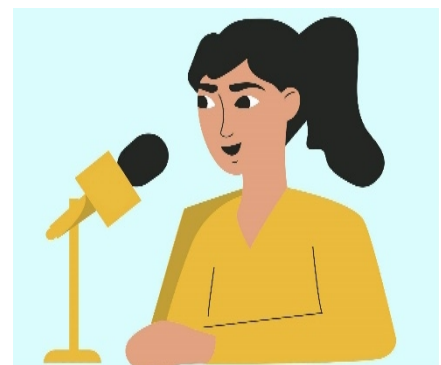
A. Definește obiectivul discursului

Atunci când îți pregătești prezentarea, primul lucru la care să te gândești este persoana care ți-a cerut să o susții.

Care este relația voastră și care e rolul său? Este managerul tău, un coleg sau o cunoștință?

După ce ai făcut asta, trebuie să găsești cât mai multe răspunsuri la următoarele întrebări: cine, cum, când, ce și de ce?

Aceste răspunsuri te vor ajuta să creezi un plan bine definit și să-ți adaptezi discursul la public. O prezentare cât mai relevantă te va ajuta să atragi și să menții atenția publicului.



Să începem cu prima întrebare: cine?

Cu cine vei vorbi? Va fi un grup de 200 de oameni, de 20 sau de 5 oameni? În funcție de dimensiunea publicului, vei stabili și modul în care îți susții prezentarea. Întrebă-te, apoi, cât de familiarizați sunt cei din public cu subiectul pe care îl vei prezenta. Sunt începători sau experți? Vei vorbi unui public specializat în tehnologie, unei săli pline de manageri sau unui grup de studenți?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dacă stabilești segmentul demografic, îți vei putea adapta vocabularul în consecință. Nimic nu e mai rău decât să participi la o prezentare la care vorbitorul presupune că publicul are exact aceeași experiență și aceleași cunoștințe ca el. Inevitabil, te rătăcești în jargon, îți pierzi concentrarea și încetezi să-l mai asculți.

Cum se va face prezentarea?

Va fi față în față? La distanță sau online? Live? Va fi înregistrată în prealabil? Trebuie să iei în calcul echipamentul pe care-l vei avea la dispoziție. Vei avea un microfon? Va fi unul fix sau mobil? Vei putea folosi slide-uri pentru prezentare? Vei avea și un proiector? Vei avea o telecomandă sau va trebui să aduci una?

În funcție de aceste răspunsuri, gesturile tale vor diferi. În plus, vei ști dacă îți poți aduce notițe.

A treia întrebare este „când?”.

Când trebuie să ții prezentarea? Cât de lung trebuie să fie discursul? Va dura două ore, una sau cinci minute? Odată definite data și durata prezentării, vei ști cât timp ai la dispoziție ca să te pregătești.

Următoarea întrebare e „ce?”.

Despre ce vei vorbi, mai exact? Poate părea evident, dar e important să poți pregăti un discurs bine structurat. Asta înseamnă să nu te lași distras de amănuntele irelevante. În final, cea mai importantă întrebare e „de ce?”. De ce ți s-a cerut să ții această prezentare? Ce te face să fii persoana cea mai potrivită pentru asta? Ești expert în domeniu? Ai experiență de împărtășit? Poate că ai anumite calități care pot aduce prezentarea la viață, cum ar fi simțul umorului.

Ideea e că trebuie să știi de ce ești acolo. Ca să informezi, să predai sau să inspire publicul?

Scrie toate aceste informații. Ideile și planurile tale vor proveni din răspunsurile la aceste întrebări. În plus, ele vor constitui structura schiței tale.

Iată un truc pentru început: creează două coloane, „Înainte” și „După”. În coloana „Înainte”, scrie tot ce crezi că știe publicul înainte de prezentare. În coloana „După”, notează tot ce vrei să rețină din discursul tău. Apoi unește cele două coloane printr-o a treia, situată la mijloc. Aici vei scrie conținutul prezentării. Încearcă!



B. Structura discursului. Tipare pentru structurarea unui discurs

Nu exista niste reguli batute în cuie pentru a scrie un discurs perfect. Nici planuri, scheme sau grafice care sa se aplice oricarui vorbitor; cu toate acestea, iata câteva planuri de discurs care se pot dovedi utile în anumite imprejurari.

De obicei, discursul se poate construi după acest tipar:

1. Enuntarea datelor.
2. Comentarea acestora.
3. Discutarea lor în amanunt.

Multi au gasit ca urmatorul plan este util si cu adevărat stimulator:

1. Prezentarea unei situatii problematice.
2. Expunerea unei solutii care sa remedieze situatia.
3. Apelul la implicarea celor din jur.

Sau, altfel spus:

1. Iata o situatie care trebuie remediata.
2. Trebuie sa facem cutare si cutare.
3. Trebuie sa ma ajutati din urmatoarele motive.

Acest plan este concis si totusi diferit de celelalte:

1. Asigurati-va ca ati captat atentia publicului.
2. Castigati-i increderea.
3. Enuntati datele; impartasiti celor din public atuurile solutiei voastre.
4. Apelati la motivatiile care ii determina pe oameni sa reactioneze.

Oricare va fi tema discursului, de obicei oratorul începe printr-o introducere, menita sa-i pregateasca pe ascultatori în spiritul propriilor opinii, apoi el face cunoscut subiectul discursului, expunând faptele care au contingenta cu acesta, prezinta argumentele adecvate care sustin propria opinie si pe cele care combat parerea adversarului; daca se impune si mai este timp, el face apel la sentimentele auditorului. Dupa ce epuizeaza toate problemele, încheie printr-o peroratie, o concluzie rezumativa cu implicatii afective.

În raport cu aceste obiective pe care le urmareste discursul în mod succesiv, retorii au sistematizat elaborarea sa pe urmatoarele segmente:



- a. - introducerea (lat. *introducerem*): debutul direct, începutul ce înseamnă declararea deschisă a telului pentru care oratorul ia cuvântul și insinuativ, presupune o digresiune, având în vedere inaderența auditoriului la specificul cauzei.
- b. - *naratiune* (lat. *narratio*, grec. *diegesis*)
- c. - *argumentare* (lat. *argumentatio*, grec. *pistis*)
- d. - *peroratie* (lat. *peroratio*, grec. *epilogos*).

a. Introducerea trebuie să fie adecvată conținutului și să fie naturală, de aceea redactarea ei se face după ce a fost elaborat planul discursului și am meditat asupra materialului. În felul acesta subiectul însuși ne va sugera cum să începem discursul. O atenție deosebită trebuie acordată încă din această fază unei exprimări foarte corecte, auditoriul fiind mai înclinat ca oricând spre critica în acest prim moment al contactului cu discursul.



Oratorul nu trebuie, din aceeași cauză, să facă uz de prea multe mijloace stilistice, ele ieșind ușor în evidență, ostentativ s-ar putea crede, ceea ce determină o diminuare a persuasivității pe parcurs. Modestia este indicată să fie scoasă în evidență, în mod direct, ca de altfel pe tot parcursul discursului, ea trebuie să se facă remarcată în priviri, în gesturi, în tonul vocii.

Ce se poate spune în această fază incipientă a discursului, care să pună auditoriul într-o dispoziție favorabilă oratorului?

Între locuitor și destinatar se va crea un fluid de simpatie favorabil comunicării. De aceea tonul ales la început, maniera stilistică trebuie să permită această evoluție ulterioară, această progresie. De obicei, introducerea este făcută pe un ton calm, iar emoția se naște în raport cu prezentarea faptelor. Introducerea are rolul de poartă deschisă către sentimentele pe care oratorul își propune să le trezească ulterior, prin desfășurarea discursului; de acum trebuie să cream premisele favorabile în spiritele ascultătorilor.

Ca lungime introducerea trebuie să fie proporțională cu întinderea discursului; nu clădim o poartă monumentală la o construcție mică.



Anumiti autori prevad între introducere si naratiune enuntarea subiectului si diviziunea acestuia pe puncte, astfel anuntând principalele puncte pe care le vom trata, se faciliteaza sarcina auditoriului, cu conditia ca punctele și subpunctele sa nu fie în numar prea mare (3-5), iar continutul acestora sa fie distinct, exprimat concis si limpede. Ordinea lor e cea naturala, de la simplu la complicat.

b. Urmatorul segment al discursului îl formeaza *naratiunea*, o expunere a faptelor ce serveste la comunicarea unor date privitoare la cauza sau la subiectul tratat; este adesea o parte foarte importanta a discursului si solicita o atentie speciala.

Pe lângă faptul ca nu e întotdeauna usor sa povestesti bine si cu talent, faptele narate de orator trebuie să-i serveasca drept baza pentru toate rationamentele sale ulterioare. Sa scoti în evidenta circumstantele favorabile si sa estompezi pe cele dezavantajoase cere multa pricepere și inteligenta. Dar, daca se simte mestesugul, cauza e compromisa, fiindca apare neîncrederea în buna credinta a oratorului.

Calitatile principale pe care trebuie sa le aiba o buna naratiune sunt: *claritatea, probabilitatea, concizia*. Un singur fapt, o singura circumstanta ramase obscure si, prin urmare, nelamurite sunt suficiente ca sa distruga efectul tuturor rationamentelor oratorului. E necesara o atentie sporita la precizarea numelor, a datelor, locurilor si a tuturor celorlalte împrejurari în care s-au petrecut faptele evocate.

Pentru a avea un caracter probabil, verosimil, în naratiune trebuie descrise caracterele persoanelor amintite, aratând ca actiunile acestora constituie consecinte ale unor cauze naturale, pentru a avea credibilitate.

c. Argumentarea urmeaza întotdeauna dupa naratiune, ea fiind momentul dovedirii si al respingerii, când este desfasurat întregul arsenal de probe materiale si de argumente propriu-zise. Ţelul principal al celui care vorbeste este de a dovedi auditoriului ca un lucru este adevarat, just sau bun si de a determina adeziunea acestuia.

În legatura cu argumentele, trebuie avute în vedere trei aspecte: gasirea - inventarea lor - disponerea si modul de exprimare, de prezentare, gratie caruia sa capete mai multă forta.

Gasirea lor e punctul esential, baza argumentarii. Argumentele trebuie extrase din fondul cauzei, sfaturile utile în legatura cu argumentele se refera la disponerea si desfasurarea acestora în discurs.

Prezentarea argumentelor poate fi facuta analitic sau sintetic. În primul caz, oratorul nu divulga telul spre care tinde și-i conduce pe ascultatori pas cu pas catre concluzia dorita, mergând de la un adevar clarificat la altul, pâna ce devine evident ca aceasta concluzie este consecinta alteia



asupra careia s-a convenit. Maniera sintetica de argumentare pornește de la enunțarea tezei ce trebuie dovedită, apoi urmează succesiv diferite tipuri de argumente până când auditoriul va fi complet convins de ceea ce susține oratorul.

Vorbitorul trebuie să se transpună în situația ascultătorilor și să vadă ce efect ar avea asupra lui cele pe care vrea să le transmită acestora. Argumentarea este baza discursului. Ca să aibă răsunet în conștiința destinatarului, trebuie respectate câteva reguli, dintre care prima este aceea de a nu amesteca argumente care au origine diferită.

Adevărul, datoria și interesul - trei mari probleme generale umane, iar argumentele referitoare la ele au fiecare specificul lor, pe care trebuie să și-l păstreze distinct în argumentare.

A doua regulă se referă la prezentarea gradată. Putem risca un debut cu argumente mai slabe, pentru a ne ridica treptat și a dezvolta spre final întreaga forță a celor mai solide, mai puternice. Uneori, neavând la îndemână prea multe argumente, e preferabil să-l prezentăm mai întâi pe cel de necombatut pentru a impresiona auditoriul.

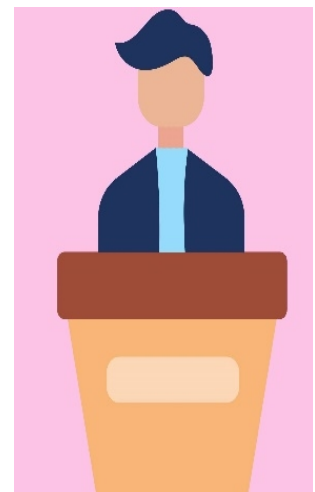
În al treilea rând, dacă avem argumente puternice și concludente, ele trebuie prezentate separat, în mod distinct, insistând asupra fiecăruia în parte pentru a-i releva întreaga semnificație.

În sfârșit, este recomandabil să nu lungim prea mult argumentarea și nici să multiplicăm la nesfârșit numărul argumentelor noastre; într-un asemenea caz, am trezi suspiciuni față de cele aflate în discuție, slăbind încrederea auditoriului.

d. Ultima parte a oricărui discurs este peroratia, epilogul, care poate fi destul de extinsă în mai multe părți (amplificare, apel la afectivitate, recapitulatie). Peroratia este segmentul în care pateticul se îmbină cu argumentarea, momentul specific retoricii, prin excelență.

Ca să obținem adeziunea, trebuie să vorbim sentimentelor auditoriului și să le punem în mișcare, deoarece afectele sunt marile resorturi ale acțiunilor umane. Locul cel mai adecvat spre a ne adresa sentimentelor auditoriului este peroratia; oratorul trebuie să izbească imaginația ascultătorilor atunci când se așteaptă mai puțin, transmitându-le propria lui emoție prin cuvinte simple și lipsite de afectare, fără efecte cautate. În asemenea situație trebuie să ne abținem de la considerații generale, de la comparații care întrerup fluxul emoțional. De asemenea, nu trebuie prelungit acest moment: emoțiile prea vii nu au durată mare.

Finalul desăvârșeste lucrarea”, spune un dicton latin, pe care trebuie să-l luăm în considerare atunci când ne hotărâm să încheiem un discurs.





C. Metodologia de redactare si pregătire a discursului

În functie de stilul oratorului, subiectul unui discurs poate fi gândit dinainte, meditat în timpul redactării sale sau chiar în timpul rostirii, dacă oratorul are o mare capacitate de a improviza. La fel de bine discursul poate fi redactat și pe parcursul documentării asupra cauzei. Însă indiferent de subiectul tratat, este necesar să se facă următoarele trei operații:

- să identificăm ce avem de spus (sau de scris) - *inventiunea*;
- să punem într-o anumită ordine ideile găsite - *dispozitiunea*;
- să selectăm cei mai potriviți termeni pentru a exprima aceste idei - *elocutiunea*.

Fiecare orator își alege modalitatea de lucru în raport cu puterea sa de memorare (dacă reține mai ușor cuvântul rostit, pe cel gândit sau pe cel scris). Desigur că meditarea subiectului este făcută cu scopul de a furniza materiale pentru memorie. Dacă meditam pentru a lua o decizie, actul meditarii va avea ca obiectiv sensul discursului.

Dacă reflectăm asupra compoziției, asupra elaborării discursului, actul meditarii are în vedere forma acestuia. Atunci când oratorul meditează cu voce tare sau în timp ce redactează discursul, nu e necesar să dea reflecțiilor sale o formă definitivă, meditația trebuind să se producă asupra fondului mai întâi și abia apoi asupra formei. Înainte de a ști cum va arăta discursul, trebuie să știm ce va conține el.

Oratorul trebuie să scrie totul dintr-o dată, rapid, mergând până la capatul raționamentelor sale, fără să se întrerupă pentru a reciti ce a scris. Această modalitate de redactare oferă două avantaje: subiectul este tratat în ansamblul său, în aspectele sale generale și în același timp efortul oratorului îl anticipează pe acela pe care va fi nevoit să-l facă în momentul rostirii discursului. Atunci el va trebui să trateze subiectul dintr-o dată, în flux continuu, în întregul său.

După această primă redactare a materialului, se poate interveni asupra textului, la o nouă lectură, decupând, retusând, reluând fiecare punct și dezvoltându-l etc. În această etapă a redactării, cu cât simțul autocritic va fi mai ascuțit și judecata mai obiectivă, cu atât rezultatul efortului depus va fi mai eficient.

Discursul trebuie rostit în întregime, iar nu pe fragmente, înainte de a fi susținut, pe un ton cât se poate de natural și cât mai aproape de atmosfera reală, pentru a fi reținut cu ușurință. Un discurs este o operă în sine, care se assemblează din introducere, naratiune, argumentare și perorație. Oratorul trebuie să se hotărască dinainte dacă va redacta întregul discurs și în acest caz va trebui să-l mediteze și să-l proiecteze în mintea sa, în întregime - sau dacă va trasa numai liniile generale, iar atunci se va limita strict la aceste linii, ca la o schemă.



Cugetând asupra formei, e necesar sa avem idei clare, precise, iar forma va fi repede gasită.

Rostirea prealabila poate fi mai moderata, dictia mai puțin accentuata si taria vocii redusa. Însa daca presupunem prezenta publicului, atunci trebuie sa actionam ca în realitate, sa nu abandonam finalizarea unei amplificari pentru a începe alta, sa terminam frazele începute si sa nu lasam argumentele doar schitate.

Aceste conditii sunt necesare nu numai pentru ca gândirea capata claritate daca rationamentele sunt duse pâna la capat, dar si pentru ca fiecare din partile acestor rationamente câștiga o valoare individuala.

Printr-un efort de memorie putem enumera succint părțile succesive ale unui rationament, dar memoria poate sa fie infidela tocmai în momentul sustinerii pledoariei, atunci când i se cere sa redea aceste parti cu pauze între ele. Multe lacune ale memoriei își au sursa tocmai în ignorarea acestei observatii. Este necesara repetarea discursului în fata oglinzii sau nu? Acest lucru îl priveste pe fiecare.

Pregatirea discursului din punct de vedere formal este o chestiune esentiala. Nu exista o regula absoluta care sa ne ajute sa dam forma adecvata unui discurs si oricare orator va ajunge la ea în functie de calitatile si înclinatiile sale. Totusi, trebuie sa fie precis ce anume vrea sa spuna, chiar daca nu stie cum o va face. Chiar oratorii cu simt al improvizatiei exceptional trebuie sa se lamureasca în prealabil asupra celor ce vor fi rostite, chiar si cu putin timp înainte, altminteri oricât de buni ar fi, efortul de intuitie si de adaptare la public este infinit mai mare decât acela de pregatire, facut anterior. Marii oratori, ramâneau ore în sir în fata unei coli de hârtie, visând sau scriind, înainte de a trece la rostirea celebrelor lor tirade oratorice.

Memoria este implicata în actul oratoric în trei directii: exista o memorie a ceea ce a fost gândit, o memorie a ceea ce a fost rostit si o memorie a ceea ce a fost scris. Exista oratori care pot sa regândeasca ce si-au imaginat odată, deci pot sa regaseasca urmele lasate de propria lor gândire. Dimpotriva, alti oratori au memoria cuvintelor rostite, așa încât ei trebuie sa-si pregateasca discursul fie perorând, solitari, fie vorbind în fata prietenilor sau a familiei. Exista oratori cu memorie vizuala pentru care conteaza forma scrisa a cuvintelor, foaia de hârtie pe care au fost scrise, asezarea în pagina, toate acestea revenind în memorie în momentul rostirii discursului.

D. Repetitia este mama invatarii

Nu e de ajuns inasa o repetitie mecanica, papagaliceasca. Repetitia inteligenta, în concordanta cu trasaturi bine stabilite din mintea voastra, este ceea ce va trebuie. Persoana care sta si repeta



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



acelasi lucru pana ce i se fixeaza în memorie foloseste de doua ori mai mult timp si energie decat ar fi necesar daca ar face-o la intervale precise.

Aceasta ciudatenie a mintii poate fi explicata prin doi factori. Mai intai, în intervalele dintre repetitii, subconstientul nostru este ocupat sa gaseasca idei asociative. In al doilea rand, mintea sollicitata la intervale de timp nu este obosita printr-o repetare fara pauza.

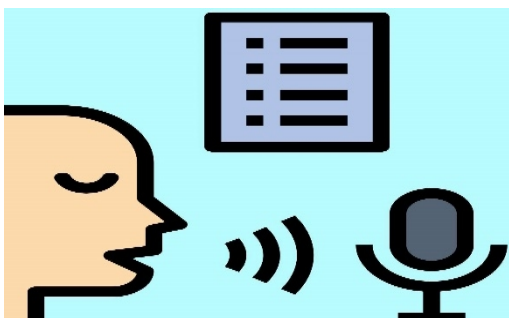
Totusi, niciun om de bun-simt nu-si va amana pregatirea discursului pentru seara dinainte de a-l expune. Daca va proceda în cele din urma astfel, memoria lui nu va functiona decat la jumătate din capacitate.

Iata o descoperire foarte utila în legatura cu felul în care uitam. Experientele psihologice au aratat în mod repetat ca din ceea ce invatam uitam mai mult în primele opt ore decat în urmatoarele treizeci de ore. Deci, inainte de a intra într-o sedinta, fie ca este vorba de una de afaceri sau de una cu parintii, ori de o intalnire la club, pana sa incepeti discursul, revizuiti-va datele, ganditi-va la idei si reimprospatati-va memoria.

E. Cum sa retineti punctele importante ale discursului vostru

Exista numai doua modalitati prin care ne putem aminti ceva: mai intai, printr-un stimulent exterior, si în al doilea rand printr-o asociere cu ceva care exista deja în mintea noastra. Aplicata la situatia de fata, aceasta metoda presupune ca va puteti aminti mai intai ideile pe care vreti sa le subliniati, datorita unor stimuli exteriori, cum ar fi notitele, reusind apoi sa le asociati cu ceea ce aveți deja fixat în minte. Acestea inasa trebuie sa fie aranjate într-o ordine cat se poate de logica, în asa fel incat primul lucru sa duca inevitabil la urmatorul, iar cel de-al doilea la al treilea, asa cum orice usa duce spre o alta usa.

Exista totusi o metoda de asociere a punctelor principale, o tehnica simpla, rapida, dar nu neaparat infailibila. Ma refer la folosirea unei fraze fara sens. Orice grup de idei poate fi constituit într-o fraza, si cu cat fraza este mai caraghioasa, cu atat va fi mai usor de retinut.



1. Cand incepem sa invatam ceva nou nu facem niciodata progrese inca de la inceput, ci în timp. Exista o perioada de salturi abrupte, urmata de una stationara. Ba chiar putem da inapoi si pierde o parte din terenul deja castigat. Intervalele de stagnare sau de regresie sunt bine cunoscute de psihologi. Acestea se numesc „linii drepte în curbele invatarii”. Cursantii de la cursurile de oratorie pot sa bata pasul pe



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



loc si saptamani intregi. Ne putem stradui mult timp fara a fi în stare sa depasim aceste „linii drepte” si pornim pe o curba ascendenta. Unii, fara sa-si dea seama de felul ciudat în care se fac progresele, se descurajeaza si renunta la orice efort. Acest lucru este regretabil, pentru ca, daca ar persevera, daca ar exersa în continuare, ar constata ca s-au ridicat ca un avion, facand niște progrese enorme peste noapte.

2. S-ar putea sa nu fiti în stare sa vorbiti fara o oarecare nervozitate, mai ales la inceput. Dar daca veti persevera, curând veti scapa de toate, mai putin de frica de debut. Insa, dupa câteva secunde, va disparea si aceasta.

3. Nimeni nu trebuie să se ingrijoreze pentru deznodamantul studiilor sale, cu conditia sa fie preocupat permanent de ceea ce studiaza, fara sa-si piarda increderea. Cei care au avut succes nu au fost persoane cu un talent innascut. Dar dând dovada de perseverenta si de hotarare, au reusit. Au continuat si au ajuns unde si-au propus.

4. Ganditi-va la reusita atunci cand va propuneti sa vorbiti în public. In acest caz, veti face tot ce e necesar pentru a reusi.

Indiferent de procedeul utilizat în pregatirea unui discurs, oratorul trebuie sa se bazeze pe redactarea lui în scris si aceasta, în primul rând, pentru a-si perfectiona stilul. Prin scris, el introduce în cuvântarea sa ordine, claritate și logica. De asemenea, redactarea scrisa a discursului are ca efect evitarea repetitiilor de cuvinte, a impuritatilor de limbaj, în concluzie conciziune mai mare a stilului.

Deci, în cazul în care elaborarea în scris a unui discurs se face în vederea rostirii lui si nu pentru lectura, am mentionat deja, e necesar sa scriem asa cum vorbim, dupa care sa recitim textul. În acest mod se pot urmari meandrele gândirii, neîmplinirile exprimarii - repetitii, idei neterminate, aproximari, contradictii etc. Desigur, recitirea si redactarea ulterioara pot parea penibile si descurajante pentru orator. În acest mod, putem remarca toate neîmplinirile de care sufera exprimarea noastra, specificul propriului stil.

Retorica foloseste aceleasi argumente ca si logica, dar într-un mod mai flexibil, adaugându-le ornamente stilistice.

a. Silogismul - argument compus din trei propozitii, dintre care a treia (concluzia) este dedusa din prima (M - premisa majora) prin intermediul celei de-a doua (m - premisa minora):

b. Entimema- silogism incomplet si mai rapid, în care una dintre premise este subînțeleasa:



c. Dilema - argument prezentând spre alegere adversarului doua propozitii, dintre care una este în mod necesar adevărata daca cealalta e falsa si din care se trag fie doua concluzii (dintre care trebuie acceptata una), fie aceeasi concluzie pentru fiecare dintre cele doua ipoteze.

d. Epicherema - rationament silogistic în care fiecare premisa este însoțita de dovada sa.

e. Inductia - rationament care consta în extragerea unei concluzii generale dintr-unul sau mai multe rapoarte particulare.

f. Exemplul - e un argument ce se bazeaza pe fapte analoge cu acela pe care vrem sa-l demonstram, e un silogism oratoric în care premisa majora e demonstrata de un exemplu care constituie al patrulea termen.

F. Cum sa incepi un discurs

Lucrul cel mai important este sa faci o introducere care sa capteze atentia imediat. Înseamna să pregătești întotdeauna din timp aproape cuvânt cu cuvânt atât introducerea, cât și finalul unei cuvântări.

Un asemenea plan ia timp, presupune gândire și necesită voință. Activitatea intelectuală este un proces dificil. Novicele își pun, de obicei, toată încrederea în inspirația de moment, asumându-și toate consecințele.

1. Introducerea unui discurs este dificil de făcut. Introducerea are o importanță capitală, pentru că mintea publicului este odihnită și relativ ușor de impresionat. Introducerea are o pondere mult prea mare pentru a fi lăsată la întâmplare; trebuie lucrată cu grijă dinainte.

2. Introducerea trebuie să fie scurtă, să fie trasată doar printr-o frază sau două. Uneori poate lipsi cu desăvârșire. Intrati direct în subiect folosind cât mai puține cuvinte. Nimeni nu va avea obiectii.

3. Începătorii sunt tentați să spună mai întâi o poveste amuzantă sau să se scuze. Ambele soluții sunt, în general, nepotrivite. Anecdotele trebuie să aibă legătura cu subiectul, să nu fie spuse doar de dragul de a spune ceva. Nu vă cereți niciodată scuze, acestea vor fi interpretate ca o insultă adusă publicului, care se va plictisi. Treceți direct la ceea ce aveți de spus. Exprimați-vă repede și stați jos.

4. Un vorbitor poate câștiga imediat atenția publicului prin:

- a. Starnirea curiozității;
- b. Istorisirea unei povești de interes general;
- c. Începeți printr-un exemplu tipic;
- d. Folosirea unui obiect;



- e. Puneti o intrebare;
- f. Rostiti un citat celebru;
- g. Aratati cum subiectul propus afecteaza în mod direct interesele vitale ale publicului;
- h. Începeti prin a povesti întâmplari socante.

5. Introducerea nu trebuie sa fie prea protocolara. Nu o încorsetati. Trebuie sa para libera, întâmplatoare, inevitabila. Acest lucru se poate obtine referindu-va la o întâmplare sau la un loc familiar pentru cei din public.

G. Cum sa inchei un discurs

Introducerea si finalul sunt lucrurile cele mai complicate în aproape orice activitate pe care încercam sa o stapanim. Încheierea reprezinta punctul cu cea mai mare importanța strategica într-un discurs; ceea ce spui la sfarsit, ultimele cuvinte, rasuna în urechea celor care le asculta — si probabil ca vor fi cel mai greu de uitat.

Care este greseala cea mai des întâlnita?

Mai întâi, ar fi cei care termina asa: „Cam asta este tot ce am avut sa va spun despre acest subiect, asa încat am sa ma opresc.” Aceasta nu este o încheiere, ci este o greseala. Miroase a amatorism. E aproape de neiertat. Dacă numai atat ati avut de zis, de ce nu încheiati frumos, rotund, de ce nu va opriti atunci, fara sa mai spuneti ca trebuie sa va opriti? Procedati astfel si lasati publicul sa judece daca asta este tot ce ati avut de relatat.

Apoi, exista si vorbitorii care spun tot ce au de spus si nu mai stiu sa se opreasca. Asa încat ajunge sa se învarteasca în cerc, spunând mereu acelasi lucru, repetandu-se si lasand o impresie proasta... Remediul? Finalul trebuie sa fie planuit în liniste si calm dinainte.

1. Încheierea este categoric cel mai important element strategic al unui discurs. Ceea ce se spune în incheiere este retinut pe o perioada mai lunga.

2. Nu incheiati cu expresia: „Cam asta este tot ce am avut sa va spun despre acest subiect, asa incat am sa ma opresc aici.” Opriti-va, dar nu vorbiti despre asta.

3. Planuiti-va cu grija incheierea. Trebuie sa stiti aproape cuvant cu cuvant cum veti incheia. Faceti o incheiere frumoasa, rotunjiti discursul, nu lăsați colturi taioase sau abrupte.

4. Sapte modalitati de a incheia un discurs:

- a. Rezumati, restrangeti, subliniati pe scurt principalele puncte pe care le-ati evidentiat.
- b. Îndemnati la actiune.
- c. Faceti publicului un compliment sincer.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- d. Starniti macar o data rasul.
- e. Citati un vers potrivit.
- f. Folositi un citat din Biblie.
- g. Construti un punct culminant.

5. Faceti o introducere si o incheiere potrivite. Dupa aceea, concepeti discursul. Opriti-va intotdeauna inainte ca publicul să se plictisească.



3. Aprofundează limbajul corporal

Atunci când susții o prezentare sau un discurs, conținutul este extrem de important. Totuși, multe persoane uită sau nu înțeleg faptul că și corpul lor transmite mesaje publicului. Numim acest lucru limbajul trupului sau comunicare non-verbală, iar poziția corpului și a picioarelor, mișcările brațelor și expresiile faciale sunt parte integrantă a sa.

De exemplu, de stres, poate încrucișezi brațele sau dai din picior. Din păcate, publicul poate înțelege din aceste gesturi că te-ai plictisit sau că nu vrei să fii acolo, fapt care îți poate da un aer neprofesionist. Să analizăm câteva moduri în care ne putem îmbunătăți limbajul trupului.

Poate fi dificil să stai în picioare și să vorbești, mai ales dacă nu te-ai obișnuit cu acest lucru. Avem tendința să obosim și să ne mutăm greutatea de pe un picior pe altul, să ne încrucișăm picioarele sau să dansăm puțin. Astfel, publicul capătă impresia de instabilitate, disconfort sau chiar stângăcie.

Ca să corectăm aceste lucruri, trebuie să ne găsim un centru, adică să avem o poziție clară și stabilă, care ne dă un aer de încredere și forță.



Stai cu picioarele la o distanță puțin mai mare decât lățimea șoldurilor. Păstrează-ți flexibilitatea și relaxarea. Picioarele nu trebuie să fie încordate, iar genunchii nu sunt ficși. Evită statul încovoiat; ține spatele drept și capul îndreptat spre cer. Imaginează-ți că ai un fir invizibil care te trage în sus. Ideea de a-ți găsi un centru nu înseamnă să stai într-un loc. Chiar dacă ai picioare puternice, poți să te miști și să faci gesturi cu brațele care să-ți însoțească spusele. Asta ne aduce la un alt subiect important: controlul mișcărilor. Dacă ai spațiu, poți face pași. Totuși, evită plimbatul doar de dragul plimbatului. Asigură-te că ai o destinație. Rătăcitul fără scop poate distra atenția și poate demonstra că emoțiile te copleșesc. De exemplu, poți să traversezi scena dintr-o parte în alta. Mergi hotărât, ca să poți evidenția tranzițiile din vorbire. Câteva minute mai târziu, când schimbi subiectul, mergi înapoi.

Această idee e utilă din mai multe motive. Ea schimbă perspectiva, îți permite să-ți tragi sufletul și, mai important, te ajută să faci trecerea între două părți ale discursului. În mintea spectatorilor, ea marchează o schimbare care-i va ajuta să urmărească firul poveștii.

Dar cum rămâne cu controlul gesturilor? Gesturile pozitive încep cu palmele îndreptate în față, spre public. Brațele trebuie să facă gesturi ample, deschise, nu unele închise. Așa eviți să stai cu brațele încrucișate. Ține brațele libere, nu lipite de corp. Depărtează-le de trunchi cu câțiva centimetri. În plus, brațele sau mâinile nu trebuie să-ți ascundă fața atunci când te miști. Încearcă să faci mișcări ample, dar nu exagerate. Poate fi dificil uneori dacă te-ai obișnuit să „vorbești cu mâinile”. În acest caz, folosește energia dată de emoții sau de pasiunea pentru discurs ca să controlezi aceste gesturi. Folosește-le pentru exemple de tip „în primul rând, în al doilea rând, în al treilea rând” sau ca să faci publicul să se simtă inclus, așa.

Iată ce să nu faci: - nu încrucișa brațele în față sau în spate; - nu te sprijini de masă sau de pupitru; - nu te juca cu pixul sau cu alt obiect; acest lucru poate să irite sau să distragă publicul.

Toate aceste mișcări dau impresia de plictiseală sau lipsă de încredere și te îndepărtează de public.

Spre cine ar trebui să privești? Nu-ți fixa privirea permanent pe o singură persoană, deoarece restul spectatorilor vor simți că te adresezi doar ei. În plus, persoana respectivă s-ar putea simți copleșită sau jenată.

Include întregul public. Treci cu privirea prin sală, oprindu-te în câteva puncte. Pentru aceasta, poți urmări un tipar în W: oprește-ți privirea asupra unei persoane, treci la alta și tot așa până când ajungi în punctul cel mai îndepărtat al publicului. Când ajungi acolo, treci repede cu



privirea în partea opusă. Poți și să schimbi direcția literei W. Fă-i pe toți să se simtă incluși, nu doar pe șef sau persoanele pe care le consideri importante. Privește, vorbește, apoi privește și vorbește din nou. Nu în ultimul rând, amintește-ți să zâmbești cu gura, dar și cu ochii. Dacă nu ai ochii zâmbitori, surâsul tău va fi forțat. Dacă nu te bucuri să fiți acolo, nici publicul n-o va face.

Nu uita că nu ne naștem întotdeauna cu un limbaj al trupului adecvat. Acesta se dezvoltă prin exercițiu. Așadar, exersează, pune-ți cunoștințele în aplicare și, în scurt timp, vei avea publicul de partea ta.

Limbajul gestului și dialogul oral se considera ca subliniază, întărește, atenuază, incită, nuantează și precizează ideile transmise. Fiind un mijloc auxiliar al vorbirii, gestul, ca și mimica, joacă și azi un rol de completare a comunicării sub aspect afectiv. Gestica trebuie supravegheată.

Deoarece nu se poate renunța la gesturi, ele trebuie să fie armonioase, să decurgă din natura frazelor pe care le rostesc oratorul. Gesturile trebuie stăpânite și chiar gândite. Sunt gesturi care compromit un discurs sau un orator, care se scarpină la nas sau își trage urechea, își aranjează cravata, își încheie sau își descheie nasturele de la haina. De multe ori, aceste gesturi devin manii.

Ținuta trebuie să fie dreaptă (să nu fii aplecat asupra microfonului ca și cum ai vrea să-l îmbrățișezi). Figura trebuie să aibă o anumită demnitate, sigur, o glumă pe care o faci nu trebuie să fie dublată de un aer de înmormântare. Este de dorit să cuprinzi cu privirea auditoriul.

Adesea se reproșează imobilitatea oratorilor, brațele alăturate de trup, de parcă ar fi lipite cu clei. Arta stă în măsura mișcărilor, raportate, desigur, la conținutul subiectului. Efectul nu poate fi decât comic să folosești gesturi violente pentru niște platitudini monotone. Sigur, când discursul este pasionant, energic, când are ca scop să anime un auditoriu, să-l determine să ia decizie, gesturile pot fi largi, repetate, chiar vehemente. Dar, trebuie să existe o foarte mare grijă la discursurile pe un ton vehement și ridicat pentru ca să-și poată pune vocea să clacheze și datorită unei proaste inspirații – respirații!

Poate pare ciudat, că în cadrul subiectului privind gestică, să vorbim și de modul în care este îmbrăcat oratorul. Înfățișarea trebuie să fie decentă. De remarcat este imposibilitatea în care sunt puși să vorbească unii oratori din cauza unui costum prea strâmt sau a unui guler prea scrobit ori a unei cravate prea strânse în jurul gâtului. Vocea și gesturile au de suferit.

Cum să vorbească un orator, stând în picioare sau așezat?

Oratorii antici vorbeau întotdeauna stând în picioare. Regula este valabilă și azi. Astfel, oratorul modern își respectă auditoriul.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Intelegerea gesturilor inseamna totodata si intelegerea celui alt. Pana si cele mai subtile gesturi simbolizeaza o reactie, un sentiment, o emotie primara.

In 1945, cercetatorul Ray Birdwhistell pune bazele acestei noi discipline din sfera stiintelor comunicarii prezentand totodata si o teorie foarte interesanta. El sustine ca apartenenta unui individ la o anumita clasa poate fi dedusa din mimica si gesturile acelui individ.

El incearca prima oara sa faca diferenta intre caracterul arbitrar, pur intamplator al gesturilor (spre exemplu cand inchidem un ochi accidental) si caracterul motivat al gesturilor (cand "facem cu ochiul" intentionat).

Pe de o parte interpretarea diferita data aceluasi gest in zone geografice diferite (spre exemplu celebrul semn O.K. poate insemna ceea ce stim cu totii in Europa si SUA, dar in Malta e o aluzie la homosexualitatea cuiva, iar in Tunisia este echivalentul unei amenintari cu moartea. In plus, in Japonia inseamna bani.

Pe de alta parte, existenta unor gesturi universale, valabile oriunde nu poate fi negata. Peste tot in lume nedumerirea se exprima ridicand din umeri, tristetea sau veselia sunt vizibile prin modificari fizionomice asemanatoare.



Limbajul corporal sau comunicarea non-verbala se refera la expresii faciale, miscarea ochilor, aparenta fizica, miscari si gesturi corporale, mesaje tactile, caracteristicile vocale, utilizarea timpului, dinamica spatiala si diferentele de gen si de varsta care intervin in toate aceste domenii si implica interpretarea gesturilor, mimicii, posturii, comportamentului etc., descoperirea semnificatiilor si sensurilor care fac din toate acestea semne. Ideea de limbaj corporal beneficiaza de prezumtia pansemiei, iar interpretarea acestor semne de prezumtia polisemiei. Din aceasta



perspectiva, corpul devine locul și instrumentul numeroaselor sisteme de semne: intonațiile expresive și semnificante ale vocii, semne gestuale, mimica, atitudini corporale și comportamentale, semne cosmetice, vestimentare, ale condiției sociale, ale regulilor instituționale, de politete, ale etichetei și atitudinilor, de exprimare a sentimentelor, legate de roluri și poziții sociale, semne ale artelor.

Paul Ekman în 1965 a identificat cinci funcții ale comunicării nonverbale și anume:

- repetarea – dublarea comunicării nonverbale;
- substituirea – înlocuirea mesajelor verbale (o fată posomorâtă ne spune că persoana în cauză nu se simte bine);
- completarea – colaborarea la transmiterea mesajelor verbale, ceea ce conduce la o mai bună decodificare a lor);
- accentuarea/moderarea – punerea în evidență a mesajelor verbale, amplificarea sau diminuarea celor spuse (când scandam sloganuri, ridicam bratul și aratam pumnul);
- contradicția – transmiterea de semnale în opoziție cu mesajele verbale (spunem că ne bucurăm atunci când ne întâlnim cu o persoană cunoscută, dar privim în alta parte atunci când îi întindem mâna, ne vaităm că nu avem din ce trai, dar ne afișăm cu bijuterii și haine scumpe).

Michael Argyle (1975/1988) ia în considerare patru funcții:

- exprimarea emoțiilor;
- transmiterea atitudinilor interpersonale (dominantă / supunere, plăcere / neplăcere);
- prezentarea personalității;
- acompanierea vorbirii, ca feedback pentru a atrage atenția.

Limbajul corporal (numit uneori prin opoziție imprecisă și „non-verbal”) este legat de obicei de o situație comunicatională directă (relații de tip față în față). El reprezintă în comunicare, relația, analogicul, față de limbajul verbal care reprezintă conținutul, digitalul. Cel mai adesea limbajul verbal transmite informații, limbajul corporal exprimă atitudinea interpersonală.

Gestualitatea este separată și în principiu egală cu limbajul. Folosirea gesturilor nu este dependentă de folosirea limbajului, iar modalitatea gestuală este la fel de importantă ca și cea verbală pentru reprezentarea semnificației. E unită cu vorbirea numai pentru că sunt folosite



simultan, pentru aceleasi scopuri. Mai degraba decât sa fie un sub-produs alaturat limbajului sau o forma mai primitiva de expresie, este folosit în cooperare si serveste de complement în mai multe feluri.

Judee K. Burgoon, David B. Buller si W. Gill Woodall considera ca functiile comunicarii nonverbale, dincolo de rolul acesteia în producerea si procesarea comunicarii verbale sunt:

a. structurarea interactiunii (înaintea începerii comunicarii propriu-zise, serveste drept ghid implicit pentru desfasurarea acesteia, indicând firul actiunii, persoanele implicate, rolurile acestora, etc.);

b. identificarea sau proiectarea identitatii sinelui, functie care se refera la modul de codificare si decodificare a mesajelor;

c. formarea impresiei (modul în care sunt percepute persoanele dupa comportamentul lor nonverbal, formarea primei impresii);

d. managementul relatiei de comunicare;

e. exprimarea si managementul emotiilor;

f. managementul conversatiei;

g. managementul impresiei;

h. influenta sociala;

i. înselarea.

Când nu este folosit limbajul verbal, gesturile își schimba caracterul: iau forme stabile, standardizate si devin mai sistematic legate unele de altele, în sensul ca pastreaza trasaturile care le fac contrastante cu alte gesturi din sistem, indiferent daca acele trasaturi au sau nu au legatura formala cu referentul gesturilor. O atare standardizare formala are loc atunci când referentii devin si ei standardizati. O forma gestuala autonoma ajunge sa fie stabila în raport cu referentii, ceea ce deschide calea ca referentii gesturilor sa devina mai generali si în consecinta mai abstracti. În pantomima, gesturile reprezinta întreaga situatie ca o mica pictura, în timp ce în gesturile autonome o singura unitate a semnificatiei este referentiala.

Iata cateva exemple, dar trebuie sa tineti cont ca in citirea interlocutorului, timpul si spatiul variaza, iar totul tine de context.



A. Gesturi facute cu palmele si degetele

Asa cum fața este, prin mimica, în primul rând expresiva – putem constitui emblematic diferite mimici expresie numai din gura, ochi si sprâncene – în intentie comunicativa cele mai evidente si importante sunt gesturile facute cu palmele si degetele.

a. Gesturi facute cu palmele

Căușul palmei în afara: oferire, etalare, dar si blocare, aparare. Căușul palmei înăuntru: retinere, ascundere. Palma deschisa în vazul celorlalti, ca la juramântul din salile de judecata: onestitate si franchete; cu semnificatia: iata, n-am nimic de ascuns.

Invers, copilul care-si ascunde palmele – podul palmei, ori palma întreaga facuta cupa si ascunsa la spate – când vorbește sau sotul care în fata sotiei procedeaza la fel, au ceva de ascuns.

Palmele în sus: a da, a oferi (comunicare); în plan vertical, paralele: neutru, a apuca, a tine obiecte; în jos: semn negativ: instrument de lucru, a apuca, a retine, domina. Pozitiile palmei semnifica: deasupra = dominare; dedesubt = supunere; paralela = fraternitate, egalitate.

Semnificatiile se aplica direct la strângerile de mâna, care în functie de pozitia palmelor este: dominanta, supusa, egalitara.

Strângerile de mâna mai pot fi de tipul: „peste mort”, adica flasca, moale, fara viata = individ fara caracter, moale, dubios; brutala, ca o menghina = individ agresiv. În cazul în care ti se întinde numai vârful degetelor = fie individul nu are suficienta încredere în sine, fie te desconsidera (cel mai adesea).

Bratul este rigid când celalalt vrea sa te tina la distanta. Invers, când te trage spre el, în interiorul spatiului personal: fie vrea sa te apropie, fie apartine unei culturi de tip urban (oras mare) sau se simte în siguranta în spatiul sau personal. Strângerea de mâna tip manson, cu ambele mâini, vrea sa însemne profunzime a sentimentelor, afectuozitate, sinceritate. Dar este o strângere de mâna raspândita printre politicieni si numai mimeaza sinceritatea. Trecerea de la mâna la încheietura, brat, cot, antebrat, umar indica un plus de sentiment în crestere gradata pe masura patrunderii în spatiul intim al celuilalt.



Frecarea palmelor: asteptare / anticipare pozitivă. „Mâini în triunghi” (coif) în sus: încredere în forțele proprii, atitudine de siguranță, gestul „superiorului” ierarhic sau, în general, gest masculin. Însotit de cap înclinat pe spate: suficiență, aroganță. Coiful + mișcarea degetelor: mișcări rotative cu policele în coif – gest pozitiv, dar dominant, al șefului față de subordonați.

„Mâini în triunghi” (coif) în jos: subordonare, ascultare, gest feminin. Oricare din cele două gesturi anticipate de: brațe împletite, picioare încrucișate, privire spre altundeva decât spre interlocutor indică o decizie negativă certă. Sau, anticipate de gesturi pozitive: palme deschise, aplecarea trupului înainte, capul ridicat indică o decizie pozitivă certă.

b. Gesturi făcute cu degetele

Degetele sunt încă mai diferențiate și puternic mobile atât în sensul intențiilor de comunicare, cât și al celor expresive.

Symbolism (după: Jean Chevalier, Alain Gheerbrant, Dictionar de simboluri): Degetul aratător: judecata, hotărâre, echilibru, liniște, stăpânire de sine; cel mijlociu: afirmarea personalității; cel mic: dorințe ascunse, puteri oculte, divinație (ezoteric); inelarul: sexualitate, plăcere; iar policele: semnul masculinității.

– **Degetul mare (gros), policele**, reprezintă forța de dominare, energia, voința: Etalarea degetului gros (police): manifestare a superiorității, a priorității; agresivitate și orgoliu. În funcție de gruparea gesturilor: semn pozitiv al șefului în prezența subalternilor, al bărbatului curtenitor în prezența unei posibile partenere; gest răspândit mai ales printre cei îmbracați elegant. Dacă mâinile sunt ținute în buzunarul din spate, se încearcă mascarea senzației de superioritate (uneori însoțit și de balans pe talpi pentru a părea mai înalt). Femeile agresive sau dominante au preluat gestul.

Ridicat: OK., reacție la stimul frustrant.

Îndepartat de restul degetelor: relaxare.

Ascuns: activitate momentan suprimată din motive pe care voința nu dorește să le exteriorizeze. La copii: slabă energie; la adulți: ratarea unei decizii dificile.

– **Degetul aratător** reprezintă voința, inițiativa; simbolizează o „sageată”. În amenințare, simbolizează arma, bastonul, cutitul.



Ridicat, nemiscat: atentie; daca îl miscam si îl curbam devine semnalul unei directii: ordin, chemare ferma. Degetul aratator usor îndoit: tinta nu este de cucerit, doar se nazuieste la ea.

Palma orientata în jos: gest patriarhal, de dominare, folosit în tarile latine; palma în sus: forta gestului este atenuata. Pendulat, se substituie negatiei cu capul. Frecarea degetului aratator cu policele înseamna ca cel care face gestul se refera la bani.

– **Degetul mijlociu** este cel mai lung si mai puternic: simbolizeaza mândria, constiinta de sine.

Folosit pentru a apuca grijuliu obiecte fragile (ceea ce poate face si aratatorul si policele; dar daca apucam cu degetul mijlociu si policele obiectul prezinta o importanta mai mare pentru noi). E degetul afinitatii: daca indicam cu el înseamna ca avem fata de imaginea respectiva o deosebita afinitate; daca ne subliniem cu acest deget declaratiile pentru a contrazice, stârnim de regula stari conflictuale. Rasfirarea degetelor aratator si mijlociu, de o parte, în raport cu inelarul si cel mic, de alta parte: stare de conflict interior.

– **Inelarul** este degetul vietii spirituale.

Indiferenta pasiva – între degetul mijlociu (afinitatea) mai lung si degetul mic (relatiile cu ceilalti).

– **Degetul mic** simbolizeaza relatiile cu ceilalti, relatiile externe, pentru ca este usor îndepartat de restul palmei si pentru ca este oarecum exterior.

Semnifica calitatea relatiei – retras în podul palmei: întreruperea relatiei; îndepartat uneori pâna la a atinge partenerul: deschidere spre relatie.

Inele pe acest deget: dorinta de relatie si de acceptare în grupuri închise.

B. Gesturi ale mainii si brațului

Symbolism: Bratul – forta, putere, ajutor acordat, distribuire, mâna a dreptatii. Bratele ridicate în liturghia crestina: chemarea harului, deschiderea sufletului catre binefacerile dumnezeiesti. În situatii de conflict: predare, supunere, chemare la clementa. Mâna: activitate, dominare, putere.

– Mâinile în solduri sau miscari largi: împunare prin marirea corpului. Gesturi ale mâinii cu parul – jocul cu o suvita, aranjarea parului, trecerea mâinii prin par – sunt tot gesturi de împunare,



autoetalare erotica daca, în plus, privirea sustine gestul, cautând ceva în jur si oprindu-se scurt pe chipul persoanei de sex opus, uneori cu zâmbet.

– Mâinile la spate: retinere, asteptare.

– Apucarea unei mâini cu cealalta, însoțita de capul înaltat, barbia împinsa înainte este un gest de superioritate si încredere (familia regala, ofiterii superiori neînarmati, directorul scolii în curte). Când una din palme apuca încheietura mâinii, avem de-a face cu frustrarea si stapânirea de sine (își tine mâna sa nu loveasca). Ridicarea palmei pe brat indica o crestere a frustrarii si furiei, sau încercare de ascundere a nervozitatii („tin-te bine !”).

– Mâinile în buzunar – își poate permite sa nu fie amabil; nu vrea sau nu trebuie sa se puna de acord cu vorbitorul.

– Mâinile prinse între picioare – frustrare.

– Diferenta dintre dreapta si stânga e un simbolism impus corpului si diferit în functie de culturi, cu toata universalitatea diferentei impusa de triumful Occidentului.

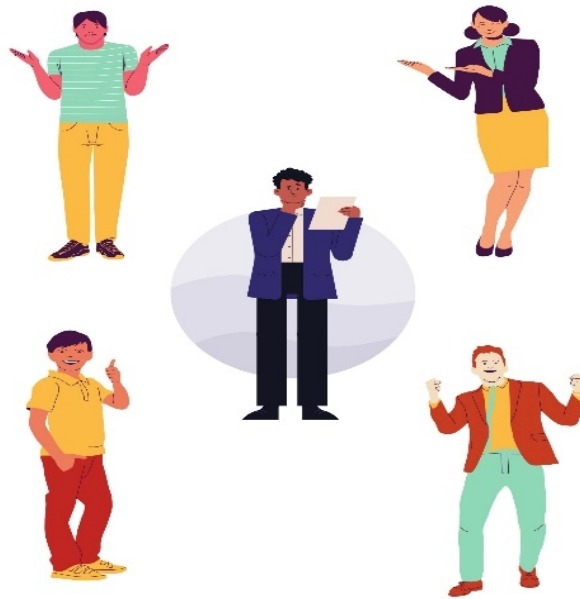
Symbolism: Dreapta: favorabila, forta, îndemânare, masculina, ordine, munca, fidelitate, autoritate, ierarhie, stabilitate, traditie, autosatisfactie. Stânga nefasta (sinistra), feminina, nocturna, satanica, dezordine, incertitudine, nemulțumirea, miscarea, revendicarea, cautarea progresului, inovatia, riscul.

În China: opozitia nu este absoluta, stânga e partea onorabila, masculina, reprezinta cerul (yang), dreapta este pamântul (yin) si apartine femeilor. În general, se ofera cu stânga si se primeste cu dreapta. În Japonia: stânga este partea înțelepciunii, credintei, instinctului, în legatura cu soarele, elementul barbatesc. Dreapta e în raport cu luna, apa, elementul femeiesc.

Mâna dreapta: continutul comunicarii, afacerea; mâna stânga: relatia dintre cei care comunica. Pentru fiecare palma, a mâinii drepte sau stângi, apoi: cu causul în sus – important; median – neutru; cu causul în jos – neimportant. Mâinile si bratele sub masa: nu e pregatit sa faca fata situatiei; pe masa: capacitatea si dorinta de a stabili un contact (de la închiderea unei bariere pâna la deschiderea contactului fie pe relatii – stânga – fie pe continut, afaceri – dreapta).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



a. Gesturi cu mâna adusa la față

Cele trei maimute – simbolul mafiei : eu nu vad, tu nu auzi, el nu vorbește ! – refuzul de a vedea, auzi sau spune lucruri care ne displac sau sunt neadevarate. Sunt foarte evidente la copii; la adulti, gesturile copiilor se rafineaza. Gesturile ducerii mâinii la fata indica prezenta unor gânduri negative. Ele pot viza îndoiala, inducerea în eroare, incertitudinea, exagerarea, teama sau minciuna. Precizarea semnificatiei lor reclama analiza contextuala.

Symbolism: Ochiul este aproape universal simbolul perceptiei intelectuale. Privirea este simbolul revelatiei. Nasul, ca si ochiul, este simbolul clarvizionii, perspicacitatii, discernamântului, dar mai degraba intuitiv decât rational.

– Acoperirea gurii cu mâna, cu degetul mare apăsând obrazul – oprirea unei minciuni (literalmente: “a-ti tine gura”). Valabil si când o face cel care vorbește, si când o face cel care asculta – în acest caz el arata astfel ca i se spun neadevaruri. (Oratorul care vede un astfel de gest ar trebui sa se opreasca si sa ceara auditoriului comentarii la cele spuse de el). Gest similar în semnificatie, dar restrâns sau deghizat: miscari usoare de frecare a dedesubtului nasului. Degetul mare de la mâna în gura: gest intim, erotic; dar si nesiguranta. Gest de linistire în copilărie, în faza orala, când copilul suga tot din nevoia de dragoste si mângâiere.

– La nivelul ochilor, gestul poate aparea ca o miscare de frecare a acestei zone însoțita de privirea în alta parte. “Curatirea” ochiului apare atunci când literalmente: “nu vezi bine”.



– Dacă cineva își prinde nasul cu două degete, ceva nu-i miroase bine. Dacă se freacă la nas, se simte stânjenit. Curățirea nasului ar putea să însemne dorința de a pricepe, cât și ascuțirea simțului mirosului. (În corelație cu ceea ce se spune uneori: “n-a avut nas pentru”, sau “a da o nara” în loc de “a arunca o privire”.)

– O dovadă de ușoară autopedepsire ar fi faptul de a se trage singur de ureche (reminiscentă din copilărie). Frecarea, astuparea, scobirea, tragerea urechii semnifică intenția ascultătorului de a nu mai auzi raul. Împingerea înainte a întregii urechi: semnul fie unei atenții mai mari când nu-i vine să creadă ceea ce se spune, fie că a ascultat destul și ar vrea să vorbească.

– Scarpinarea gâtului de mai multe ori: inconfort sufletească, jena. Trăsul de guler: încercarea de a se elibera dintr-o situație stânjenitoare.

b. Mâna dusă la obraz și la barbă

– Mâna ca suport pentru cap – indică starea de plictiseală, cu atât mai mare cu cât mai mult este folosit bratul și mâna (capul pe masă – plictiseală maximă).

– Mâna pusă pe obraz, închisă, cu degetul arătător îndreptat în sus, exprimă apreciere pozitivă. Dacă degetul mare sprijină barbia, ascultătorul are păreri critice sau negative. Mângâierea barbii – ascultătorul ia o decizie. (Dar, spre ex. de la acest gest se poate evolua spre sprijinirea capului de degetul mare – o scădere a interesului.)

– Plesnirea capului cu palma: cineva a uitat să facă ceea ce i s-a cerut. Lovirea frunții cu palma – nu este intimidat că am remarcat eroarea; lovirea cefei – i-am cauzat o „durere de ceafă”. Frecarea cefei apare mai ales la cei cu atitudini critice, negative, frecarea frunții semnificând atitudini mai deschise, adaptabile.

-Mâna dusă la tâmplă: caută idei, argumente, contraargumente.

-Frecarea rădăcinii nasului = ascultarea cu atenție încordată a produs o oboseală, gest de autorelaxare.

-Apucarea gâtului cu o mână sau ambele: senzația unui pericol, critica sau atac.

-Atingerea propriului corp: dorința de protecție sau mângâiere, încredințarea că ești aici, autolinistire mai cenzurată.

– Bratele strânse pe lângă corp: reducerea volumului corporal („a te face mic”), supunere și cumintenie.



4. Elimină ticurile verbale

Atunci când vine vorba de limbaj, contează atât ce spui, cât și cum o faci. Acest lucru poate schimba complet percepția publicului asupra conținutului unei prezentări.

Dincolo de alegerea unui registru potrivit pentru public, e important să fim conștienți și de ticurile lingvistice. Acestea sunt lucruri pe care le repetăm adeseori, fără să fim conștienți. Uneori sunt cuvinte de legătură, ca „gen”, „practic”, „de fapt”, „așa”, „apoi”, sau sunete, ca „ăăă”, inspirații scurte sau zgomote făcute ca să ne dregem glasul. Ca să îți arăt la ce mă refer, am s-o rog pe prietena mea Ibis să ne ajute.

Pentru a-ți reduce la minimum ticurile verbale, trebuie să le conștientizezi. Astfel, poți învăța să le auzi, apoi poți încerca să le schimbi. În cazul în care nu știi dacă ai ticuri verbale, filmează-te. Alege un subiect nepregătit dinainte și vorbește în fața camerei.

Dacă ticurile tale constau în cuvinte, pregătește-ți sinonime și străduiește-te să le folosești în discurs. Dacă ele sunt sunete, înlocuiește-le cu pauze și respirații.

În general, cu cât îți pregătești mai bine conținutul, cu atât mai multe ticuri vor dispărea. Dacă exersezi și te antrenezi în arta oratoriei, vei învăța să le controlezi. În plus, pregătirea te ajută să depășești stresul și anxietatea și să-ți creezi improvizațiile necesare. E un mod excelent de a elimina progresiv obiceiurile mai puțin plăcute.

A. Claritatea în exprimare

1. Claritatea este extrem de importanta si adesea foarte greu de obtinut.
2. Trebuie să transformați lucrurile necunoscute în idei clare vorbind despre lucruri cunoscute.
3. Evitati termenii de specialitate atunci cand va adresati unui public neavizat.
4. Asigurati-va ca ceea ce vreti sa spuneti este foarte clar în mintea voastra.
5. Apelati la simtul vazului. Folositi exponate, imagini, cat mai multe exemple. Vorbiti la obiect.



6. Reluați ideile importante cu alte cuvinte. Variați exprimarea, dar repetați ideea fără ca publicul să-și dea seama.

7. Faceți afirmații abstracte numai dacă sunt însoțite de exemple generale, de cazuri concrete.

8. Nu vă străduiți să tratați prea multe puncte în același discurs. Într-o expunere scurtă nu pot fi aprofundate coerent mai mult de unul sau două idei importante dintr-un subiect mai larg.

9. Încheiați cu un scurt rezumat al ideilor semnificative.

B. Stilul și calitățile sale

Înainte de a vorbi întâi, să definim stilul și să

Cuvântul stil vine din latină, adică, stiletul, antichitate pe tablele de originală, felul propriu de scris, ori modul în care comportă într-o situație



de figurile de stil, trebuie, mai prezentăm calitățile sale.

din *stylos* în grecește, *stylus* în betisorul cu care se scria în ceară. Stilul desemnează *maniera exprimare a cuiva, verbal sau în de a fi, de a acționa sau data.*¹

Stilul a fost definit ca *totalitatea particularităților lexicale, morfologice, sintactice, topice și fonetice, precum și procedeele caracteristice modului de exprimare - orală și scrisă - al unui individ.*²

Din punct de vedere al *discursului stilul, înseamnă o alegere și rânduire proprie a cuvintelor în frază, care dau o fizionomie distinctă modului de exprimare a unui orator și îl diferențiază față de ceilalți. Buffon, pe numele său Georges-Louis Leclère (1707-1788), absolvent la facultății de drept și al celei de medicină, spunea că stilul nu reprezintă decât ordinea și mișcarea ideilor, stilul trebuie să graveze idei; ideile formează fondul stilului, armonizarea. Tot el considera că stilul este omul. În celebrul său *Discours sur le style* scria că lucrările bine scrise vor fi singurele care vor trece în posteritate; nici cantitatea cunoștințelor ori singularitatea lor sau chiar noutatea cunoștințelor nu le garantează imortalitatea.*

1. Paul Magheru, *Notiuni de stil și compoziție*, Editura Coresi, București, 1991, p. 7.

2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Mic dicționar de termeni lingvistici*, București, Editura Albatros, 1980, p. 113.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Daca vor fi scrise fara bun gust, fara noblete, fara geniu, vor pieri. „Nu tonul, gesturile si sunetul van al vorbelor, sunt importante; trebuie sa existe un continut, o gândire, argumente; trebuie sa stii a le prezenta, a le nuanta, a le ordona: nu e de ajuns sa lovesti auzul si sa ocupi privirile; trebuie sa actionezi asupra sufletului si sa emotionezi inima vorbind mintii.” „Numai operele scrise vor ramâne posteritatii: cantitatea cunostintelor, ciudatenia faptelor si chiar noutatea descoperirilor nu sunt o garantie sigura a nemuririi; daca operele ce le contin nu se refera decât la lucruri marunte, daca sunt scrise fara gust, fără noblete si fara talent ele vor pieri, pentru ca faptele, cunostintele și descoperirile sunt împrumutate si transmise cu usurinta si chiar câstiga când cad pe mâini mai prielnice. Aceste lucruri sunt în afara omului, stilul, în schimb, este omul însusi. Stilul nu poate fi deci, nici luat, nici transmis si el nu se poate nici altera; daca este elevat, nobil, sublim, autorul va fi la fel de admirat în toate timpurile; caci numai adevarul este durabil si chiar vesnic. Or, un stil frumos nu este astfel decât prin numarul nesfârșit de adevaruri pe care le exprima.”

Voltaire aprecia ca oamenii, de fapt, au cam aceleasi idei. Dar, modul de exprimare, stilul conduce la diferente: „Stilul transforma în singulare lucrarile cele mai comune, fortifica pe cele slabe, da grandoare celor mai simple”.

Claritatea este claritatea fundamentala a stilului. Ea ne da posibilitatea sa înțelegem fara efort gândirea exprimata în scris oral. Pentru ca un discurs ori scriere sa fie clara îi sunt necesare: puritatea, precizia, simplitatea.

Puritatea consta în a folosi cuvintele care apartin limbii vorbite, prin opozitie cu folosirea unor cuvinte din alte limbi, neologisme, chiar barbarisme ori cuvinte iesite de mult din limba, împrumutate sau argoul. Sigur, de multe ori esti silit sa folosesti un neologism pentru ca în limba proprie n-ai un corespondent. Dar și neologismele trebuie folosite cu masura si discernământ. *Puritatea* limbii exclude folosirea pleonasmelor care sunt cea mai puternica dovada ca cel care foloseste cuvântul nu are imaginea sensului lui adevarat. De exemplu, *monopol exclusiv* (monopolul presupune exclusivitatea): *panaceu universal* (panaceu din grecescul *panakeia* si care se credea odinioara ca este un medicament ce vindeca orice boala, deci remediu universal).

Mai presupunem ca stilul pentru a fi clar trebuie să fie *precis*. Cuvântul se trage din latinul *praecidere* care înseamna a taia. *Precizia* consta în renuntarea la tot felul de lungimi ale frazei; imprecizia poate însemna fie sa nu exprimi exact o idee, fie sa o exprimi, dar într-o maniera incompleta, ambigua sau incerta. Lungimile frazei sunt de cele mai multe ori obositoare și creeaza confuzii, dar nici o exprimare eliptica, cu zgârcenie de cuvinte nu ajuta comunicarii. Sunt împrejurari în care este suficient o evocare a ideii într-o maniera generala. Alteori, detaliile se impun tocmai pentru a se intra mai bine în subiect. Nu exista un alt criteriu pentru a prefera fraza



lunga sau scurta, decât cuprinsul ei, felul gândirii exprimate și chipul în care se îmbina ideile în mintea autorului.

Simplitatea consta în a exprima gândurile cu eleganță, cu grație lejeră, fără afectare, a folosi cuvintele în sensul lor exact, a evita perifrazele. Termenii întrebuințați trebuie să fie, naturali, *fără rigidități, fără expresii prea cautate*, care întuneca sensul frazei și înabusa gândirea ascultătorului. Inamicul simplității este stilul umflat, pretios, pompos.

Armonia stilului este creată, în primul rând, de un anumit ritm și o anumită cadentă echilibrată a frazei, de o muzicalitate a ei. Toți cei care au încercat să definească această armonie și cadentă, s-au referit și la sunetele cuvintelor, agreabile, plăcute, la îmbinarea lor care constituie o muzică pentru ureche. Cacofoniile dau foarte mult stilului; ele constau în repetarea, din ignoranță, sau din neglijență, de cele mai multe ori, a unor sunete a căror apropiere sună urât, mai ales la întâlnirea dintre sfârșitul unui cuvânt și începutul celui alt, făcând câteodată pe ascultător să se gândească la ceva neplăcut. Armonia ar fi deci, acea calitate a stilului capabilă să seducă, să captiveze pe auditori cu o pledoarie, un discurs; ea înseamnă muzicalitatea cuvintelor, a frazelor, a perioadelor, muzicalitate creată mai ales de un aranjament și o distribuție proporțională a cuvintelor.

Stilul vorbit, a spus cineva, trebuie să fie un cântec supravegheat.

C. Cum să stărnești interesul publicului

1. Ne interesează informațiile ieșite din comun despre lucrurile obișnuite.
2. Unicul subiect de care parem interesați suntem noi înșine.
3. Cel care îi face pe ceilalți să vorbească despre ei înșiși, despre lucrurile care îi interesează și care știu să-i asculte atent va fi considerat priceput în arta conversației, chiar dacă nu vorbește prea mult.
4. Barfa pură, poveștile adevărate vor trezi și vor menține aproape întotdeauna atenția publicului. Vorbitorul trebuie să sublinieze doar câteva idei, pe care să le exemplifice cu cazuri de interes general omenesc.
5. Vorbite la obiect. Acest lucru da claritate afirmației, impresionează și trezește interesul.
6. Presarați-vă discursul cu expresii care creează imagini, prin cuvinte ce pun în mișcare faptele chiar în fața ochilor voștri.
7. Dacă este posibil, folosiți propoziții echilibrate și idei contrastante.
8. Interesul manifestat de vorbitor este contagios. Publicul se va molipsi cu siguranță dacă vorbitorul este suficient de convins de ceea ce spune. Interesul însă nu poate fi trezit printr-o aplicare mecanică a unor simple reguli.



D. Îmbunătățirea stilului

1. Suntem legați de această lume prin patru trasaturi comune. Suntem evaluați și clasificați în funcție de aceste patru lucruri: ceea ce facem, cum arătăm, ceea ce spunem și cum spunem. Adesea, suntem judecați după cum vorbim.
2. Stilul va fi în mare măsură o reflectare a ceea ce citiți. Minte voastră se va îmbogăți, iar stilul va prelua o parte din gloria celor ce va însoțesc.
3. Citiți cu dicționarul alături. Căutați cuvintele pe care nu le știți, încercați să aflați cum puteți proceda ca să vi le fixați în memorie.
5. Studiați etimologiile. Povestea cuvintelor nu este deloc plictisitoare sau searbadă.
6. Nu folosiți cuvinte învechite, uzate. Fiți precisi, exacti în exprimare. Nu calificați tot ce vedeți în jur drept frumos numai pentru că e plăcut la vedere. Puteți să vă exprimați mai precis, la obiect și mai elegant, folosind sinonimele adjectivului *frumos* — *sic, stilat, rafinat, chipes, gratios, armonios, ferches, spilcuit, radios, orbitor, superb, magnific, pitoresc* etc.
7. Nu folosiți comparații banale. Luptați-vă să găsiți ceva nou. Aduceți chiar voi zâmbetul pe buze. Aveți curajul să fiți originali.

E. Figurile de stil. Definiție. Necesitate

Figurile de stil sunt transferuri analogice de sens ale cuvintelor care le conferă semnificații ce nu le sunt proprii. Figurile de stil sunt caracteristice, în general, tipului de discurs denumit ornatus (ornament), care adaugă la efectele argumentației forța de persuasiune determinată de utilizarea figurată a limbajului. În acest caz, proprietatea unor termeni se schimbă, datorită tropilor, în improprietate, îndepărtându-se de la ceea ce ar fi fost expresia simplă și comună.

Aceasta este nota esențială a unei figuri de stil: devierea de la norma, fiind considerată ca un „grad retoric zero”.

Principalul avantaj este că atrage atenția asupra limbajului, predispunând la meditație, la descoperirea unor sensuri noi. Spre deosebire de limbajul notional transparent, asemenea limbajului logic al rațiunii, limbajul figurat este opac și tocmai de aceea incitant; el stimulează imaginația, efervescenta ideatică și înlănțuirea raționamentelor, caracteristice ființei umane. Figurile de stil potentează la maximum valoarea argumentului și întrebuintarea lor convergentă – având ca unic



criteriu de selecție persuasivitatea – determinată de atingerea țelului spre care tinde discursul: convingerea auditoriului.

Cicero găsea izvorul principal al figurilor de stil într-o slabiciune funcțională a vorbirii, care nu posedă termeni pentru toate obiectele și fenomenele lumii înconjurătoare. „Sensul figurat al vorbelor – afirma marele orator – foarte întins, s-a născut din nevoie, din cauza săraciei de vorbe, iar mai târziu a devenit o plăcere artistică, pentru că după cum haina a fost inventată la început pentru nevoia de a înlătura frigul, iar mai târziu a devenit un ornament demn al trupului, tot așa sensul figurat a pornit de la lipsa de vorbe, mai pe urmă fu o distracție”.

F. Clasificarea figurilor de stil

Retorii antici, ca și stilisticienii moderni, au încercat să clasifice figurile de stil în 3 categorii:

A. Figuri de cuvinte (metafora, metonimia, sinecdoca, catachreza, litota, hiperbola);

B. Figuri de gândire

a) figuri destinate să redă fatetele concrete ale realității exterioare: descrierea, portretul, comparația, aluzia, alegoria, antiteza, reticenta, suspensia, sentința sau maxima;

b) figuri de pasiune: imprecizia, apostrofa, ironia, sarcasmul, dubitarea, interogația și exclamația retorică, prosopopeea;

C. Figuri gramaticale (inversiunea, hiperbatul, anacolutul, pleonasmul, repetiția).

A. Figurile de cuvinte

a. *metafora* - regina neîncoronată a figurilor de stil, piesa de bază în acest subtil joc de șah care este discursul. În același timp, ea este un mijloc de expresie universal, folosit încă din textele sumeriene.

Figura centrală a retoricii antice a fost tocmai metafora. Chiar fără să fim oratori sau poeți, întrebându-ne noi înșine metafore în vorbirea curentă. Ea dă aspecte diferite ale realității pe baza unei însusiri comune (de aceea a mai fost denumită și comparație prescurtată), poate oferi o imagine, reprezentare plastică, uneori personificată, a unei acțiuni abstracte. Ea dă unui lucru numele altui lucru, poate înfățișa o idee sub semnul alteia, ceea ce constituie o operațiune legată de însăși logica cunoașterii și în acesta constă marea importanță a metaforei. Trebuie subliniat neapărat faptul că această figură menține cele două idei simultan valabile, referitoare la lucruri diferite, dar iradiind din același cuvânt sau aceeași expresie. Sensul metaforic rezultă din interacțiunea lor, din



claritatea, pe un plan superior, ce apare în imaginația auditoriului în momentul „traducerii” sensului impropriu. Metafora are o funcție estetică, de sensibilizare, ce plasticizează realitatea.

De asemenea, ea contribuie la potențarea impresiei și, în sfârșit, metafora are o funcție unificatoare, subliniind unitatea dintre felurile forme ale sensibilității umane.

*b. Metonimia*³ este figura de stil prin care un cuvânt ce desemnează o realitate A se substituie unui alt cuvânt desemnând o realitate B, ca urmare a unui raport de apropiere, de coexistență sau interdependență care unește pe A și B, în fapt și în gândire. Asadar, metonimia presupune înlocuirea unui nume cu altul cu care se găsește într-o relație logică; ea este, de altfel, foarte apropiată de metaforă. Se bazează pe contiguitatea dintre obiecte, pe găsirea punctelor de contact între ele.

*c. Sinecdoca*⁴ – figura de stil dintr-un singur cuvânt ca și metonimia, cu care este confundată uneori; se bazează pe conexiunea, pe integrarea unui element într-un ansamblu pe baza unui raport pur cantitativ; exprimă prin excelență un raport cantitativ, fără nici o preocupare de calificare, de apreciere valorică.

*d. Catachresis*⁵ este o figură gramaticalizată, nemaifiind simțită de vorbitori figură de stil (sensul impropriu al termenului nu mai e sesizat); poate lua forma unor epitete, comparații, metafore sau personificări, deoarece ea poate fi socotită caz particular al figurilor respective.

*e. Litote*⁶ este figura prin care se atenuază semnificația din calcul, cu scopul de a lăsa să se înțeleagă mai mult. Expresia directă e ocolită printr-o negație, ceea ce constituie nota caracteristică a litotei.

f. Hiperbolă opusă litotei, este varietate a metaforei, fiind o exagerare, o expresie augmentativă, cu intenția de a intensifica sugestivitatea.

B. Figurile de gândire

O asemenea categorie de asemenea figuri o constituie figurile *destinate înfățișării cât mai vii a realității*.

a. Descrierea (hipotipoza) este zugrăvirea veridică și sugestivă a unei scene, evocarea unei ambiante, a unui moment bine fixat în timp și spațiu. Ea cuprinde amănunte pitorești și sugestive

3. *Metonymia* (gr.) – *meta*, prefix care exprimă schimbarea și *onyma* – nume.

4. *Synecdoxa* (gr.) – cuprindere, deodată

5. *Katachresis* (gr.) – abuz.

6. *Litotes* (gr.) – micime, simplitate, modestie.



care contribuie la constituirea imaginii ansamblului. Frumusețea unei descrieri sta în arta alegerii adjectivelor, în varietatea epitetelor, cadenta și armonia limbajului.

b. Aceleași mijloace stilistice le vom găsi în *portret*; însă acesta are ca obiect o ființă, careia îi sunt evidențiate însușirile fizice și morale, cu intenția de a informa asupra ei, de a trezi anumite sentimente legate de ea. Portretul poate fi fizic sau moral.

c. *Comparatia*⁷ este cea mai simplă figură de stil, cu ajutorul careia se exprimă un raport de asemanare între două obiecte. Structural, ea se compune din trei termeni: termenul care se compară (comparatul), termenul cu care se compară (comparantul) și *însușirea*, care apropie cei doi termeni (*tertium comparationis*).

d. *Aluzia* este figura prin care se spune un lucru cu intenția de a face să se înțeleagă altul. Cuvântul provine din verbul latin *ludo, ludere* – a se juca, și este format cu prefixul *ad* (către). Deci, reținem ideea de joc și, într-adevăr, stilul aluziv se bazează pe plăcerea de a atrage spiritul auditoriului într-un joc de înțelesuri și subînțelesuri. Ea permite jocul de scenă în care A vorbește lui B în fața lui C, care nu pricepe nimic. Deci, pentru ca sensul să devină inteligibil, trebuie să conlucreze și auditoriul (B). Aluzia este una din cele mai bogate de care se poate folosi oratorul, cu condiția să o întrebuințeze cu inteligență și în mod adecvat.

e. *Alegoria*⁸ se compune dintr-o mică naratiune; ea aduce în scenă personajele (ființe umane, animale, noțiuni abstracte personificate) ale caror atribute, costumatie și gesturi, au valoare de semne, construiesc o lume paralelă. Fabula e o alegorie pentru că vorbind de lumea animalelor, autorul ne vorbește de lumea oamenilor.

f. *Antiteza*⁹ stabilește un contrast între două idei, cu intenția ca una să fie scoasă în evidență.

g. *Reticenta*¹⁰ este figura de stil prin care o parte din ceea ce mai e de spus rămâne nerostit, fie ca fraza a fost întreruptă brusc, fie ca vorbitorul își anunță intenția de a nu mai continua. Ea are cauze pasionale și morale.

h. *Suspensia*¹¹ - vorbitorul își întrerupe enunțul pentru a stimula curiozitatea auditoriului față de ceea ce urmează. Se notează cu trei puncte, „puncte de suspensie”, care anunță pauza în expunere.

i. *Sentinta sau maxima* constă în sublinierea ideii printr-un enunț concis, exprimând o reflecție profundă și generalizată asupra lui. Ea are valoarea unui instrument șoc. „Traduttore,

7. *Comparatio, comparo* (lat.) – a compara, a pune alături, a împerechea

8. *Allos* (gr.) – altul; *agoréuo* – vorbesc.

9. *Anti* – contra, *thetias* – acțiunea de a pune (gr.)

10. *Reticentia* – tăcere încapătânată (lat.)

11. *Suspensio* – incertitudine, întrerupere (lat.)



traditore” (traducator, tradator).

Exemple de maxime:

- *ad augusta per augusta* – pe cai aspre catre fapte stralucitoare;
- *dura lex sed lex* – legea e dura, dar e lege;

j. Imprecatia¹² - se enunta, la modul imperativ, dorinta pedepsirii unei persoane; uneori se invoca puterea supranaturala chemând blestemul pe capul unui dusman prezent sau nu; este o figura neagra, expresia celor mai de jos sentimente din sufletul omului, a urii, egoismului inconstient, a cruzimii, a spiritului de razbunare; ea are locul sau natural în teatru si, în spectacol, în tragedie.

k. Apostrofa¹³. Figura retorica prin care oratorul își întrerupe, deodata, firul expunerii pentru ca, stapânit de un sentiment puternic, sa se adreseze unor personaje prezente sau absente, chiar unui lucru neînsufletit, cu o întrebare, cu o exclamatie ori cu o afirmatie sententioasă.

l. Ironia¹⁴ – prin ea se enunta o apreciere pozitiva sau se aduce chiar o lauda simulata, pentru a sugera ca, de fapt, e vorba de o apreciere negativa sau chiar de batjocura.

m. Interogatia retorică consta în adresarea unei întrebări auditoriului fara a astepta un raspuns, ci numai pentru a-i transmite acestuia o parere, sugerându-i astfel sa si-o însuseasca. Prin caracterul lor deschis, întrebările retorice exprima sentimente si pasiuni puternice, cu deosebire indignarea, durerea, teama, anxietatea, îndoiala, mirarea sau exaltarea.

n. Dubitatie¹⁵ e figura prin care autorul pare sa ezite între mai multe cuvinte sau mai multe sensuri pe care le poate da unei actiuni, pentru a preveni o eventuala obiectie, dar mai ales pentru a întari astfel adevarul celor spuse.

C. Figurile gramaticale

Sunt modificari, nerespectari ale regulilor obisnuite, gramaticale, ce stau la baza combinarii cuvintelor în propozitii si a propozitiilor în fraze (admise în vorbirea curenta). Toate privesc sintaxa limbii, sunt figuri ale constructiei gramaticale. Printre cele mai importante figuri de stil din aceasta categorie se afla: inversiunea, hiperbatul, anacolutul, pleonasmul, repetitia.

a. Inversiunea este rasturnarea ordinii normale a cuvintelor, o *abatere de la topica propozitiei sau a frazei*. Schimbarea topicii se întâlnește frecvent în limbajul poetic, fiind o urmare a necesitatii de

exprimare cât mai concisa, expresiva, fara multe elemente de relatie; nefiind rigidă.

12. *Imprecari* – a dori raul (lat.)

13. *Apostrophé* – întoarcere catre (gr.)

14. *Eironeia* – disimulare fina, zeflemea (gr.)

15. *Dubitatis* – îndoiala (lat.)



b. Hiperbatul¹⁶ este întreruperea ordinii obisnuite dintr-un grup de cuvinte, prin introducerea în cadrul lui a altui cuvânt sau mai multe. El este o inversiune brusca în ordinea naturala a vorbirii pentru a produce o surpriza gramaticala.

c. Anacolutul e o constructie sintactica ce ia nastere prin întreruperea si modificarea altei constructii, ceea ce determina o neconcordanta între perceptia psihologica si gramaticala a sensului.

d. Pleonasmul presupune o exprimare în care se utilizeaza cuvinte, expresii sinonime cu scopul de a convinge în mod direct auditoriului. Desigur, în unele cazuri el se datoreaza ignorantei.

e. Repetiția presupune utilizarea succesiva a aceluasi cuvânt sau grup de cuvinte într-o comunicare, în scopul sublinierii ideii. Staruind asupra aceluasi cuvânt în ipostaze diferite, valentele sale sunt puse si mai bine în evidență.

În *concluzie*, figurile de stil dau forta exprimarii, impresioneaza, au puterea de a se imprima mai usor si direct în mintile si inimile ascultatorilor. Întrebuintarea lor de catre orator trebuie sa întruneasca mai multe conditii: sa porneasca de la o gândire riguroasa, termenii alesi sa fie proprii si corect folositi din punct de vedere gramatical, sa realizeze o anumita convergenta pentru obtinerea persuasiunii.

5. Sustine o prezentare profesională

Una dintre cele mai mari probleme cu vorbitul în public este binecunoscutul sentiment de trac. Stres, emoții, fluturi în stomac. Oricum i-ai spune, e oribil. Și poate fi chiar mai deranjant când susții o prezentare în fața șefului și a colegilor. Primul lucru de reținut e că emoțiile sunt bune. Fără emoții, nu avem energie. Fără energie, nu avem puterea să ne facem ascultați.

Nu încerca să elimini stresul. E imposibil. Folosește-l în avantajul tău. Reciclează energia pe care o simți. Spune-ți că totul face parte din joc și că inima bate tare deoarece ai ceva important de spus.

Dacă poți, încearcă să stai singur câteva minute înainte de prezentare. Găsește un loc în care să fii doar tu, întinde-ți corpul și încălzește-ți corzile vocale. Ia-ți instrumentul, adică propriul corp, încălzește-l, acordă-l și ești gata.

16. *Hyperbaton* – depasire, adaos, trecere dincolo de enunt (gr.)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Înainte să intri în scenă sau în încăpere, repetă în gând prima propoziție. Astfel, te vei asigura că n-ai uitat nimic, iar după ce spui cu voce tare prima propoziție, vei putea continua cu restul discursului.

Un alt simptom frecvent al stresului, care poate pune piedici discursurilor, este gura uscată. Nu uita să te hidratezi. Bea ceva înainte să începi și, dacă se poate, ține o sticlă sau un pahar cu apă la îndemână, în caz că trebuie să te rehidratezi în timpul prezentării.

La fel, stresul ne poate afecta abilitatea de a articula cuvintele. Pentru a combate acest lucru, fă un exercițiu simplu. Ține limba între dinții de sus și cei de jos, apasă ferm cu dinții (fără să te rănești) și spune prima propoziție a discursului cu voce tare, ținând limba între dinți. Acum vorbește normal. Ar trebui să ai o dicție mult mai clară. Acest exercițiu te forțează să articulezi bine ca să fii înțeles. Dacă faci acest lucru chiar înaintea prezentării, vei vedea că vei vorbi ușor, fără probleme.

În capitolele anterioare am vorbit despre limbajul trupului și postură. Trebuie să reții și ideea de a-ți ocupa spațiul. Nu uita să ții mâinile în poziția corectă și să încerci să te deplasezi în timpul tranzițiilor din discurs. Mergi hotărât, ca să poți evidenția aceste tranziții din prezentare. Și nu uita de privire. Dacă ești la o conferință mare, cu peste 100 de persoane, folosește metoda în W despre care am vorbit în capitolul anterior. Poartă-ți privirea pe deasupra publicului în forma literei W. Fă-i pe toți să se simtă incluși, nu doar pe șef sau pe cei pe care îi consideri mai importanți. Privește, vorbește, apoi privește și vorbește din nou. Nu menține privirea prea mult într-un loc, deoarece ascultătorii se vor simți incomod.

Nu uita să te faci auzit și înțeles. Uneori, nu ai la dispoziție un microfon sau acesta nu e necesar pentru încăperea în care te afli.

Trebuie să vorbești tare, clar și să articulezi cuvintele cât mai bine. Reține că ritmul vorbirii trebuie să fie susținut, dar nu prea rapid și că anumite cuvinte trebuie accentuate și evidențiate. Și tăcerea îți poate fi prietenă. Adaugă scurte pauze între anumite propoziții și reține mai mult atenția publicului.

Totuși, cu toată pregătirea din lume, uneori pot apărea probleme neașteptate. Lapsusurile sunt una dintre cele mai frecvente neplăceri din timpul prezentărilor profesionale. Acestea nu trebuie neapărat să fie grave, deoarece uneori pot trece neobservate. Publicul nu observă întotdeauna o pauză de trei secunde ca fiind un lapsus. Așadar, dacă te blochezi, așteaptă câteva secunde și respiră până când îți revii. Însă nu uita că, și dacă lapsusul durează mai mult, publicul nu se va întoarce împotriva ta. Nimeni nu așteaptă să greșești. Toți sunt oameni, la fel ca tine.



Principalul sfat de reținut din această secțiune este că te afli acolo cu un motiv: acela că ai ceva important de spus. Fii concis, vorbește tare și clar, articulează cuvintele, privește publicul și respectă limita de timp. Cel mai important lucru e că nimeni nu speră și nu așteaptă să eșuezi. Ai încredere în tine și fii sigur că ești persoana potrivită pentru asta.

A. Cum procedati cand vorbiti în public?

Iată trasaturi referitoare la naturaletea discursului, la valabilitatea si la logica sa. Daca va veți forta sa respectati aceste reguli, discursul va suna fals si mecanic. Ati folosit majoritatea principiilor în conversatii. Dar fara sa le bagati în seamă. Este unica modalitate, care apare în discursul public doar prin exercitiu.

Mai intai, subliniati cuvintele importante si evitati-le pe cele mai putin importante. În conversații, accentuam cate o silaba dintr-un cuvânt, trecând peste celelalte. Cam la fel procedam si cu frazele. Subliniem unul sau doua cuvinte.

Procedeul pe care îl descriu nu este unul ciudat sau neobisnuit. Îl auziti și folosiți foarte des.



In al doilea rand, schimbati-va tonul. Tonul vocilor noastre urca si coboara la nesfarsit în conversatie, neodihnindu-se niciodata si schimbându-se precum culoarea marii. Efectul este natural și placut. Cand va dati seama ca vorbiti pe un ton monoton — de obicei pe unul înalt — faceti o pauza de o secunda.

Puteti sa faceti ca orice fraza sau cuvânt pe care vreti sa le expuneti sa unduiasca precum coroana unui copac, coborând și ridicând tonul.

În al treilea rand: variati ritmul exprimării. In conversatide obisnuite, schimbam permanent ritmul exprimării. Aceasta modificare a tonalitatii este placuta, fireasca si are loc în mod inconștient, scoate în evidenta subiectul. De fapt, constituie cea mai buna metoda de a accentua o idee. O asemenea metoda trezeste invariabil atentia.



In al patrulea rand: faceti o pauza inainte si dupa ideile importante. Aceasta tacere brusca avea acelasi efect ca si un zgomot puternic: trezește atentia. Toata lumea devine mai atenta, mai concentrata asupra a ceea ce urma.

„Prin momentele de tacere”, spunea Kipling, „vorbesti cel mai bine.” Niciand tacerea nu este mai aurita decat atunci cand este folosita judicios în vorbire. Linistea devine o unealta puternica, mult prea importanta pentru a fi ignorata si totusi adesea este neglijata de catre vorbitorii incepatori.

1. Exista si altceva pe langa cuvinte, acel ceva care contează într-un discurs, savoarea cu care vorbim.

2. Multi vorbitori isi ignora publicul, se uita în sus sau în pamant. Ei par a rosti un monolog. Nu exista comunicare sau un schimb reciproc intre public si vorbitor. O asemenea abordare ucide orice conversatie; dar si orice fel de discurs.

3. O exprimare reusita trebuie facuta pe un ton de conversase si într-un mod direct.

4. Oricine poate tine un discurs. Exersati-va tonul firesc. Nu-i imitati pe altii. Dacă veti vorbi spontan, categoric o veti face altfel decat oricine altcineva pe lumea asta. Folositi-va propria personalitate atunci cand va exprimati.

5. Vorbiti publicului ca si cum v-ati astepta ca în orice moment sa se ridice cineva în picioare si sa va puna o intrebare. Daca ati raspunde unei intrebari, categoric exprimarea vi s-ar imbunatați imediat în mod vizibil. Exprimarea nu va mai fi asa de pretentioasa. Maniera de a vorbi va fi mai calda si mai apropiata.

6. Puneti suflet în ceea ce spuneti. Sinceritatea va va fi de mare ajutor.

7. Exista patru lucruri pe care cu totii le facem în mod inconstient într-o conversatie:

- a. Subliniati cuvintele importante din fraza si acordati mai putina atentie celor nesemnificative;
- b. Tonul vocii variaza;
- c. Modificati ritmul vorbirii, trecand rapid peste informatiile lipsite de importanta, acordand mai multa atentie celor pe care doriti sa le evidentiati;
- d. Faceti pauza inainte si dupa idede importante.

Elemente esențiale pentru vorbitul în public:

1. Personalitatea se dovedeste mai importanta pentru reusita în afaceri decat inteligenta.
2. Nu tineti discursuri cand sunteti obositi. Odihniti-va, reveniti-va, adunati-va o rezerva de energie.
3. Mancati frugal inainte de a tine o conferinta.



4. Nu va blocați energia. Aceasta creează atracție. Lumea se adună în jurul vorbitorilor împătimiti precum gastele salbatice.
5. Îmbrăcați-vă îngrijit. Faptul că știți că sunteți bine îmbrăcați va sporește încrederea în voi și respectul de sine. Un vorbitor cu pantalonii lalai, cu niște pantofi scalciati, cu un par nepieptanat, cu un stilou și un creion atarnând din buzunarul hainei sau cu o geantă urată și indesată va stârni puțin respect publicului.
6. Zămbiți. Veniți în fața publicului ca și cum v-ați bucura că va aflați acolo. Chiar înainte de a începe să vorbim, foarte adesea suntem acceptați sau respinși. De aceea, trebuie să avem mare grijă ca atitudinea noastră să trezească o reacție favorabilă.
7. Adunați-vă publicul în jur. Acesta este greu de influențat atunci când e impresionat. Un membru al unui grup compact va râde, va aplauda și va accepta lucruri pe care le-ar putea pune la îndoială sau le-ar putea contesta dacă ar fi singur sau într-o încăpere mare, unde sunt câțiva oameni impresionați aici și colo.
8. Dacă vorbiți unui grup restrans, adunați-l într-o încăpere mică. Nu urcați pe scenă. Coborâți la același nivel cu cei care ascultă. Discuția trebuie să fie intimă, neprotocolară, ca o conversație.
9. Aerul trebuie să fie curat.
10. Inundați sala în lumină. Stați în așa fel, încât lumina să vă cadă direct pe față, să vă se vadă trasaturile.
11. Nu vă ascundeți în spatele mobilelor. Împingeți scaunele și mesele într-o parte. Îndepărtați tot ceea ce poate încărca scena.
12. Dacă aveți invitați pe scenă, alături de voi, în mod sigur aceștia se vor mișca la un moment dat. Cel mai mic gest al unuia dintre ei va capta întreaga atenție a publicului vostru. Auditoriul nu rezistă ispitei de a se uita la tot ce mișcă, obiect, animal sau persoană.

ORATORUL

Retorica are ca obiect discursul dar oratorul este figura centrală; el pregătește discursul, îl susține, dorește să convingă și să aibă succes. Există anumite reguli ce trebuie observate și respectate, legate de caracterul oratorului, de pregătirea lui specială, de regulile ce trebuie să le respecte avocatul când ia un proces, când îl studiază și când pledează.

Importanța are și fizicul oratorului, prestanta, vocea, dictia și gestică sa, relația cu auditoriul.



1. Corectitudinea oratorului - calitatea de om corect fiind cea mai mare și cea mai importantă. Căci dacă talentul frumos al oratoriei ar ajunge la dispoziția răutății, nimic nu ar fi mai primejdios pentru interesele publice și private decât elocința. Oratorul trebuie să-și formeze, înainte de toate caracterul moral prin studii și să-și însușească cunoașterea aprofundată a tot ceea ce este onest și just, fără de care nimeni nu poate fi nici om corect, nici experimentat în arta vorbirii. Încusința de a vorbi izvorăște din adâncurile înțelepciunii. Filozofia este importantă în activitatea și pregătirea oratorului, pentru că el trebuie să stabilească sensurile fiecărui cuvânt, să limpezească ambiguitatea, să descurce neclaritățile, să constate ce e fals, să dovedească și să respingă ceea ce se impune.

Oratorul nu trebuie doar să convingă, ci să și miste, și să delecteze auditoriul, ceea ce pretinde în plus, avânt, putere și farmec. Și morala sau etica este utilă oratorului. În dezbateri nu există nici o modalitate de a convinge care să nu implice chestiunile de morală. Orice chestiune de drept presupune stabilirea sensului exact al cuvintelor, discutarea noțiunii de dreptate, ceea ce conduce, într-o oarecare măsură, la dialectica filozofică și la morală.

2. Fizicul oratorului

Prestanța unei persoane, *o regularitate a trasaturilor*, *distinctia* nu pot fi decât în avantajul oratorului. Auditoriul din totdeauna și de pretutindeni a fost sensibil la aspectul exterior al celui ce vorbește.

Dar un orator cu un chip urât? Aici putem avea surprize. Ceea ce este mai daunător oratorului, este *lipsa lui de prestanță* decât *urâtenia*. De cele mai multe ori, un cuvânt înaripat, spiritual, atenuază sau chiar șterge urâtenia din ochii auditoriului. Sarmul personal, scânteia de geniu pe care o are un om, fac ca urâtenia să nu cântărească prea mult în balanța succesului. Din cele mai vechi timpuri, auditoriul a pus pret pe ceea ce spune oratorul, pe calitățile sale nu pe fizicul său.



3. Vocea oratorului

Trăim în epoca cuvântului, dar acesta ca să patrundă în mintea și sufletul celui ce ascultă, se exprimă printr-o voce bună. Vocea poate fi prietenul nostru pe viață sau dușmanul nostru. Ea conferă sau nu oratorului succesul. Vocea îi poate da un farmec irezistibil sau îl poate face de neascultat. Foarte des auditoriul judecă oratorul după voce și chiar după primele cuvinte. O voce



buna va fi pentru el, una din cele mai esentiale arme, unul din cele mai binecuvântate daruri pe care le poate stapâni.

Când vorbim despre voce trebuie sa ne referim la câteva caractere esentiale: intensitate, timbru, intonatie, naturalete:

a. Intensitatea este conditionata de supletea si elasticitatea coardelor vocale, care se gasesc pe peretii interni ai laringelui. Pentru o buna voce, determinate sunt buna sanatate a cavitatii bucale si a cavitatii nazale, cutiile de rezonanta ale vocii, ca și buna stare a laringelui.

b. Timbrul vocii are o mare influenta asupra auditoriului. Vocile complete, fara nici un cusur, având si forta si seductie sunt foarte rare. Sunt oameni care se nasc cu o voce de orator: *plina, sonora, capabila sa se auda în orice colt îndepartat* al salii, sau în ungherul ferit al unei catedrale. Totusi, defectele vocii pot fi uneori corectate.

c. Intonatia. Un orator cu o voce buna își stapâneste vocea și o poate mladia dupa voie. Nu trebuie sa fie în permanenta bubuitoare. Toti marii oratori ne sfatuiesc cât de *decisiva* pentru auditoriu este intonatia primelor cuvinte dintr-un discurs. Vocea trebuie sa fie *naturala*. Afectarea stârnește râsul. Vocea într-un discurs trebuie sa fie ascendenta. Tonalitatea să fie fireasca, naturala la început si apoi condusa spre octave mai înalte. Daca vocea este puternica de la început, este ascultata un timp, iar apoi, auditoriul oboseste.

d. Dictia. Cuvintele trebuie corect pronuntate. Este un element capital al elocventei. Viciile de pronuntare sunt bâlbâiala si gângaveala. Uneori, un orator vorbeste prea repede, ideile îl bombardeaza cu repeziciune, vrea sa spuna tot si se transforma într-o mitraliera. Alteori, nu-i vin cuvintele în minte si lungeste pe a, pe î, pe a, ceea ce este penibil. Sunt apoi repetitii de cuvinte, ce devin ticuri verbale, de multe ori ridicole. Auditoriul devine interesat sa numere de câte ori un orator spune: „vedeti dumneavoastra”, „ca sa spun asa”, „cum sa zic”, repet înca odata”, „nu e asa”, „prin urmare”, „si asa mai departe” sau „înțelegeti?”, „Da?” si sa nu mai fie interesat de continutul cuvântarii.

4. Relatia orator – auditor

Nu se poate vorbi de discurs, de orator si să facem abstractie de cei care asculta, de auditor, care mai trebuie și convins! Oratorul trebuie sa fie stapânit, sa nu se piarda prin varietatea discursului prin voce, prin gestică sa accepte rumoarea. Totusi, o adunare populara nu trebuie dispretuita în nici un caz. Trebuie sa-o respecti, ca sa te respecte. Cei mai mari savanti, cele mai avansate inteligente, au profitat ascultând vocea maselor. Unii oratori care sunt intimidati de multime, altii dimpotriva, auditoriul numeros le da verva, inspiratie, forta.



Într-o adunare trebuie să accepti întreruperile, râsul, aplauzele în timpul expunerii discursului. Dacă oratorul vorbește bine, este repede ascultat.

A vorbi bine, este și a ține seama de nivelul de cultură a auditoriului cărui i te adresezi. Un bagaj sofisticat, cu cuvinte prea cautate, nu este deloc indicat. Auditoriul este, în genere, tolerant. Trece peste inadvertente, lipsa acordului, repetiții. Ceea ce impresionează pozitiv, este sinceritatea, aerul unui om cumsecade.

Dacă ești înțeles de auditoriu? Este absolut indispensabil să te uiti la fețele celor ce te ascultă. Cum să-l alegi? De inteligentă mijlocie. Un orator trebuie să fie în manifestarea lui urban, folosind un vocabular în limitele normalității, să nu arunce anateme și injurii.

Politetea este pentru orator o adevărată pavază. Apoi, să eviți cu tot pretul, să fii pompos, emfatic, sententios. Să nu ai convingerea că ce spui, nu să mai spui niciodată sau că, așa cum spui, n-ai mai spus-o nimănui. Nu fi falos la tribuna. Să nu fii mirat dacă vei fi contrazis. Este bine să-ți menajezi pe cei care vor fi de altă părere. Uneori, cei ce te contrazic, îți sunt amici sau, pur și simplu, sunt greșit informați. Orice răutate a cuiva, se poate topi într-o glumă. În orice caz, înainte de a răspunde celui ce te-a contrazis, trebuie să cunoști foarte bine sensul, esența contrazicerii.

5. Tracul

Este vorba de emoția, teama de care sunt cuprinse unele persoane înainte de a apărea în fața publicului. Este un sentiment cu totul natural și care se justifică prin frica de eșec. De multe ori dezbaterile judiciare sau parlamentare, sunt adevărate câmpuri de luptă. Unii spun că tracul este asemănător cu „raul de mare”. Te consideri perfect calm și cu un sfert de oră înainte de a lua cuvântul, simți gatul uscat și creierul gol. Ai avut convingerea că tot ce ai avea de spus e perfect logic și bine pus la punct și deodată, toată truda ta îți se pare absurdă.

Învins în două trei împrejurări, tracul nu va mai apărea. Dar ca să-l învingi trebuie să ai siguranța unei pregătiri a discursului și certitudinea că tot ceea ce susții, este adevărat, logic și de bun simț. Nu trebuie să confundăm tracul, fenomen de moment, cu timiditatea care ține de temperamentul și firea oratorului.

Unele reguli generale pentru înfrângerea tracului au fost expuse în lucrarea „*Puterea miraculoasă a tribunei*” a americanului John Wolfe:

a) *Un subiect bine ales* – singura metodă de a nu te simți stingher în fața unei asistente - este să stăpânești bine subiectul pus în discuție și să crezi în mesajul pe care vrei să-l transmiți.

b) *Repetitia generală*. Odată pregătită alocuțiunea, este bine să o „reciți” cu voce tare, preferabil fără nimeni de față, încercând să susțineti într-un mod cât mai convingător punctul de vedere. În plus, străduiți-vă să „vizualizați” viitorul auditoriu și să „recepționați” eventualele reacții



pozitive ale acestuia. Dacă este posibil, faceți o repetiție generală chiar în sala în care urmează să vorbiți, spre a vă familiariza cu locul respectiv.

c) *Discursul nu trebuie citit* pentru că „lectura ucide spontaneitatea”; firește că nu strică să aveți pregătirea o listă cu principalele argumente, exprimate în cât mai puține cuvinte. Aruncând doar o privire pe respectiva listă, va veți putea împropăta rapid memoria. În orice caz, cu cât veți citi mai puțin cu atât mai bine veți reuși să comunicați cu auditoriul. Și acesta artă de a vorbi în public este esențialmente o problemă de comunicare între orator și ascultatori.

d) *Expunerea naturală și firească*. Fiti cât mai naturali, cât mai firești în exprimare. Utilizați cuvinte simple și construiți fraze scurte. Încercați să creați un curent de simpatie cu auditoriul. Nu fiți prea abstracti și oferiți argumente cât mai concrete. Nu uitați să priviți către public și să mențineți cât mai mult acest contact ocular. Orientați-vă privirea către figurile binevoitoare, ignorându-le pe celelalte.

Umorul, atât necesar în cazul „profesioniștilor tribunei”, nu este indispensabil majorității vorbitorilor decât atunci când pune în valoare un argument important.

e) *Fără scuze*. Wolfe îndeamnă dacă sesizați puncte slabe în propria argumentație, nu le luați în seamă. Dacă aveți guturai și sunteți ragusit, nu vă cereți scuze. „Pentru a fi sigur pe tine însuți, trebuie să acționezi ca și când, într-adevăr ai fi”. Prin urmare, dacă ai un mic lapsus, în timp ce vorbești, nu este recomandabil să te plângi că memoria îți joacă feste. Preferabil este să repeti ultimul punct expus, spre a-ți relua cât mai lin firul ideilor sau să treci la punctul următor, sarind peste cel ce-ți scapă.

În plus, nu are nici un sens să fii îngrijorat că vei avea trac, deoarece un pic de tensiune nu face decât să sporească efectul discursului.

f) *Finalul*. Cel mai bun efect asupra auditoriului se obține atunci când concluzia este exprimată cât mai concis, nefiind lăsată să treneze. „Opriti-vă din vorbit, înainte ca asistenta să înceteze de a vă asculta”.

Cine vrea să epuizeze subiectul despre care vorbește, va sfârși prin a epuiza auditoriul! Efectul nu poate fi decât dezastruos!

6. Gestică¹⁷

Oamenii, în orice împrejurare, dar mai ales când vorbesc și vor să fie convingători, chiar și când ascultă, fac anumite gesturi, instinctive, necontrolate, de cele mai multe ori. Prin aceste gesturi

17. Din latineste *gestus* adică o mișcare sau o atitudine a corpului



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



se transmit ori se recepteaza idei, sentimente, stari de spirit. Ele pot exprima bucuria, tristetea, mânia, indiferenta etc.

Cele 13 trasaturi ale unui speaker de succes



Pentru ca tot mai multe persoane sunt interesate de ingredientele care alcatuiesc un orator foarte bun, am alcatuit o lista cu 13 caracteristici pe care eu le consider a fi esentiale. Fiecare vine cu o recomandare prin care poate fi dezvoltata.

1. Expertiza

Pentru a putea emite judecati de valoare, e nevoie sa cunosti foarte bine subiectul despre care vorbesti. Niciodata nu vei ajunge sa stii totul despre un subiect, asa ca nu lasa acest lucru sa te impiedice sa incepi sa vorbesti despre el. Dar fara un nivel de cunoastere ridicat, iti va fi greu sa castigi increderea oamenilor. Este foarte probabil ca pe parcursul sau la finalul prezentarii sa primești intrebari. Pentru a putea gestiona foarte bine aceste momente este important sa cunosti domeniul despre care vorbesti.

Ce poti face: citeste carti, participa la cursuri, vizioneaza clipuri, aboneaza-te la newslettere din domeniul de interes.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2. Pasiunea

Cea mai rapida cale de a te conecta cu oamenii, nu este prin perfectiunea discursului, ci prin pasiunea cu care vorbești. Oamenii aleg sa cumpere un produs, un serviciu, un mesaj in urma emotiei pe care o simt si pe urma isi justifica alegerea cu argumente logice. Daca nu ai pasiune, daca nu vibrezi cand iti prezinti mesajul, este foarte greu sa starnesti in ei o emotie puternica.

Ce poti face: scrie o lista cu subiecte care te pasioneaza, care iti plac si incepe sa le studiezi mai in detaliu. Ce iti produce fericire, relaxare, implinire? Vizioneaza clipuri pentru a vedea oameni care vorbesc cu pasiune.

3. Personalitatea

Fiecare om este unic si special. Cu totii avem un set de trasaturi si aptitudini care ne diferentiaza. Avem un set de valori si de principii, creat in urma experientelor prin care am trecut, dupa care ne ghidam viata.

Indiferent daca esti mai rece sau mai cald, mai ferm sau mai permisiv, personalitatea ta te diferentiaza de restul lumii. Fii tu insuti atunci cand le vorbești oamenilor. Ei sunt curiosi sa afle care este punctul tau de vedere, perspectiva ta asupra subiectului abordat, nu cea a mentorilor tai sau a scriitorilor cartilor pe care le-ai citit.

Ce poti face: descopera-ti punctele forte si foloseste-le la maxim pe scena. Intreaba-ti prietenii ce apreciaza foarte mult la tine, la ce te pricepi si amplifica acele trasaturi. Iti poti descoperi valorile, talentele si punctele forte și le poți dezvolta sau îmbunătăți.

4. Creativitatea

Un speaker foarte bun in primul rand creeaza discursuri (prezentari). El reuseste sa spuna lucruri simple intr-un mod interesant, atractiv si lucruri foarte interesante si complicate intr-un mod simplu.

Creierul uman are 2 emisfere: cea stanga este responsabila cu logica, informatiile, structurile, iar cea dreapta este responsabila cu emotiile, imaginatia, intuitia. Poti oferi mesaje de valoare si fara aceasta trasatura, dar nu vei reusi sa activezi ambele emisfere cerebrale ale oamenilor care te asculta.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ce poti face: joaca-te, coloreaza, danseaza, canta, gateste, mergi la un curs de origami, desen cu emisfera dreapta, etc. Combina activitatile mentale cu cele artistice.

5. Simplitatea

Cei mai buni vorbitori folosesc un limbaj simplu, evita cuvintele sofisticate si utilizeaza propozitii scurte. Ei reusesc sa puna in cuvinte simple subiecte complexe si nu folosesc expresii de specialitate pentru a scoate in evidenta expertiza lor. In schimb, ei profita la maxim de comparatii si metafore pentru a explica concepte complicate.

Ce poti face: prezinta-i sau citeste-i unui prieten, care nu cunoaste foarte bine subiectul tau, discursul si intreaba-l la final daca au fost cuvinte sau expresii pe care nu le-a inteles. Daca este cazul, inlocuieste-le cu notiuni mai simple sau explica-le prin metafore.

6. Consistența

Nu exista prezentari care nu pot fi imbunatatite. Toti speakerii de succes au avut discursuri memorabile, dar si discursuri care nu au fost pe placul publicului.

Ca speaker evoluezi prin experimente, prin incercare si eroare. Testezi ce functioneaza pentru tine si ce nu. Pastrezi ceea ce ti se potriveste si renunti la restul. Un speaker care nu e dispus sa accepte ca sunt momente in care va gresi, nu va ajunge departe.

Ce poti face: nu te opri pana nu ajungi la 100 de prezentari, oricat de imperfecte ar fi. Invata din fiecare ce a functionat si construiești una noua.

7. Munca

“Un om muncitor, dar lipsit de talent va depasi intotdeauna un om talentat care nu munceste.” Pentru a avea un discurs de succes, de sta cu orele in fata unui discurs, se analizează fiecare cuvânt, fiecare gest, fiecare intonatie pentru a crea o prezentare geniala, isi revizuiesc abordarea.

Olivia Schofield, vicecampiona mondiala la public speaking a spus: “Principiul lui Pareto se aplica si in public speaking: poti parcurge 80% din drum doar folosindu-te de talent, dar vei ajunge printre cei mai buni 20%, doar prin munca. Sau invers.”



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ce poti face: pregateste-ti din timp prezentarile. Scrie-le, repeta-le, cere feedback, lucreaza cu un **specialist** in pregatirea lor.

8. Încrederea în sine

Nu lua lucrurile la modul personal. Unii te vor aclama, altii te vor blama. E interpretarea lor personala a prestatiei tale si se bazeaza pe modul in care ei vad lumea. Nu lasa ca parerile lor sa te defineasca. Cu cat vei deveni mai bun, cu cat vei deveni mai popular, cu atat vor fi mai multi care te vor critica. Accepta lucrul acesta si nu incerca sa le schimbi parerea.

Daca vei primi vreodata un feedback dur pe care nu l-ai cerut, aminteste-ti ca nu tu esti de vina, ci acea persoana nu se afla intr-o stare de armonie. Un om fericit si impacat nu simte nevoia sa critice si sa improaste cu noroi pe altcineva, doar un om care sufera in interior.

Ce poti face: scrie o lista cu lucrurile pe care le apreciezi la tine, adauga pe lista lucruri pe care prietenii tai le apreciaza la tine, mediteaza si cultiva-ti iubirea de sine. Iubeste-te pentru ca esti un om minunat, indiferent ce ar spune altii.

9. Vulnerabilitatea

Exista oameni care nu stiu ce este fericirea, dar nu exista oameni care sa nu stie ce este suferinta. Te vei apropia cel mai mult de oameni atunci cand le vei vorbi despre provocarile tale, despre momentele tale de cumpana, despre esecurile si suferintele tale.

Oamenii te vor asculta si vor rezona cu tine pentru ca se vor identifica cu mesajul tau.

Un speaker inspirational se deschide in fata oamenilor si li se prezinta asa cum este el: cu bune si cu rele, dar nu abordeaza subiecte care inca nu sunt vindecate. Nu iti doresti sa nu mai poti continua discursul din cauza lacrimilor.

Ce poti face: fa-ti o lista cu povesti personale dureroase, cu momente provocatoare din viata ta, cu esecuri personale, dar peste care ai trecut si din care ai invatat o lectie. Include-le in discursurile tale.

10. Vocea

Unul din motivele principale pentru care oamenii se plictisesc cand asculta un discurs este monotonia vocala. In momentul in care speakerul foloseste acelasi ritm, aceeasi tonalitate si acelasi



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



volum pentru 10 minute, mintea omului din sala va presupune ca si in urmatoarele 5 minute va fi la fel. Daca presupune ca stie cum va vorbi speakerul, va presupune automat ca stie si ce va spune. Si atunci ce rost mai are sa il asculte?

Joaca-te cu pauze-le, cu volumul, cu ritmul, cu tonalitatea cuvintelor pentru a tine publicul in priza si pentru a-l surprinde in mod constant.

Ce poti face: mergi la karaoke, lucreaza cu un coach vocal sau profesor de dictie.

11. Umorel

Este cea mai rapida si simpla modalitate de a ridica nivelul de energie al oamenilor care te asculta. Nu e nevoie sa spui bancuri. Cea mai buna alternativa este autoironia. Impartaseste intamplari amuzante care ti s-au intamplat. Foloseste-te de interventiile din public sau de mici evenimente neasteptate din timpul prezentarii pentru a genera zambete. Fii dispus sa razi de tine. Oamenii se vor apropia mult mai usor de tine si te vor considera unul de-al lor.

Ce poti face: citeste zilnic 1-2 bancuri, scrie o lista cu povestioare amuzante din viata ta.

12. Garderoba

Din momentul in care am inceput sa ma imbrac "la patru ace", am observat ca cei din sala sunt mult mai atenti la ceea ce am de spus, ma privesc cu mai multa consideratie si respect si se simt mai bine pentru ca au in fata lor o imagine plăcută.

Asta nu inseamna ca port cravata si camasa cu butoni la fiecare prezentare. Nu. Regula pe care o aplic este: imbraca-te cu jumatate de clasa peste nivelul vestimentar al publicului tau. Daca ei sunt in blugi si tricou, ia-ti o pereche de pantaloni si o camasa. Daca ei sunt la costum, ia-ti si sacou si cravata. In cazul femeilor: evitati acele tinute care determina publicul sa fie mai atent la ceea ce vad, decat la ceea ce aud. Nu folositi accesorii extravagante sau care reflecta lumina (valabil si pentru barbati).

Ce poti face: foloseste haine pe masura ta (gri si albastru inchis e recomandat) si cere sfatul unor experti vestimentari in legatura cu ce ti se potriveste.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



13. Povestea

Este cea mai importanta piesa dintr-un discurs. Te credibilizeaza, ofera autenticitate mesajului tau, te diferentiaza, creeaza emotie, te conecteaza cu publicul tau, activeaza emisfera cerebrala dreapta si ofera veridicitate mesajului tau.

Foloseste cel putin o poveste personala pentru fiecare mesaj cheie. Nu vorbi despre lucruri pe care nu le-ai testat pe propria piele. Daca ai citit ceva interesant, ai vazut un documentar captivant sau ai auzit un mesaj util la un eveniment, testeaza prima data acel mesaj in viata ta si pe urma prezinta-l impreuna cu propriile concluzii. Spune-le oamenilor care este experienta ta!

Ce poti face: fii atent la viata ta, traieste constient, noteaza-ti intr-un carnetele toate intamplarile prin care ai trecut pe parcursul unei zile si trage concluzii si mesaje cheie de pe urma lor. Le vei folosi la un moment dat intr-un discurs.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



BIBLIOGRAFIE

1. Dale Carnegie, *Cum se vorbește în public*, București, Editura Curtea Veche, 2008.
2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Mic dicționar de termeni lingvistici*, București, Editura Albatros, 2008.
3. Carmen Ivanov, *Manual de pronunție*, București, Editura Favorite, 2013.
4. Paul Magheru *Getting style et and composition*, Editura Coresi, București, 2011,
5. Alexandru Ticlea, *Oratory Art*, Editura Universul Juridic, Iași, 2019.

RESURSE ELECTRONICE

<https://www.curteaveche.ro/carticheie/2020/03/13/cum-sa-vorbim-in-public-4-reguli-de-aur-pentru-a-scapa-de-emotii/>

<https://ro.wikipedia.org/wiki/Oratorie>

<https://www.learningnetwork.ro/articol/tu-esti-un-speaker-excelent-nu-nu-glumim/996>

<https://youth.md/invinge-ti-frica-si-trezeste-oratorul-din-tine-alaturi-de-clubul-oratorilor/>

<https://learndigital.withgoogle.com/atelieruldigital/course/public-speaking>

<https://tempoanticafe.ro/2019/08/08/descopera-supertehnici-de-comunicare/>

<https://www.facebook.com/clubuloratorilor/>

<http://docshare04.docshare.tips/files/26503/265039549.pdf>



II. Analiza publicului și optimizarea discursului

Obiectiv:

Acest capitol vă va ajuta să aplicați diferite metode de instruire pentru a vă înțelege publicul și, în consecință, pentru a schimba conținutul cursului, metodele de prezentare și stilul oratoriu pentru a îmbunătăți satisfacția și beneficiile pentru ascultător.

Una dintre principalele diferențe între a vorbi cu un individ și a vorbi cu un public este nivelul de personalizare a ceea ce spui. Când vă aflați în fața unei singure persoane, îi puteți dedica toată atenția posibilă și vă puteți personaliza discursul la maximum. Când vă aflați în fața unui, veți avea neapărat oameni diferiți, puncte de vedere diferite, opinii diferite, niveluri diferite de pregătire. Prin urmare, modul în care vorbiți în situația publică va trebui să țină cont de acest lucru și să fie suficient de detaliat pentru a satisface nevoile tuturor.

Acest lucru nu înseamnă că discursul dvs. nu poate fi personalizat. Va trebui să le personalizați la nivel de grup.

Pentru a face acest lucru, cu siguranță aveți multe metode, mai mult sau mai puțin precise, mai mult sau mai puțin solicitante. Vă sfătuiesc să le utilizați pentru că altfel riscați să obțineți rezultate slabe sau, în orice caz, să vorbiți despre lucruri care nu prezintă interes pentru grupul dvs. țintă.

În acest capitol, voi arăta mai multe metode de a obține informații de la grupul țintă. Vă avertizez, nu toate acestea sunt întotdeauna practicabile și de aceea vă recomand să citiți întregul capitol și să aveți întotdeauna un răspuns pregătit în orice situație.

În calitate de instructor, trebuie să vă avertizez, modul ideal de a produce un curs este întotdeauna să faceți o analiză completă a nevoilor, luând în considerare toate părțile implicate. Procesul de analiză a nevoilor necesită totuși timp și costuri:

- Poate implica interviuarea managerilor și a personalului
- Poate include administrarea și analiza chestionarelor
- Conducerea poate fi dispusă să petreacă puțin timp pentru această activitate
- Este posibil ca compania să nu dorească să aloce buget pentru această activitate

Mai mult, uneori se poate întâmpla chiar ca contactul dintre instructor și participanți să aibă loc direct în sala de clasă. Uneori, designerul de formare este cel care ține legătura cu compania, fără a avea informații atât de detaliate.



Aveți adesea la dispoziție câteva informații generale: numărul de persoane, rolul în companie, dar știți puțin despre trecutul acestora sau despre cursurile de formare la care au urmat anterior.

În cele din urmă, este întotdeauna bine să ne amintim că problema prezentată la nivel formal de către companie ar putea ascunde o nevoie reală, nedeclarată, informală. În calitate de instructor, ați putea afla, de asemenea, despre nevoile reale ale grupului direct în clasă. Abilitatea ta constă în adaptarea cursului în timpul sesiunii.

Amintiți-vă că personalizarea este cheia succesului oricărui curs de formare.

Metoda 1 - Ridică mâna

Există cazuri în care nu aveți prea multe informații despre grupul cu care urmează să lucrați. A ridica mâinile este o modalitate foarte rapidă de a ști cu cine vă aflați și vă permite să vă personalizați în continuare lecția.

Cu siguranță ai putea obține mai multe informații despre persoanele din fața ta cerând tuturor să se prezinte. Recomand această metodă ca alternativă la prezentare din diferite motive:

- Este mai rapid decât prezentarea
- Prezentarea nu este recomandată unui grup de oameni pe care îi cunoașteți deja (dacă lucrează împreună, prezentarea vă va servi doar, dar nu și, prin urmare, va fi o modalitate de a plictisi publicul la început)
- Este posibil ca prezentarea generică să nu aibă structură, unii oameni ar putea dura mult timp pentru a se prezenta sau pot oferi puține informații relevante. Dacă intenționați în continuare să aveți oameni prezenți și aveți un grup suficient de mic, puteți solicita o prezentare foarte precisă (de exemplu, „nume, rol în companie”)
- Într-un fel, arătarea mâinilor implică toți participanții

Mulți instructori justifică prezentarea ca o modalitate de a încuraja interacțiunea dintre oameni, dar pentru a realiza toate acestea, este nevoie de mult mai puține informații decât o prezentare lungă. Mai mult, interacțiunea dintre oameni are loc mai ales dacă antrenorul este cel care o facilitează prin exerciții și alte momente dedicate.

Un lucru pe care îl fac foarte des pentru a înțelege pe cine am în clasă este să ridic mâna pentru a înțelege domeniile de intervenție ale participanților la curs, punând aceste întrebări:

- „care dintre voi este implicat în predare?”
- "cine vine din sectorul psihologic?"
- "cine lucrează în domeniul criminalistic?"



- "cine este responsabil cu gestionarea personalului?"

Întrebările de acest tip durează foarte puțin, captează atenția participanților și îmi permit să înțeleg ce fac oamenii. Dacă nimeni nu ridică mâna cu privire la întrebarea „cine este responsabil cu gestionarea personalului?”, Nu mă voi gândi în timpul cursului la exemple de aplicații ale tehnicii în selecția personalului, deoarece acestea vor fi considerate irelevante de o mare parte din public.

Spre deosebire de prezentare, spectacolul mâinilor poate fi folosit pe tot parcursul cursului pentru a obține informații despre public. Folosirea arătării mâinilor la începutul cursului obișnuiește publicul să răspundă pe tot parcursul cursului și, prin urmare, să-i implice din ce în ce mai mult.

Poate fi pe orice zonă a cursului. De exemplu, vă puteți întreba: „Care dintre voi s-a trezit recent în dezacord cu cineva?” și apoi continuați cu întrebări aprofundate care vă fac să înțelegeți cine vă aflați, de exemplu, „când vă aflați în fața unei persoane cu care nu sunteți de acord, spuneți întotdeauna acest lucru direct ??”

Întrebările individuale, adresate unui public general, cu un spectacol de mâini, vă permit să păstrați discursul întotdeauna relevant pentru oamenii din fața dvs. Dacă este posibil, puteți personaliza discursul și pe baza răspunsurilor.

Este întotdeauna bine să ne amintim că în cadrul companiei nu este recomandabil să punem întrebări cu mâna la mână, în special cu privire la chestiuni care nu sunt responsabilitatea grupului sau deciziile strategice ale companiei. Cu siguranță îi puteți motiva la o anumită decizie strategică dacă rolul dvs. formal este de a aborda această problemă, dar nu trebuie să înlocuiți rolul de lider.

Metoda 2 - Interviuri către manageri

A face un interviu cu managerii este întotdeauna o idee bună pentru a putea personaliza cursul. Directorii, supraveghetorii și liderii au o viziune principală asupra grupului de lucru și, prin urmare, vă pot oferi multe informații. Când nu puteți face o analiză completă a nevoilor, vă recomand să aveți cel puțin un interviu cu conducerea, chiar dacă:

- Mulți manageri au foarte puțin timp să aloce acestei afaceri
- Mulți manageri pot considera necesară această activitate
- O parte din manageri poate considera că problema companiei sunt angajații, în timp ce în realitate este stilul de conducere

Nu vă mulțumiți cu un titlu: „curs de comunicare”, „cum să exercitați conducerea” ar putea fi fraze care nu înseamnă nimic până când nu intrați în detalii.



- Ce anume este în neregulă cu comunicarea grupului?
- Ce este criticat în principal în conducerea grupului respectiv?

Dacă nu vom pune întrebări suplimentare, nu vom putea niciodată să cunoaștem și să prezentăm un curs care nu are nicio legătură cu nevoile grupului de lucru.

Când este posibil, este, de asemenea, o idee excelentă să intervievați unii dintre participanții la grup, concentrându-vă întotdeauna pe domenii de îmbunătățire și puncte slabe.

Aici vă scriu câteva întrebări pe care vă recomand să le puneți atunci când doriți să analizați nevoile companiei. Simțiți-vă liber să le folosiți, fiecare moment este bine să faceți acest lucru, chiar și un scurt apel telefonic, o întâlnire skype, un e-mail.

- Care este principala problemă a [grupului țintă]?
- Care sunt problemele secundare care apar din problema principală?
- Tema [titlul cursului] poate fi dezvoltată în mai multe moduri. Care este subiectul special pe care ați dori să vă concentrați în principal?
- Ce obiectiv doriți să atingeți la sfârșitul cursului?
- Cum vă așteptați ca lucrurile să se schimbe după curs în [grupul țintă]?

Metoda 3 - Administrați un chestionar

Managerii și supraveghetorii au o viziune specială asupra grupului de lucru. Ar putea fi cu siguranță un punct de vedere privilegiat, deoarece este o chestiune de îngrijire personală sau viciu de procesare pentru diverse activități de profit ale colaboratorilor, dar cu siguranță nu este o viziune totală și reprezentativă.

Un lucru pe care l-ați putea face pentru a avea o viziune completă, care va dura prea mult, este să construiți un chestionar și să îl administrați tuturor participanților la curs. Întrebările detaliate vă vor permite să aveți punctul de vedere al tuturor și nu doar unii oameni. Cu cât implicați mai mulți oameni, cursul dvs. nu merge niciodată pentru a vă satisface nevoile. Cu toate acestea, amintiți-vă că cu cât numărul de întrebări este mai mare, cu atât va fi mai scăzută rata de completare a chestionarului și acest lucru vă poate determina să aveți mai puține puncte de vedere în cele din urmă.

Avantajul chestionarelor este că pot fi adăugate la procedura oryx. Simțiți-vă liber să puneți întrebări scurte aprofundate prin e-mail, cu chestionare pe hârtie sau chiar în chestionarele cursului



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



de satisfacție. Rețineți că analiza nevoilor este un proces continuu, dacă poate și efectua cursul fin, pentru a ne programa activități formative.

De exemplu, la sfârșitul chestionarului de satisfacție ați putea pune întrebări precum: În lumina formației finalizate în acest curs, ce alte subiecte ați dori să abordați în următoarele cursuri de formare?

În acest fel, nu numai că poți înțelege punctele de deblocare ale cursului tău, dar poți și dezvolta ceva proporțional succesiv.

Întrebările din chestionar pot fi similare cu cele oferite de conducere.

Metoda 4 - puteți face analiza nevoilor direct la curs

Din diverse motive, se poate întâmpla să nu puteți face o analiză adecvată a nevoilor de personal sau conducere, din cauza lipsei de timp sau de buget. Dar amintiți-vă că, atunci când sunteți în clasă, în ciuda tuturor, va fi problema dvs. să implementați un curs relevant și adecvat.

O soluție poate fi dată prin construirea de exerciții și simulări care să fie propuse direct cursului care au și un scop „diagnostic”. De exemplu, dacă tema cursului este „lucrul în grup”, dar conducerea nu a fost suficient de clară în a vă arăta care este problema grupului, puteți proiecta un exercițiu dedicat studierii comportamentului grupului de lucru și apoi orientează lecția în sensul sugerat de rezultatele exercițiului.

Metoda 5 - obțineți informații înainte

În orice caz, puteți studia mult publicul, indiferent de timpul petrecut de conducere. Există o mulțime de informații open source pe care le puteți folosi. De exemplu, puteți:

- Studiați site-ul web al companiei
- Analizați cele mai frecvente recenzii publicate pe web despre compania respectivă
- Puteți să-l vizitați ca client și să vă faceți o idee generală despre modul în care funcționează
- Puteți citi broșurile și materialele lor publicitare
-

Metoda 6 - vă cer 1, pregătiți-vă pentru 10

Pregătește-te pentru orice. Doar începătorii improvizează. În timpul cursului aveți un program general, dar nevoile grupului pot fi diferite. Dacă acceptați ideea de a analiza nevoile în timpul



cursului și de a le personaliza, trebuie să fiți gata să adaptați cursul într-un mod diferit. Acesta este motivul pentru care ar trebui să fiți întotdeauna gata să propuneți conținut mai specific pe baza nevoilor grupului. Sa nu uiti asta:

- Este posibil să fi pregătit o lecție prea ușoară pentru participanți și este posibil să aflați acest lucru în timpul cursului
- Este posibil să fi pregătit o lecție prea dificilă, așa că va fi necesar să schimbați modalitatea prin simplificarea unor părți ale cursului
- Este posibil să fi pregătit o lecție despre subiecte deja cunoscute de participanți, prin urmare veți avea nevoie de un formular de rezervă
- Exercițiile și analiza nevoilor efectuate în sala de clasă ar putea dezvălui un subiect care merită un studiu suplimentar, puteți adăuga acest subiect direct la curs. Amintiți-vă că nu aveți întotdeauna voie să vă întoarceți în aceeași sală de clasă pentru a trata subiecte de importanță fundamentală

Metoda 7 - observați publicul în timp ce predăți

Mulți cred că vorbitorul este principalul protagonist al cursului. De aceea apare uneori și sentimentul anxietății. Adevărul este că adevăratul protagonist al cursului sunt participanții. Cursul este conceput pentru participanți și cu siguranță nu pentru profesor, deși mulți cred contrariul.

Pentru aceasta, nu trebuie să acordați atenție senzațiilor dvs. interne, ci să observați cu atenție grupul atunci când vorbiți, luând în considerare următoarele variabile:

- Privirea participanților este atentă și concentrată pe diferiți stimuli prezenți în clasă (vorbitor, flipchart, prezentare)
- Participanții nu au brațele încrucișate
- Participanții iau notițe pe hârtie
- Participanții sunt așezați cu spatele drept sau înainte
- Participanții dau din cap și / sau zâmbesc

Alternativ, participanții pot da semne de disidență, cum ar fi:

- încruntat
- Încrucișarea brațelor
- Exprimați îndoieli
- Formulați obiecții
- Discutați în timpul lecției



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Este foarte important să înțelegem obiecțiile participanților, este singura modalitate de a corecta stilul prelegerii, de a ajusta conținutul cursului sau de a răspunde la eventualele îndoieli din partea publicului.

Există multe modalități de a face acest lucru. Desigur, în unele cazuri participanții vor fi cei care o vor exprima în cuvinte, în alte cazuri veți vedea dezaprobare doar la nivel non-verbal. Nu vă fie teamă și întrebați să arătați către persoană: „Văd o îndoială cu privire la această problemă”, „Ați vrut, poate, să mă întrebați ceva pe această temă?”

Aceste întrebări, adresate în timpul cursului, permit să apară obiecțiile. Amintiți-vă că nu puteți rezolva o obiecție dacă nu știți ce este. Deși este dificil pentru mulți vorbitori, este mai bine să stimulați o obiecție în clasă și să o rezolvați, decât să o lăsați „pe masă” și - cel mai probabil - să nu o rezolvați.

Știind cum să rezolvăm probleme critice este o activitate fundamentală, dar trebuie să ne amintim, de asemenea, că nu toate obiecțiile au sens sau sunt cu adevărat utile în continuarea cu succes a cursului și a obiectivelor sale. O obiecție se poate baza pe:

- Nevoi strict personale, dar nepartajate sau utile grupului
- Nevoi strict personale, dar deconectate de obiectivele cursului
- Motivație redusă de a participa la curs

Motivația redusă pentru a urma cursul poate apărea foarte des, chiar și la cursuri de înaltă calitate. Trebuie să considerați că:

- Există cursuri de instruire obligatorii
- Este posibil ca conducerea să fi decis să urmeze cursul fără a motiva în mod adecvat participanții
- Există și oameni care, în general, nu sunt familiarizați cu participarea la cursuri de formare

Acestea și alte motive ar putea determina un participant să vorbească, chiar și pe toată durata cursului, reducându-i calitatea. Efortul dvs. trebuie să fie întotdeauna de a înțelege orice nevoi utile pentru finalizarea cursului și de a reduce apariția unor situații critice.

Musturarea bruscă a participanților care vorbesc în timpul cursului nu este niciodată o opțiune bună, dar trebuie să vă amintiți întotdeauna că zgomotul continuu de-a lungul cursului vă distrage atenția asupra dvs. și a întregului public. Cine vorbește din partea publicului face cursul mai puțin interesant și ia o decizie și pentru ceilalți participanți.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Este posibil să aibă motive valide pentru a nu asculta lecția, dar nu ar trebui să deranjeze ceilalți participanți. De asemenea, amintiți-vă că vorbirea îi deranjează pe participanții cei mai apropiați de acel grup.

Există câteva modalități indirecte pe care le poți pune în practică mai întâi pentru a opri oamenii să vorbească fără a fi neapărat să vorbească despre ele în mod deschis.

Prima strategie pe care o puteți folosi este contactul vizual. Dacă cineva începe să vorbească deschis în timpul orei dvs., deranjându-i pe ceilalți participanți, primul lucru pe care ar trebui să-l faceți este să faceți contact vizual cu persoanele care vorbesc.

Acest lucru este adesea suficient pentru a trimite un mesaj, participantul (participanții) care vorbește va simți atenția asupra sa și va înțelege, în general, că trebuie să-și amâne conversația pentru a face o pauză sau în alt moment.

Dar nu se întâmplă întotdeauna, al doilea lucru pe care îl poți face este să te apropii de grupul de participanți care vorbesc. Procedând astfel, atenția publicului se va concentra imediat asupra dvs. și, prin urmare, asupra grupului care vorbește.

De obicei, atenția vorbitorului și a unei mari părți a publicului este suficientă pentru a întrerupe discursul. Dar nu se întâmplă întotdeauna, vă pot asigura că am întâlnit oameni foarte hotărâți în acest sens. Deci, dacă acest lucru nu funcționează, odată ce sunteți suficient de aproape de grupul țintă, ultimul lucru pe care îl puteți face înainte de a cere mai multă atenție și liniște direct este să încetați să vorbiți.

În acest moment din clasă veți putea auzi doar vocea participanților și, probabil, atenția publicului va fi prea mare și cu siguranță vor înceta să vorbească.

Dacă nu se întâmplă, vă puteți regăsi în mai multe scenarii:

- Contextul ar fi putut genera ilaritate, în aceste cazuri poate încercați cu un final plin de umor
- Contextul ar putea fi serios și acest lucru împiedică de obicei oamenii să vorbească

În orice caz, puteți selecta un final plin de umor sau mai formal pe baza contextului, selectând una sau mai multe dintre următoarele opțiuni:

Folosiți una sau mai multe dintre următoarele cereri formale, folosiți-le din ce în ce mai mult, câteodată, astfel încât să suprasolicitați sistemul cognitiv al interlocutorului dvs. și să nu fiți prea direct. Unii oameni pot considera că cererea dvs. de tăcere este jignitoare, dar este adevărat că cei care vorbesc în timpul lecției decid pentru ei și pentru alții. Ceilalți participanți trebuie să aibă dreptul de a putea asculta lecția în pace. Aici sunt câteva exemple:

- „Scuză-mă dacă te întrerup, dar am un pic de dificultate în a vorbi în același timp cu tine”.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- „dacă continuați să vorbiți, risc să uitați câteva elemente importante pentru [tema cursului], pe care vi le reamintesc, are următorul [obiectiv], are funcția de [explică beneficiile]”

- „riscul este ca nici oamenii de lângă noi să nu poată urmări cursul”

- "a continua să vorbești înseamnă a decide și pentru ceilalți participanți"

Tu decizi ce fraze să folosești în funcție de contextul de antrenament în care te afli, dar ai putea alege și o opțiune plină de umor

- Stai lângă ei: această întrerupere a tiparului ar putea întrerupe vorbirea

- Acordați microfonul persoanei care vorbește: amintiți-vă că nimeni nu vrea să aibă un microfon în mână, probabil că acest lucru va rupe tiparul

Nu vă fie teamă să vă exercitați drepturile, amintiți-vă că cei care vorbesc frecvent în clasă decid pentru ei înșiși și pentru ceilalți.

Folosiți întotdeauna momente critice pentru a reorienta publicul către obiectivele cursului și beneficiile aferente. Folosiți aceleași momente pentru a vă aminti „regulile” cursului, cu scripturi de genul acesta:

„Amintesc tuturor că acest curs are ca scop [definirea obiectivului] pentru a [explică avantajele]. Este cu siguranță permis să puneți întrebări și să investigați subiecte [explicați regulile și timpii pentru a pune întrebări - de exemplu, a pune întrebări prin prezentarea mâinii / întrebări la sfârșitul sesiunii]. Aș amâna discuțiile de grup personale la momente de pauză, tocmai pentru a permite tuturor participanților să asculte lecția. ”



3. Prezentare eficientă

1. De ce este importantă prezentarea

O prezentare PowerPoint sau un software similar poate fi marele dvs. aliat atunci când prezentați în public. Completarea poveștii sau a discursului cu un mediu vizual este o idee excelentă pentru a vă asigura că publicul dvs. nu pierde firul prezentării dvs., pentru a evidenția acele aspecte pe care le considerați cheie, pentru a trimite mesaje concise publicului și este, de asemenea, util pentru dvs., ajutându-vă să evitați să uitați să menționați aspecte pe care le considerați importante.

Dacă aveți o mulțime de lucruri de spus, este foarte probabil că va trebui să le traduceți în numeroase diapoziții PowerPoint sau software similar. Și atunci vine momentul critic plin de întrebări și incertitudini. Este atractivă prezentarea mea? Includ mai mult text decât imagini? Doar imagini? Și animații? Ceea ce fac?

Mulți oameni întâmpină această problemă de fiecare dată când doresc să prezinte un produs, o strategie sau chiar să țină o conferință. Ce trebuie să aibă o prezentare? Continuați să citiți și veți avea cheile.

În primul rând, o prezentare nu înseamnă doar să o faci „drăguță”. Pe lângă faptul că este atractiv, trebuie să urmeze o linie de stil, deoarece prezentarea dvs. reprezintă compania sau organizația dvs. Dacă obiectivul dvs. este să vindeți sau să convingeți, prezentarea va fi ultimul lucru pe care publicul dvs. îl va aminti și dacă este atractiv și eficient, veți avea șanse mai mari de a câștiga un nou client sau partener. Dacă, dimpotrivă, nu luați în considerare marca și designul, este posibil ca munca dvs. să fie în zadar.

Fiecare diaporitiv trebuie să aibă imaginea mărcii, adică același design, același fundal, același font, aceeași culoare. Dacă aveți de gând să includeți sigla companiei sau organizației dvs. în fiecare dintre diapoziții, acesta trebuie să fie amplasat exact în același loc și cu aceeași dimensiune. Totul trebuie să urmeze o corelație și să nu pară că, în fiecare pas de diaporitiv, ne confruntăm cu o prezentare complet diferită.

Fiecare diaporitiv trebuie să aibă imaginea mărcii, adică același design, același fundal, același font, aceeași culoare. Dacă aveți de gând să includeți sigla companiei sau organizației dvs. în fiecare dintre diapoziții, acesta trebuie să fie amplasat exact în același loc și cu aceeași dimensiune. Totul trebuie să urmeze o corelație și să nu pară că, în fiecare pas de diaporitiv, ne confruntăm cu o prezentare complet diferită.



În plus, vă recomandăm să utilizați mai puțin text și mai multe imagini, deoarece acestea vă vor ajuta să vă susțineți discursul, să îl îmbunătățiți și să îl îmbogățiți. Și, desigur, atrage atenția publicului.

Dacă urmați toate recomandările pe care le includem în acest ghid, veți avea succes. Veți face publicul să vă amintească de voi, vă veți conecta emoțional, veți putea să vă poziționați și să vă distingeți de alte organizații.

Continuați să citiți sfaturile în acest moment și nu veți avea probleme cu diapozitive goale!

2. Ce este și ce nu este o prezentare

Nu fiecare document pentru prezentare poate fi denumit „prezentare”. Software-ul de prezentare precum PowerPoint este adesea folosit în mod greșit. O prezentare nu este o copiere și lipire a unui document text; nici nu este un simplu rezumat. Pentru a pregăti o prezentare bună, este necesar să ne concentrăm eforturile pe proiectarea poveștii pe care vrem să o spunem publicului și să definim clar ce mesaje sau cunoștințe dorim să transmitem. Pentru a ne transmite povestea și mesajele, va trebui să facem o prezentare care să capteze atenția publicului din primul moment, care conține doar mesaje cheie pe care le putem extinde odată cu prezentarea orală, că textul este scurt și cu un vocabular accesibil. la obiectivul public.

Tabelul următor descrie caracteristicile a ceea ce este și ce nu este o prezentare:

Este o prezentare dacă ...	NU este o prezentare dacă ...
<ul style="list-style-type: none">✓ Are un format vizual și atractiv.✓ Textul se concentrează pe ceea ce este important și pe transmiterea mesajelor cheie.✓ Conținutul este structurat pentru a ajunge la cititor.✓ Trebuie să explicați și să extindeți oral conținutul diapozitivelor.✓ Includeți imagini pentru a completa prezentarea.✓ Are o introducere, o dezvoltare și o concluzie.✓ Ați fost înțelepți adăugând animații și le-ați adăugat doar pe cele care se adaugă.	<p>Este formatat ca document text.</p> <p>Include paragrafe de text cu descrieri lungi.</p> <p>Tot ce veți spune este scris pe diapozitive.</p> <p>Conținutul nu este bine structurat.</p> <p>Includeți multe idei pe același diapozitiv.</p> <p>Veți citi conținutul diapozitivului în timpul prezentării.</p> <p>Punctele glonț sunt utilizate pentru tot.</p>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Caracteristicile pe care trebuie să le îndeplinească o prezentare pentru a o face atractivă și funcțională sunt detaliate mai jos; în care publicul manifestă interes și permite vorbitorului să-și exprime ideile mai ușor și într-un mod structurat.

Dar, mai întâi, este prezentat un set de instrumente pentru pregătirea prezentărilor vizuale, unele mai conservatoare, cum ar fi PowerPoint, și altele mai inovatoare, cum ar fi Prezi. Toate sunt valabile la fel, trebuie doar să știi cum să alegi cel care se potrivește cel mai bine atât vorbitorului, care va trebui să știe cum să folosească corect instrumentul, cât și caracteristicilor prezentării (mai formală, mai informală etc.) .).

3. Opțiuni software pentru a crea prezentări

Există multe programe software specifice pentru crearea de prezentări. Mai jos sunt cele mai înalte calități și cele mai disponibile opțiuni. Au fost incluse atât opțiuni cu plată, cât și opțiuni gratuite.

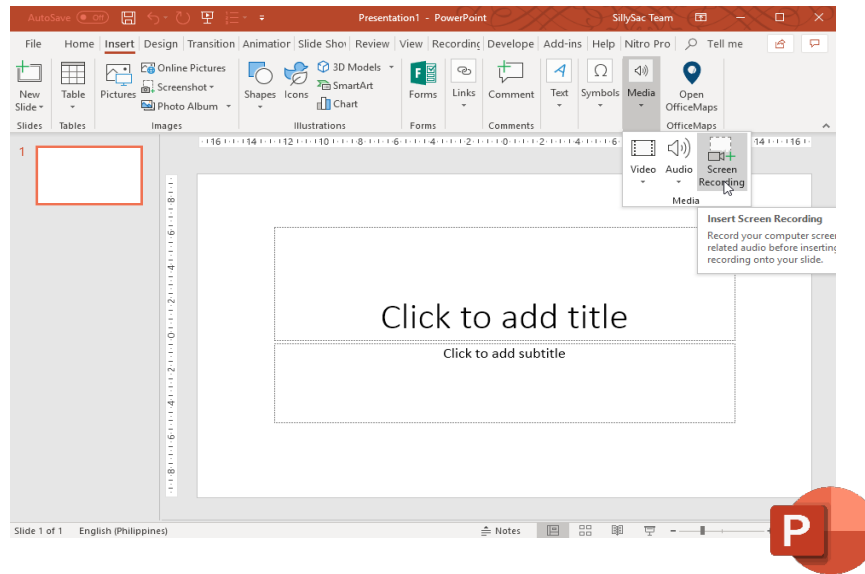
Cu siguranță știți PowerPoint, primul editor de prezentări care a ieșit pe piață și cu o multitudine de instrumente și opțiuni care se adaptează nevoilor fiecărui utilizator. Dar acesta nu este singurul instrument disponibil și, în această secțiune, dorim să vă arătăm alternative care pot fi mai potrivite nevoilor dumneavoastră.

În acest document este făcută o scurtă introducere a fiecăruia dintre ele, dar linkul către paginile lor web este furnizat, unde puteți găsi mai multe informații. Dacă vi se pare unul interesant, nu ezitați să-l încercați.

3.1. Power Point



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Acesta este software-ul de creare a prezentărilor prin excelență. Acest program dezvoltat de Microsoft și care vine în costum Microsoft Office are o istorie lungă, din 1987 nu a încetat să evolueze până astăzi. Este cel mai cunoscut și cel mai utilizat software de prezentare de diapozitive din lume. În prezent poate fi achiziționat împreună cu suita Microsoft Office și este disponibil și gratuit (cu funcții reduse), prin versiunea sa online.

Link: <https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/free-office-online-for-the-web>

3.1. Prezi



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

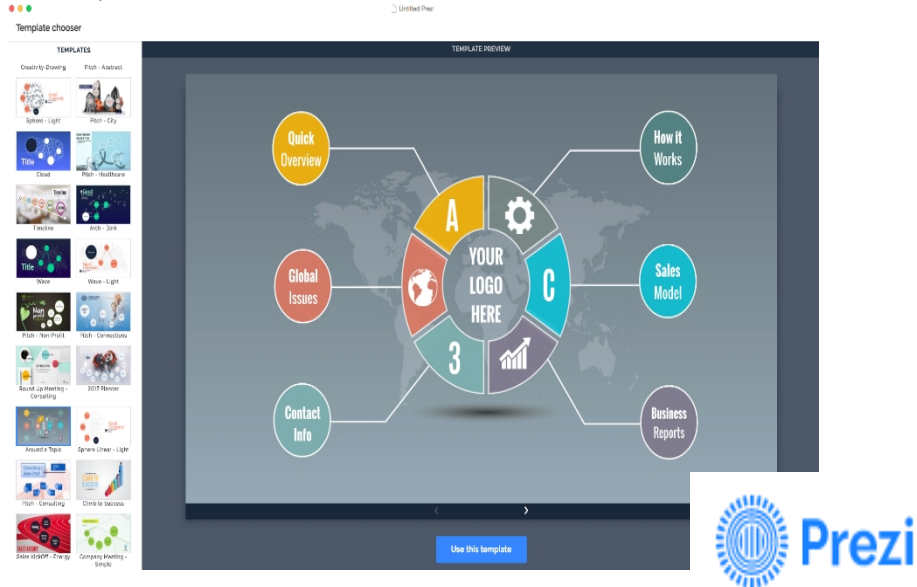




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Prezi. Este competiția principală pentru software-ul de prezentare Microsoft PowerPoint. Principala



caracteristică a acestui software este animațiile sale ca zoom pe o pânză unde se află tot conținutul. Utilizarea sa este relativ simplă și are mai multe șabloane pe care să includă conținutul prezentării tale.

Acest software are o versiune gratuită și diferite metode de plată pe baza caracteristicilor pe care le include și a zonei către care este direcționat (studenți, persoane fizice sau companii sau organizații).

Link: <https://prezi.com/>

3.2. Prezentări Google

Prezentări Google. Mult mai asemănător cu PowerPoint decât opțiunea anterioară. Funcționează în principal prin web și are o aplicație mobilă. Principalul său avantaj este că puteți edita prezentări PowerPoint fără conversii sau complicații. În cele din urmă, cu Google Slides, aceeași prezentare poate fi modificată simultan de mai multe persoane, datorită funcționării sale bazate pe web.



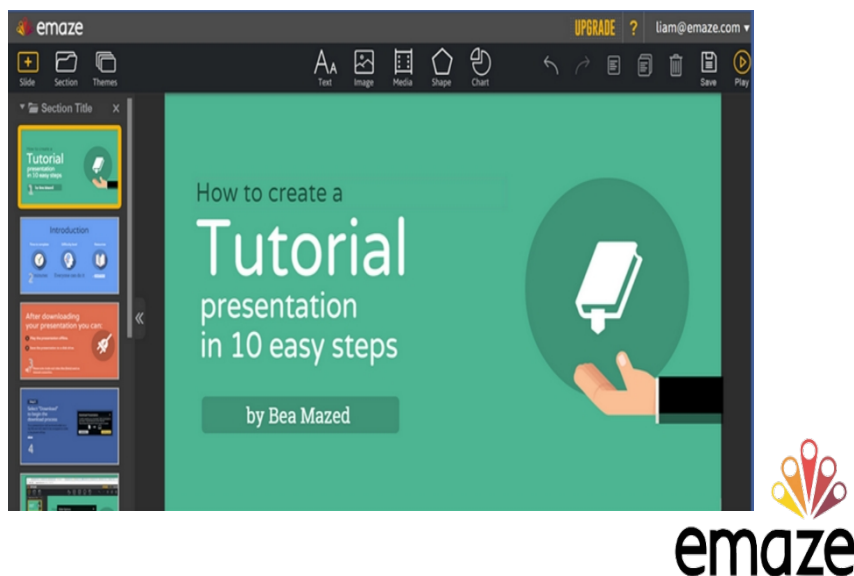
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Google Slides

Link: <https://www.google.es/intl/es/slides/about/>

3.3. Emaze



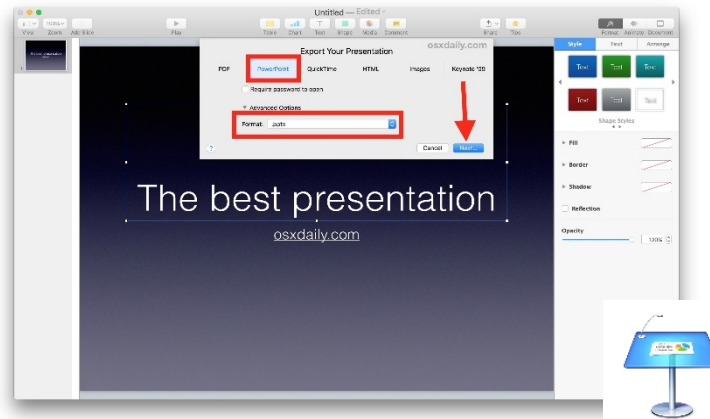
Emaze: Cu acest software vă puteți îmbunătăți prezentările PowerPoint transformându-le în adevărate piese de povestire. Oferă efecte și animații distractive, precum și un instrument de traducere, includerea comenzilor din când în când și șabloane 2D și 3D. Se folosește online și este complet gratuit. În plus, puteți selecta între prezentări pentru educație sau afaceri.

Link: <https://www.emaze.com/>

3.4. Keynote



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

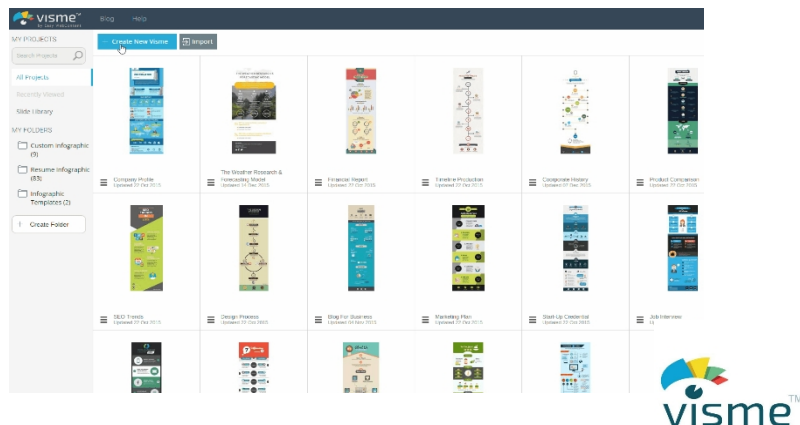


Keynote: este alternativa la PowerPoint dezvoltată de Apple pentru Mac OS. Are o multitudine de instrumente utile și efecte colorate. Keynote funcționează cu orice dispozitiv Apple și chiar cu un PC printr-o versiune web disponibilă. De asemenea, permite editarea simultană a mai mult de un singur utilizator.

Link: <https://www.apple.com/es/keynote/>

3.5. Visme

Visme. Acesta este un instrument web gratuit care oferă o multitudine de șabloane pentru a crea



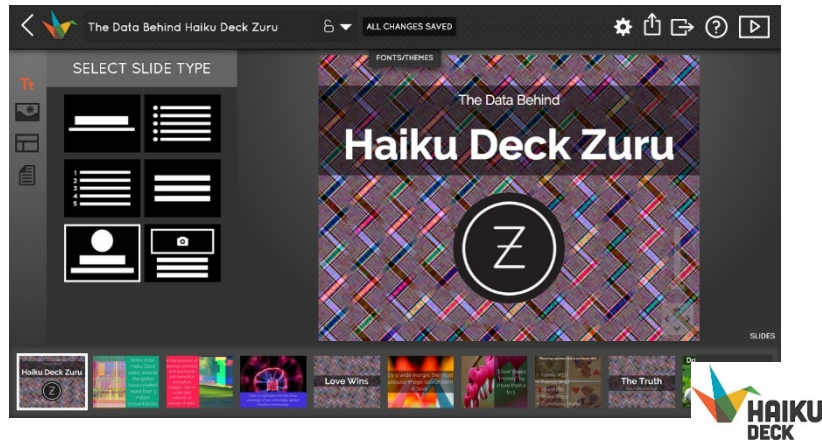
diferite tipuri de prezentări. Visme este foarte util pentru crearea cronologiilor. De asemenea, vă permite să programați acțiuni pentru fiecare element sau diapozitiv cu tranziții foarte originale. Ca principal aspect distinctiv, Visme are o bibliotecă extinsă de imagini, grafică și simboluri, care pot fi încorporate în prezentare prin simpla glisare a acestora. Singura problemă este că este disponibilă numai în limba engleză.

Link: <https://www.visme.co/>

3.6. Haiku Deck



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Haiku Deck. Dacă lucrurile tale sunt prezentările minimaliste, Haiku Deck este instrumentul tău. Este foarte util pentru cei cărora le este greu să rezume și să simplifice informațiile, deoarece te obligă să limitezi prezentarea la câteva elemente. Funcționează prin browserul web, deși are o aplicație pentru iOS. Este un instrument plătit, dar îl puteți încerca gratuit. În plus, are o bibliotecă de 40 de milioane de imagini, iar prezentările dvs. pot fi ușor exportate în PDF sau PowerPoint.

Link: <https://www.haikudeck.com/>

4 . Conținutul prezentării

4.1. Structura

4.1.1. Organizați conținutul

O prezentare este o poveste și, ca atare, trebuie să aibă o introducere, un complot și un final. Și că intriga este coerentă, grupând inteligent subiectele discutate și fără să sară de la un subiect la altul sau făcând opriri constante pentru a adăuga clarificări.

Înainte de a începe treaba cu PowerPoint, creați un script detaliat cu tot ceea ce veți acoperi în prezentare. Dacă ați început deja prezentarea, nu vă fie teamă să reordonați diapozitivele în poziții care au cel mai mult sens, dar verificați mai târziu dacă continuitatea nu a fost întreruptă și totul are încă sens.

4.1.1. O singură idee prin slide

Este la fel de important să păstrezi textul la distanță, precum este să limitezi conceptele care sunt prezentate simultan. Un diapozitiv, o temă, este un bun punct de plecare. Amestecarea mai multor subiecte diluează mesajul, încurcă spectatorii și îți face mai greu să faci o prezentare coerentă.



Prezentarea unui singur subiect pentru fiecare diapozitiv transformă informațiile în bucăți mai ușor de digerat și, prin urmare, mai ușor de reținut. Fără a trece peste, desigur, acest lucru nu înseamnă că prezentările trebuie să aibă 400 de diapozitive.

4.1.2. Rezumați prezentarea în 3 puncte.

Prezentarea poate fi extrem de complexă și lungă, dar punctele mai importante nu ar trebui să fie mai multe de trei și ar trebui să fie clar definite. În engleză se va llama a acestor puncte takeaways, ceva așa cum idei care te duc la casă.

Probabil că asistenții nu se înțeleg de la ceea ce a vorbit în 90% din diapozitivele, dar cu suerte înregistrează cele trei puncte mai importante. Pentru reforzarlos, adăugați la finalul prezentării dvs., rezumate, dacă un moment bun pentru cei care asistă fotografii ale diapozitivei sau compartimentului în redes sociale.

4.2. Conținut scris

4.2.1. Simplificați textul

Prezentarea în PowerPoint (sau orice alt format) completează prezentarea pe care urmează să o faceți personal și, prin urmare, nu aveți nevoie și nu ar trebui să includă tot textul pe care urmează să-l spuneți pe diapozitive. Nimeni nu va avea timp să citească totul și, dacă o va face, nu va putea fi atent la ceea ce spui în același timp.

Textul diapozitivelor ar trebui să fie strict necesar și utilizat mai mult ca o hartă conceptuală sau ca indicii principale a ceea ce spui decât ca o poveste coerentă în sine. Dacă doriți ca prezentarea să aibă sens singură pentru cineva care are doar fișierul PPT, utilizați notele și comentariile.

Este important să rețineți că textul prezentării nu trebuie să fie același pe care îl veți prezenta oral. În prezentare ar trebui să apară mult mai puțin text decât vei povesti oral. Ar trebui incluse doar date și fraze specifice; și apoi explicați-o mai detaliat pe cale orală.

Dacă adăugați puțin text și este ușor de citit, publicul îl va citi. Dimpotrivă, dacă adăugați un paragraf de text, foarte puțini sau nimeni nu va petrece 5 minute citindu-l.

4.2.1. Fii atent cu fântânile

O greșală obișnuită în prezentări este utilizarea unei dimensiuni a fontului prea mică, iar Guy Kawasaki a avut o altă regulă în acest sens, care a fost oarecum arsă în comunitate: nu utilizați o dimensiune a fontului mai mică de 30 de puncte. Aceasta este însoțită de cantitatea de text pe care o introduceți în prezentare. Este întotdeauna mai convenabil să fii concis și să folosești o dimensiune relativ mare a fontului, ceea ce face mai ușor de citit, decât un paragraf cu mult conținut scris, dar cu o dimensiune a fontului greu de citit.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dar nu doar dimensiunea textului este importantă, ci și tipografia. Fonturile implicite sunt corecte în majoritatea cazurilor și, dacă aveți nevoie să utilizați altul din orice motiv, nu reinventați roata: alegeți fonturi simple, sans-serif, mai ușor de citit pe un ecran.

De multe ori, considerăm că un font foarte „special” sau „atipic” va atrage atenția publicului, dar aceasta este o greșală. Există surse care sunt chiar greu de citit și înțeles cuvintele. Este mult mai bine să folosiți fonturi simple și ușor de citit și să le însoțiți cu imagini atractive, vă jucați cu dimensiunea fontului și îndrăzneț pentru conținutul pe care dorim să îl evidențiați etc.

4.3. Imagini

Prezentarea ar trebui să aibă mai multe imagini decât texte. Ele pot ilustra punctele cheie, întări și conduce mesajul principal, dar nu folosesc doar imagini pentru decorare.

Astăzi nu aveți scuze pentru a include imagini de calitate în prezentările dvs. Există o mulțime de pagini web de unde puteți descărca fotografii de calitate, fără drepturi de autor, care vă vor ilustra prezentarea mai bine decât mii de cuvinte.

Evitați clipuri și imagini stoc pe care nu le-ați cumpărat și, prin urmare, includeți filigranul deasupra. Clipaturile sunt depășite și vor face o impresie proastă, indiferent de conținutul discuției. Încercați ca fiecare imagine pe care o adăugați să aibă un sens, să aibă un motiv pentru a fi în prezentarea dvs. De asemenea, nu este convenabil să adăugați imagini fără sens, din simplul motiv al decorării prezentării dvs.

În cazul în care doriți să adăugați imagini, cele fără fundal sunt întotdeauna mai convenabile, astfel încât să se potrivească perfect în prezentare. Cel mai bun format de imagine este .png

5. Aspectul prezentării

5.1. Coperta

Diapozitivul de deschidere al prezentării dvs. este primul lucru pe care îl va vedea publicul dvs. și este ceea ce va defini percepția și prima impresie despre dvs. și despre subiectul despre care veți vorbi. Acesta este motivul pentru care crearea unui diapozitiv de deschidere corect este cu adevărat important și va avea un impact mare asupra evaluării generale pe care publicul o face cu privire la prezentarea dvs.

Diapozitivul inițial trebuie caracterizat prin următoarele:

- ✓ Trebuie să fie concis și clar.
- ✓ Evitați să includeți text și idei pe primul slide, dincolo de titlul prezentării.
- ✓ Puteți include data și numele dvs. pe primul diapozitiv.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Este important să clarificați organizația în care lucrați sau în numele a ceea ce urmează să efectuați prezentarea. Includeți sigla organizației.
- ✓ Proiectarea diapozitivului inițial trebuie continuată pe următoarele diapozitive, de aceea este foarte important să selectați un design adecvat.

Mai jos puteți vedea diferite tipuri de coperte de prezentare reale care vă pot fi utile:

5.2. Diapozitive de conținut



SOSTENIBILIDAD Y CONSUMO DE JUGUETES

Familias 0 a 12 años, 2019-2020



Diapozitivele dedicate prezentării conținutului, trebuie să urmeze o estetică comună. De obicei, titlul secțiunii de prezentare este afișat în partea de sus a diapozitivului. Conținutul textului și al imaginii (dacă există) poate fi plasat în mod liber în partea centrală a diapozitivului, dar trebuie să încercați să urmați o ordine, iar conținutul să fie clar și ușor de văzut. În cele din urmă, în partea de jos puteți adăuga numărul diapozitivului în raport cu totalul și siglele pe care le considerați (compania dvs., entitatea finanțatoare etc.). Încercați întotdeauna să structurați diapozitivele într-un



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



mod similar și, dacă includeți sigle sau anteturi, acestea să fie întotdeauna situate în același loc pe diapozitiv.

Diapozitivele centrale sunt locul în care este prezentat conținutul pe care vorbitorul dorește să îl transmită publicului; Acesta este momentul perfect pentru a evidenția acele mesaje cheie. Pentru a face acest lucru, utilizați un alt font sau folosiți bold. De asemenea, vă puteți juca cu dimensiunea fontului, măbind cuvintele cheie sau mesajele.

Încercați să evitați formatul de prezentare a textului care este predefinit în program (în special în PowerPoint), puteți modifica alinierea textului și îl puteți plasa în diferite poziții. Încercați să combinați textul în mod corespunzător cu imagini sau grafică, care completează conținutul scris.

Introducción Estructura del programa **Entidad Financiadora** Descripción del Proyecto Resultados esperados Conclusión

Erasmus+

Entidad financiadora
Programa Europeo Erasmus+

Nuestro proyecto se enmarca dentro de la **Acción Clave 2: Innovación y buenas prácticas**

Financiado con el objetivo de desarrollar y transferir prácticas innovadoras y para fomentar la cooperación, el aprendizaje entre iguales y el intercambio de experiencias a escala europea

Acesta este un exemplu de un diapozitiv de conținut.

Puteți vedea că în partea de sus este indexul de conținut, în format liniar. O singură idee este afișată pe acest diapozitiv și textul poate fi citit în mai puțin de 30 de secunde. Alinierea textului se rotește în jurul unui punct central și boldul este utilizat pentru a evidenția conținutul cheie al textului. O imagine atrăgătoare a fost plasată în partea de jos, ocupând spațiul rămas pe diapozitiv.

5.3. Diapozitiv final

Diapozitivul final ar trebui să apară după prezentarea dvs. de concluzie. Este timpul să includeți informații despre dvs. și despre rolul dvs. în organizația pe care o reprezentați, dacă este cazul. De asemenea, este convenabil să includeți cel puțin e-mailul dvs.

Este, de asemenea, momentul să mulțumim publicului pentru atenție. Ați terminat și este timpul să vă relaxați, astfel încât să puteți folosi o imagine amuzantă sau o frază originală de mulțumire dacă

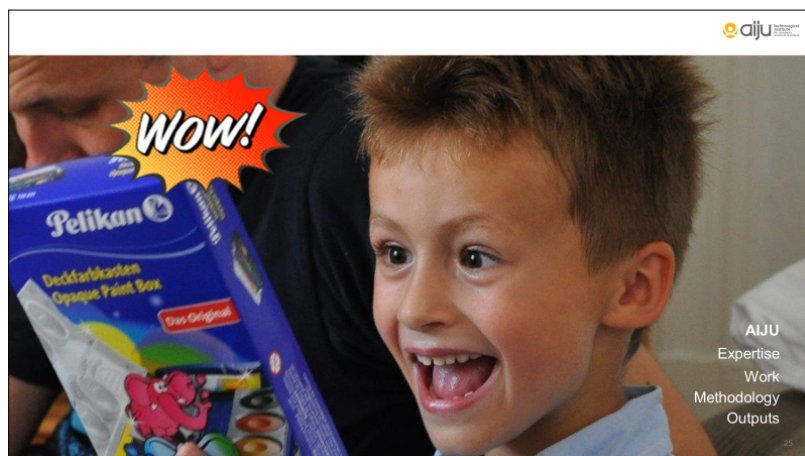
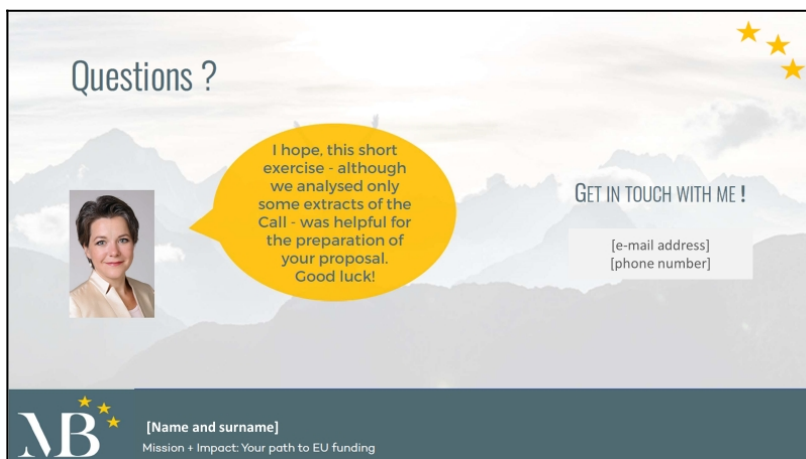
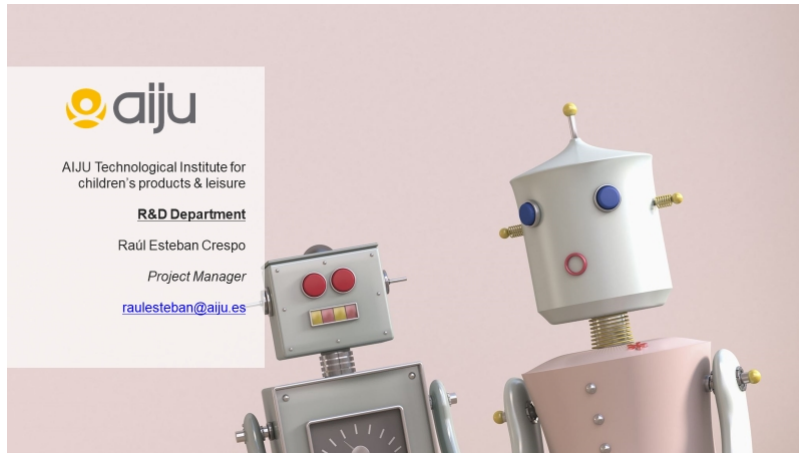


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



o luați în considerare. De asemenea, puteți pune întrebări pe care audiența le poate avea și pe care doriți să le rezolvați.

Acestea sunt câteva exemple:



5.4. Index

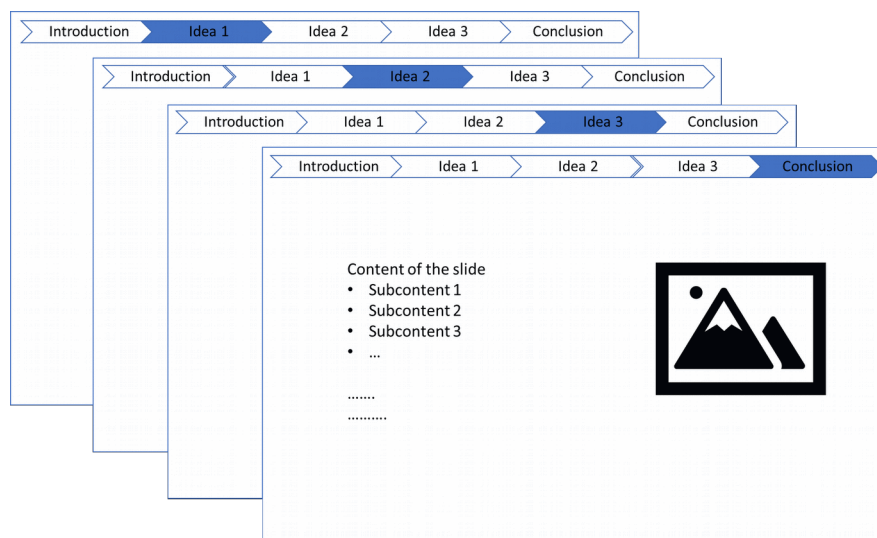


Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Includerea unui diapozitiv, imediat după diapozitivul de pe copertă, explicarea succintă a conținutului care urmează să fie expus în continuare poate fi foarte util pentru a ajuta publicul să înțeleagă și să urmeze firul prezentării. Indexul poate fi foarte original, nu trebuie să rămâi cu o structură clasică.

În plus, un sfat foarte util pentru a se asigura că publicul poate urmări prezentarea este de a include o linie cronologică, cu diferite teme sau idei de prezentare, în care este marcat punctul exact al prezentării, în care se află. momentul vorbitorului.



5.5. Stil

Stilul diapozitivului este foarte important în impresia și imaginea pe care publicul o primește de la difuzor. Există o multitudine de stiluri, precum și o multitudine de situații diferite; și trebuie luat în considerare faptul că unele stiluri de diapozitive pot fi potrivite pentru un tip de prezentare, dar o eroare pentru altul.

De exemplu, nu este același lucru să faci o prezentare la un eveniment pentru publicul tânăr sau pentru familii; decât o prezentare într-un mediu de lucru în care să convingi potențiali parteneri. Dacă folosim un stil foarte sobru și elegant în primul exemplu, este posibil să nu atragem atenția publicului și aceștia vor considera prezentarea „plictisitoare”; în acest prim caz ar fi mai bine să folosiți un stil vesel și lipsit de griji, cu culori și imagini izbitoare (dar întotdeauna în conformitate și complementare cu informațiile de pe diapozitiv). Dimpotrivă, în cazul unei prezentări înainte de o întâlnire de lucru, un stil sobru și elegant (asta nu înseamnă că este neglijent) va oferi o impresie de profesionalism și know-how.



Indiferent de stilul pe care îl alegeți, ar trebui să-l urmați pe parcursul prezentării și pe toate diaporitivele. Acest lucru conferă coerență și unitate prezentării. Încercați să utilizați același tip de font și dimensiune pentru titlurile de diaporitive, același antet și subsol, aceeași paletă de culori și imagini cu stiluri similare (și întotdeauna de calitate).

5.6. Animații

În animații, există o linie foarte fină între un comic și o prezentare profesională. Cu toate acestea, animațiile pot fi instrumente vizuale puternice pentru explicarea problemelor complicate. O animație bună nu numai că îmbunătățește înțelegerea, ci poate fi și cheia pentru a vă transmite mesajul.

Pe de altă parte, o prezentare plină de animații al cărui singur obiectiv este să „împodobească” conținutul, ajunge să fie inelegantă și neprofesionistă, oferind o imagine a vorbitorului celor puțin experimentați sau chiar întârziată.

O utilizare corectă a animațiilor este una prin care animația inclusă are un obiectiv specific; precum evidențierea unei fraze, apariția în ordine cronologică (cu conținut care implică o succesiune de evenimente într-un timp continuu), trecerea de la o diaporitivă la alta într-un mod elegant etc.

6. Pași pentru a crea o prezentare de înaltă calitate

Mai jos puteți găsi patru pași foarte practici atunci când pregătiți o prezentare. Acești pași includ o analiză a publicului și a mesajului și obiectivului prezentării, un al doilea pas de structurare a tuturor informațiilor pe care dorim să le adăugăm, al treilea pas este să adăugăm un stil definit prezentării dvs. și, în cele din urmă, al patrulea pas este pentru a adăuga valoare. plus care face din prezentarea dvs. o experiență unică.

6.1. Pasul 1: Stabiliți care este publicul dvs., mesajul și obiectivul prezentării

Cui vei prezenta? Investitori? elevi? Managerii unei companii?

Prezentați un proiect universitar? Căutați finanțare pentru noua dvs. companie? Este o prezentare a unui produs nou de vândut? Vrei să faci o prezentare și vrei să ai diaporitive de susținere? Ești profesor și o vei folosi pentru a-ți învăța elevii?

Ce vrei să obții cu prezentarea? Aproba? Bani? A doua întâlnire? Vă surprindeți publicul? A preda? Raport?

În cele din urmă, ridică-te și gândește-te la trei lucruri:

- ✓ Cine este publicul tău?
- ✓ Care este obiectivul tău cu această prezentare?
- ✓ Ce mesaj intenționați să transmiteți?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Cu aceste trei lucruri clare, vă puteți întreba cum să spuneți povestea pe care o dorim.

6.2. Pasul 2: Structurați-vă prezentarea

Cu siguranță aveți o mulțime de informații colectate pentru prezentarea dvs., acum trebuie doar să o organizați și să vedeți cum să o prezentați astfel încât să fie înțeleasă și să ajungă la cine doriți.

Este cea mai importantă sarcină dintre toate.

Gândiți-vă că prezentarea dvs. trebuie să fie formată din trei părți:

- ✓ Începeți.
- ✓ Dezvoltare.
- ✓ Închidere.

Începutul prezentării

Este momentul în care publicul tău va decide dacă te ascultă sau continuă să privească notificările lor de pe mobil.

Ai la dispoziție câteva secunde pentru a rămâne cu tine: profită de ele.

Când cineva îmi prezintă ceva și decid să pun smartphone-ul în modul avion, este pentru că a făcut ceva diferit sau șocant. Nu e ușor; avem multe distrageri care ne distrag atenția.

Cum poți atrage atenția?

Începeți prezentarea diferit. Știți pe cine introduceți și de ce sunt preocupați, nu? Ei bine, atrageți-le atenția!

Începeți cu un fapt șocant, o frază a celor care sosesc, un videoclip care deschide subiectul pe care îl prezentați etc.

Este dificil, dar dacă v-ați oprit în pasul 1 să știți pe cine introduceți, cu siguranță știți ce îi îngrijorează sau care îi interesează, iar sarcina va fi mult mai ușoară.

Dezvoltarea prezentării

Ei bine, acum că ai atenția publicului tău este momentul în care ar trebui să-ți prezinți ideea.

Dezvoltați prezentarea pentru a vă prezenta argumentele într-un mod ordonat și luând în considerare sfaturile pe care vi le vom oferi acum.

Permiteți-ne să terminăm să vă explicăm mai întâi pașii de bază.

Nu uitați niciodată că oamenii nu sunt capabili să rețină prea multe informații în memoria de lucru.

Oamenii sunt capabili doar să rețină mai mult de trei sau patru concepte.

Prin urmare, atunci când structurați prezentarea, grupați ideile 3 câte 3 (sau cel mult patru).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Dacă aveți multe informații, separați subiectele, dar nu încercați să puneți 10 concepte pe o diapozitivă și prefăceți-vă că cineva își amintește pentru că nu va fi așa. Dacă faci asta, cel mai normal lucru este că ei nu-și amintesc niciunul.

Evitați supraîncărcarea informațiilor.

Închiderea prezentării

Profitați de închiderea prezentării pentru a întări ideile pe care le-ați prezentat.

Rezumați mesajul principal și dacă trebuie să faceți un apel la acțiune, acesta este momentul.

6.3. Pasul 3: Proiectați-vă prezentarea

Ei bine, a sosit timpul să vă gândiți la designul și formatul prezentării dvs.

Ar trebui să aveți în vedere câteva lucruri de bază înainte de a începe:

- ✓ Culori.
- ✓ Tipuri de caractere.
- ✓ Imagini.

Nu poți face o prezentare profesională fără a lua în considerare aceste trei elemente, acestea sunt ceea ce va face ca prezentarea ta să se distingă de restul.

Culori

Mențineți uniformitatea culorilor.

Culorile trebuie să contrasteze, astfel încât textele să poată fi citite. Dacă utilizați fundal și text care nu contrastează, nu se va afișa nimic.

Dacă nu sunteți sigur ce culori să folosiți, există o mulțime de aplicații care vă pot ajuta, dacă credeți că nu sunteți pricepuți să le combinați, utilizați instrumentele pe care internetul le pune la dispoziție.

Fonturi

La fel se întâmplă și cu fonturile. Astăzi există mii de fonturi pe care le puteți folosi pentru prezentările dvs., dar nu depășiți, sau veți obține un efect nedorit cu fonturi prea etajate care nici măcar nu pot fi citite.

Alegeți cel mult două fonturi și folosiți-le pentru a contrasta între titluri și restul textului. Puteți folosi chiar mai multe fonturi din aceeași familie, astfel încât să nu puteți greși.

Se recomandă utilizarea fonturilor Sans Serif pentru prezentări. Este mai clar și mai ușor de citit în format digital. (San Serif sunt cei care nu au ornamente la final)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Luați în considerare dimensiunea fontului, dacă îl faceți mai mic de 24, probabil nimeni nu îl va putea citi.

Imagini

Ce vă pot spune despre imaginile pe care nu vi le-au spus deja?

O imagine merită o mie de cuvinte, este adevărat, dar din mai multe motive:

- ✓ Păstrăm imaginile mai bine decât textul
- ✓ O imagine poate atinge latura emoțională a publicului
- ✓ Dacă imaginea este bine aleasă, poate susține mesajul pe care încercați să-l transmiteți.

Deci, utilizați imagini, dar folosiți-le cu înțelepciune:

- ✓ Folosiți imagini care au legătură cu mesajul dvs.
- ✓ Folosiți imagini de calitate
- ✓ Nu le deformați atunci când le utilizați în prezentarea dvs.

Cel mai bun lucru pe care îl puteți face pentru a uni culori, fonturi și imagini este să creați un șablon, astfel încât aceste elemente să fie uniforme și coerente pe parcursul prezentării.

Este adevărat că este nevoie de mai multă muncă la început, dar apoi o veți aprecia pentru că nu va trebui să formatați elementele unul câte unul.

6.4. Pasul 4: Dați valoare adăugată prezentării dvs. cu elemente multimedia

Nu încercați să explicați totul cu text. Prezentările au o mulțime de resurse pentru a vă susține prezentarea.

- ✓ Utilizați diagrame pentru a vă prezenta datele într-un mod mai vizual.
- ✓ Utilizați SmartArt pentru a reprezenta liste mai creative decât punctele glonț temute.
- ✓ Incorporează videoclipuri în prezentările tale.
- ✓ Folosiți animații (cu moderare), dar folosiți-le dacă trebuie să evidențiați ceva în prezentarea dvs. (o grafică animată, de exemplu)

În plus față de acești pași de bază, atunci când mergeți să vă creați prezentarea, trebuie să urmați întotdeauna câteva sfaturi pentru a crea cele mai bune prezentări PowerPoint.

7. Cum să profitați la maximum de prezentare

În concluzie, am dori să vă oferim trei sfaturi care vă vor ajuta să faceți o prezentare bună. Este ceva pe care vă recomandăm să îl urmăriți de fiecare dată când vă pregătiți diapozitivele.

7.1 Renunțați la scenariu.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Este obișnuit ca vorbitorii să pregătească un document în care tot ce se va spune pe scenă să fie scris pe vârfuri; și apoi vomită textul pe scenă.

Dar atunci când susțineți o prezentare, este posibil ca această tehnică să nu fie cea mai convenabilă. În primul rând, rareori veți avea suficient timp la dispoziție pentru a petrece memorarea unei prezentări de probabil 20 de minute. Pe de altă parte, în momentul prezentării, se pot întâmpla multe piedici care te fac să pierzi firul textului și să rămâi blocat, neștiind cum să continui. De exemplu, dacă cineva din public te întrerupe pentru a pune o întrebare și ai memorat doar scenariul, cu greu vei putea să răspunzi și să șirezi acest răspuns cu conținutul prezentării tale. În cele din urmă, nu veți fi niciodată 100% concentrat pe prezentarea pe care o faceți, deoarece o parte a minții dvs. va fi concentrată pe amintirea textului care urmează.

7.2 Spuneți povestea datelor dvs.

O tehnică bună pentru a capta atenția publicului este utilizarea de grafice și date. Dar atenție, este foarte important să știm cum să expunem diagrame și date și când și în ce scop să le folosim. Mulți oameni, în special cei cu profiluri mai tehnice, care tind să adauge diagrame și date pentru a-și justifica cercetările în timp ce explică munca pe care au făcut-o.

Este foarte important ca toate graficele și datele pe care le adăugăm la o prezentare să aibă numai scopul sau să explice problema existentă (de exemplu, 20% dintre minorii din Spania sunt expuși riscului sărăciei) sau, dimpotrivă, explicați rezultatele obținute (de exemplu, un grafic cu creșterea numărului de utilizatori ai unui anumit rezultat).

Dacă la începutul prezentării dvs., pentru a explica problema sau situația inițială, utilizați date sau grafice șocante, veți putea capta mai ușor atenția publicului.

7.3 Încercați să vă bucurați de prezentare

Dacă nu vă place să expuneți, nu vă puteți aștepta ca publicul să facă acest lucru. Când faceți prezentarea, rețineți că va trebui să o apărați în fața publicului, apoi rețineți că trebuie să vă simțiți confortabil cu conținutul, structura acestuia, imaginile sale etc.

Faceți o prezentare ușor de înțeles, atractivă, curată și simplă. Dacă vă simțiți confortabil cu ceea ce prezentați și apărați, așa va face și publicul.

4. UN MODEL DE COMPETENȚE



1. ECVET- Scurtă evidențiere și importanță în actualitate

Sistemul european de credite pentru educație și formare profesională (ECVET) este unul dintre instrumentele pe care Uniunea Europeană le are.¹⁸ El a fost dezvoltat pentru a sprijini transferul, recunoașterea și acumularea rezultatelor învățării în întreaga Europă. ECVET utilizează căi de învățare flexibile și individualizate și oferă un set de principii și instrumente care facilitează procesul de recunoaștere a cursanților, în vederea dobândirii unei calificări. ECVET sprijină mobilitatea transnațională a cursanților în VET și este un instrument puternic care crește cooperarea transfrontalieră în educație și formare.

În 2002, la Declarația de la Copenhaga, sa făcut referire la un sistem de transfer de credite pentru învățământul și formarea profesională (VET), iar sistemul este adaptat sistematic la realitățile și distincția dintre țările europene. ECVET a fost înființat pentru a lucra cu alte instrumente europene și își propune să ușureze 3¹⁹. Cetățenii europeni să își recunoască cunoștințele, abilitățile și competențele într-o altă țară europeană. Ajută la creșterea transparenței și, în consecință, la mobilitate. ECVET consolidează, de asemenea, încrederea reciprocă în domeniul calificării, făcând mobilitatea mai atractivă în toate țările, fiind o parte crucială a experienței de învățare (învățare pe tot parcursul vieții, experiențe de grup și individuale și recunoașterea rezultatelor învățării obținute în mod formal, non-formal și / sau setări informale).

ECVET are un set de beneficii pentru învățarea de lungă durată (acumularea învățării, schimbarea căilor, acordarea statutului formal rezultatelor învățării și susținerea progresului) și mobilitatea geografică (îmbunătățirea calității, a rezultatelor învățării convenite și a unei înțelegeri comune, a valorii adăugate a învățării în străinătate, valorificând și integrând mobilitatea). O utilizare absolut necesară a ECVET în timpul instruirii este propunerea de a „evita duplicarea” asigurării că timpul epuizat în străinătate nu este luat în considerare este întârziat la atingerea obiectivelor sau calificărilor actuale de formare. Într-un domeniu de aplicare larg context și tak ING în vedere diverse considerente ce țin de provocările europene, mai multe întrebări legate de cadrul ECVET apar, și de execuție și verificare în diferite țări ale comunității europene în continuă prezentat la proiectul de analiză. Una dintre problemele ridicate de-a lungul timpului este dependența de finanțarea studiilor; prin urmare, succesul ECVET în principal pe fondurile UE este

18. Based on the 2009 ECVET Recommendation 18

19. [Sistemul european de credite pentru educație și formare profesională \(ECVET\) | Educație și formare \(europa.eu\)](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



deci o provocare uriașă de a răspândi valoarea ca obiectiv țintă în guvernele naționale . Presupunerea și aplicarea ECVET în țările participante este voluntară.

ECVET nu este un instrument stabil / imuabil, iar problemele constante și remodelarea la realitate și la punctul de vedere viitor (pe termen mediu și lung) sunt relevante în alinierea instrumentelor disponibile, făcându-le mai eficiente și de implementare fixă, cum ar fi creșterea calității învățării și simplitatea instrumentelor dezvoltate în UE .

Sistemul său complex, care implică o mulțime de organizații și implementarea completă este dificil.

În acest sistem, experiențele și cunoștințele transnaționale ar trebui să fie o prioritate pentru societatea umană, iar dificultățile contactelor și interacțiunilor pot fi depășite, păstrând internetul și alte sisteme care ne fac să fim apropiați. În timp ce pandemia a întrerupt multe proiecte, multe vieți sunt restaurate, reinventate în viața de zi cu zi; putem reflecta despre viitor și despre cum să prețuim experiențele reciproce, cum să predăm și să fim învățați de ceilalți experți și cât de important este să avem o măsură corectă și ECVET în UE . Fiecare comunitate are o identitate, o istorie și obiceiuri, care individualizează țara însăși și toate experiențele de-a lungul timpului.

Progresele realizate în cadrul tehnologiei construiesc în prezent orice previziuni provocatoare în cadrul educației și formării, permițând crearea de noi medii de învățare pentru studenți și personalul didactic. Un mediu de învățare este un loc, spațiu, comunitate sau activitate care are ca scop promovarea învățării, luând în considerare tehnologia care permite eLearning-ul, învățarea mobilă, învățarea colaborativă și realitățile virtuale. Adoptarea și dezvoltarea acestei noi tehnologii de învățare pune accentul pe experiența realității virtuale ca facilitator al învățării, către profesori, formatori și lideri; făcând posibile mai multe scenarii (explozia consecventă a informațiilor disponibile) alese de operator. În ciuda tuturor provocărilor asociate cu instrumentele și tehnologia, acest proiect este cu un pas înainte, deoarece combină noile modalități de tehnologic Learning cu îmbunătățirea / tratamentul unei patologice tulburări caracterizate printr - o teama transversală de a vorbi în public ; ținând întotdeauna cont de evaluarea măsurabilă și specifică a procesului de învățare și a rezultatelor obținute.

Chiar dacă ECVET poate fi aplicat într-un context mult mai vast, acest manual este planificat pentru a sprijini formatorii din rețeaua de fobii vorbitoare de VR în aplicarea unora dintre elementele abordării ECVET la module în contextul mobilității în timpul educației formale. Acest manual ar trebui să promoveze cooperarea între instituțiile partenere care structurează acțiuni de mobilitate transnațională. Aceste orientări se bazează pe termenii definiți în recomandarea ECVET



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



și pe principiile care au fost descrise ca „specificații tehnice” pentru formatori și tratamentul fobiilor vorbitoare cu realitatea virtuală”²⁰

În implementarea ECVET este vital ca calificările să fie descrise în termeni de rezultate ale învățării, cu rezultatele învățării reunite în unități și unități acumulate pentru a forma baza calificărilor. Procesele de evaluare, validare și recunoaștere ar trebui, de asemenea, să fie convenite în toate instituțiile participante²¹.

2) Competențe de bază ale formatorilor ECVET

Calificarea

Competențele formatorilor VET trebuie să fie explicate într-un mod clar și structurat, de interpretare simplă și cercetare și transparență a calificărilor.

Implementarea cu succes a ECVET necesită ca calificările să fie descrise în termeni de rezultate ale învățării, cu rezultatele învățării reunite în unități și unități adesea acumulate pentru a forma baza calificărilor sau a premiilor.²² Rezultatele învățării create cu această viziune sunt în mod inerent „comune” tuturor furnizorilor de EFP implicați, deoarece cunoștințele, abilitățile și competențele au fost definite cu acordul profesorilor responsabili cu rezultatele specifice ale învățării în fiecare furnizor de EFP.

Educația și formarea profesională (VET), împreună cu mobilitatea personală, sunt considerate de Comisia Europeană drept cele mai importante politici pentru asigurarea coeziunii sociale în Europa. De la Consiliul European de la Lisabona din 2000, Comisia Europeană a promovat puternic crearea unui cadru educațional de referință (metaframework) care ajută la compararea calificărilor acordate în diferite țări. Prin urmare, Cadru european de calificare (EQF) a fost creat în 2009, ca o clasificare a nivelurilor educaționale de la formarea profesională inițială la

20. [Implementări ale realității virtuale pentru tulburările legate de anxietate: revizuire sistematică \(nih.gov\)](#)

21. [Principiile ECVET și componentele tehnice | Set de instrumente ECVET \(ecvet-toolkit.eu\)](#)

22. [ECVET și rezultatele învățării | Set de instrumente ECVET \(ecvet-toolkit.eu\)](#)



cele mai avansate programe universitare de doctorat. Se poate spune că EQF este un traducător de calificări din diferite țări²³.

În mod normal, cursurile de formare în domeniul siguranței prezintă o orientare foarte teoretică, uitând de două aspecte cruciale: i) factorul uman și ii) relația strânsă dintre siguranță și siguranță.

Primul aspect include prognozarea și analiza posibilelor probleme pentru a evita defecțiunile al căror tratament este prohibitiv. De asemenea, atunci când sistemul funcționează, inginerul trebuie să reacționeze cât mai repede posibil, selectând cea mai eficientă soluție disponibilă la problemă. Al doilea aspect are în vedere relația dintre siguranță și siguranță. O politică de securitate trebuie să păstreze siguranța sistemului și invers. Pentru a dezvolta abilitățile cerute de viitorii profesioniști în Siguranță și Siguranță, această scurtă reflecție arată în ce măsură este necesară experiența în aceste domenii²⁴, precum și valoarea instruirii care include experiențe reale oferite de profesioniști în aceste domenii. Astfel, competențele de siguranță și siguranță nu se regăsesc de obicei în același timp în profilurile profesionale actuale.

De asemenea, au fost create două instrumente suplimentare pentru mobilitatea studenților: Sistemul european de transfer și acumulare a creditelor (ECTS) pentru învățământul superior și Sistemul european de credite (ECVET) pentru educația și formarea profesională. Ambele instrumente permit recunoașterea cunoștințelor pe care le obține un student în diferite țări sau, în cazul EFP, prin căi de învățare diferite (formale, informale și non-formale). Deoarece accentul acestei lucrări este pus pe mobilitatea formatorilor VET, este luat în considerare doar instrumentul ECVET. Recunoașterea unei calificări sau a unei părți a unei calificări între diferite țări este în prezent dificil de realizat datorită diferențelor profunde dintre sistemele naționale de calificare profesională (NVQ). Sistemul ECVET este destinat să rezolve această problemă prin crearea unui cadru flexibil și general²⁵.

În unele țări europene, obținerea rezultatelor învățării are ca rezultat acordarea creditului printr-un proces de validare a ceea ce creditele contribuie adesea la încheierea procesului de calificare. În alte țări calificările pe bază de unitate în ceea ce sistemele nu autorizează creditarea acumularea sau transferul, rezultatele învățării pot fi elaborate în mod special în scopuri de mobilitate, în ceea ce activitățile sunt recunoscute ca parte a curriculumului, uneori privite ca extra-

23. [Politica UE în domeniul educației și formării profesionale Educație și formare \(europa.eu\)](http://europa.eu)

24. [Transformarea resurselor umane prin tehnologie: utilizarea E-HR și HRIS în organizații \(shrm.org\)](http://shrm.org)

25. [TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf \(researchgate.net\)](http://researchgate.net)



credit. În toate cazurile, rezultatele învățării vor fi probabil discutate în prealabil și comunicate tuturor partenerilor, cu referire directă la acordul de învățare.

ECVET le permite elevilor să acumuleze și să transfere rezultatele învățării în unități pe măsură ce sunt realizate. Acest lucru validează construirea unei calificări la cursanții dobândiți în contexte formale, non-formale și informale.

b) Unitatea de rezultate ale învățării

Accentul sistemului ECVET nu este acceptarea unei calificări, ci procesul în sine luat de o persoană în orice context (inclusiv locul de muncă, mobilitatea studenților și educația formală). Conform acestui fapt, sistemul ECVET se bazează pe rezultatele învățării care sunt clarificate în termeni de cunoștințe, abilități și competențe ce unități minime care pot fi evaluate, validate și acceptate. Aceste rezultate sunt cheia pentru mobilitatea studenților VET și acumularea de cunoștințe de către indivizi. Crearea unităților de rezultate ale învățării depinde de contextul specific al calificărilor și poate fi gestionată de unități sau poate dezvolta unități specifice pentru mobilitate.

Convocarea constă în faptul că fiecare partener își definește programa de calificare în termeni de capacități și se concentrează pe competențele similare și care pot fi realizate la alți parteneri în timpul unei perioade de mobilitate. Competențele sunt transnaționale și accentuează diferitele rutine partenere în țări similare.

Încrederea reciprocă este un alt aspect cheie în mobilitate, deoarece formatorii VET au împărtășit programele de învățare, metodologiile și procedurile de evaluare utilizate în predarea lor pentru a defini rezultatele învățării. În plus, documentele de mobilitate (acordul de învățare și memorandumul de înțelegere) au fost implementate în baza de date. Toate rapoartele sunt, de asemenea, descrise cu acuratețe în această lucrare²⁶.

Principala problemă a organizării mobilității în acest timp este restricțiile și incertitudinea asociate cu Covid 19. Accesul la practica vorbirii în public pentru persoanele cu fobie socială este limitat din mai multe motive și este dificil de realizat în procesul de formare a formatorilor. Acest proces necesită teoretic audiențe reale și, de preferință, audiențe cu un număr diferit de participanți și dificultăți tot mai mari. Din acest motiv, simulatoarele VR sunt un nou instrument de facilitare

26. [TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf \(researchgate.net\)](https://www.researchgate.net/publication/354111111)



care permite persoanelor cu fobie socială să acceseze treptat acest curs într-un context practic protejat.

Accesul nelimitat la simulare le va permite să își mărească capacitatea fără risc de erori în situația reală și să își protejeze reputația, sporind încrederea în sine și bunăstarea.

Vom susține participarea lor prin mai multe mijloace. În etapa inițială a proiectului vom crea o metodă de autoevaluare dedicată pentru evaluarea fobiilor de vorbire în public în rândul educatorilor, care va fi dedicată în totalitate acestui lucru. Ne vom depune efortul în identificarea principalelor nevoi și dificultăți în acest domeniu. Acest lucru îi va ajuta pe participanții cu fobie socială să acceseze materialele, dar va ajuta, de asemenea, expertul în realizarea unei aplicații corecte și a unor strategii de optimizare pentru rezultatul unei ținte foarte relevante (membrii grupurilor țintă cu fobie socială), sporind calitatea generală a proiect. Vom sprijini persoanele cu fobie socială cu o consultanță gratuită dedicată pentru accesarea profesiei de formatori VET.

Pentru finalizarea procedurilor, vor primi ca prioritate ochelarii VR necesari pentru îndeplinirea sarcinii.

Experții vor dedica întreaga sesiune pentru a sprijini pe deplin inovațiile de învățare și calitatea procesului de vorbire către public:

Prima parte	A doua parte	A treia parte	A patra parte	Partea a 5-a
-începe întotdeauna cu sesiuni de psihoeducație individualizate;	-sesiuni în care se lucrează comportamentele de evadare și evitare;	-sesiuni pentru crearea de comportamente alternative în situații care cresc fobiile;	-sesiuni în care profesorul și elevul interacționează pentru a atinge principalele obiective	-sesiuni dedicate în totalitate strategiilor de menținere a acestor schimbări după intervenție.

Studiul de impact va fi utilizat pentru a promova promovarea producției intelectuale și posibila transferabilitate în toate domeniile formatorilor VET.

Planul de durabilitate asigură că toate funcționalitățile și materialele vor fi menținute deschise și accesibile tuturor după încheierea proiectului. Mai mult, include mai multe strategii



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



pentru extinderea conținutului cu: strategii de exploatare în țările partenere, extinderea conținutului proiectului în mai multe limbi și transferabilitate în diferite sectoare (educație, sănătate, politică etc.).

3. Scopurile ECVET în VR pentru limitarea fobiei vorbitului în public

VR poate ajuta oamenii să înțeleagă mai bine lumea din jurul lor, permițând simularea mai multor situații în medii diferite. În ultimii ani, asistența medicală a devenit unul dintre cei mai mari adoptatori de VR - folosindu-l pentru a completa predarea medicală, pentru a trata fobiile și pentru a ajuta cercetarea științifică. În domeniul tratamentului fobiilor sociale, acest proiect își are esența, mai exact în fobia vorbirii publice.

De fapt, de la procesul de implementare al ECVET (2009) și până în prezent, acesta a fost îmbunătățit în principal în domeniul platformelor de e-learning. Deoarece mobilitatea și limitările profesioniștilor îngreunează oferirea de cursuri față în față (și chiar mai mult astăzi, cu starea epidemiologică derivată din SRAS-COV2), noile oportunități de formare se bazează pe utilizarea platformelor de învățare electronică, combinat cu dezvoltarea de platforme de videoconferință, realitate virtuală, aplicații tehnologice mai accesibile cetățeanului comun / student / profesor / formator. Astăzi și datorită utilizării acestor sisteme, cei mai buni profesioniști pot participa la cursuri în ciuda locației lor fizice și pot împărtăși experiențele și cunoștințele lor cu persoane din diferite medii și culturi / domenii de acțiune. În acest sens, oricine de oriunde poate beneficia de experiența ta.

Această instruire sincronizată poate fi combinată cu activități asincrone, din care se găsesc materiale în sistemele de învățare bazate pe web. Aceste sisteme sunt utile pentru gestionarea diferitelor cursuri și oferă, printre alte caracteristici interesante, chat-uri, forumuri de discuții și facilități pentru încărcarea și descărcarea documentelor / exercițiilor / manualelor de laborator. Promovarea utilizării noilor tehnologii, cum ar fi realitatea virtuală, pare a fi noul viitor pentru realizarea obiectivelor ECVET într-o perspectivă mai integrantă și mai motivantă.

Acest ultim aspect inovator va sta la baza proiectului Realitate virtuală pentru fobii sociale. Astfel, pentru a automatiza crearea de cursuri, a fost creat un instrument ușor de utilizat și accesibil care permite cursurilor de formare să aibă loc fără multe obstacole oriunde în lume și în fața diferitelor tipuri de public. Putem folosi ochelari virtuali care costă un preț mic și pot fi cumpărați pe site-uri folosite de toată lumea, cum ar fi Amazon.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Prin urmare, realitatea virtuală (VR) în contextul fobiilor sociale reprezintă un instrument puternic pentru îmbunătățirea abilităților de comunicare, permițând personalizarea antrenamentelor, performanței, monitorizării și măsurării cantitative prin integrarea diferitelor dispozitive externe. Realitatea virtuală, prin crearea de scenarii captivante poate permite „schimbare atențională”, distrăgând vorbitorul de senzațiile negative (de exemplu, respirație, repetarea cuvintelor) în timpul prezentărilor.

VR poate fi, de asemenea, eficient în creșterea motivației, prin transformarea exercițiilor repetitive și uneori plictisitoare în sarcini antrenante și plăcute. VR ajută la simularea unor scenarii realiste care ar fi altfel provocatoare sau imposibil de reprodus în lumea reală, într-un mod sigur și controlat. Posibilitatea de a furniza sarcini contextualizate care stimulează funcțiile cognitive ale vorbitorilor, favorizează transferul de competențe dobândite la activități de conferințe profesionale zilnice, ateliere și alte situații.

Un exemplu de formare a sistemelor VR pentru fobiile sociale este prezentat în proiectul pe care îl prezentăm. Scopul acestei lucrări este de a analiza stadiul actual al tehnicii în acest subiect, concentrându-se pe aspectele tehnice / psihologice și pe percepția utilizatorului asupra tehnologiei în acest domeniu specific al vorbirii în public.

În ceea ce privește analiza aspectelor tehnice, trebuie să clarificăm termenul „realitate virtuală”, pe care cercetătorii îl folosesc adesea atunci când se referă la orice dispozitiv computerizat care oferă stimuli vizuali și audio, de exemplu jocuri video, pe un monitor, programe de ochelari, aplicații. Cu toate acestea, în VR, utilizatorul, înconjurat de o reprezentare 3D generată de computer, este „transportat” în mediul virtual (VE), ar trebui să se poată mișca în el și să interacționeze cu obiectele virtuale într-un mod natural în timp ce el / ea face parte din scenă. De fapt, cei doi factori cheie care caracterizează un sistem VR sunt *imersiunea și interacțiunea*, elemente care influențează simțul prezenței, care afectează alte elemente care funcționează împreună în eficiența experienței VR, de exemplu, formarea.

Această lucrare reprezintă prima analiză care oferă o perspectivă psihologică asupra VR pentru fobiile sociale care vorbesc în public în aceste țări. Cu toate acestea, interesul tot mai mare de a înțelege dacă și cum o astfel de tehnologie ar putea fi aplicată în mod eficient în acest domeniu este obiectivul principal al proiectului către ECVET-STEP este de a acoperi decalajul dintre descrieri - competențe sporite și reziliența formatorilor de EFP în acest domeniu, reducerea efectelor negative stări ale educatorilor (fobie, stres și anxietate) și creșterea eficacității modelului în centrele VET, școli și educatori, diseminând în țările implicate ..



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Principalele grupuri țintă ale proiectului: profesori, profesori universitari și alții din sistemul educațional. Proiectul contribuie la inovațiile de învățare și la calitatea învățării, facilitând identificarea decalajelor de competență dintre profesori / educatori buni și vorbitori publici buni. Principalele rezultate ale proiectului se bazează pe un model de mobilitate pentru acțiunile EFP ca bază pentru „îmbunătățirea vorbirii în public ECVET”, având ca scop sprijinirea părților interesate implicate în mobilitatea învățării pentru a descoperi modul în care pot utiliza în mod eficient sistemul ECVET pentru implementarea unor activități cunoscute. abilități în domeniul vorbirii în public. Sprijinirea adoptării abordărilor inovatoare ale formatorilor VET și a tehnologiilor digitale pentru predare și învățare; promovarea dezvoltării profesionale inițiale și continue a cadrelor didactice, formatorilor și mentorilor VET atât în cadrul școlii, cât și în cel profesional; și sprijinirea adoptării de abordări inovatoare și tehnologii digitale pentru predare și învățare.

„Simulatorul de realitate virtuală împotriva fobiilor de vorbire în public” include tehnologii digitale inovatoare pentru predare și învățare, precum Simulatorul de realitate virtuală (O3). Este un sistem VR imersiv care permite participanților să simuleze o sesiune de vorbire în public pentru a spori competențele profesorilor și reduce fobiile sociale legate de vorbirea în public.

Sistemul va permite participanților să experimenteze mai multe sesiuni de vorbit în public în scenarii de dificultăți tot mai mari.

Deoarece Social Fobia face extrem de dificil accesul la profesie la toate profesiile didactice, proiectul include o platformă inovatoare de e-learning (O2), care predă educatorilor abilitățile necesare pentru a efectua o vorbire în public eficientă și pentru a reduce anxietatea legată de spectacolul public.

Dezvoltarea profesională inițială și continuă a cadrelor didactice, formatorilor și mentorilor VET, atât în cadrul școlii, cât și în cadrul muncii, constituie nucleul rezultatelor intelectuale care vor fi produse în cadrul proiectului „Simulator de realitate virtuală împotriva fobiilor vorbirii publice”, ca suport pentru toți profesorii VET, formatori și mentori în școală vor să aibă practici inovatoare pentru predare și învățare.

În primul rând, proiectul va produce un sistem VR pentru simularea scenariilor de vorbire în public, pentru a reduce anxietatea, fobia și alte stări negative legate de predare. Acest lucru va facilita accesul la profesia formatorilor de persoane cu abilități și cunoștințe tehnice ridicate, dar ar putea întâmpina unele dificultăți în situații publice legate de fobie și anxietate.

Simularea scenariilor VR de vorbire în public poate instrui participanții și reduce anxietatea și fobia crescânde prin expunerea treptată la situația într-un mediu protejat. Această inovație va



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



facilita accesul la profesia formatorilor VET și a altor profesii didactice, maximizând potențialul profesional al persoanelor care doresc să acceseze domeniul educațional.

Deoarece formatorii VET sunt o profesie nereglementată, criteriile formale de acces sunt nedefinite în marea majoritate a cazurilor. Validarea modelului de competențe în cadrul ECVET și activarea planului de durabilitate vor face rezultate tangibile care vor fi menținute deschise și disponibile cu toate funcționalitățile.

Proiectul „Simulator de realitate virtuală împotriva fobiilor vorbirii publice” are mai multe elemente inovatoare care vor fi implementate pe durata de viață a proiectului:

- Metode inovatoare de realitate virtuală și e-learning pentru creșterea competențelor în vorbirea în public și reducerea fobiilor de vorbire în public;
- Realitatea virtuală permite educatorilor să experimenteze diferite tipuri de public înainte de a vorbi în public, pentru a preveni erorile, stresul și anxietatea;
- Realitatea virtuală permite educatorilor să se ocupe de problema fobiei sociale fără riscuri în lumea „reală”;
- Realitatea virtuală este un complement valid pentru sprijin psihologic pentru reducerea fobiilor sociale;
- Realitatea virtuală include o metodă inovatoare pentru furnizarea de sugestii personalizate cu privire la performanța de vorbire în public;
- Sistemul de realitate virtuală include un sistem de autoevaluare a fobiei sociale și a altor stări psihologice;
- Platforma de învățare electronică are o metodă inovatoare pentru motivația utilizatorilor în finalizarea prelegerilor prin mesaje bazate pe mesaje, chatbot, răspunsuri automate;
- Manualul include elemente inovatoare pentru evaluarea competențelor în cadrul ECVET pentru vorbire în public;
- Manualul include test dedicat fobiei vorbirii publice pentru formatorii VET, pentru a fi validat în 300 de subiecți din 6 țări.

Astfel, pentru implementarea eficientă a sistemului ECVET, procedura de creare a rezultatelor învățării ar trebui să fie „orizontală”, deoarece include modul în care profesorii se antrenează în sala de clasă / atelier și promovează încrederea reciprocă între profesorii diferiților furnizori de EFP. Această abordare înseamnă că profesorii joacă un rol esențial în crearea rezultatelor învățării care reflectă metodologia utilizată în atelierul colegiului.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Obiectivele acestui proiect urmează câteva dintre prioritățile orizontale și specifice domeniului:

- îmbunătățirea realizării competențelor relevante într-o perspectivă de învățare pe tot parcursul vieții a persoanelor care au fobii sociale în vorbirea în public;
- îmbunătățirea accesului între diferite niveluri și tipuri de educație și formare și de la educație / formare la lumea muncii și vorbirea în public;
- educație transnațională și inovatoare, formare în domeniul fobiilor sociale în vorbirea în public, încorporată în era digitală;
- învățarea bazată pe muncă în toate formele sale, prin implicarea partenerilor sociali, a companiilor și a furnizorilor de EFP, precum și stimularea inovațiilor în domeniul vorbirii în public.

Proiectul se concentrează pe dezvoltarea și implementarea unui instrument inovator de cursuri de e-learning care se va baza pe cooperarea internațională reciprocă între profesori, profesori de disciplină tehnică, studenți în formare profesională în școli sau universități. Scopul principal al proiectului este de a îmbunătăți cunoștințele lingvistice VETS și cunoștințele lor de elemente tehnice pentru a deveni mai încrezători și de succes în vorbirea în public, oferindu-le un program educațional mai atractiv, care ar trebui să conducă la o nouă abordare pentru un sprijin mai bun pentru competitivitate pe această problemă.

Eficacitatea unui sistem VR low-cost a fost studiată recent, dar sperăm că va putea vizualiza o redare în timp real a caracteristicilor vorbirii și a publicului în timp ce vizionează un set de articole personalizate. Măsurătorile vor fi utilizate pentru a controla realizarea fiecărei sesiuni de VR, iar rezultatele se speră să fie experimentate după fiecare sesiune, o reducere semnificativă și progresivă a fobiei de a vorbi în public în cadrul studiului. Deși datele preliminare din studii similare privind alte tipuri de instruire cu realitatea virtuală indică în continuare că VR ar putea fi o terapie benefică pentru fobiile sociale și sunt susținute de o serie de alte investigații în acest domeniu. În plus față de acestea, în afară de utilizarea sa ca tratament direct al fobiilor care vorbesc în public, mulți cred că VR are aplicații mai largi, cum ar fi educația și reducerea stresului înainte de procedurile la indivizi.

Dacă acestea ar fi eficiente, ar putea avea potențialul de a îmbunătăți experiența generală a formatorilor VET și, la rândul lor, rezultatele raportate de formatorii VET. Toate aceste aspecte tehnice contribuie la realismul experienței, la satisfacția utilizatorului și, în consecință, la eficacitatea intervenției. În plus, atunci când se ia în considerare un sistem de tratare a fobiilor, două



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



cerințe esențiale sunt fezabilitatea și siguranța, care ar trebui evaluate în contextul utilizării. Un al treilea factor care ar trebui luat în considerare este utilitatea, care ar trebui să fie întotdeauna ridicată pentru orice tip de tehnologie. Mai mult, experiența generală a utilizatorului ar trebui să fie pozitivă și atrăgătoare și, prin urmare, investigarea diferitelor aspecte, cum ar fi plăcerea, interesul și acceptabilitatea, este crucială pentru crearea de soluții care sunt bine percepute de utilizatori. Soluțiile digitale, inclusiv VR, ar trebui să inducă o experiență pozitivă a utilizatorului și, dacă nu corespund nevoilor și preferințelor lor, sau nu pot fi de rutină, nu trebuie utilizate. Din toate aceste motive, este important să se ia în considerare aceste aspecte atât la proiectarea, cât și la evaluarea unui sistem VR pentru tratamentul fobiilor sociale.

Din câte știm, această lucrare reprezintă prima analiză care oferă o perspectivă tehnologică asupra VR pentru fobiile sociale vorbind în public în țările partenere implicate. Cu toate acestea, interesul tot mai mare de a înțelege dacă și cum o astfel de tehnologie ar putea fi aplicată în mod eficient în acest domeniu este demonstrat în alte recenzii publicate în alte domenii ale fobiilor sociale. Toate recenziile se concentrează în principal pe eficacitatea clinică a jocurilor video și a VR pentru pacienții cu fobii. Analizați exergames (adică exercițiu + joc video) pentru antrenament fizic, în timp ce altele includ și studii care oferă intervenție educațională. Analiza noastră include doar sistemele pentru fobii care vorbesc în formarea publică, deoarece aceștia sunt formatorii VET care pot beneficia cel mai mult de un mediu interactiv de instruire multi-stimuli, cum ar fi proiectul nostru furnizat de VR.

Examinarea eficacității intervențiilor VR față de protocoalele tradiționale cu privire la măsurile rezultatului fiziologic, aderența și plăcerea la subiecții cu fobii sociale este poate un element nou pentru a lucra mai târziu. Sunt admise toate condițiile de fobie, inclusiv extinderea populației țintă pentru a vorbi cu un anumit public.

Întrucât vârsta este un factor cheie în percepția și adoptarea tehnologiei, analiza noastră se va concentra numai pe formatori VET, profesori și profesori universitari într-un proces controlat. Pe baza lucrărilor pe care le analizăm, autorii concluzionează că jocurile de jocuri, în special aplicațiile video active cu ochelari 3D cu imagini din medii 3D, sunt utile și plăcute ca adjuvant la studiile de formatori VET, chiar dacă datele sunt atât de puține. Utilizatorul VET poate uneori schimba sau



modifica aspectul mediului. În ceea ce privește realitatea augmentată, aceasta adaugă pur și simplu grafică sau sunet într-un mediu din viața reală, iar ochelarii AR sunt apoi folosiți pentru a aduce experiența la viață. Ca și alte recenzii, analiza se concentrează pe rezultatele clinice / psihologice (de exemplu, calitatea vieții, dispneia;); cunoașterea fobiei și a răspunsurilor fiziologice, precum și a publicului, este luată în considerare în ceea ce privește intervențiile educaționale și experiența utilizatorilor în acest domeniu. Scopul muncii noastre este, astfel, să analizăm tehnologia de ultimă generație și să identificăm și să creăm date în literatură cu privire la aplicarea VR la fobiile sociale - și în special exercițiul de formare în vorbirea în public. Deoarece absorbția este sau nu realistă, aplicarea VR în fobiile sociale continuă să crească, doar timpul ne va da seama .

Toate aceste aspecte tehnice donează realism experienței, satisfacției utilizatorului și, prin urmare, eficienței intervenției. În plus, ținând cont de sistemul de lucru cu fobiile sociale vorbind în public, există două cerințe esențiale: fezabilitate și siguranță, care ar trebui analizate în contextul utilizării. Un al treilea factor care ar trebui gândit cu atenție este utilitatea, care ar trebui să fie întotdeauna ridicată pentru orice tip de tehnologie. În plus, experiența generală a utilizatorului ar trebui să fie pozitivă și atrăgătoare și, prin urmare, să investigheze diferite aspecte, cum ar fi plăcerea, interesul și acceptabilitatea este crucială pentru crearea de soluții care sunt bine percepute de utilizatorii VET. Soluțiile digitale, inclusiv VR, ar trebui să încurajeze o experiență pozitivă a utilizatorilor în formatorii VET, deoarece „dacă utilizatorii simt că tehnologia nu corespunde nevoilor și preferințelor lor sau nu pot fi încorporate în rutinele lor, nu vor fi utilizate”²⁷. Din toate aceste motive, este important să se ia în considerare aceste aspecte atât la proiectarea, cât și la evaluarea unui sistem VR pentru lucrul cu fobii sociale vorbind în public.

4) Rezultate obținute:

a) cunoștințe, abilități și competențe

Crearea rezultatelor învățării este cel mai important obiectiv al proiectelor, iar mobilitatea și încrederea dintre instituții sunt cruciale în acest proces.

Motivul proiectului se bazează pe analiza nevoilor grupului țintă. Rezultatele ar trebui să arate în mod clar interesul VETS pentru cursul tehnic de e-learning care va fi conceput în acest

27. [Realitatea virtuală pentru reabilitarea BPOC: o perspectivă tehnologică - ScienceDirect](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



proiect, precum și disponibilitatea lor de a se angaja activ în cooperarea internațională și în procesul de proiectare a cursului. Pe lângă îmbunătățirea competențelor VET în vorbirea în public, există și alte obiective relevante și importante ale proiectului, cum ar fi consolidarea cooperării cu parteneri din alte țări și diverse domenii ale educației (profesori, profesori de materii profesionale, studenți); o înțelegere mai largă a practicilor, politicilor și sistemelor utilizate în educație, formare și locuri de muncă în țările partenere.

Impactul pozitiv asupra profesorilor, formatorilor VET și abilităților comunicative ale elevilor și cunoștințelor lor despre diferite culturi, cooperarea dintre țări ar trebui să ducă la conștientizarea culturală, respectiv lărgirea percepției elevilor și a profesorilor asupra lumii din jurul lor.

Proiectul conduce, de asemenea, la legături mai bune cu utilizarea practică a limbajului și a abilităților de comunicare cerute de piața muncii, și anume pentru a sprijini încrederea în sine a VETS în aplicarea unui loc de muncă care necesită vorbirea în public în străinătate prin cunoștințele și abilitățile dobândite în urma cursului precum și din interacțiunea cu partenerii și profesioniștii străini de la companii de inginerie / universități fiziologice / școli / universități și impactul pozitiv asupra motivației de a învăța vorbirea în public prin metode inovatoare - cursul de e-learning și oferind posibilitatea de a încuraja propriile abilități soft, și anume abilitățile lor de prezentare și abilități de comunicare;

Dezvoltarea abilităților TIC prin participarea activă a VETS în proces prin utilizarea realității virtuale, ia în considerare diferențele dintre stilul de învățare și strategiile pentru a asigura succesul cursului.

Contribuțiile la dimensiunea profesională și academică (dezvoltarea competențelor profesionale) ale programului sunt:

- participarea la un program eficient cu acces ieftin pentru fobiile sociale care vorbesc în public;
- experiență de formare, abilități și management profesional în vorbirea în public
- să poată face o comparație a practicilor profesionale în străinătate și a formării interne fără public
- Creșterea nivelului de cunoștințe într-un domeniu specific al vorbirii în public;
- Crearea conștientizării academice a utilizării VR în combaterea fobiilor sociale;
- Utilizarea VR pentru dezvoltarea profesională;



- Întâlnire cu diverse echipamente și proiecte;
- A fi în diverse aplicații;
- Exersați fără consultant și oriunde;
- Oportunități de dezvoltare profesională în medii diferite;
- Posibilitatea de a urmări evoluțiile în domenii specifice;
- Dezvoltarea cunoștințelor și abilităților academice;
- Schimbarea speranței viitoare;
- Utilizarea diferitelor surse: una dintre contribuțiile proiectului este creșterea stimei de sine și a stimei de sine a ECVETS în vorbirea în public.

Bazându-se pe succesul versiunii mobile (care a generat o cercetare echivalentă mai bazată), VR pentru fobiile vorbind în public permite utilizatorilor să ghideze direcția vorbirii către diferite audiențe, astfel încât schimbările în modul în care vorbesc pot fi monitorizate și înregistrate în orientare cu aplicația mobilă și ochelarii. Aplicația va oferi ECVET diferite activități într-un mediu virtual. Deci, de ce este acest lucru important? Acest nivel de formare poate crea un set de date mult mai detaliat, în timp ce urmărirea capacităților cunoscute în discurs poate oferi cercetătorilor informații mai exacte despre modul în care utilizatorii își găsesc rolurile și în ce puncte ezită: completarea datelor colectate până în prezent.

Cu această funcționalitate, creatorii au reușit, de asemenea, să reproducă experimente de laborator foarte credibile, care nu ar fi funcționat în format teoretic / practic, fără VR. Acest lucru a creat „o evaluare diagnostică și mai captivantă și mai intuitivă a îmbunătățirilor capacității de vorbire la persoanele care pot dezvolta potențial vorbirea de fobie în public. Proiectul poate demonstra, de asemenea, modul în care cooperarea dintre companiile de asistență medicală și tehnologie poate duce la soluții inovatoare și de succes în domeniul sănătății în domeniul educației și formatorilor. Unele tratamente tradiționale au demonstrat succes în îmbunătățirea nivelului de fobie în vorbirea în public, dar pentru majoritatea oamenilor care au nevoie de practică au nevoie de un mod de antrenament mai motivat și mai ieftin. .

Proiectul „Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Fobias” este dedicat în totalitate producției de rezultate concepute pentru reducerea fobiei sociale legate de vorbirea în public, pentru a facilita accesul la sectorul educațional și, de asemenea, pentru a spori satisfacția pentru viață.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Participanții cu fobii sociale pentru acces accesează rapoartele de activitate care includ toate activitățile desfășurate de organizațiile participante (la fiecare 6 luni).

Indicatorii se bazează pe procentul de sarcini realizate în conformitate cu formularul de cerere și procentul de sarcini efectuate la timp conform calendarului (inclusiv termenele intermediare și finale).

Alți indicatori sunt chestionarele de satisfacție și calitate, inclusiv elemente calitative și cantitative pentru evaluarea celor 3 rezultate intelectuale. Chestionarul de satisfacție va fi aplicat în ultima lună de producție a rezultatului intelectual. Aceste chestionare au ca indicator cantitativ procentul de utilizatori mulțumiți și calitativ evaluarea întrebărilor deschise pentru optimizarea ulterioară a rezultatelor.

Va exista un raport de utilizare. Acesta va fi aplicat pentru E-learning (O2) și VR (O3) la 150 de participanți fiecare pentru a verifica problemele de utilizare a platformei produse. Raportul de utilizare include, de asemenea, un indicator cantitativ:

1. % din utilizatorii care pot utiliza cu ușurință platforma;
2. % din funcționalități înțelese și utilizate corect de participanți.

Indicatorii calitativi sunt evaluarea întrebărilor deschise pentru optimizarea ulterioară a rezultatului.

Testele de competență vor măsura competențele dobândite de participanți și vor fi aplicate la O2 și O3 cu o procedură de testare-testare la cel puțin 150 de participanți.

Analiza statistică a testelor t asociate cu două eșantioane se va face cu indicatorii, % din utilizatori crescând rezultatele testului t de competențe, arătând o creștere semnificativă a competențelor.

Întâlnirile transnaționale ale proiectului vor fi, de asemenea, măsurate cu analize de satisfacție în afara întâlnirii.

Chestionarul va măsura mai multe subscale (loc, program, organizație, atelier etc.).

Indicatorii de diseminare vor fi:

- nr. de articole de știri pe site-ul oficial al proiectului;
- nr. a site-urilor web afiliate proiectului;
- nr. de rapoarte de activitate pe organizație participantă; nr. de organizații care recomandă
- rezultatele intelectuale ale proiectului și nr. numărul de membri ai grupurilor țintă care utilizează rezultatul intelectual al proiectului.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pentru a reduce fobiile vorbirii publice în rândul formatorilor VET, profesorilor universitari, profesorilor școlari și altor membri ai grupurilor țintă, am proiectat mai multe instrumente directe pentru atingerea acestui obiectiv. Rezultatul intelectual 1 include un nou instrument psihometric pentru evaluarea specifică pentru vorbirea în public în rândul profesiilor didactice, care diferă și este inovator în comparație cu testele clasice de fobie socială. Se adresează în mod special profesiilor didactice și are rolul de a face o analiză și identificare precisă a subiecților cu această fobie specifică. Acest lucru îi va ajuta pe experți să recunoască și să cuantifice situația.

Mai mult, testul va fi validat într-un eșantion de membri ai grupului țintă, oferind în acest mod cunoștințe suplimentare centrelor VET, instituțiilor de învățământ și altor entități care se ocupă de problemă.

Proiectul oferă în plus o ieșire dedicată dedicată în totalitate reducerii vorbirii în public prin simularea realității virtuale a scenariului vorbirii în public. Participanții la expunerea treptată în scenarii de dificultate tot mai mare le vor permite participanților să experimenteze și să se familiarizeze cu publicul într-un mediu pe deplin protejat.

Instrumentul VR va monitoriza, de asemenea, comportamentul participantului și va putea oferi feedback personalizat cu privire la performanță, sporind competența participantului. Fobia redusă, anxietatea și stresul, precum și reziliența și satisfacția crescute ale participanților vor facilita, de asemenea, accesul acestora la profesiile didactice. Aplicarea realității virtuale va fi promovată și în timpul aplicării sesiunilor psihologice care vizează reducerea fobiilor sociale. Rezultatele obținute prin utilizarea producției intelectuale vor fi analizate și descrise în studiul de impact, care va fi utilizat pentru diseminare suplimentară, scopuri de promovare și pentru favorizarea exploatarea viitoare și a sustenabilității rezultatelor proiectului. Acțiunile incluse în proiect vor facilita, în plus, angajabilitatea participanților din sectorul educației, reducând semnificativ una dintre cele mai importante bariere pentru a lucra în fața unui public public.

Pentru a spori competențele de vorbire în public în rândul formatorilor VET, profesorilor universitari, profesorilor școlari și altor membri ai grupurilor țintă, întregul proiect este dedicat activităților legate de creșterea competențelor de vorbire în public într-o mare varietate de setări. Proiectul oferă o gamă largă de activități pentru divulgarea tehnicilor de formare a formatorilor pentru creșterea calității discursurilor formatorilor VET, a profesorilor universitari, a profesorilor școlari și a altor membri ai grupurilor țintă, în special: un manual, o platformă de învățare electronică, un VR Instruire.

Competențele sporite de vorbire în public sunt măsurate nu numai cu teste de competență incluse în O2 și O3, ci și cu măsurarea comportamentului efectuat în sistemul VR.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Am inclus în strategia noastră de comunicare mai multe metode de comunicare pentru a asigura o coordonare eficientă pe durata de viață a proiectului, optimizând gestionarea timpului și îmbunătățind performanța generală. În etapa de aplicare am fost de acord să comunicăm cel puțin o dată la 15 zile.

Instrumentul principal pentru a asigura comunicarea și cooperarea eficientă va fi reprezentat de semnarea unui acord de partener cu toate condițiile generale și speciale și anexele cu toate informațiile cheie despre proiect, inclusiv:

- * Descrierea specifică a sarcinilor, tabele detaliate cu rolurile și responsabilitățile alocate, sarcinile, activitățile, subactivitățile intrări și ieșiri preconizate;
- * Calendarul activităților: intervale de timp specifice cu sarcini specifice vor apărea
- * Buget estimat: descriere generală a bugetului proiectului.

În etapa de aplicare, toți partenerii au fost de acord că comunicarea ar trebui să fie relevantă, realistă, transparentă și continuă. Experții implicați în proiect au fost de acord să comunice cu:

1. E-mailuri.

Această metodă va urmări toate comunicările de către membri și va facilita transparența și informațiile tuturor experților, deoarece e-mailurile vor fi transmise tuturor membrilor, care vor fi actualizate cu privire la rezultatele proiectului;

2. Apeluri telefonice sau skype.

Va fi folosit pentru a avea o comunicare mai rapidă și directă atunci când este necesară comunicarea între doi membri sau în cadrul unui subgrup de membri (de exemplu, subgrupul managerilor de calitate, Steering Group). În orice caz, deciziile cheie vor fi raportate tuturor membrilor. O dată pe lună întâlniri online pentru a conveni activitățile principale și comunicarea continuă între parteneri;

3. Întâlniri transnaționale .

Am planificat 5 întâlniri transnaționale de proiect care vor asigura o comunicare adecvată în momentele importante ale proiectului. Întâlnirile în care mulți membri ai organizațiilor se pot întâlni față în față vor fi fundamentale pentru a monitoriza și îmbunătăți toate activitățile proiectului, facilitând rezolvarea problemelor și brainstorming-ul. În timpul întâlnirilor transnaționale se va produce un raport și se va comunica tuturor membrilor. Pe parcursul întregii vieți a proiectului,



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



membrii vor comunica și vor coopera la fiecare pas. Credem în valoarea parteneriatului strategic și în contribuția expertizei de la fiecare organizație.

Unul dintre sistemele pe care le vom folosi pentru o cooperare eficientă va fi un singur profil Google Drive. Toți experții proiectului și reprezentanții legali ai tuturor organizațiilor vor avea acces la toate documentele. Documentele cheie (cel puțin 85% vor fi încărcate pe platformă) pentru a avea o înțelegere deplină a tuturor membrilor, transparență și documentație actualizată pe parcursul întregii vieți a proiectului.

Pentru producția de rezultate intelectuale, va fi încurajată utilizarea instrumentelor de cooperare, cum ar fi Google Documents, care permite multor membri să citească și să sugereze modificări și corecții privind conținutul cheie, să faciliteze conexiunile între diferite părți ale rezultatelor (de exemplu, citare, bibliografie, referire la conținutul scris de alți experți).

Creșterea gradului de conștientizare cu privire la subiectele cheie ale proiectului „Simulator de realitate virtuală împotriva fobiei vorbirii publice”. Ținta sunt profesori, profesori universitari, formatori corporativi, școli, universități și directori de formare, antrenori și mentori, studenți universitari și principalele funcții care vor fi utilizate sunt:

- * Știri: pentru partajarea actualizărilor și a conținutului relevant despre proiect;
- * Evenimente: pentru toate evenimentele legate de proiect, atât difuzarea cât și evenimentele multiplicatoare;
- * Documente: pentru documente cheie specifice, statistici și alte documente relevante;
- * Discuție cu membrii despre tehnici, feedback de calitate despre O1, O2, O3.

De asemenea, EPAL ne va permite:

- creșterea rezultatelor diseminării
- să împărtășim materialele noastre educaționale la nivel european
- să atragă atenția entităților externe asupra subiectelor și materialelor proiectului
- să divulge evenimente de diseminare și multiplicare
- proceduri de urmărire fiind online după viața proiectului.

Descrierea proiectului, site-ul oficial al proiectelor și toate rezultatele vor fi încărcate pe platforma de rezultate a proiectului Erasmus + împreună cu toate informațiile și conținutul relevant (linkuri de ieșire intelectuală, informații ale organizațiilor participante, link către site-ul oficial al proiectului). Site-ul oficial al proiectului și site-ul partenerilor vor furniza linkul către această pagină oficială.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Am folosit platforma de rezultate a proiectului Erasmus + pentru a obține informații despre proiectele legate de subiect. Am căutat proiecte cu următoarele cuvinte cheie „fobie socială” și am găsit 38 de proiecte Erasmus +.

Am citit rezumatele tuturor proiectelor și am efectuat o analiză comparativă cu proiectul nostru pentru a înțelege inovația sa reală.

Am constatat că majoritatea proiectelor Erasmus + existente consideră fobia socială ca un corelat al altor factori problematici și niciun proiect nu a aplicat metoda realității virtuale pentru combaterea fobiilor sociale.

Deci, credem că proiectul va spori competențele în vorbirea în public în rândul formatorilor VET, cadrelor didactice școlare, profesorilor universitari și a altor membri ai grupurilor țintă, prin fobiile reduse de vorbire în public în rândul grupurilor țintă .. Principalele obiective se axează pe creșterea capacității VET centre pentru a efectua cursuri educaționale inspirate de conținutul O1; creșterea competențelor directorilor și a altor profesioniști în evaluarea resurselor umane pentru a evalua performanța formatorilor VET prin metoda observațională.

Obiectivul este ca 2000 de persoane să descarce manualul de pe site-ul web al proiectului și să fie produsul unui studiu de impact al elementelor incluse în manual.

Platforma de învățare electronică pentru competențele de vorbire în public este un rezultat deschis al educației digitale bazat pe 10 ore de prelegeri video concepute pentru creșterea competențelor de vorbire în public și reducerea fobiilor de vorbire în public și a altor stări psihologice negative. Platforma va fi activă pe site-ul oficial al proiectului și va fi multilingvă, tradusă în 7 limbi (EN, PT, IT, RO, TK, SP, GR).

Acesta va include diferite scenarii. deci pentru aceasta vor fi dezvoltate diferite scenarii:

- auditoriul este **gol** ;
- auditoriul este **plin** ;
- auditoriul este **plin și publicul vorbește**.

Aceste scenarii diferite vor reprezenta diferite niveluri de dificultate, de la mai simplu la mai complicat.

De asemenea, va exista o evaluare automată a calității muncii și pentru aceasta sistemul va colecta următorii indicatori de calitate a vorbirii:

- **Contact vizual cu publicul** : sistemul va evalua dacă utilizatorul privește publicul.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- **Mișcarea capului** : sistemul va evalua mișcările capului utilizatorului pentru a detecta situațiile de stres etc.

- **Ton vocal**: sistemul va evalua nivelul volumului atunci când utilizatorul vorbește.

- **Timp de vorbire** : contabilizarea timpului petrecut pe discurs.

Odată cu măsurarea acestor variabile, sistemul va genera o evaluare care va fi afișată la sfârșitul activității. Această evaluare va fi întotdeauna în termeni pozitivi, pentru a nu submina încrederea în sine a utilizatorului.

Elementele de încredere și autoevaluare vor fi evaluate la sfârșitul activității. Sistemul va cere utilizatorului să efectueze o autoevaluare a emoțiilor, încrederii etc.

Pentru îndrumarea utilizatorului, va fi dezvoltat un avatar și, în timpul activității, va oferi utilizatorului sugestii cu privire la variabilele menționate anterior, pentru a îmbunătăți scorul de vorbire.

Acest VR serios oferă utilizatorului un sistem de învățare automatizat și direcționat, extrem de motivant și, în același timp, într-un mediu virtual sigur. Această aplicație poate fi foarte utilă ca practică în comparație cu conferințele reale.

În plus, datorită utilizării smartphone-ului, a cărui utilizare este răspândită în rândul populației, acest instrument va fi ușor accesibil oricui. Va fi necesar doar să achiziționați ochelarii VR, care au un cost foarte mic (aproximativ 15 euro).

Ne așteptăm ca impact:

- competențe sporite în vorbirea în public de către educatori;
- stări psihologice negative asociate vorbirii în public (anxietate, fobie, stres);
- 150 de persoane vor participa la pilotaj, sporindu-și abilitățile și oferind un feedback experților pentru optimizare bazându-se pe nevoile grupurilor țintă;

Inovația este că sistemul VR pentru o vorbire publică eficientă le permite educatorilor să crească competențele și să învețe într-un scenariu simulat. Acest lucru previne eroarea în situații reale și ajută educatorul să se familiarizeze cu publicul.

De asemenea, sistemul VR este multilingv și într-adevăr accesibil și include instrumente psihometrice pentru evaluarea fobiilor vorbirii în public cu o metodă automată de evaluare a impactului;

Ca potențial de transferabilitate, sistemul VR este conceput pentru formatorii VET, poate fi ușor adaptat și transferat în toate sectoarele educației: învățământ școlar, învățământ superior, educație pentru adulți. Mai mult, toți profesioniștii care necesită abilități de vorbire în public pot



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



beneficia de această formare. Sistemul VR este conceput pentru creșterea competențelor în vorbirea în public, dar poate fi aplicat și - împreună cu sprijinul psihologic - de către psihologii care se ocupă de pacienții cu fobie socială chiar și atunci când subiectul nu este obligat să vorbească în situații publice, el și la locul de muncă pentru și dezvoltare profesională continuă.

Analiza noastră transnațională a nevoilor a arătat în mod clar că nu există o cerință clară de formare pentru accesarea profesiei de formator profesionist care nu este reglementată. Atunci când există o cerință de formare, aceasta nu este legată de abilitățile sociale. Putem identifica în mod clar același lucru pentru profesorii școlari, al căror acces la profesie este reglementat de selecția publică. Cu toate acestea, factori sociali precum anxietatea socială și fobiile pot afecta în mod clar performanța profesorilor, formatorilor și mentorilor VET și pot reduce bunăstarea acestora. Rezultatul susține procesul lor de învățare a vorbirii în public și lucrează direct la fobiile sociale legate de vorbirea în public.

La nivel local, formatorii VET, profesorii școlari și profesorii universitari formați în programul nostru vor participa la formare de calitate, care va spori calitatea generală a serviciilor educaționale, creșterea motivației și satisfacția cursanților și scăderea intenției generale de a părăsi educația / Instruire.

Performanța lor își va motiva colegii să exploateze O1, O2 și O3. Furnizarea de formare online și offline pe termen lung va sprijini dezvoltarea continuă a comunității profesionale de educație / formare. Furnizarea de rezultate intelectuale și conținut specific nou va motiva alte centre de instruire specializate, școli și universități să își revizuiască oferta de formare și să o adapteze pentru a rămâne competitivă pe piață.

La nivel regional, universitatea, școlile, centrele VET care exploatează rezultatele noastre vor crește performanța lor generală, atrăgând atenția altor centre de educație / formare. Organizațiile externe vor începe să promoveze programe educaționale bazate pe conținutul proiectului, favorizând o competență sporită în vorbirea în public și lucrând pentru reducerea efectelor fobiei sociale în sectorul educațional.

La nivel național, exploatarea durabilă a rezultatelor intelectuale și difuzarea unui cadru comun de rezultate ale învățării vor crește calitatea generală a serviciilor educaționale și efectul acestora în ceea ce privește satisfacția și motivația crescută a elevilor, competențe sporite în vorbirea în public și rezultate negative reduse (stres, anxietate, fobie). Acești factori vor atrage atenția factorilor de decizie strategici de la guvern, universitate, centre VET Școli și Asociația Formatorilor. În toate cazurile, atragerea interesului autorităților naționale poate crea condiții pentru difuzarea



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



rezultatelor la nivel național. Toți partenerii vor disemina rezultatele proiectului către ministerele educației, direcții, inspectorate la nivel național. Partenerii vor disemina studiul de impact și alte documente importante pentru încurajarea exploatării și valorificării materialelor proiectului.

La nivel european, bunele practici și aplicarea cu succes a celor 3 rezultate intelectuale vor atrage atenția altor țări și solicitările acestora de a replica proiectul la nivel național. În special prin prezența entităților care lucrează pe scară largă la nivel internațional, având contacte cu centre, școli și universități EFP din țări străine.

Mai mult, având în vedere că toate rezultatele noastre intelectuale vor fi traduse în engleză, acest proces va fi facilitat în toată Europa și nu numai. Profilul Facebook care va fi deschis și menținut de parteneri va atrage atenția comunității profesionale educaționale și a furnizorilor de formare pentru exploatarea completă a proiectului în limba sa engleză, dar și ca bază pentru alte posibile proiecte comune viitoare.

Realitatea virtuală creează o experiență captivantă oferind utilizatorului imagini din medii 3D. Ca parte a acestei experiențe virtuale, utilizatorul poate uneori schimba sau modifica aspectul mediului. În ceea ce privește realitatea augmentată, aceasta adaugă pur și simplu grafică sau sunet într-un mediu din viața reală, iar ochelarii AR sunt apoi folosiți pentru a aduce experiența la viață.

5. Mobilitate și încredere reciprocă în instituția participantă

Formarea profesională este inspirată de o viziune holistică și umanistă a educației și dezvoltării, bazată pe valori europene precum drepturile și demnitatea omului, justiția socială, pacea, incluziunea și protecția. Diferențele și obiectivele tuturor instituțiilor integrate în procesul de învățare și predare au în vedere diversitatea culturală, lingvistică și etnică; împărtășirea responsabilității și a parteneriatelor incluzive.

Transparența calificărilor generează încredere reciprocă bazată pe asigurarea calității și un cadru european de referință, inclusiv niveluri standardizate de educație. Această relație permite utilizatorilor să aibă acces la mai multe forme de formare continuă (învățământ superior), care pot fi acumulate pentru a obține un nou nivel de competență.



Piața trece prin schimbări rapide și fundamentale, cu schimbări VR în toată lumea și domenii specifice de cunoaștere. De aceea, încrederea reciprocă trebuie să aibă memorandumul de înțelegere între parteneri. Memorandumul de înțelegere este un acord semnat între partenerii implicați în crearea rezultatelor învățării și se bazează pe încrederea reciprocă între instituțiile participante multilaterale. Acest mediu de încredere este esențial pentru succesul perioadelor de mobilitate a elevilor și / sau cadrelor didactice, astfel încât încrederea reciprocă este asigurată inerent de instrumentul creat de acei profesori care au creat rezultatele învățării. Există, de obicei, o anexă cu o listă de calificări oferite de fiecare instituție parteneră și rezultatele învățării aferente.

Rapoartele prezintă o prezentare generală care permite unei persoane interesate de o perioadă de mobilitate să descopere oferta educațională disponibilă de la parteneri.

Primul raport este o listă simplă a partenerilor care sunt membri ai parteneriatului;

Al doilea raport introduce o listă de selecție cu partenerii și arată calificările oferite de cel selectat pentru perioade specifice;

Al treilea raport prezintă două casete de listă de selecție (instituții și calificări) și prezintă modulele oferite de partener și calificările selectate;

În cele din urmă, al patrulea raport prezintă trei casete de listă de selecție (instituții, calificări și module) cu competențele și selecția făcute de utilizator. Acest ultim raport prezintă o listă a rezultatelor învățării legate de cunoștințele și activitatea selectate, inclusiv competențele transnaționale, calificările și instituția și țările în care poate fi obținut rezultatul învățării.

Implementarea strategiei de învățare și proiectarea aplicațiilor a strategiei de dezvoltare a învățării se bazează pe o teorie hibridă a învățării bazată pe o abordare comportamentală și constructivistă.

Metodele de predare, programa prescrisă, evaluarea și mediul de învățare sunt elementele cheie pentru proiectarea învățării.

Alinierea acestor componente are o importanță strategică pentru a maximiza oportunitățile de învățare pentru elev. Această abordare a învățării este susținută de De Freitas și Conole (2010)²⁸ care sugerează că conținutul nu ar trebui să fie „livrat” elevilor, ci „construit în comun” cu ei.

Acest lucru sugerează că parteneriatul reciproc beneficiază de o co-dezvoltare a cunoștințelor prin recunoașterea cursantului că sistemul ca parteneri se schimbă mereu, adaptându-se și dezvoltând curriculumul în zilele noastre.

28. [Influența instrumentelor omniprezente și integratoare asupra experiențelor și așteptărilor studenților - Open Research Online](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Modelul Confluence of Learning (COL) pe care a fost dezvoltat aplicația mobilă este un model hibrid care trage din teoriile comportamentale și constructiviste. Modelul promovează investigația, crearea, explorarea și cunoașterea. Întrebările de dezvoltare a curriculumului legate de tehnologiile sugerate utilizate, cum ar fi planul, visul și conceptualizarea. Utilizatorii vor învăța adaptarea la design a cursului dat, ținând cont întotdeauna de informațiile care trebuie diseminate.

Informațiile trebuie să fie relevante și provocatoare, dar simple să servească drept stimul, pentru utilizarea aplicației mobile ca agent de învățare online în învățământul superior. Trebuie să stimuleze utilizarea și să promoveze noi cercetări, noi tehnologii și noi structuri de colaborare în proiectarea învățării. sincron sau asincron.

Utilizarea prelegerilor video, Skype / connect, vodcast-urilor / podcast-urilor și a altor depozite media poate organiza acest schimb de informații și dialog între formatorii VET și mentorii experți.

Cele mai potrivite moduri de schimb pentru a obține anumite rezultate ale învățării sunt utilizarea Wikis, a aplicațiilor și a realității augmentate pentru a facilita interacțiunea și utilizarea marcajelor și a depozitelor pentru identificarea și stocarea cunoștințelor.

Reflecția este necesară pentru a încuraja utilizatorii să evalueze și să provoace schimbul de învățare și dezvoltarea lor cu colegii lor și cu alți membri ai comunității educaționale dintre țările partenere. Cunoștințele utile ar trebui dobândite în această interacțiune și transformate pentru a fi utilizate în alte situații.

Utilizarea blogurilor, forumurilor și e-portofoliilor le permite formatorilor VET să își dezvolte gândirea critică și oferă posibilitatea de a demonstra dezvoltarea cunoștințelor lor.

Volumul, natura și calitatea învățării pot fi negociate cu utilizatorii care trebuie să fie flexibili și încurajatori să se dezvolte în continuare în practica și starea lor profesională. Formatorul VET ar trebui să dezvolte o legătură mai puternică cu comunitatea lor profesională de învățare și să fie activ în legăturile cu site-urile comunității de învățare profesională și mass-media socială academică să faciliteze o parte din această dezvoltare în țările participante.

Dezvoltarea și implementarea aplicației mobile este legată de învățare și proiectarea aplicației influențează componentele structurale majore ale teoriei, informației, interacțiunii, reflectării și evaluării cunoștințelor care lucrează cu VR în fobiile sociale.

Motivația inițială a membrilor participanți este de a dezvolta aplicația legată de re-proiectarea diplomelor de educație din Facultatea de Educație Socială și Psihologie. Ambele



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



diplome au o proporție mare de utilizatori interesați de modul la distanță pentru lucrul cu formatori VET cu fobii.

Aceasta implică lectorii care sunt încadrați în echipe de redactare și lucrează cu un lider educațional și de curs pentru a redefini conținutul subiectului și livrarea în toate fazele proiectului, dezvoltat în potențialul de a utiliza aplicația în toate facultățile din universitate, într-adevăr, în toate universitățile partenerilor. țări.

Utilizarea aplicației de către lectorii universitari este menită să îndeplinească rezultatele așteptate:

- Conectați tehnologia mobilă cu strategiile de învățare
- Asistați lectorii să asocieze tehnologia cu sarcini specifice de învățare care luptă împotriva fobiilor sociale ·

-Acordați implicarea partenerilor asociați axată pe entități legate de profesia didactică, în special: centre VET, universități, școli, Asociația profesiilor didactice (formatori VET, profesori universitari, profesori școlari), sindicate ale profesiilor didactice, asociații psihologice, centre psihologice, Centre de învățare pentru adulți, centre pentru tineret, întreprinderi, ministere ale educației.

Toți partenerii ar trebui să fie informați cu privire la deciziile cheie, iar un profil Google Drive va fi utilizat și partajat de către toți angajații implicați în proiect pentru a avea informații actualizate despre documentele cheie și monitorizarea rezultatelor muncii.

Proiectul nostru include utilizarea EPALE în timpul implementării și urmării proiectului. Utilizarea acestei platforme ne va permite să publicăm articole, postări de blog și materiale în legătură cu pregătirea formatorilor și competențele educatorilor.

Organizațiile noastre vor crea o Comunitate de Practică pentru a face schimb de informații despre formarea formatorilor și pentru a întâlni parteneri interesați să discute subiectul, dar și pentru a urmări proiectul care propune adoptarea modelului în alte țări.

Toți experții vor contribui la găsirea conținutului mai adecvat pentru a fi împărtășit în Comunitatea de practică, dar experții din IIAPHS vor lucra direct la încărcarea conținutului relevant pentru experții interesați de formarea formatorilor, gestionarea discuțiilor cu alți membri, luând în considerare experiența lor anterioară în gestionarea social media și blogging sisteme.

Comunitatea de practici va fi deschisă și va avea scopul de a crește interesul cu privire la proiectul nostru și de a face schimb de informații cu alți experți în acest domeniu, dar și celor care vor să afle mai multe despre subiect. Limba oficială a Comunității va fi engleza.



Obiectivele grupului sunt difuzarea de bune practici pentru reducerea fobiei sociale în rândul educatorilor. Schimb de experiențe între experți, schimb de documente de acțiune cheie legate de tehnici de predare eficiente în diferite țări și reducerea fobiei sociale.

Bibliografie

- Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Tratamentul tulburărilor de anxietate în era digitală, Manual clinic al tulburărilor de anxietate, 10.1007 / 978-3-030-30687-8_16, (297-313), (2020). [Crossref](#)
- Stan Van Ginkel, Prezentarea în fața unui public virtual: o sinteză a cercetării în învățământul superior, realitate virtuală [Titlu de lucru], 10.5772 / intechopen.80114, (2020) . [Crossref](#)
- Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Către o taxonomie a utilizării realității virtuale în educație: o revizuire sistematică, realitatea augmentată și realitatea virtuală, 10.1007 / 978-3-030-37869-1_23, (283-296), (2020). [Crossref](#)
- Swati Pandita, Andrea Stevenson Won, Aplicații clinice ale realității virtuale în îngrijirea centrată pe pacient, Tehnologie și sănătate, 10.1016 / B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020). [Crossref](#)
- Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, nedefinit, Conferința IEEE 2020 privind realitatea virtuală și interfețele utilizatorilor 3D Rezumate și ateliere (VRW), 10.1109 / VRW50115.2020.00028, (133 - 137), (2020). [Crossref](#)
- A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Conversational Therapy through Semi-Immersive Virtual Reality Environments for Language Recovery and Psychological Well- Fiind în afazie post accident vascular cerebral, neurologie comportamentală, 10.1155 / 2020/2846046, 2020, (1-15), (2020). [Crossref](#)
- Hiroshi Murakami, Norio Yasui - Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miyuki Yanagimachi, Norio Sugawara, Kazutaka Shimoda, Makoto Daimonose glucon, Coping cu diabet zaharat de tip 2, Journal of Diabetes Investigation, 10.1111 / jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020). [Biblioteca online Wiley](#)
- J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, nedefinit, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109 / FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020). [Crossref](#)



- Everlyne Kimani, Ameneh Shamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, Smart Health, 10.1016 / j.smhl.2020.100146, (100146), (2020). [Crossref](#)
- Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, O comparație a defuziei cognitive ultra-scurte și a intervențiilor de afirmare pozitivă asupra reducerii anxietății vorbirii publice, The Psychological Record, 10.1007 / s40732-020-00432-z, (2020). [Crossref](#)
- M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Terapia cognitiv-comportamentală în tratamentele de realitate virtuală în condițiile de sănătate mintală: o revizuire sistematică, Consortium Psychiatricum, 10.17650 / 2712-7672-2020-1- 1-30-46, 1, 1, (30-46), (2020). [Crossref](#)
- Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Tratamentul realității virtuale pentru anxietatea vorbirii publice la studenți. Progrese și rezultate în medicina personalizată, Jurnalul de medicină personalizată, 10.3390 / jpm10010014, 10, 1, (14), (2020). [Crossref](#)
- Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, nedefinit, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced Learning Technologies (ICALT), 10.1109 / ICALT.2019.00108, (349-353), (2019). [Crossref](#)
- Berenice Serrano, Cristina Botella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Tratamentul tulburărilor de realitate virtuală și anxietate: evoluție și perspective viitoare, realitate virtuală pentru intervenții psihologice și neurocognitive, 10.1007 / 978-1-4939- 9482-3_3, (47-84), (2019). [Crossref](#)
- Jacob Raber, Shahar Arzy, Julie Boulanger Bertolus, Brendan Depue, Haley E. Haas, Maria Kangas, Elizabeth Kensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, Jessica Minnier, Anne-Marie Mouly, Andreas Muehlberger, Seth Davin Norrholm, Kirsi Peltonen, Graziano Pinna, Christine Rabinak, Youssef Shiban, Hermona Soreq, Michael



- A. van der Kooij, Leroy Lowe, Leah T. Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Înțelegerea actuală a învățării fricii și a memoriei la oameni și modele animale și valoarea unei abordări lingvistice pentru analiza învățării fricii și a memoriei la oameni, Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 10.1016 / j.neubiorev.2019.03.015, (2019). [Crossref](#)
- Stan van Ginkel, Judith Gulikers, Harm Biemans, Omid Noroozi, Mila Roozen, Tom Bos, Richard van Tilborg, Melanie van Halteren, Martin Mulder, Promovarea competenței de prezentare orală printr-o sarcină bazată pe realitatea virtuală pentru a oferi feedback, Calculatoare și educație 10.1016 / j.compedu.2019.02.006, (2019). [Crossref](#)
 - Amanda A. Benbow, Pagina L. Anderson, O examinare metaanalitică a uzurii în terapia de expunere la realitatea virtuală pentru tulburările de anxietate, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), (2019). [Crossref](#)
 - Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagernäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, terapie de expunere la realitate virtuală de o sesiune condusă de terapeuți și auto-condusă pentru anxietatea vorbirii în public cu hardware și software pentru consumatori: A studiu controlat randomizat, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019). [Crossref](#)
 - Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, nedefinit, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109 / SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019). [Crossref](#)
 - Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, nedefinit, 2019 a 8-a Conferință internațională de calcul afectiv și interacțiune inteligentă (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925438, (641-647), (2019). [Crossref](#)



- [Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, nedefinit, 2019 a 8-a Conferință internațională de calcul afectiv și interacțiune inteligentă \(ACII\), 10.1109 / ACII.2019.8925509, \(1-7\), \(2019\). \[Crossref\]\(#\)](#)
- [Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Designing a VR game for public speaking based on speakers features: a study study, Smart Learning Environments, 10.1186 / s40561-019-0094-1, 6, 1, \(2019\). \[Crossref\]\(#\)](#)
- [Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferioritate sau chiar superioritate a terapiei de expunere la realitate virtuală în fobii? - O revizuire sistematică și meta-analiză cantitativă asupra testelor controlate aleatoriu care compară în mod specific eficacitatea expunerii la realitatea virtuală la standardul aur in vivo Expunere în agorafobie, fobie specifică și fobie socială, frontiere în psihologie, 10.3389 / fpsyg.2019.01758, 10, \(2019\). \[Crossref\]\(#\)](#)
- [Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Efectele utilizării realității virtuale mobile pe competența orală a elevilor chinezi L2, Învățarea limbilor asistate de computer, 10.1080 / 09588221.2019.1604551, \(1-21\), \(2019\). \[Crossref\]\(#\)](#)
- [Adam G. Gavarkovs, Formare în consiliere comportamentală pentru furnizorii de asistență primară: Simulare virtuală imersivă ca instrument de formare, Frontiere în sănătate publică, 10.3389 / fpubh.2019.00116, 7, \(2019\). \[Crossref\]\(#\)](#)

Web.

[Influența instrumentelor omniprezente și integrative asupra experiențelor cursanților și așteptărilor de studiu - Open Research Online](#)

[Ecvet-manual-for-emeu-final.pdf \(em-eu.eu\)](#)

[Realitatea virtuală pentru reabilitarea BPOC: o perspectivă tehnologică - ScienceDirect](#)

[TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTS.pdf \(researchgate.net\)](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



[https://www.researchgate.net/profile/Mario_Lazaro/publication/](https://www.researchgate.net/profile/Mario_Lazaro/publication/314375119_TOPMOST_A_NEW_TOOL_BASED_ON_LEARNING_OUTCOMES_FOR_THE_ACADEMIC_MOBILITY_OF_VOCATIONAL_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTI.pdf)

[314375119_TOPMOST_A_NEW_TOOL_BASED_ON_LEARNING_OUTCOMES_FOR_THE_ACADEMIC_MOBILITY_OF_VOCATIONAL_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTI.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Mario_Lazaro/publication/314375119_TOPMOST_A_NEW_TOOL_BASED_ON_LEARNING_OUTCOMES_FOR_THE_ACADEMIC_MOBILITY_OF_VOCATIONAL_STUDENTS/links/5a5113d2a6fdcc769001f94f/TOPMOST-A-NEW-TOOL-BASED-ON-LEARNING-OUTCOMES-FOR-THE-ACADEMIC-MOBILITY-OF-VOCATIONAL-STUDENTI.pdf)

[ECVET și rezultatele învățării | Set de instrumente ECVET \(ecvet-toolkit.eu\)](http://ecvet-toolkit.eu)

[Politica UE în domeniul educației și formării profesionale Educație și formare \(europa.eu\)](http://europa.eu)

[Sistemul european de credite pentru educație și formare profesională \(ECVET\) | Educație și formare profesională \(europa.eu\)](http://europa.eu) [Recomandarea Parlamentului European și a Consiliului din 18 iunie 2009 privind instituirea unui sistem european de credite pentru educația și formarea profesională \(ECVET\) Text cu relevanță pentru SEE \(europa.eu\)](http://europa.eu)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



5. Protocoale pentru reducerea fobiei vorbirii publice

Introducere

De multe ori începe cu fluturi în groapa stomacului. Atunci inima ta începe să palpитеze. Capul tău începe să înoate, ceea ce îți face dificilă concentrarea, iar pe palmele mâinilor începe să se formeze un văl de transpirație. Poate rezulta din solicitarea de a ciupi în timpul unui joc de softball de vară, de a anticipa un test important pe care trebuie să îl treci pentru specializarea ta sau de a te gândi la un interviu pentru un stagiu necesar.

Disconfortul emoțional și fizic cu vorbirea în public a fost numit totul, de la frică de scenă și anxietate de vorbire până la timiditate și înțelegere de comunicare.

Definim anxietatea vorbirii, simplist, ca gândurile și sentimentele neplăcute trezite de anticiparea unui discurs real sau imaginat în public. Este diferit de înfricoșarea scenică, deoarece privește vorbirea în public mai degrabă decât actoria. Este diferit de timiditate deoarece nu este rezultatul unui disconfort general cu situațiile sociale. Mai mult decât atât, este diferit de reținerea comunicării, deoarece afectează cel puțin de două ori mai mulți oameni și pentru că persoanele extrem de conștiente de comunicare se tem de comunicarea interpersonală și în grup, nu doar în public.

O diferență distinctă între anxietatea vorbirii și înțelegerea comunicării este lungimea mediului de răspuns. Aprecierea comunicării, care este frica de discuții reale sau poate anticipate cu alte persoane și, indiferent de situație, este foarte dificil de schimbat cu pregătirea abilităților. Având în vedere tendințele noastre naturale de a fi asociate cu un anumit gen sau grup rasial, depășirea înțelegerii de comunicare generală ar putea fi mai dificilă. De exemplu, sa arătat că sugarii diferă în ceea ce privește modul în care se simt într-un răspuns de tresărire, în timp ce copiii mai mari și adulții arată o acceptare ezitantă a unui străin. Unii pacienți cu această afecțiune nu prezintă semne de anxietate atunci când sunt abordați sau ținuți de necunoscuți, în timp ce alții sunt în mod clar deranjați în acest sens. Când acești copii devin, sunt și mai evidenți când intră la școală. Poate că ne naștem cu o înclinație de a comunica (vorbi) în anumite situații și în unele situații în care nu vrem să comunicăm. Cercetătorii din grupul Beatty, McCroskey și Valencic sugerează că probabilitatea prezenței de comunicare în familie este mai mare. În timp ce anxietatea vorbirii poate fi legată de



factori mentali și comportamentali, este important să rețineți că, atât în cadrul clasei, cât și în afara acesteia, învățați și cum să vă gestionați mai bine anxietatea.

O majoritate a cercetărilor contemporane au furnizat o majoritate de informații despre natura, efectele și gestionarea anxietății vorbirii. (Brydon & Scott, 2008)

Poziționarea anxietății în public

Anxietatea în vorbirea publică (PSA) este în general văzută ca un subtip de înțelegere a comunicării (CA) și poate fi concepută atât ca o trăsătură, cât și ca o stare.

Communication Apprehension este un termen inventat de McCroskey (JC McCroskey, 2009) în 1968. Termenul a fost ales în 1968 de McCroskey și prieteni, până atunci existau termeni folosiți în studii „frică de scenă”, „frică de vorbire” și „public vorbind anxietate”. Dar acești termeni nu erau corespunzători pentru ceea ce studiau.

Am recunoscut că erau folosiți o mulțime de termeni diferiți pentru a descrie ceea ce ne interesa (termenul nostru de lucru era „anxietatea legată de comunicare”), dar niciunul dintre ei nu părea adecvat deoarece erau termeni folosiți pentru a descrie lucruri care erau diferite de ceea ce studiam. După multe discuții, am venit cu CA. Niciunul dintre noi nu își poate aminti cine a adus acest termen în conversație. De când am fost primul care a folosit termenul într-o publicație (James C. McCroskey, 1970), am fost cel care a primit cea mai mare parte a laudelor / vina pentru acesta. (JC McCroskey, 2009)

Nivelul nostru de anxietate în vorbirea în public se încadrează în ceea ce psihologii și psihiatrii numesc „anxietate socială”, care este mai frecventă și mai intensă decât anxietatea obișnuită. Fobiile sunt o formă de tulburare de anxietate. Cei afectați de acest lucru sunt conștienți de faptul că temerile lor sunt nerezonabile, iraționale și ar fi putut chiar să fi cercetat situația. Temerile sunt adesea disproporționate față de pericolul sau problemele care pot fi prezente cu fobia. Știu, de asemenea, că este posibil să trebuiască să facă ceva în legătură cu situația (Rosenhan și Seligman, 1984). În calitate de resurse de sănătate electronică, am dori să ne limităm recomandările pentru a lucra cu acei oameni care sunt doar puțin speriați de vorbirea în public, care sunt pe punctul de a ține un discurs și cei care se tem să vorbească în public la obiect de a fi incapabil să efectueze acea sarcină. Acei oameni care sunt „fobici” sau cei care suferă de „anxietate plutitoare” ar trebui să fie îndrumați către un profesionist autorizat pentru tratament. Cu toate acestea, marea majoritate a oamenilor care se tem de vorbirea în public nu se tem de fapt de activitate. Acești oameni se tem de



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



frica lor, simt că această frică este excesivă, dar au control asupra fricii lor suficient pentru a susține un discurs atunci când este necesar. James C. McCroskey și Beatty (1984) sugerează că persoanele anxioase de vorbire, care nu sunt fobice în ceea ce privește vorbirea în public, nu se îmbunătățesc atunci când sunt expuse la formarea tipică de vorbire în public - se înrăutățesc. Sentimentele dispar dacă vorbitorul pur și simplu vorbește despre ea și familia ei cu o voce rezonantă, relaxată și confortabilă într-un cadru intim (Ayres & Hopf, 1993).



Foto 1. Anxietatea la vorbire este frecventă, practic toți oamenii experimentează un anumit nivel de anxietate (fotografiile sunt gratuite de pexels.com)

PSA este cel mai frecvent definit ca „o situație de anxietate socială specifică care apare din adoptarea reală sau anticipată a unei prezentări orale” (Bodie, 2010). Ca urmare a acestui fapt, cercetările au arătat rolul central pe care îl joacă audiența în evaluarea circumstanțelor sociale, care includ amenințarea unor evaluări nesatisfăcătoare, poate fi mai accentuat la persoanele cu anxietate socială. Așa cum este descris de Sawyer și Behnke (2009) „teama de a întâlni un public în timp ce vorbești” este cea mai mare barieră în calea împărtășirii. Deși nivelurile ridicate de CA



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



asemănătoare trăsăturilor sunt experimentate de aproximativ 20% din populație, până la 70% pot prezenta niveluri de anxietate moderat până la ridicate ori de câte ori trebuie să susțină o prezentare orală unui public (McCroskey, 2009). Deși există unele îngrijorări cu privire la acest studiu (Richmond, Wrench și McCroskey (2013), nu există prea multe incertitudini cu privire la faptul că oamenii cu un anumit grad de anxietate vor întâmpina situații de vorbire.

Pentru părinți și profesori, aceste statistici pot fi destul de deranjante, dar de multe ori utile. Pentru studenții cu CA cu caracteristică ridicată, majoritatea schimburilor de comunicare se poate dovedi dificilă. Uneori, studenții se pot simți nerăbdători să contribuie la masă și să pună întrebări în timpul convorbirilor de grup sau la întâlnirea cu instructorii lor pentru consultări individuale. Ele pot fi, de asemenea, considerate ca sarcini accidentale direcționate de elevi, oferite pentru a ajuta studenții în timp ce iau o sarcină de evaluare. Identificarea nivelurilor de anxietate prin trăsături într-un corp de student poate fi utilizată pentru a determina nivelurile ridicate, medii și scăzute de anxietate prin trăsături. Deși categoriile largi pot ascunde experiența individuală, Behnke și Sawyer (2001) avertizează că experiența individuală variază cu adevărat.

Anxietatea de a vorbi în public a fost conceptualizată ca un eveniment care implică răspunsuri fiziologice, psihologice și comportamentale. Încercările inițiale de a găsi cea mai puternică legătură dintre aceste trei răspunsuri s-au dovedit a fi nereușite. A contribuit la declanșarea descoperirii unor noi domenii de cercetare, inclusiv dezvoltarea de tehnologii pentru a monitoriza stările fiziologice și psihologice ale oamenilor în același timp (comportamentale). Primele două răspunsuri se referă la indicatori interni ai PSA, cum ar fi sentimentele fizice (de exemplu, greață, furnicături, senzație de amețeală, inimă curată și gură uscată) și / sau gânduri negative în raport cu orice sarcină de vorbire. În același timp, indicatorii externi ai PSA tind să se refere la comportamente observabile, care includ disfluențe (adică erori de vorbire și disfluențe), zâmbet și gesticulare nervoasă, acoperirea feței, blocarea corpului, tensiune posturală, o anumită rigiditate, tăcere și repetarea cuvintelor (Daly și colab., 2009). În afară de aceasta, sunt posibile schimbări comportamentale extreme (care implică evitarea oricărui subiect care implică vorbirea și retragerea din lucrurile cu care este conectat) (refuzul de a vorbi sau eliminarea de la clasă). În plus, cercetări mai recente au arătat că, deși falsurile pozitive sunt de obicei experimentate intern (adică gânduri sau sentimente), dar nu întotdeauna sincronizate; în plus, că uneori sunt experimentate extern (adică prin acțiuni) (Mottet și colab., 2016). De exemplu, dacă vorbitorul se află în fața publicului, s-ar putea să pară că este calm, dar poate că se confruntă cu aceleași gânduri negative pe care le au cei din jur, cum ar fi noduri în



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



stomac sau strângere în gât. Recunoașteți că indivizii pot prezenta diferite niveluri și combinații ale bolii și că simptomele se iradiază (Irvine, 2020).

Pentru a face față PSA

Cea mai mare parte a literaturii cu privire la gestionarea PSA nu se referă la temerile confruntate de oameni atunci când sunt diagnosticați cu PSA. Scopul principal al acestei proceduri este de a ajuta oamenii să depășească aceste griji. Cu alte cuvinte, în mare parte a cercetării, a face față problemei sau problemelor (PSA) înseamnă tratarea simptomelor cu intervenție medicală. De exemplu, oamenii pot administra autohipnoza, terapiile comportamentale și medicamentoase pot fi utilizate pentru tratarea pacienților. De asemenea, pot folosi consiliere pentru a ajuta pacientul să scape de gândurile și sentimentele care îi fac să se simtă într-un anumit fel. Multe dintre metodele de tratare a tulburării obsesiv-compulsive, cum ar fi psihoterapia și produsele farmaceutice, tind să se concentreze pe a ajuta oamenii să-și depășească fricile, ignorând sau scăzând frica (prin suprimarea acesteia) sau înlocuind frica (pozitiv concentrându-se pe ceva de genul un hobby), totuși, există o altă opțiune. Câțiva profesioniști în consiliere au spus că pot ajuta pacienții să facă față diagnosticului de PSA.

Un studiu interesant realizat în Japonia de David Kondo (1994), a explorat tipurile de strategii pe care oamenii le-au raportat folosindu-le, pentru a face față PSA-ului lor. Kondo a propus trei întrebări de cercetare: ce fac oamenii naivi la tratament sau cercetările pentru a face față PSA; există diferențe în ceea ce privește numărul de strategii și tipul de strategie utilizate de persoanele care au o comunicare extrem de îngrijorătoare față de cei cu o mică înțelegere; ce congruențe și discrepante pot fi observate între strategiile naive ale participanților și tratamentele dezvoltate de cercetători.

În cercetarea lor, o sută optzeci și unu de studenți au primit Raportul personal de reținere în vorbire în public și apoi au fost rugați să descrie strategiile pe care le folosesc pentru a face față sarcinilor de vorbire în public. Analiza cluster a fost realizată pentru a dezvolta o tipologie de șase itemi de strategii folosite de următoarele procente de raportare a studenților: 20,4% Relaxare (de exemplu, "respir adânc"), 21,1% Pregătire (de exemplu, "scriu ce vreau să spun"), 36,5% Gândire pozitivă (a ceva plăcut sau de succes la sarcină), 30,4% Deprecierea audienței (de exemplu, minimizarea importanței sale sau imaginarea oamenilor ca legume), 17,7% Concentrare (menținerea sarcinii) și 6,1% Demisie (de exemplu, "I nu face rezistență inutilă").



Când a venit vorba de strategiile de coping ale subiecților, atât subiecții superiori, cât și cei mai scăzuți au folosit relaxare și / sau pregătire, dar participanții cu teamă mai mare au folosit mai ales metode de relaxare și pregătire mai mult decât participanții mai scăzuți. Kondo a sugerat că diferențele sunt o funcție a unei stări de excitație mai mari și apoi o nevoie mai mare de a o reduce. În articolul său, autorul a concluzionat că gândirea pozitivă, deprecieră audienței și demisia pot fi utilizate ca exemple clasice de (1) desensibilizare sistematică sau (2) modificare cognitivă. El nu recomandă relaxarea pentru a nu îndepărta efectul desensibilizării. El sugerează că combinația dintre „Pregătire” și „Concentrare” poate fi o formă de pregătire a abilităților. Demisia și activitățile de concentrare sunt congruente cu filosofia din spatele Terapiei Morita, o terapie cognitiv-comportamentală care îi învață pe clienți să învețe să accepte anxietatea și să acționeze, adică să continue cu sarcina.

Kondo sugerează un studiu suplimentar în care participanții evaluează eficacitatea strategiilor lor, cât de eficienți au fost folosiți la fiecare nivel al strategiei lor, cât de eficiente au fost aceste strategii în schimbarea comportamentului lor și nivelul de eficacitate personală experimentat cu utilizarea acestor strategii (Erlebach, 2004).

Teoria comportamentală cognitivă

Dezvoltarea teoriei comportamentale cognitive

Teoria comportamentală cognitivă (CBT) a evoluat prin aplicarea teoriei cognitive, [inspirată și dezvoltată de Ellis (1975) și respectiv de Beck (1975)] și teoria comportamentului (Rachman, 1997). Dezvoltarea terapiei comportamentale cognitive este concluzia TCC. Terapiile de expunere eliberează utilizatorul într-un mediu provocator de anxietate, care îi face să-și depășească frica fie din cauza fricii de a fi expus, fie a expunerii la mediul însuși (Rachman, 1997). Terapia bazată pe expunere face ca pacientul să se expună în mod repetat la un stimul, sporindu-și confortul cu stimulul. După expuneri multiple, este probabil ca pacientul să se obișnuiască cu stimulul și să știe că nu li se vor întâmpla lucruri dure (Finn, Sawyer și Schrodt, 2009).

Terapia cu expunere susține că obișnuința și sensibilizarea sunt două procese cheie în cadrul terapiei de expunere. Prin expunerea repetată la aceasta, învățarea are loc determinând stimulul să devină mai puțin înfricoșător provocând anxietate. Anxietatea este redusă în timp, iar apoi printr-un nivel ridicat de repetare a stimulului, anxietatea dispare. Finn și colab. (2009) oferă o explicație concretă pentru obișnuința și sensibilizare ca parte a procesului de desensibilizare sistematică după cum urmează:



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Cantitatea totală de anxietate pe care o persoană o simte în timp poate crește mai degrabă decât scădea ca urmare a pedepsei. Se știe că un grad mai mare de obișnuință la un stimul aversiv este demonstrat în răspunsul unui individ la pedeapsă. Un exemplu în acest sens este teama față de păianjeni, unde cei care sunt obișnuiți cu ea nu prezintă frica la fel de repede ca și cei care sunt sensibilizați la ea. Aparent, concluzia experimentului se adaptează la condițiile de mediu în schimbare, arătând mai întâi o abordare comportamentală a situației, (favorizând) după ce nivelurile de amenințare scad. De exemplu, dacă sunteți expus unui stimul (adică un stimul de fobie) care este conceput pentru a produce anxietate (adică reacționând ca și cum ați fi într-o stare de frică), vă veți obișnui cu stimulul menționat, deoarece nu vă mai deranjează. După cum se aplică reținerii comunicării de stat în contextul vorbirii în public, dacă un subiect percepe consecințe negative eronate pentru a urma vorbirea în public și, în timp, prin experiență și practică, aceste consecințe negative eronate nu se concretizează, sentimentele mai pozitive le vor înlocui odată - a avut sentimente negative.

McCroskey, Ralph și Barrick (1970) au fost primii care au folosit desensibilizarea sistematică în scopul reducerii înțelegerii comunicării. Acest studiu a constatat că SD a redus semnificativ scorurile CA, ceea ce înseamnă că pacienții erau mai dispuși să comunice. Studiul realizat de Finn și colab. (2009) recomandă terapia expunerii și desensibilizarea sistematică ca cele mai bune practici pentru a face față anxietății în vorbirea în public. Aceste practici sunt susținute de Rachman, care teoretizează că expunerea la un stimul de temut în timp va reduce cantitatea de anxietate cauzată de acel stimul, cu condiția ca pedeapsa reală experimentată în timpul expunerii să fie mai mică decât cantitatea anticipată de pedeapsă. De exemplu, atunci când o persoană crede cu adevărat că vorbirea publică îi va face să se simtă rău sau într-un mod negativ, va avea ca rezultat un sentiment negativ care va trebui să vină din altă parte pe scara emoțională a persoanei respective, care în cele din urmă va lăsa loc fericire și sentimente pozitive. Acest sentiment pozitiv va înlocui sentimentele dezamăgite pentru vorbirea în public (reevaluare cognitivă). Deoarece un studiu a constatat că, în multe situații, a fi într-un grup are un efect calmant asupra persoanelor cu anxietate, acest argument poate fi folosit pentru a susține nevoia tuturor celor care urmează cursuri de comunicare de bază de a găsi o situație de grup și de a interacționa cu ea în mod repetat. Potrivit lui Finn și colab. (2009), trebuie să mergeți până la limita capacității de a simți anxietate în timpul terapiei de expunere, deoarece acest lucru va maximiza eficacitatea terapiei de expunere.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Inhibarea comportamentală și atribuirea anxietății statului vorbitor în public

În ceea ce privește utilizarea desensibilizării sistematice (SD) ca abordare de tratament pentru abordarea aspectului de bază al CA, rezultatele au demonstrat că efectele noilor stimuli asupra activării sistemului nervos central bazal s-ar putea traduce într-o nevoie crescută de siguranță și pot fi atenuate prin desensibilizare. SD a fost dezvoltat de Wolpe (1980) și așa cum este descris de Friedrich, Goss, Cunconan și Lane (1997) este „un pachet de terapie care cuprinde metodic (a) antrenament în relaxarea musculară profundă, (b) construirea ierarhiilor stimulilor care provoacă anxietate, și (c) asocierea gradată, prin imagini, a stimulilor care provoacă anxietate cu starea relaxată ”.

În studiile efectuate până în prezent, există dovezi că SD este eficientă în tratarea anxietății de comunicare, în special în contextul vorbirii în public, dar nu știm de ce SD este eficientă (Friedrich și colab., 1997). Din perspectiva teoriei învățării sociale, poate că SD ajută o persoană să înceapă să asocieze relaxarea cu stimuli specifici, înlocuind răspunsul lor anxios învățat la aceiași factori de stres. Vizualizarea acestor imagini dintr-un punct de vedere comunibologic, folosind imagini pentru a confrunta stimulii provocatori de anxietate la cea mai înaltă grupare ierarhică, poate servi la scăderea noutății acestor stimuli, atenuând astfel supraactivarea severă a BIS. Noutatea poate fi redusă pur și simplu prin expunerea la stimulii în cauză.

Din perspectiva constructivistă socială, speculațiile lui Freeman și colegii (1997) cu privire la mecanismele din spatele eficacității lor par să fie în concordanță cu teoria acțiunii comunicative. Ei citează afirmația lui Gray (1982) conform căreia terapiile comportamentale precum desensibilizarea sistematică pot funcționa din cauza obișnuinței. Această obișnuință este privită ca reacție specifică, ceea ce înseamnă că provine de la un factor specific și este dependentă de mecanisme neuronale bine definite. Nu este legat de amplitudinea stimulului, ci crește odată cu expunerea repetată la stimul. Sensibilizarea este un răspuns la un stimul care se dezvoltă pe o perioadă de expunere. În primul rând, intensitatea stimulului crește, apoi scade într-o anumită perioadă de timp (Freeman și colab., 1997). În literatură, Freeman și colab. (1997) ajung la concluzia că „Conform acestui model, eficacitatea desensibilizării sistematice variază în funcție de intensitatea stimulului și timpul de expunere general. Pentru a reduce sensibilizarea, permițând obișnuința să apară, un stimul de intensitate scăzută ar fi furnizat în mod repetat. pe perioade scurte de timp ”

S-a emis ipoteza că terapiile comportamentale (Gray 1982), cum ar fi SD, pot fi eficiente în tratarea tulburărilor de anxietate, dar o explicație pentru eficacitatea lor pozitivă, care este în concordanță cu



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



teoria sa a sistemului de inhibare a comportamentului, nu a fost testată în mod adecvat. În ultimul rând, dar cel mai important, SD nu pare să trateze frica de pedeapsă sau dorința de a înceta să mai simtă, ceea ce este un aspect esențial în teoria poftelor / dependenței ca fiind bazat pe anxietate. Deși acest lucru poate avea potențialul de a fi eficient în tratarea anxietății determinate biologic; acest lucru poate fi limitat deoarece este ereditar.

Tehnici de relaxare

Tehnici precum antrenamentul de relaxare pot ajuta la diminuarea simptomelor fizice ale stresului, precum creșterea ritmului cardiac și a mușchilor tensionați. Pentru a practica tehnici de relaxare, în general vă simțiți mai relaxat și este mai probabil să apară bunăstarea. Există încă două tehnici de relaxare pentru vorbitorii publici și elevi atunci când vorbesc în fața clasei: una este respirația profundă; iar cealaltă fiind relaxarea progresivă.

Exerciții de respirație profundă

O modalitate prin care nervozitatea poate despărți este provocarea unei modificări a respirației și a ritmului cardiac. Oamenii care sunt nervoși tind să respire scurt, puțin adânc. Pentru a ajuta la ruperea acestui tipar de respirație indusă de anxietate, gândiți-vă la respirații lente și profunde înainte de a vă ridica la vorbă. Dacă trebuie să respirați pentru a vorbi, un simplu gest de a inspira și expira înainte de a începe vă poate ajuta să eliminați întrerupătorul din creier. Este important să vă așezați înapoi, să vă relaxați întregul corp. Respirația profundă și concentrarea asupra a ceea ce funcționează pentru dvs. vă vor ajuta să vă relaxați (Beebe și Beebe, 2017).





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Foto 2. Exercițiul de respirație și relaxare poate fi combinat și efectuat individual sau în grup (fotografiile sunt gratuite de pexels.com)

Este important să dezvoltați obiceiuri fizice bune, cum ar fi respirația profundă, pentru a reduce stresul și a vă relaxa. Trei tipuri diferite de exerciții fizice pot crește eficiența respirației, pot reduce nervozitatea și vă pot ajuta să vă relaxați atunci când vă este anxios să țineți un discurs.

Primul exercițiu, care se numește respirație diafragmatică, presupune o respirație netedă și uniformă care utilizează diafragma. Stai sau stai cu picioarele plate pe podea, cu picioarele la lățimea umerilor. Pentru a iniția respirația profundă, mai întâi cu mâinile chiar sub cutia toracică, respirați cu un căscat exagerat în timp ce vă împingeți abdomenul. Expirați încet și ușor, relaxându-vă și rostogolind abdomenul spre piept.

Al doilea exercițiu, numit respirație de mediere, ajută la munca de relaxare a corpului. Începeți prin respirație cu o ușoară focalizare a diafragmei, dar de această dată acordați atenție sentimentului fiecărui aspect al procesului și experienței senzoriale a acestuia. Când faceți meditație, curățați-vă mintea de toate gândurile și concentrați-vă pe ritmul respirației, respirația respirației, respirația respirației.

Ultimul exercițiu, respirația cu eliberare de tensiune, implică respirația diafragmatică combinată cu relaxarea unor părți specifice ale corpului. Deschideți șoldul și începeți urmărind modelul lor de respirație abdominală. În timp ce respirați, observați și urmăriți părțile musculare tensionate. Expiră încet prin gură, respiri adânc și apoi relaxezi o zonă musculară tensionată. Continuați cu acest proces până când vă simțiți complet relaxat. Acest exercițiu poate fi realizat în mod sistematic de unde începeți de la cap și vă deplasați în picioare un pas la rând.

Relaxare progresivă

Mușchii includ un obiect care se contractă și se relaxează ca răspuns la un stimul. Relaxarea este atunci când mușchiul se relaxează, deoarece nu există stimul. Mușchiul progresiv care se poate contracta și relaxa este excelent doar pentru respirație, somn și alte acțiuni reflexive. Relaxarea progresivă este o tehnică de relaxare care poate fi utilizată separat de alte tehnici de relaxare pentru a vă ajuta să înțelegeți cum se simt mușchii atunci când sunt relaxați și când sunt tensionați. Prin respirație relaxată și respirație normală, vă puteți simți mai liniștiți, reduceți anxietatea și vă îmbunătățiți capacitatea creierului de a învăța și păstra informațiile. Aceste exerciții vă pot ajuta să vă reduceți anxietatea în săptămânile dinaintea rostirii discursului și chiar în ziua discursului.

Cu relaxarea progresivă, vă exersați concentrându-vă asupra controlului mișcării mușchilor în trei zone principale ale corpului, începând cu picioarele.



Picioare și picioare. Întindeți-vă pe spate în timpul acestei sesiuni pe o mochetă sau pe un covor și urmați acești pași. Ridicați degetele de la picioare, departe de pământ, spre tavan. Acum ridicați picioarele de pe podea și ondulați ușor degetele de la picioare. Pentru a vă masa spatele câteva clipe, strângeți mușchii înainte de a-i lăsa să plece. Repetați acest lucru de mai multe ori. Observați cum se simt grupurile dvs. musculare atunci când sunt contractate (strânse) și când sunt relaxate (slabe / moi).

Abdomen. Pentru această parte a exercițiului, fie rămâneți culcat, fie ridicați-vă în picioare, oricare dintre acestea este cel mai confortabil pentru dvs. Mențineți mușchii abdomenului strânși, dar evitați crearea de noi dureri. Acordați atenție modului în care vă simțiți când vă strângeți mușchii prin contractarea acestora. Relaxați-vă mușchii, astfel încât burtica dvs. să înceapă puțin. Vă puteți gândi cum vă simțiți cu mușchii relaxați. Repetați acest lucru de mai multe ori.

Umeri și gât . Rămâneți în picioare sau așezați-vă pentru acest exercițiu, asigurându-vă că brațele sunt nelimitate și că vă pot lăsa în jos, dacă aveți nevoie. Când faceți acest lucru, începeți prin a vă încrucișa crestele acromiale până la urechi, apoi țineți-le acolo pentru o clipă. Acordați atenție modului în care se simt mușchii pe măsură ce se încordează. Acum relaxați-vă umerii, astfel încât să fie mai relaxați. Și umărul și gâtul trebuie să se simtă relaxați. Încercați să vă relaxați umerii. Gândește-te la diferența în ceea ce te simți, când umerii tăi sunt încordați și apoi sunt relaxați. Faceți acest exercițiu de mai multe ori.

Aceste exerciții de relaxare pentru picioare, abdomen, umeri și gât vă ajută să aveți o întindere calmă și relaxată din corp. Alături de exercițiile normale, au făcut și alte exerciții pentru a se concentra asupra relaxării corpului pentru discursuri. Poate doriți să practicați comenzi și tehnici de relaxare progresivă înainte de a vorbi sau în ziua prezentării.

Mâini. Când mâinile sunt închise strâns, ca și cum ar forma un pumn, apăsați mâinile împreună, astfel încât degetele mari să se atingă. Mențineți presiunea timp de câteva secunde, apoi eliberați presiunea. După ce te-ai flexat, fii atent la senzația din mușchii tăi când închizi mâna și când aceasta este deschisă. Se repetă de mai multe ori.

Gură. Când încordați mușchii din gură, s-ar putea să nu vă dați seama. Găsiți o poziție în care să vă relaxați, culcat, așezat sau în picioare. Închide gura și inspiră lung în nas, acoperindu-ți gura cu buzele. Rețineți cum se simt maxilarul, fața și mușchii din gură atunci când sunt tensionați. Acum expirați ușor, deschizând ușor buzele și lăsând buzele să-și relaxeze mușchii. Acordați atenție felului în care vă simțiți maxilarul și gura în acest moment. Repetați de mai multe ori.

Limba. Limba ta este cel mai puternic și mai flexibil mușchi din corpul tău și, la fel ca toți ceilalți mușchi, se poate tensiona și el. Din moment ce ai nevoie de limba ta pentru a vorbi și vrei să fie



relaxat, ar trebui să realizezi acest lucru căutând diferite tehnici care să ajute la realizarea relaxării necesare. Pentru această activitate, doriți să vă simțiți confortabil într-o poziție așezată sau în picioare. Când țineți gura ușor deschisă, apăsați limba pe acoperișul gurii cu vârful limbii chiar în spatele dinților superiori din față și țineți-o acolo câteva secunde. Învață să te gândești la ce te simți dacă ai limba încordată. Apoi lăsați vârful limbii să se odihnească în spațiul din spatele dinților. Relaxarea mușchilor gurii și a maxilarului poate fi văzută acum. Repetați de mai multe ori.

Când relaxați toți mușchii cu care simțiți simptomele de panică, veți putea să vă relaxați și să vă lăsați corpul să se relaxeze. Oamenii care combină respirația profundă și relaxarea progresivă înainte de a susține un discurs pot crea un mediu în care să se concentreze și să-și calmeze corpul, astfel încât să își poată concentra atenția și emoțiile în discursul lor (Coopman & Lull, 2018).

Vizualizare

Au fost cercetări care demonstrează eficiența vizualizării într-o mare varietate de contexte, inclusiv și similare cu renunțarea la fumat, rezolvarea problemelor de matematică, îndeplinirea sarcinilor complexe în echipă și gestionarea conflictelor interpersonale. Multe grupuri de studenți care efectuează problema au fost mai predispuse să funcționeze bine și să producă un rezultat mai bun atunci când au folosit vizualizarea. Utilizarea vizualizării pentru a rezolva problema și soluțiile posibile a devenit o practică mai standard.

Dacă luați ideea de vizualizare și o transplantați în vorbirea publică, ea există practic ca o serie de acțiuni pozitive, detaliate, concrete, care vă vor ajuta să faceți o idee despre cum veți descompune fiecare pas de la început până la sfârșit. În practica discursului, gândiți-vă la locul, la public și la voi înșivă ca cel care a prezentat argumentul cu succes. Concentrați-vă pe ceea ce merge bine, nu pe lucrurile care merg prost. Dar gândiți-vă la modul în care se va desfășura evenimentul, prezentând un scenariu realist, inclusiv modul în care publicul va răspunde la lucrurile pe care le spuneți și cum le veți răspunde. Folosind toate simțurile, încercați să simțiți ce se va întâmpla. O persoană care urmează procesul de vizualizare ar trebui să facă o scufundare profundă în corpul său și în profunzime, prin toate aspectele evenimentului său de vorbire. După rândul tău de a vorbi, imaginează-te și simte-te ridicându-te chiar înainte de rândul tău de a vorbi.

- În ciuda faptului că mă simt nervos, conduc totuși la un sentiment energizat.
- Folosirea nasului pentru a respira și a gurii pentru a expira într-un mod calm și plăcut.
- Cel mai puțin stresant mod.
- Să vă concentrați cu atenție asupra prezentării care este făcută înaintea dvs.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Aceasta este șansa ta de a-ți împărtăși gândurile, de a vorbi. Începeți să vă gândiți la momentele înainte de a începe propoziția și, odată ce ați început să vorbiți, imaginați-vă:

- Adunați notele și orice alte materiale, puneți-le în mână și mergeți în partea din față a camerei.
- Beneficiind de orice tehnologie, utilizați, cum ar fi diapozitive digitale.
- Confruntarea cu publicul.
- Privind direct pe cineva și zâmbind.
- Până când publicul s-a stabilit, evitați orice mișcare.
- Această discuție va începe mai departe.

Pentru următorul pas, vizualizați-vă în următoarea parte a discursului, acordând atenție părții principale a discursului:

- Trecerea de la introducerea vorbirii la punctul principal poate fi o sarcină dificilă.
- Pentru a încorpora suporturi de prezentare eficiente.
- Învățând cu nerăbdare mai multe de la profesor.
- Evaluarea activității publicului, cum ar fi încuviințarea și notarea notelor, precum și ascultarea atentă.
- Pe măsură ce continuați să vorbiți, ar trebui să prezentați fiecare idee principală.
- Scrierea secțiunii de concluzii.
- Ascultarea membrilor publicului aplaudând.

Discursul tău s-a încheiat și cu siguranță nu s-a terminat încă. Luați în considerare scenariul mental:

- Respirați normal și eficient.
- Cu un răspuns rapid și ușor la întrebări.
- Întoarcerea către public.
- • Respirați normal și eficient.
- • Cu un răspuns rapid și ușor la întrebări.
- • Întoarcerea către public.
- Revenind retrospectiv la locul dvs. și revenind la locul dvs.
- • Sărbătorim pentru a convinge oamenii despre punctul tău de vedere.
- Revenirea la locul dvs. și așezarea.
- Sărbătorim pentru a convinge oamenii despre punctul tău de vedere.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pe măsură ce vă pregătiți prezentarea, luați în considerare abilitățile pe care le aveți și pregătirea pentru acest discurs. Scopul tău ar trebui să fie să creezi un meci cât mai strâns între ceea ce crezi că se va întâmpla și evenimentul real. Dacă vorbirea dvs. depășește cu mult propriile abilități, atunci acest lucru va face ca timpul de care aveți nevoie să-l alocați să depășească cu mult și propriile abilități. Încercați să vă păstrați vizualizarea pozitivă, dar acceptabilă.

În timp ce psihologii v-au sfătuit să vă controlați sentimentele atunci când vă confrunțați cu provocarea la o prezentare, profesorii și sportivii au subliniat importanța controlului sentimentelor dvs. în fața publicului. Este posibil să fi vizualizat deja provocări de succes cu care vă confrunțați. Când vă controlați sau veți prelua discursul, vă veți construi încrederea și veți oferi o prezentare mai dinamică, deoarece va suna mai convingător (Coopman & Lull, 2018).

Atleții și muzicienii folosesc deopotrivă vizualizarea pentru a se pregăti pentru succes. Gândește-te la un jucător de baschet pe punctul de a arunca liber sau la un jucător de fotbal pe cale să lovească un țel, gândește-te că un cântăreț urmează să cânte o piesă. Majoritatea oamenilor care au vise de succes își imaginează că reușesc.

Dacă doriți să vă controlați anxietatea de comunicare, încercați doar să vă imaginați ca un vorbitor de succes. Când vă scrieți scenariul de vizualizare, veți rescrie filmul care a fost redat în capul dvs., trecând de la un film dezastru la un film bun. Găsiți mesajele nerealiste pe care vi le trimiteți într-un film de groază. Vă poate ajuta să vă explorați propriile mesaje negative. Gândiți-vă în mod critic la aceste scenarii și la cât de probabil este că acestea sunt reale și, de asemenea, cât de grave sau ireparabile ar fi consecințele și impacturile rezultate. Următoarele gânduri ar trebui restructurate astfel încât să fie pozitive. Acum, că ați evaluat eficiența scriptului, utilizați aceste mesaje noi pentru a vă dezvolta scriptul vizual. Rețineți că doriți ca acestea să fie eficiente și convingătoare pentru ascultătorii dvs., păstrând în același timp frumusețea sintaxei și a imaginilor.

Un eșantion de script de vizualizare ar putea citi după cum urmează:

Merg pe podium într-o manieră sigură de sine. Fac o pauză și mă uit la publicul meu, identificând ascultători prietenoși și receptivi. Încep cu introducerea mea bine pregătită și practică a discursului meu. Acest început bun mă mărește încrederea în mine. În timpul discursului meu mă concentrez asupra mesajului meu. Fac și mențin contactul vizual cu publicul meu. Caut feedback de la ei pentru a-mi spune dacă rămân interesați și dacă par să înțeleagă ceea ce spun.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Cresc în încredere în timp ce vorbesc. Îmi dau concluzia bine pregătită și bine exersată, știind că am discutat bine.

Acum încercați să vă scrieți discursul. Pe măsură ce pregătiți discursul, imaginați-l pronunțându-se la data și ora la care ați spus-o. Conectați această imagine strălucitoare cu dvs. când intrați în discurs și aveți încredere că publicul dvs. va răspunde cu entuziasm (Osborn, Osborn și Osborn, 2012).

Știți cum reacționați la stres

Nervozitatea are diferite etape de intensitate la diferite persoane. S-ar putea să fiți de acord că simțiți că tremurați necontrolat în timp ce susțineți un discurs public sau o prelegere. În timp ce stai lângă cineva care are acel sentiment de nervozitate nebună, s-ar putea să simțiți și dificultăți de respirație, precum și o ușoară scuturare a vocilor. Indiferent dacă sunt răspunsuri acute sau cronice la stres, indivizii pot folosi mai întâi pentru a determina asta fără avertizare sau dezvăluirea reacției lor la stres.

Cunoașterea emoțiilor te ajută pentru că știi ce vei face. Drept urmare, este mult mai ușor să prezici și să combati aceste condiții fizice. Nu trebuie să fii surprins de vreo gură uscată sau de palmele transpirate. Doar anticipând condițiile fizice, le veți putea masca de public și va crește capacitatea dvs. de a le ține sub control.

iDacă știi că mâinile îți tremură atunci când ești nervos, nu ține o bucată de hârtie în fața publicului, hârtia care tremură va amplifica și mai mult tremurul mâinilor tale și îți va arăta anxietatea publicului tău. Dacă aveți tendința de a avea o voce subțire și tremurândă când începeți să vorbiți, expirați tot aerul inutil, respirați adânc, țineți respirația un timp și apoi începeți să vorbiți. Este posibil să vă tensionați înainte de a vorbi, așa că încercați să practicați câteva tehnici de relaxare musculară, cum ar fi contractarea mușchilor din mâini, brațe și umeri, apoi relaxați-le încet. Dacă te tulburi când te pregătești să-ți faci prezentarea, trebuie să ajungi acolo devreme sau chiar puțin devreme. Dacă ești timid și ți-e frică să privești publicul, privește scaunele în prealabil și, când te adresezi acestora, caută chipurile prietenoase din public.

Nu sunteți singur Președintele John F. Kennedy este renumit pentru că vorbește cu o cadență comandantă, similară cu hiperbola. Când a vorbit mulțimii, el a fost în formă bună. Winston Churchill a fost salutat atât ca unul dintre marii oratori britanici ai secolului XX, cât și ca un mare lider britanic. Atât John F. Kennedy, cât și Winston Churchill au avut o anxietate generală atunci când vorbeau în public. Lista persoanelor celebre care recunosc că se simt nervoase înainte de a



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



vorbi te poate surprinde. De exemplu, cântăreții: Barbra Streisand, Andrea Bocelli, Mariah Carey, Adele și Oprah Winfrey par să aibă tendința de a se simți puțin nervos atunci când sunt pe cale să cânte. La fel, actorii: Julia Roberts și Jim Carrey par, de asemenea, să aibă acest sentiment, la fel ca previzorul meteo: Al Roker. Când vorbim, aproape toată lumea este uneori cam nervoasă. Nu este realist să încerci să elimini complet anxietatea vorbirii. Dimpotrivă, obiectivul dvs. principal ar trebui să fie gestionarea sau gestionarea stresului interior în așa fel încât să nu vă împiedice să vorbiți într-un mod foarte clar și eficient.

Vă puteți folosi anxietatea. Creșterea adrenalinei, creșterea fluxului sanguin și dilatarea pupilelor, creșterea naturală a endorfinelor, creșterea ritmului cardiac și alte schimbări fizice oferă creșteri semnificative ale nivelului de energie, te ajută să te simți mai bine decât ai face altfel și te inspiră să lucrezi din greu. Dacă vă aflați într-o stare de pregătire sporită vă permite să vedeți evenimentul dvs. de vorbire în public mai pozitiv, eventual introducând anumite calități care vă ajută să vă îmbunătățiți predarea în vorbire în public. Vorbitorii care își definesc sentimentele sporite de reacții emoționale ca „nervozitate” sunt mult mai susceptibile să se simtă anxioși și speriați, dar aceleași emoții fiziologice ar putea fi clasificate și ca „entuziasm” sau „excitare”. Conștientizarea nervilor și anxietatea sau frica nu vă vor ajuta prea mult în îmbunătățirea abilităților de vorbire; doar te va face nefericit. Cel mai bun lucru pe care îl poți face este să te gândești pozitiv la vorbirea în public, să folosești cadoul pe care ți-l dă creierul în beneficiul tău. Nu lăsați anxietatea inițială excesivă să vă facă să vă convingeți că nu puteți vorbi eficient.

Cunoaște-ți punctele tari și punctele slabe

Chirurgii petrec mult timp învățând cum să folosească echipamentul medical de care ar avea nevoie pentru a efectua o operație. Chirurgii știu ce pot face și ce ar trebui să facă, iar acest lucru se străduiește să îl folosească cel mai eficient. La fel ca un comunicator de vorbire de succes, un vorbitor public trebuie să aibă în vedere următoarele în ecuație. Învățând cum să comunici și să crezi cu diferite tipuri de instrumente, vei putea să le folosești eficient pentru a-ți transmite mesajul.

Una dintre cele mai bune modalități de a vă înțelege este să vă clarificați punctele tari și punctele slabe. Pentru a comunica cât mai eficient posibil, folosește-ți punctele forte în avantajul tău. Dacă ești o persoană plină de viață și emoțională, concentrează-ți energia pe discursul tău, astfel încât să poți comunica cu ascultătorii tăi cu mai mult entuziasm. Dacă aveți o aptitudine pentru a vă exprima ideile în moduri distractive și memorabile, folosiți acel talent pentru a atrage atenția publicului și a vă aminti informațiile. Așa cum îți poți îmbunătăți punctele forte personale în aceste moduri, poți evita sau minimiza punctele slabe dacă poți spune care sunt acestea. Dacă vrei să fii comediant, nu-



ți începe discursul cu o glumă decât dacă ești mort. Pentru a repeta această premisă, este important să nu o repetați a doua oară pentru a evita pierderea nervilor.

Dacă aveți mai multă încredere atunci când vă dezvăluiți punctele tari și punctele slabe, atunci vorbirea dvs. va fi construită într-un mod mai eficient, care va fi mai prolific decât credeți. Cu cât simți mai încrezător și mai hotărât că vei realiza ceea ce ți-ai propus, cu atât vei fi mai puțin nervos. Ceva de care trebuie să fii atent este de autocritică. Nu fi prea aspru cu tine însuși și nu te face să pari mai negativ decât ești cu adevărat. În loc, în schimb, pentru a continua să vă extindeți capacitățile, ar trebui să încorporați noi strategii în elaborarea vorbirii. Doar atunci când luăm în considerare metode de asumare a riscurilor, cum ar fi vorbirea în public, vă veți dezvolta într-un vorbitor competent (Grice, Skinner și Mansson, 2016).

Vorbire negativă de sine

Este larg acceptat faptul că există o corelație între obiectivele personale nerealiste și modelele de auto-înfrângere ale vorbirii de sine înainte de tranzacția de vorbire. Un exemplu de vorbire despre sine este o comunicare pe care o ai cu tine însuși. Acest tip de comunicare trebuie să se întâmple înainte de discurs, în timp ce vorbiți și chiar și după discurs. Departe de a-l face stresant, scuzele te pot ajuta, de fapt, să asumi un rol mai activ în schimbarea lentă sau corectarea obiceiurilor tale de abuz verbal de sine. Unul dintre principalele motive pentru care persoanele cu anxietate de vorbire se tem să vorbească este că folosesc modalități de comunicare auto-înfrângătoare, precum și vorbire de sine negativă. Vorbirea negativă de sine apare adesea din gândirea negativă, lipsa de încredere sau îndoiala de sine .:

- Îngrijorarea cu privire la factori care nu vă pot controla, inclusiv modul în care se pregătesc alți elevi pentru discursurile lor
- Având o preocupare excesivă cu vorbirea în public, fie ea pozitivă sau negativă.
- Petreceți mult timp gândindu-vă la soluțiile alternative pe care le-ați putea lua în planificarea discursului
- Preocuparea cu simptomele anxietății de îngrijorare, mușchii încordați sau inima în cursă, cum ar fi dificultatea de concentrare pe măsură ce vă pregătiți discursul.
- Gândindu-vă la cele mai grave și mai îndepărtate consecințe ale discursului dvs., oamenii vor fi doar râzând sau aruncând ochii la tine.
- Simțiți că nu aveți abilitățile necesare pentru a fi un bun vorbitor în public.

Această gândire negativă conduce de obicei la trei tipuri particulare de vorbire de sine negativă: (1) vorbire de auto-critică (2) vorbire de auto-presiune (3) vorbire de catastrofă.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Autocritică

Autoevaluarea este extrem de importantă în auto-îmbunătățire; cu toate acestea, există cercetări credibile care afirmă că mai mult de 40% dintre noi ne vom pune în discuție verbal propria eficacitate a stimei de sine înainte de a avea dovada care să o afirme sau să o negăm. Fără multe dovezi, avem tendința să ne lăsăm jos. În cadrul logopediei, practicăm o atitudine mai sănătoasă de îndoială de sine și nu ne construim atât de repede.

Deși sunt săraci la vorbirea în public, oamenii din toate categoriile sociale își spun repede că sunt vorbitori săraci. Mulți dintre avocații de astăzi nu sunt profesioniști sau au puțină experiență în vorbirea în public, totuși au fost chemați recent în multe cazuri să reprezinte fie reclamanții într-un caz de acțiune colectivă, fie reclamanții într-un singur proces la care nu au participat anterior. Incapacitatea de a-și aduna abilitățile nu justifică propria autocritică.

Auto-presiune

De asemenea, ne aducem stres nejustificat și imens prin substanța noastră de sine și prin comparațiile pe care le facem. Nu ne gândim niciodată dacă un astfel de stres crescut pentru noi ne va ajuta să îmbunătățim performanța. Ne putem antrena să ne spunem că vom fi cel mai bun vorbitor din clasă fără să ne luăm mai întâi timp să ne gândim de ce. Așa cum este, toți studenții, la un moment dat, experimentează inevitabil o presiune moderată și o excitație în public. Presiunea poate fi moderat mai mare pentru a-i încuraja să atingă nivelul optim de excitație necesar pentru a susține discursurile în mod eficient. Fie că nu simt deloc presiune sau simt presiune egală, le va lipsi motivația de a se pregăti și de a practica în mod adecvat. Cu toate acestea, deoarece cred că trebuie să fie cei mai buni din clasă sau trebuie să susțină o prezentare foarte bună, ar putea exercita o presiune inutilă asupra lor, care îi va face să eșueze, iar acest lucru le poate dăuna și le poate face viața mai dificilă. Presiunea crescută, de fapt, este similară cu aruncarea benzinei pe un incendiu dezlănțuit.

Catastrofarea

Oamenii adesea denaturează lucruri la care se gândesc atunci când își descriu singuri. Propunem că consecințele acțiunilor noastre vor duce probabil la circumstanțe mult mai drastice decât oricine își poate imagina. Cei anxioși pot deveni vinovați de aceleași simptome. De exemplu, s-ar putea spune că sunt pe cale să țină un discurs care este cea mai rea sarcină pe care au avut-o vreodată. Fie se conving că nu vor putea face bine la școala absolventă, fie ignoră informațiile și încearcă oricum așteptările de calitate.



Deoarece obiectivele nerealiste și gândirea iluzorie însoțitoare cresc excitația, crește și sentimentele de anxietate de vorbire. O vorbire de sine gândită ca „Voi ține un discurs extraordinar” trebuie să ne facă să fim anxioși până la punctul în care avem dificultăți în a dormi din cauza cât de anxioși ne face să ne facă (Brydon & Scott, 2008).

Motivați-vă și oferiți-vă o conversație Pep

Pentru mulți oameni, comunicarea cu ei înșiși poate fi văzută ca un semn al unei boli mintale. Păstrându-ți mintea ocupată cu activități care îți vor scoate mintea de anxietate, te vei simți mai încrezător și mai capabil. Este evident că tehnicile te pot face totuși doar să crezi că sunt utile, întrucât dacă crezi cu adevărat că tehnica ta îți va reduce reținerea, poți, de fapt, să-ți reduci înțelegerea. Ar putea fi productiv să spunei verbal, cum ar fi, pot face asta sau pot avea încrederea că pot face acest lucru. Un bun exemplu de vorbire pozitivă despre sine este, de asemenea, să spunem: „Știu aceste lucruri mai bine decât oricine altcineva”. Acest lucru vă va ajuta să vă relaxați și să vă simțiți mult mai confortabil. Analiza oferă dovezi că persoanele care au gânduri de îngrijorare și eșec nu își fac niciun bine. Practică afirmații pozitive atunci când ești în prezența întreruperilor și relaxează-te când ești singur. Exemplele pot include următoarele:

Tabelul 1. Practicarea gândirii pozitive

Gând negativ	Gând pozitiv
Mi-aș dori să nu fi fost nevoit să rostesc acest discurs.	Acest discurs este o oportunitate pentru mine, ca vorbitor, să-mi exprim ideile și să câștig mai multă experiență.
Nu sunt un mare vorbitor în public.	Nimeni nu crede că sunt bine, dar mă îmbunătățesc constant cu fiecare discurs pe care îl rostesc.
Când țin un discurs, sunt încă neliniștit.	Toată lumea vrea să rămână calmă. Atâta timp cât alte persoane pot face față, atunci eu pot.
Nimeni nu ar fi impresionat și	Am un subiect bine scris pentru care sunt bine pregătit. Desigur, publicul va veni și va întreba.



impactat de ceea ce voi spune.	
--------------------------------	--

Tabelul 2. Vorbire de sine constructivă înainte de a vorbi

Înainte de practică	Practică reală	În timpul repetiției comportamentale
<p>Obțineți un plan pozitiv. vă rog să nu-l amânați.</p> <p>Sper că acest lucru va fi în regulă pentru mine.</p> <p>Îmi place să vorbesc despre acest subiect.</p> <p>Desenați mai întâi o schiță aspră. mai este timp să ne îmbunătățim mai târziu.</p> <p>Am tot ce am nevoie.</p> <p>Am această credință că oamenii vor găsi informațiile mele foarte noi și interesante.</p> <p>Am dezvăluit câteva fapte interesante.</p> <p>Pur și simplu puneți-l logic.</p> <p>Este timpul să rescriem.</p>	<p>Acordați timp pentru imagini.</p> <p>Să venim cu o poză și să punem asta în ochii minții.</p> <p>Vizualizați deschiderea și ascultați și simțiți-mă exprim expresia discursului meu.</p> <p>Ar trebui să vizualizați conectarea cu publicul și previzualizarea punctelor principale.</p> <p>Bine, ascultă și vezi-mă pe mine spunând fiecare punct.</p> <p>Încearcă să mă văd din punctul de vedere al publicului.</p> <p>Vizualizați rezumatul și închideți.</p> <p>Încercați din nou, dar de această dată folosiți și imagini de relaxare.</p>	<p>Tyr folosind declarații de coping.</p> <p>Vorbește încet și fii clar.</p> <p>Înțelegeți inițial conținutul.</p> <p>Bine, acum o știu.</p> <p>Faceți contact vizual cu oamenii.</p> <p>Comunicați pe măsură ce purtați o conversație.</p> <p>Încearcă să te distrezi cât mai mult posibil.</p> <p>Aveți control în timp ce sunteți voi înșivă.</p>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Achiziționarea de abilități împotriva anxietății de a vorbi în public

Gândește-te la prima zi la grădiniță, la prima întâlnire, la prima zi la un nou loc de muncă. Probabil că erai nervos în fiecare situație pentru că vă confrunțați cu ceva nou și necunoscut. Odată ce te-ai obișnuit cu situația, aceasta nu mai amenința. Deci, este cu vorbirea în public. Pentru majoritatea studenților și a oamenilor, cea mai mare parte a fricii scenice este teama de necunoscut. Cu cât înveți mai multe despre vorbirea în public și cu atât mai multe ții discursuri; cu cât vorbirea va deveni mai puțin amenințătoare.

Desigur, drumul spre încredere va fi uneori accidentat. Învățarea de a susține un discurs nu este mult diferită de a învăța orice altă abilitate, se desfășoară prin încercare și eroare. Scopul orei de vorbire este de a scurta procesul, de a minimiza erorile, de a vă oferi o arenă care nu amenință - un fel de laborator - în care să faceți „încercarea”.

Instructorul dvs. recunoaște că sunteți un novice și este instruit să vă ofere tipul de îndrumare de care aveți nevoie pentru a începe. La colegii dvs., aveți un public foarte simpatic, care vă va oferi feedback valoros pentru a vă ajuta să vă îmbunătățiți abilitățile de vorbire.



Foto 3. Achiziționarea abilităților necesită timp și serii de învățare ierarhică (redevență gratuită de pexels.com)

Pregătiți-vă devreme

Un studiu de cercetare a confirmat ceea ce probabil știți deja: Vorbitorii care sunt mai temători de vorbire încetează să mai lucreze la discursurile lor, spre deosebire de vorbitorii care sunt mai puțin anxioși în legătură cu vorbirea în public. Lipsa unei pregătiri temeinice duce adesea la o



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



performanță slabă a vorbirii, întărind percepția vorbitorului că vorbirea în public este dificilă. Dă-ți seama că, dacă te temi că vei fi nervos când vorbești, vei avea tendința de a amâna să lucrezi la vorbirea ta. Preia sarcina și abordează devreme atribuirea vorbirii, oferindu-ți toate șansele de a avea succes. Nu vă lăsați frica să vă înghețe în inacțiune. Pregătește-te devreme.



Foto 4. Acordându-vă suficient timp pentru a vă pregăti reduce stresul și crește încrederea (fără redevențe de pexels.com)

Alegeți un subiect care vă interesează

Dacă sunteți extrem de interesat de subiectul dvs., vă veți concentra mai mult pe el și mai puțin asupra dvs. Luați în considerare câteva subiecte despre care ați putea dori să discutați cu publicul. Ești dispus să vorbești despre ele, chiar și cu persoane pe care poate nu le cunoști prea bine? Cât de nervos te vei simți vorbind despre acele subiecte în fața publicului tău? Unele nervozități sunt în regulă, dar dacă credeți că a vorbi despre un anumit subiect vă va face anxietatea imposibil de gestionat, evitați acest subiect. Alegeți subiecte despre care vă simțiți încrezător vorbind, găsiți convingătoare și credeți că vă vor interesa publicul.

Deveniți expert în subiectul dvs.

Cercetarea temeinică a subiectului dvs. vă va spori foarte mult încrederea și succesul ca vorbitor public. Ceea ce prezentați în discursul dvs. cuprinde doar o mică parte din ceea ce știți despre subiect. Dacă nu-ți faci cercetarea, vei fi nervos în legătură cu vorbirea ta.

Cercetează-ți publicul



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Aflați tot ce puteți despre ascultătorii dvs. pentru a vă reduce incertitudinea cu privire la cine sunt, ce știu despre subiectul dvs., cum se simt în legătură cu acesta și cum vor răspunde. Familiarizarea cu persoanele din audiența dvs. face mai ușoară proiectarea discursului pentru ei și crește probabilitatea ca aceștia să răspundă pozitiv la acesta.



Fotografia 5. Pregătiți-vă discursul și pe dvs. pentru publicul țintă (fără redevențe de pexels.com)

Exersează-ți vorbirea

Când îți exersezi vorbirea, descoperi ce mișcări ale corpului sunt potrivite pentru tine și pentru vorbirea ta. De asemenea, identificați modalități eficiente de a vă folosi notele și de a integra suporturile de prezentare. Cel mai bine, încrederea ta crește.

Înainte de ziua prezentării, repetați-vă discursul în etape până când vă simțiți confortabil vorbind despre subiectul dvs.

Etapa 1.

Citiți schița dvs. de câteva ori pe un ton conversațional, ca și cum ați vorbi cu un prieten despre subiectul dvs.

Etapa 2.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



După ce ți-ai dezvoltat notele pe baza schiței tale, ridică-te și treci prin discurs singur, ascultând cu atenție ceea ce spui.

Etapa 3.

Înregistrați-vă ținând discursul, folosind toate suporturile de prezentare, cum ar fi diapozitive digitale, intenționați să utilizați ziua în care prezentați. Dacă este posibil, practicați într-o locație similară cu cea în care veți ține discursul dvs. - sală de clasă, sală de conferințe, auditoriu - pentru a vă reduce incertitudinea cu privire la decor. Revedeți înregistrarea, menționând atât punctele dvs. forte, cât și domeniile de îmbunătățit. Deși s-ar putea să credeți că vizionarea discursului dvs. vă poate crește anxietatea, cercetările efectuate cu studenți care erau deosebit de neliniștiți de vorbirea în public au constatat că acest pas le-a redus considerabil anxietatea.

Etapa 4.

Această etapă este cea mai importantă pentru a vă spori încrederea. Exersați în fața unui public, înregistrându-vă discursul și reacțiile publicului în timpul discursului. Cereți publicului feedback constructiv. Cercetările arată că practicarea discursului dvs. în fața unei audiențe - în special a unei audiențe de patru sau mai multe persoane - nu numai că vă reduce anxietatea, dar are și o evaluare mai înaltă a prezentării. Examinați înregistrarea, observând ceea ce ați spus și făcut și cum a reacționat publicul.

Este posibil ca persoanele mai ieșite și mai asertive să nu simtă multă anxietate atunci când anticipează o situație de vorbire în public. Deși anxietatea scăzută poate părea un avantaj, poate duce la puțină motivație pentru planificarea și exersarea unui discurs. Eșecul de a repeta un discurs vă crește anxietatea vorbirii și vă afectează negativ prezentarea. Chiar și cei mai buni vorbitori practică.

Cunoaște-ți bine introducerea și concluzia

Prezentarea cu succes a introducerii discursului dvs. vă va spori încrederea, vă va ajuta să vă calmați nervii și veți reduce gândurile îngrijorătoare care cresc anxietatea. Știind că vei termina cu o concluzie coerentă, lină și memorabilă, îți vei crește încrederea și îți vei diminua nervozitatea pe tot parcursul discursului. Scrieți introducerea și concluzia cuvânt cu cuvânt. Apoi citiți-le cu voce tare de câteva ori, ascultând cum sună și făcând modificările necesare. Odată ce sunteți mulțumit de introducere și concluzie, trimiteți-i la memorie cât mai bine puteți. Deși, în general, nu doriți să vă memorați întregul discurs, memorarea introducerii și concluziilor vă va ajuta să le prezentați mai fluent și să vă diminueți anxietatea.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Planificarea și pregătirea atentă reduc unele dintre incertitudinile cu care se confruntă vorbitorii publici. Implementarea acestor strategii pe termen lung nu vă va schimba personalitatea, dar vă va spori încrederea.

Postură

Când țineți un discurs, doriți să păreați încrezător și pregătit. A părea încrezător este legat de postura ta; de exemplu, dacă vă înclinați, vă scufundați sau vă lăsați într-o parte, nu veți apărea pregătit. Următorul exercițiu este conceput pentru a vă ajuta să stabiliți o postură confortabilă și echilibrată. Pentru a vă pregăti pentru acest exercițiu, trebuie să vă relaxați:

1. Respirați adânc.
2. Ridică umerii pentru a-ți relaxa gâtul și mușchii feței.
3. Strângeți mâinile pentru a elibera energie nervoasă.

Repeți acest lucru pentru încă câteva ori:

Acum, că te simți relaxat, ilustrează cum ți-ai dori să stai când mergi în fața camerei și „ia-ți poziția”:

1. Picioarele tale trebuie să fie la distanță de șold și umerii înapoi.
2. Vizualizați un șir de la picioare până la cap și corpul dvs. fiind tras în poziție verticală.
3. Respirați adânc și sunteți gata să vorbiți.

Contact vizual

Contactul vizual este foarte important în discursuri. Vă ajută să câștigați atenția publicului și vă oferă informații despre cum reacționează la prezentarea dvs. Atunci când practică un discurs, vorbitorul ar trebui să încerce să practice în sala în care va fi rostit discursul.

Imaginați-vă că publicul este prezent și că vă uitați direct la ele. Dacă faceți acest lucru, veți găsi mult mai ușor să faceți contact vizual atunci când există un public prezent. Când este prezent un public, o modalitate bună de a proceda este să privești fruntea membrilor audienței și apoi să te uiți direct în ochii lor.

Varietate vocală

O dificultate pe care o întâmpină vorbitorii este că nu își folosesc vocea în mod eficient. Pentru a ajuta la îmbunătățirea utilizării vocii; rata, volumul și tonul trebuie practicate.



1. Evitați să vorbiți prea repede sau prea încet. Ar trebui să vorbiți în jur de 100-125 de cuvinte pe minut.
2. Variația ratei este importantă pentru a vorbi cu succes, deoarece vă poate ajuta să subliniați ideile importante. Dacă spui ceva foarte repede atrage atenția. Dacă faceți o pauză, vă atrage atenția. Dacă vă modificați rata în mod intenționat, vă poate ajuta să păstrați atenția publicului și să vă direcționați atenția către lucrurile pe care credeți că sunt importante. Nu vă puteți folosi vocea în acest mod dacă vorbiți în același ritm pe tot parcursul discursului. Trebuie să vă modificați rata pentru a face lucrurile să iasă în evidență.

Acum să discutăm despre importanța volumului.

1. O voce slabă este greu de auzit, dar a fi prea tare poate fi iritant.
2. Luați întotdeauna în considerare dimensiunea camerei și a publicului (de exemplu, vorbiți suficient de tare pentru ca oamenii din spatele camerei să audă). O modalitate bună de a testa acest lucru este de a pune un prieten să stea în fundul camerei înainte de prezentare și să vadă dacă el sau ea crede că vorbești suficient de tare. O altă modalitate este de a întreba publicul dacă te poate auzi. Desigur, dacă te uiți la public, vei putea spune prin reacțiile lor dacă vorbești prea tare sau liniștit.

Ultimul factor este pitch.

1. Cercetările indică faptul că vocile mai înalte sunt enervante și ineficiente și că publicul preferă voci mai joase.
2. Tonalitatea, precum și rata și volumul, vă pot ajuta să îndrumați atenția publicului. Dacă vă schimbați tonul, acesta va atrage atenția.

Gesturi

Există o mare varietate de gesturi pe care oamenii le folosesc. Cu toate acestea, există trei gesturi de bază care sunt utile oricărui vorbitor.

În primul rând, un gest vertical al palmei poate fi folosit foarte eficient pentru a descrie diferențele. Gestul vertical al palmei implică ținerea degetelor drepte și tăierea în jos, la fel cum un practicant de karate ar putea ține mâna pentru a rupe o scândură în jumătate.

În al doilea rând, pumnul strâns poate fi folosit pentru a sublinia un punct.

Ultimul gest care trebuie practicat este folosirea degetului arătător pentru a arăta un punct.



Tabelul 3. Strategii pentru a vă construi încrederea împotriva fobiei vorbirii publice.

Timpul până la discursul tău	Înainte de a vorbi	În timp ce vorbești	După ce vorbești
<p>Începeți pregătirea discursului devreme.</p> <p>Alegeți un subiect care vă interesează.</p> <p>Deveniți expert pe tema dvs.</p> <p>Cercetează-ți publicul.</p> <p>Exersează-ți discursul.</p> <p>Cunoașteți introducerea și concluzia dvs.</p> <p>Folosiți tehnici de relaxare.</p> <p>Folosiți reetichetarea.</p> <p>Utilizați vizualizarea.</p>	<p>Imbraca-te potrivit.</p> <p>Păstrați toate materialele de vorbire organizate.</p> <p>Ajung devreme.</p> <p>Vorbeste cu ceilalti.</p> <p>Folosiți o vorbire de sine pozitivă.</p> <p>Verificați echipamentul tehnic.</p> <p>Ascultați alte difuzoare.</p> <p>Folosiți tehnici de relaxare.</p> <p>Folosiți reetichetarea.</p> <p>Utilizați vizualizarea.</p>	<p>Afișați o atitudine încrezătoare.</p> <p>Așteptați-vă să simțiți o anumită anxietate. Transformați anxietatea în energie productivă.</p> <p>Evitați supraanaliza anxietății.</p> <p>Nu comentați anxietății dvs. publicului.</p> <p>Concentrați-vă pe public, nu pe voi înșivă.</p> <p>Participați la feedback-ul publicului.</p> <p>Nu vă scuzați și nu vă oferiți scuze.</p>	<p>Ascultați întrebările membrilor audienței.</p> <p>Să știți că poate apărea anxietate.</p> <p>Consolidați-vă atitudinea de încredere.</p> <p>Identificați strategii eficiente de gestionare a anxietății.</p> <p>Elaborați planuri pentru gestionarea anxietății vorbirii viitoare.</p>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Referințe:

- Ayres, J. și Hopf, T. (1993). *Înfruntarea anxietății vorbirii*. Norwood, NJ: Ablex Pub. Corp.
- Beebe, SA și Beebe, SJ (2017). *Vorbirea în public: o abordare axată pe audiență* (ediția a X-a. Ed.). Boston: Pearson.
- Brydon, SR și Scott, MD (2008). *Între unul și mulți: arta și știința vorbirii în public* (ed. A 6-a). New York: Învățământul superior McGraw-Hill.
- Coopman, SJ și Lull, J. (2018). *Vorbirea în public: arta în evoluție* (ediția a patra. Ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Erlebach, AC (2004). *Experiența reținerii de a vorbi în public (PSA) la locul de muncă*. (Maestru în Arte). Universitatea British Columbia, British Columbia.
- Finn, AN, Sawyer, CR și Schrodt, P. (2009). Examinarea efectului terapiei de expunere asupra anxietății de stat în vorbire în public. *Comunicare Educație*, 58 (1), 92-109. doi: 10.1080 / 03634520802450549
- Grice, GL, Skinner, JF și Mansson, DH (2016). *Stăpânirea vorbirii în public* (ediția a IX-a. Ed.). Boston: Pearson.
- Irvine, L. (2020). *Să vorbim despre anxietatea de a vorbi în public: susținerea și schela practicilor de vorbire durabile în timp ce la universitate și nu numai*. (Doctorat Profesional). Adus de pe <https://eprints.qut.edu.au/201344/>
- Kondo, DS (1994). Strategii pentru reducerea anxietății vorbirii în public în Japonia. *Rapoarte de comunicare*, 7 (1), 20-26. doi: 10.1080 / 08934219409367579
- McCroskey, JC (1970). Măsuri de anxietate legată de comunicare. *Monografii de vorbire*, 37 (4), 269-277. doi: 10.1080 / 03637757009375677
- McCroskey, JC (2009). Înțelegerea comunicării: ce am învățat în ultimele patru decenii. *Comunicare umană*, 12 (2), 157-171.
- McCroskey, JC și Beatty, MJ (1984). Aprinderea comunicării și experiențele acumulate de anxietate ale stării de comunicare: o notă de cercetare. *Monografii de comunicare*, 51 (1), 79-84. doi: 10.1080 / 03637758409390185
- Osborn, M., Osborn, S. și Osborn, R. (2012). *Vorbirea în public: găsirea vocii tale* (ediția a IX-a). Boston: Allyn & Bacon.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Richmond, VP, Wrench, JS și McCroskey, JC (2013). *Comunicare: reținere, evitare și eficacitate* (ed. A 6-a). Boston: Pearson.

Wolpe, J. (1980). Psihoterapie prin inhibiție reciprocă. *Conținut actual / Științe sociale și comportamentale* (25), 10-10. Adus de la <Accesați ISI>: // WOS: A1980JV28300001



Anexe

Aici veți găsi două sesiuni practice: pentru vizualizare și tehnici de relaxare. Aceste eșantioane de exerciții sunt utile pentru a reduce anxietatea vorbirii în public.

Anexa 1: Învățarea vizualizării

[Notă: Începeți atelierul prezentându-vă pe voi, făcându-i pe ceilalți să se prezinte și apoi prezentând următoarea narațiune.]

Unul dintre cele mai mari motive pentru care oamenii se tem să vorbească în public este că nu înțeleg de ce reacționează așa cum fac atunci când trebuie să țină un discurs public. Acești oameni, mulți dintre care nu sunt deranjați cel puțin de vorbirea în grupuri mici sau în condiții interpersonale, devin pietrificate de perspectiva de a vorbi cu oamenii într-un cadru public. Cercetarea sugerează că oamenii ignoră adesea cauza de bază a vorbirii în public, gândire anxioasă-negativă. Majoritatea vorbitorilor înfricoșători cred că gânduri precum „O, nu, nu pot să țin discursuri”, „Toată lumea urăște discursurile pe care le țin”, „Devin atât de roșu că toată lumea va ști că sunt nervos”, când li se cere să țină un discurs. Aceste gânduri negative provoacă o reacție de frică care crește inima, transpirația și tremurul. Aceste simptome fizice creează adesea întreruperi comportamentale (vorbind repede, bâlbâind etc.), care la rândul lor sporesc gândirea negativă și, astfel, apare un ciclu vicios. Bineînțeles, acești oameni nu sunt capabili să se concentreze în timp ce pregătesc sau țin discursul. Această incapacitate de concentrare poate fi urmărită de acele gânduri negative intruzive. Vinovatul din spatele anxietății de a vorbi în public este gândirea negativă. Dacă cineva își poate controla gândirea negativă, atunci perturbările fizice și comportamentale ulterioare vor fi mult reduse sau eliminate.

Pentru a vă ajuta să gândiți pozitiv, vom folosi o procedură numită vizualizare. Vizualizarea presupune a te vedea într-o lumină pozitivă în timp ce prezinți un discurs. În acest scop, vom învăța să vizualizăm un discurs public.

Pentru început, aș vrea să vă faceți un moment pentru a vă simți confortabil. Întindeți picioarele și asigurați-vă că aveți suficient spațiu pentru brațe. Întindeți-vă în spate pe scaun și când găsiți o poziție confortabilă, închideți ochii și relaxați-vă, [pauză]

Cu ochii închiși, inspirați profund până la numărul de patru.

Unu . . . Două . . . Trei . . . patru,



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



[pauză]

Acum expirați foarte încet,

[pauză]

Să repetăm asta din nou,

[pauză]

Inspirați constant și observați felul în care tensiunea din corpul dvs. dispare în timp ce expirați,

[pauză]

Bine, și încă o dată. . . inspiră. . . acum expiră. Continuați să vă relaxați cu ochii închiși.

Ce aș vrea să faceți acum este să vă imaginați pe o plajă sau un alt loc care vă este reconfortant și relaxant. Vă voi sugera ceva care vă va ajuta să vizualizați plaja. Dacă ați ales un alt loc, creați-vă propriile imagini adecvate. Stai întins în nisipul cald și privești cerul senin, albastru care te înconjoară.

[pauză]

Ascultați valurile care se sparg ușor pe nisipul moale și alb,

[pauză]

Copacii se leagănă în briza ușoară și inhalați aerul dulce și proaspăt. Soarele îți încălzește ușor fața și corpul. [pauză]

Continuați să respirați și concentrați-vă cu atenție pe toate detaliile din jur,

[pauză lungă]

Te simți foarte liniștit și odihnit, [pauză]

Respirați adânc. . . inspiră. . . acum expiră. Vreau să vă amintiți o conversație plăcută cu un prieten apropiat, [pauză]

Imaginează-ți fața prietenului tău. . . concentrează-te pe felul în care prietenul tău îți zâmbeste. . . chiar râzând din când în când,

[pauză]

Te simți foarte apropiat de această persoană. Prietenul tău pare să te înțeleagă. Gândește-te la modul în care te face să te simți această persoană. Concentrați-vă asupra acestui sentiment de căldură în timp ce inspirați. . . și expiră, [pauză]

Permiteți conversației să progreseze, [pauză]

Observați expresiile faciale ale prietenului dvs. cu detalii și mai mari. Vorbești liber și natural. Prietenul tău este captivat de ceea ce spui, dând din cap și zâmbind de acord. Continuați să vă gândiți la această conversație și permiteți-vă să vă simțiți ca și cum ați fi cu prietenul dvs.,

[pauză]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Gândiți-vă la împrejurimile unde ați fost. Stăteai în picioare sau stăteai? Au existat sunete în fundal. . . muzică sau conversație? Ce ați spus? Cum a răspuns prietenul tău?

[pauză]

Acum stabiliți-vă înapoi și continuați să simțiți căldura acestei conversații în timp ce trecem la o altă fază a acestui exercițiu. Vreau să ștergi această viziune din mintea ta. Cu ochii închiși, înclinați capul în sus spre lumina artificială din cameră. Creați în minte un sentiment de spațiu neutru cu ajutorul luminii puternice, [pauză lungă]

Acum vreau să vă imaginați din nou acea scenă. Încercați să vă faceți viziunea conversației cu prietenul dvs. cât mai detaliată și realistă posibil. Amintiți-vă cât de animată a fost conversația. Amintiți-vă aceste sentimente când vă rog să vă imaginați că vorbiți mai târziu.

[pauză lungă]

OK, vreau să ștergi scena din mintea ta. Cu ochii închiși, înclinați capul în sus spre lumină. Recreați un sentiment de spațiu neutru cu ajutorul luminii,

[pauză]

A fi capabil să vizualizezi la cerere este foarte important pentru a învăța să folosești vizualizarea în avantajul tău. Deci, haideți să exersăm vizualizarea conversației din nou. Încercați să vă imaginați din nou scena în detalii vii. Simți căldura conversației, sunetul plăcut al vocii prietenului tău și sentimentul general de bunăstare, [pauză lungă]

OK, vreau să ștergi scena din mintea ta. Cu ochii închiși, înclinați capul în sus spre lumină. Recreați un sentiment de spațiu neutru cu ajutorul luminii.

[Notă: Repetați această imagine și ștergere de câte ori este posibil. Constatăm că oamenii se obolesc după asta după două sau trei expuneri, dar uneori am reușit să le facem de 8 sau 10 ori. Ideea este de a instrui mintea pentru a vizualiza la cerere. Cu cât practici mai mult, cu atât mai bine.]

Acum vă voi arăta o casetă video a unui discurs susținut de Barbara Jordan la Convenția Națională Democrată din 1976. Vă rog să nu vă supărați dacă nu sunteți de acord cu doamna Jordan. Nu vă arăt această casetă video pentru a-i susține ideile. Îți arăt asta pentru că este o vorbitoare remarcabilă și vreau să te concentrezi pe ceea ce face ea ca vorbitor. Pentru a vă ajuta să faceți acest lucru, imaginați-vă că sunteți o persoană care filmează acest difuzor. Acum, deschide ochii și pretinde că faci un film.

[Notă: introduceți numele oratorului model pe care îl utilizați și redați videoclipul. Nu jucăm întregul discurs al lui Jordan, ci doar în primele câteva minute.]

Acum, închide ochii și imaginează-ți filmul pe care l-ai făcut din Barbara Jordan. Acțiune . . . vă concentrați asupra stilului de vorbire și manierismului distinctiv al lui Jordan. . . uită-te la gesturile



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ei. Observați tonul vocii, contactul ei vizual. Mesajul este inspirator. . . este entuziasmată de subiect și investește multă energie. Observați cum se raportează la public. Ea vorbește cu acest public numeros de parcă fiecare dintre cei prezenți ar fi prietena ei. Ea tratează situația ca pe o conversație extinsă,

[pauză]

Concentrează-te pe felul în care arată. . . încrezător, lustruit, rafinat și cu control total,

[pauză]

Acum mutați camera imaginară către public. Acțiune . . . publicul se bucură din plin de discurs.

Sunt captivați de ceea ce spune Jordan. Dă din cap din respect și acord,

[pauză]

Permiteți camerei să se estompeze pentru o clipă. Continuă respirația profundă. . . inhala,

[pauză]

. . . expira, [pauză]

Ok, rulează din nou filmul. Acțiune . . . vă concentrați asupra stilului de vorbire și manierismului distinctiv al lui Jordan. . . uită-te la gesturile ei. Observați tonul vocii și contactul vizual. Mesajul este inspirator. . . este încântată de subiect și investește multă energie,

[pauză]

Concentrează-te pe felul în care arată. . . încrezător, lustruit, rafinat și cu control total, [pauză]

Acum mutați camera imaginară către public. Acțiune . . .

publicul se bucură din plin de discurs. Sunt captivați de ceea ce spune Jordan. Dă din cap din respect și acord,

[pauză]

Permiteți camerei să se estompeze pentru o clipă. Continuă respirația profundă. . . inhala,

[pauză]

. . . expira, [pauză]

OK, încă o dată. Să repetăm filmul cu discursul lui Jordan. De data aceasta observați câteva detalii pe care nu le văzuseți până acum, felul în care își încrețește ochii, setul foarte hotărât al gurii, modul în care își exprimă ideile cu grijă. De fapt, viziunea ta este atât de clară, este ca și cum ai vedea-o în persoană,

[pauză]

Permiteți camerei să se estompeze pentru o clipă. Continuă respirația profundă. . . inhala,

[pauză]

. . . expira, [pauză]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Acțiune . . . camera este din nou pornită. Acum, pretindeți-vă că sunteți vorbitorul vedetă al filmului. Ești încrezător în ceea ce spui. . . ești încântat de subiect. Vedeți-vă în acțiune. . . gesturile, tonul vocii și contactul vizual sunt excelente, la fel ca Barbara Jordan,

[pauză]

Te simți relaxat, la fel ca atunci când împărtășești o conversație cu un prieten apropiat,

[pauză]

Lăsați camera să dispară încă o dată. Ai controlul. Puteți porni sau opri filmul oricând doriți.

Acțiune . . . pornește filmul încă o dată. . . discursul tău captivează publicul. Observă gesturile tale clare și distinctive, [pauză]

Observă tonul vocii tale, [pauză]

Observați contactul vizual cu publicul. Observați cum vorbiți. Vorbești de parcă fiecare membru al publicului ar fi prietenul tău. Tratați această prezentare ca pe o conversație extinsă. Publicul îți dă din cap și îți zâmbește.

[pauză]

Devii și mai încrezător în prezentarea ta,

[pauză]

Acum respirați profund și lăsați camera să dispară pentru o clipă. . . oprește filmul, [pauză]

Acțiune . . . porniți filmul. Acum încheiați prezentarea. Oamenii din public zâmbesc și se apleacă înainte cu respect și admirație. Sunteți receptiv la feedback-ul publicului,

[pauză]

Pe măsură ce îți termini discursul și te ocupi, oamenii îți spun cât de mult le-a plăcut discuția ta. Îți dau mâna. . . ești plin de încredere,

[pauză]

Înainte de a efectua orice activitate în care doriți un rezultat specific, cum ar fi un discurs, luați timp pentru a vizualiza evenimentul în detaliu. Amintiți-vă camera dvs. de film. . . porniți-l . . . reiați scena până când ați perfecționat-o.

Acum inspirați adânc. . . ține-l . . . acum expirați și deschideți ochii când vă simțiți confortabil.



Anexa 2: Exerciții de relaxare

[Notă: Prezentați-vă și solicitați membrilor grupului să se prezinte. Este adesea util să ții o scurtă discuție despre modul în care oamenii se simt despre vorbirea în public. Dacă are loc o discuție de această natură, profesorul / formatorul ar trebui să ajusteze următoarea explicație pentru a recunoaște punctele care au apărut în timpul acelei discuții. Următorul material este prezentat așa cum ar fi prezentat persoanelor înscrise într-un atelier de anxietate de vorbire.]

[Notă: Următorul exercițiu de relaxare poate fi prezentat în direct sau prin casetă audio. O casetă audio în acest scop este disponibilă prin Asociația de comunicare a vorbirii. Banda Asociației de comunicare a vorbirii a fost pregătită de James C. McCroskey și servește destul de bine pentru a ajuta oamenii să învețe relaxarea musculară profundă. Nu este nimic în neregulă cu prezentarea acestui exercițiu „live”, dar devine destul de plictisitor dacă îl faci foarte des. Indiferent dacă prezentați aceste instrucțiuni în direct sau pe casetă audio, asigurați-vă că vorbiți într-un mod calm, nepriipit, relaxat, pentru a crea atmosfera adecvată.]

Vom învăța acum relaxarea musculară profundă. Motivul pentru care facem acest exercițiu este acela că veți avea la dispoziție un mijloc prin care vă puteți simți relaxat. Mai târziu vom învăța să asociem aceste sentimente relaxate cu vorbirea în public. Există întrebări înainte de a începe?

Acum, vreau să te simți confortabil pe scaunul în care stai. Deplasați-vă până vă simțiți destul de confortabil. Acum închide ochii și urmează instrucțiunile mele.

Inspirați încet și profund. Țineți respirația, [așteptați 10 secunde].

Acum expirați încet și complet.

Inspirați încet și profund. Ține respirația. [Așteptați 10 secunde]

OK, expiră încet și complet.

Strânge strâns pumnul stâng. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Strângeți din nou pumnul stâng. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]



Strânge strâns pumnul drept. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Strângeți din nou pumnul drept. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Flexează-ți mușchii bicepului aducând mâinile în sus spre umeri. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Flexează-ți mușchii bicepului aducând mâinile în sus spre umeri din nou. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Ridică din umeri ambii umeri, astfel încât mușchii să fie strânși strâns. Simțiți tensiunea. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Ridică din nou ambii umeri, astfel încât mușchii să fie strânși strâns. Simțiți tensiunea. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ridică-ți fruntea. Simțiți tensiunea. Țineți acești mușchi ai feței în poziție tensionată. [Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Ridică din nou fruntea. Simțiți tensiunea. Țineți acești mușchi ai feței în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Închide ochii foarte bine. Simțiți tensiunea din jurul ochilor. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Închideți din nou ochii foarte bine. Simțiți tensiunea din jurul ochilor. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Apăsați limba cu fermitate în acoperișul gurii. Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Apăsați limba cu fermitate pe acoperișul gurii încă o dată. Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Apasă buzele strâns împreună. Simțiți tensiunea din jurul gurii. Păstrează această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încă o dată, apăsați-vă buzele împreună. Simțiți tensiunea din jurul gurii. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Împingeți spatele capului pe scaun (sau spatele cât mai mult posibil fără a îndoi capul în spate).

Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încă o dată, împingeți partea din spate a capului pe scaun (sau spatele cât mai mult posibil fără a îndoi capul înapoi). Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Arcuiește-ți spatele. Simțiți tensiunea din spate. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea. Țineți acea poziție timp de 10 secunde. Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii.

Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Arcuiește-ți din nou spatele. Simțiți tensiunea din spate. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea. Țineți acea poziție timp de 10 secunde. Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii. Acum relaxați complet mușchii.

Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Suge în stomac. Păstrează această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Suge în stomac. Păstrează această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încordează-ți fesele împingându-te în scaunul scaunului. Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încordează-ți fesele încă o dată împingându-te în scaunul scaunului. Simțiți tensiunea. Păstrează această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Acum aș vrea să încordați bine mușchii coapsei de la ambele picioare. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Din nou, încordați bine mușchii coapsei din ambele picioare. Țineți acești mușchi în poziție tensionată.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Îndreptați degetele de la picioare în sus, spre față, încordând mușchii gambelor picioarelor.

Păstrează această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încă o dată, îndreaptă degetele de la picioare în sus, spre față, încordând mușchii gambelor picioarelor. Păstrează această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Întoarceți degetele de la picioare ale ambelor picioare în jos. Păstrați această poziție. [Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cât de tensionați se simt mușchii.

Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Întoarceți din nou degetele de la picioare ale ambelor picioare. Păstrați această poziție.

[Așteptați 5-7 secunde]

Simțiți tensiunea în mușchi. Studiază această tensiune. Rețineți cum

încordate mușchii simt. Acum relaxați complet mușchii. Observați cât de plăcut se simte eliberând tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Acum vreau să lucrez prin mai multe grupuri musculare. Vă rog să vă încordați mușchii feței și gâtului.

[Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încă o dată, încordați mușchii feței și gâtului. [Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Acum vreau să vă încordați mușchii brațului și trunchiului. [Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Încă o dată, încordați mușchii brațului și trunchiului. [Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Acum vreau să vă încordați mușchii inferiori. [Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Încă o dată, încordați mușchii corpului inferior. [Așteptați 10 secunde]

Observați senzația de tensiune a acestor mușchi. Studiază această tensiune. Acum, relaxați complet mușchii. Rețineți cât de plăcut se simte să eliberați tensiunea.

[Așteptați 10 secunde]

Repetăți încordarea și relaxarea grupurilor musculare până când vă simțiți complet relaxat. OK, asta încheie exercițiile noastre de relaxare pentru astăzi. Luați câteva minute pentru a sta drept și concentrați-vă asupra a ceea ce veți face mai târziu astăzi.

[Aștepta câteva minute].

Ca teme, exersați aceste exerciții de relaxare o dată sau de două ori pe zi înainte de următoarea sesiune. Scopul acestor sesiuni de practică este să puteți dezvolta un sentiment de relaxare la cerere, deci practicați.



6. Metode de observație și liste de verificare pentru evaluarea vorbirii în public

Obiectiv

Acest capitol își propune să predea tehnicilor de observație pentru evaluarea formatorilor către directorii centrelor de formare. La sfârșitul acestui capitol, veți putea identifica punctele forte și punctele slabe ale formatorilor, puteți scrie un plan de instruire pentru ei și îi veți motiva în îmbunătățirea abilităților lor de a vorbi în public.

Acest capitol este dedicat tuturor persoanelor responsabile de cursurile de formare. Crearea unui curs de formare se bazează pe un efort important în echilibrarea competențelor, subiectelor și strategiilor pentru implementare. Experții care se ocupă de proiecte de formare ar trebui să fie foarte buni în observarea formatorilor disponibili pentru a îmbunătăți rezultatul final.

Am dezvoltat metode de observare și liste de verificare pentru evaluarea vorbirii în public pe care le puteți citi aici.

Simțiți-vă liber să îl utilizați cu unul dintre aceste obiective specifice:

- Pentru a proiecta cursuri de formare
- Pentru a evalua formatorii
- Pentru a vă înțelege punctele tari și punctele slabe
- Pentru a utiliza acest conținut pentru a crea un curs „instruiți formatorii”

Cum se aplică tehnicile de observație

Primul lucru de făcut pentru a aplica tehnici de observație este selectarea unui eșantion de observație. Cu siguranță, cea mai bună opțiune este să participați la curs în prezență. În acest fel, poziționându-te în punctul de vedere al participantului, vei înțelege prin experiența ta cum se desfășoară cursul și vei completa lista de verificare inclusă în acest capitol.

Oricum, pot înțelege că această opțiune nu este întotdeauna aplicabilă. Din acest motiv, vă invit să luați în considerare și următoarele opțiuni și avantaje conexe:



- Puteți solicita o înregistrare video a unui curs susținut de acel antrenor. Analiza unui videoclip este o procedură mai lungă, care nu vă va permite să interacționați cu acel profesor. Vă oferă avantajul de a vedea de mai multe ori câteva fragmente ale cursului pentru a le evalua mai bine
- Puteți analiza discursul profesorilor în alt context, inclusiv interviuri și prezentări publicate pe Youtube
- Puteți interoga instructorul pentru a înțelege cum reacționează la situațiile critice din clasă, cum intenționează să prezinte conținutul și ce materiale va folosi.

Rezumând, puteți observa antrenorul folosind una sau mai multe dintre următoarele strategii:

- Pentru a participa la curs
- Pentru a analiza o conferință video
- Pentru a analiza alte conținuturi educaționale
- Să intervievezi instructorul, făcând întrebări critice

În acest capitol, ne vom concentra la maximum pe indicatorii comportamentali și observabili. Indicatorii eficacității vor fi discutați luând în considerare factorii verbali și non-verbali. Acestea vor fi împărțite în funcție de zone. În acest fel, veți putea identifica în mod clar elementele pe care trebuie să le observați și să le înțelegeți într-un mod clar.

Cum se utilizează vocea

Vocea antrenorului este foarte importantă pentru a menține atenția publicului. Există o mulțime de elemente pe care le-am putea lua în considerare pentru a face o evaluare a utilizării vocii de către formatori. Este întotdeauna o regulă bună să sugerați formatorilor să-și antreneze vocea.

În acest paragraf, vom lucra la aspecte fundamentale pentru executarea unui bun discurs public.

Indicator - volum vocal

Oricât de banal ar părea, volumul vocii este unul dintre elementele principale pentru a menține atenția ridicată. Acest lucru nu înseamnă că ar trebui utilizat un volum foarte mare de voce, dar vocea vorbitorului trebuie să fie clar audibilă în fiecare punct al clasei.

Să vedem mai jos indicatorii de volum ai vocii și lista de verificare aferentă:

- Vocea vorbitorului este clar audibilă în fiecare punct al clasei
- oratorul s-a asigurat că are un sistem audio adecvat pentru a-și prezenta conținutul



- Volumul vocii are un volum proporțional cu materialele audiovizuale prezentate în clasă

Indicator - pauză

Pauzele în vorbire facilitează în mod clar înțelegerea conținutului. De asemenea, conținutul care este exprimat prea repede nu ajută la memorarea bine a conținutului. Pauzele ar trebui folosite pentru a separa conceptele. De asemenea, este bine să faceți o scurtă pauză atunci când introduceți un termen tehnic sau complex. Acest lucru îi ajută pe ascultători să se concentreze asupra termenului tehnic și să-și pună întrebări rezonabile despre acel element (de exemplu, „ce înseamnă?”, „Ce implicații are acest termen asupra lecției pe care o facem?” Etc.).

Lista de verificare pentru elementul „pauză” este:

- Vorbitorul folosește pauze pentru a separa concepte diferite între ele
- Vorbitorul introduce o scurtă pauză în discurs după prezentarea unui subiect complex
- Vorbitorul folosește pauze atunci când vrea să stimuleze publicul să adauge conținut

Indicator - ritmul vocii

Pauzele în vorbire facilitează în mod clar înțelegerea conținutului. De asemenea, conținutul care este exprimat prea repede nu ajută la memorarea bine a conținutului. Pauzele ar trebui folosite pentru a separa conceptele. De asemenea, este bine să faceți o scurtă pauză atunci când introduceți un termen tehnic sau complex. Această strategie îi ajută pe ascultători să se concentreze asupra termenului tehnic și să-și pună întrebări rezonabile cu privire la acel element (de exemplu, „ce înseamnă?”, „Ce implicații are acest termen asupra lecției pe care o facem?”, Etc.).

Lista de verificare pentru elementul „ritm” este:

- Vorbitorul folosește variații de ritm pentru a atrage atenția publicului
- Vorbitorul introduce o scurtă pauză în discurs după prezentarea unui subiect complex
- Vorbitorul folosește pauze atunci când vrea să stimuleze publicul să adauge conținut

Indicator –expresivitatea vocii

Un ultim mod de a atrage atenția cu vocea se bazează, fără îndoială, pe variații ale tonului vocii. Manualele pentru utilizarea corectă a vocii în public recomandă modificarea frecvență a tonului vocii. Tonul vocii este un mod eficient de a sublinia anumite elemente ale vorbirii și, de asemenea, adaugă semnificație emoțională conținutului. De asemenea, puteți încuraja umorul pentru a exprima ce vreți să spuneți. Dimpotrivă, tonul monoton al vocii tinde să enerveze audiența și să reducă înțelegerea conținutului.

Iată lista de verificare a indicatorilor pozitivi pentru expresivitatea vocii:

- oratorul utilizează un ton variat de voce



- Tonul vocii vorbitorului ajută la înțelegerea conținutului mai bine
- Tonul vocii vorbitorului este congruent cu conținutul verbal

Indicator - Utilizarea gesturilor

Gesturile îi ajută pe oameni să înțeleagă conținutul comunicării. Gesturile ar trebui să integreze și să ajute oamenii să înțeleagă mai bine ceea ce vrei să spui. Cu toate acestea, în ceea ce privește gesturile, ar trebui să considerăm că culturile diferă semnificativ între ele prin utilizarea gesturilor. Gesturile pot arăta, de asemenea, o anumită nervozitate a vorbitorului și îl pot transfera publicului. Prin urmare, există numeroși indicatori de luat în considerare în lista noastră de verificare a gesturilor, pe care o putem rezuma mai jos:

- Gesturile folosite de vorbitor sunt congruente cu conținutul discursului (ilustrează conținutul discursului)
- Gesturile sunt sincrone cu vorbirea
- oratorul nu folosește gesturi de autocontact
- oratorul folosește gesturi deschise
- oratorul folosește gesturi simetrice
- oratorul nu folosește gesturi restrânse în spațiu

Pentru a înțelege mai bine indicatorii menționați, oferim o scurtă descriere a fiecăruia dintre indicatori.

Prima categorie se referă la gesturi ilustrative. Acestea sunt gesturi care au funcția de a ilustra și sublinia elemente ale discursului. Le folosim pentru a reprezenta forme, simboliza elemente, sublinia elemente ale discursului. Este recomandabil să le folosim atunci când dorim să atragem atenția asupra discursului nostru.

A doua categorie de evaluare este sincronia gesturilor. Utilizarea gesturilor sincrone cu discursul este un element care comunică certitudinea față de declarațiile cuiva. Această percepție este de obicei transferată publicului. A fi absolut sigur de declarațiile dvs. este un element care ar trebui evaluat cu atenție, dar susținem și aici valoarea îndoielii. A avea o gândire critică chiar și față de propriile afirmații este ceva care ne ajută să creștem, dacă este bine dozat. Cu toate acestea, în discursul public, utilizarea unei comunicări dubioase și incerte poate reduce percepția credibilității vorbitorului.

Gesturile de autocontact sunt semne ale comunicării non-verbale care sugerează tensiune. Utilizarea excesivă a acestor semnale ar putea transfera anxietate și tensiune publicului. Acest element reduce percepția credibilității antrenorului și ar trebui evitat.



Gesturile de auto-contact sunt zgârieturi, frecări și mângâieri și pot denota următoarele sentimente în funcție de locul în care corpul este atins:

- Sprânceană: rușine sau jenă
- Nas: blocarea informațiilor
- Gură: anxietate
- Ureche: voința de a nu asculta un conținut
- Zona lacrimală: tristețe
- Gât: tensiune extremă
- Ceafa: extremă incertitudine
- Braț: frustrare

Închiderea brațelor reprezintă un obstacol în calea comunicării și trebuie evitată. În timp ce mulți oameni consideră că pozițiile de închidere (de exemplu, brațele încrucișate) sunt foarte confortabile, aceste poziții comunică extern că nu suntem dispuși să comunicăm și astfel descurajăm publicul să pună întrebări sau alte comunicări.

Simetria gesturilor este utilă pentru îmbunătățirea eficacității comunicative. De regulă, folosim gesturi asimetrice în condiții de ambivalență și incertitudine. Aceste elemente ar trebui reduse în timpul discursului (dacă nu doriți să comunicați ambivalența și incertitudinea, desigur). Cu toate acestea, există câteva criterii esențiale de excludere de luat în considerare la evaluarea gesturilor asimetrice. Următorii indicatori nu ne permit să înțelegem asimetria gesturilor

- oratorul are un microfon în mână (nu poate, prin urmare, să gesticuleze cu două brațe)
- oratorul se sprijină fizic pe o suprafață (de exemplu, pune mâna pe un birou)
- Vorbitorul folosește o mână pentru a indica elemente vizuale (de exemplu, elemente ale prezentării sale sau pe o tablă albă)

Gama de gesturi este un indicator al certitudinii față de declarațiile cuiva. Utilizarea gesturilor foarte largi se aplică de obicei în emoția mândriei. Aceasta nu înseamnă că trebuie să gesticulăm întotdeauna folosind spații mari, trebuie să considerăm că gesturile care sunt foarte limitate în spațiu comunică un mare sentiment de nesiguranță și transferă acest sens ascultătorilor, împiedicând percepția pozitivă a vorbitorului.

Indicator - utilizarea prezentării

Prezentările pot fi un element cheie în facilitarea înțelegerii conținutului.

Există conținuturi care pot fi exprimate mult mai bine prin utilizarea stimulilor vizuali. Prezentările pot fi, de asemenea, un obstacol în calea unei bune comunicări.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Când ne proiectăm prezentările, ar trebui să considerăm întotdeauna că atenția publicului este limitată, deci nu ar trebui să supraîncărcăm prezentările cu informații. De asemenea, pentru că există numeroase alte obstacole în calea atenției:

- Durata discursului. Este dificil să păstrezi întotdeauna atenția publicului timp de 8 ore.
- Un sistem audio inadecvat
- Mediul fizic în care se desfășoară antrenamentul
- Alți participanți vorbesc în timpul prezentării

Deși utilizarea prezentărilor este un subiect imens care merită un studiu mai aprofundat, în acest paragraf, vom defini cerințele minime pentru o prezentare bună. De asemenea, vă invit să citiți capitolul „Prezentări eficiente” din acest manual, unde puteți afla mai multe despre subiect.

Iată lista de verificare cu indicatorii aferenți:

- Prezentările nu au prea multe informații pe fiecare diapozitiv
- Conținutul diapozitivelor completează și explică mai bine ce poate vorbi vorbitorul în cuvinte
- Conținutul textului lung este utilizat numai atunci când este necesar să se concentreze asupra definițiilor importante (de exemplu, scopul unei construcții, elementele scrise ale unei legi, prezentarea unui tabel)
- Textul și culoarea de fundal au un contrast ridicat
- Imaginile exprimă conținut care nu poate fi bine reprezentat în cuvinte. Au o valoare adăugată reală.
- Prezentările includ elemente audiovizuale
- Prezentările sunt variate și captează atenția publicului în moduri diferite (alternând titluri simple, conținut text, stimuli vizuali, videoclipuri)
- Atenția participanților nu este împărțită în mod constant între discursul vorbitorului și conținutul prezentărilor. Este foarte clar când ascultătorii ar trebui să se concentreze pe difuzor și când ar trebui să se concentreze pe prezentare
- Conținutul textului diapozitivelor nu este un echivalent al discursului.

Indicator - Povestire

Povestirea este un element cheie pentru a capta atenția ascultătorilor și a transmite conținut într-un mod inovator. Suntem captați imediat de conținutul poveștilor, deoarece acestea ne stimulează imaginația. Poveștile eficiente, sau chiar doar anecdotele, pot fi utilizate pe scară largă în discursul



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



public. Nu întâmplător observăm un număr crescut de cursuri de povestire în oferta de formare pentru formatori. Însoțitorii de curs, în timp ce ascultă o poveste, pot:

- Identificați-vă cu protagonistul
- Întrebați-vă cum ar acționa într-o anumită stare, stimulând astfel implicațiile practice ale unui scenariu dat
- Aflați ceva din finalul poveștii

Când observați un curs de formare, trebuie să credeți că povestirea poate apărea și într-un timp foarte scurt, în următoarele moduri:

- Povești întregi
- Anecdote
- Experiențe personale ale vorbitorului
- Citate istorice

Este recomandabil să alternați aceste modalități între ele. Cursul nu ar trebui să fie doar o colecție de experiențe ale vorbitorului.

Cu toate acestea, povestirea nu trebuie folosită doar pentru a atrage atenția și nici nu trebuie să copleșească conținutul general al cursului. Prin urmare, există reguli și criterii pe care le putem include în lista noastră de verificare.

1. Conținutul poveștii are un scop educativ pentru ascultător. Finalul poveștii este util
2. Conținutul poveștii are conținut plin de umor și provoacă un răspuns emoțional pozitiv
3. Nivelul poveștilor este bine echilibrat în ceea ce privește conținutul general (cursul nu este o colecție de anecdote și povești)
4. Poveștile explică conținutul mai bine decât o simplă definiție a conținutului
5. Povestea include exemple relevante pentru ascultător
6. Povestea are elemente care facilitează identificarea ascultătorului (de exemplu, vorbim despre un grup țintă relevant: protagonistul poveștii este un student la psihologie, iar publicul este format din studenți la psihologie)

Indicator - poziționare

Poziționarea vorbitorului în audiență este de o importanță fundamentală pentru desfășurarea unei sesiuni bune. Vorbitorul ar trebui considerat un punct fundamental de atenție pentru ascultător și, de asemenea, poziția pe care o ia asupra publicului poate avea un impact pozitiv.



Cu toate acestea, trebuie considerat că poziționarea poate fi limitată de contextul fizic și de structura publicului. Standurile pot avea o scenă, pot avea bariere fizice, cum ar fi podiumul, biroul, pot avea sau nu o zonă pentru proiecție, pot avea sau nu o tablă, o lecție ar putea fi organizată și în aer liber, într-un loc deschis etc. .

Nu toate aceste elemente se află sub controlul oratorului, deci este bine să adaptăm următoarea listă de verificare la contextul fizic în care ne aflăm:

- oratorul limitează utilizarea barierelor, se poziționează în spatele biroului sau pe podium numai dacă este necesar
- oratorul adoptă o postură stabilă, nu eliberează tensiunea cu pași mici
- Vorbitorul se mișcă doar atunci când vrea să capteze atenția
- Vorbitorul avansează atunci când vrea să stimuleze un răspuns din partea publicului
- Vorbitorul se apropie de public în momentele cheie ale prezentării
- oratorul nu merge continuu
- Prezentatorul nu se poziționează în fața prezentării atunci când este necesar să-i citim elementele
- Vorbitorul stă lângă prezentare pentru a ilustra elemente
- Vorbitorul nu dă spatele publicului
- Vorbitorul folosește eficient diferitele elemente prezente în audiență (de exemplu, plasează o flip chart doar dacă intenționează să o folosească)
- Dacă are un public mare, vorbitorul se poziționează alternativ în diferite puncte ale audienței sau în centru, astfel încât să nu fie prea departe de o parte a audienței

Indicator - utilizarea flipchartului

Elementele prezente pe tarabe trebuie să aibă o funcție, altfel reprezintă, în esență, un distractor pentru public. Indicatorii de luat în considerare în acest caz sunt:

- Conținutul prezentat pe o tablă este scris cu o mână bună
- Dimensiunea caracterelor este clar lizibilă chiar și pentru participanții din ultimul rând
- Flip chart-ul este utilizat numai dacă este esențial să se reprezinte conținutul

Indisponibilitatea flip chart-ului poate apărea în aceste cazuri:

- Este necesar să desenați un conținut, acest conținut este variabil și, prin urmare, nu poate fi pre-planificat și proiectat pe ecran (de exemplu, poate depinde de răspunsurile publicului și, cu siguranță, desenul cu mouse-ul este mai lung și mai complex)



- Este necesar să scrieți conținut sau să desenați grafică pe baza răspunsurilor publicului
- Nu este foarte recomandat să scrieți texte lungi pe flip chart, deoarece această procedură necesită mult timp inutil. Prezentările pot prezenta conținut text mult mai repede

Indicator - pentru a adapta conținutul la public

Un instructor bun trebuie să știe cum să adapteze conținutul la persoanele care participă la curs. Există multe modalități disponibile pentru a face acest lucru. Pentru a înțelege modul de adaptare a conținutului publicului, vă invităm să citiți capitolul dedicat acestui subiect. Aici enumerăm practic elementele pe care le puteți observa în timpul unui curs de formare. Înainte de curs, este posibil ca profesorul să fi efectuat acțiuni semnificative de analiză a nevoilor pe care nu le puteți observa direct în curs, dar le puteți deduce.

Iată indicatorii pentru „adaptarea conținutului”:

- Cursul prezintă exemple relevante pentru grupul de participanți
- Dacă grupul de participanți este eterogen, exemplele prezentate respectă toate părțile audienței, referindu-se la diferitele sectoare de aplicații
- Nivelul de dificultate al conținutului este din ce în ce mai organizat, astfel încât să fie de ajutor tuturor participanților
- Orice termeni tehnici care derivă din sectoare de intervenție, altele decât cele ale audienței, sunt explicate mai detaliat

Indicator - răspuns la întrebări

Un instructor bun trebuie să știe cum să adapteze conținutul la persoanele care participă la curs. Există multe modalități disponibile pentru a face acest lucru. Pentru a înțelege modul de adaptare a conținutului publicului, vă invităm să citiți capitolul dedicat acestui subiect. Aici enumerăm practic elementele pe care le puteți observa în timpul unui curs de formare. Înainte de curs, este posibil ca profesorul să fi efectuat acțiuni semnificative de analiză a nevoilor pe care nu le puteți observa direct în curs, dar le puteți deduce.

Iată indicatorii pentru „adaptarea conținutului”:

- Cursul prezintă exemple relevante pentru grupul de participanți
- Dacă grupul de participanți este eterogen, exemplele prezentate respectă toate părțile audienței, referindu-se la diferitele sectoare de aplicații



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Nivelul de dificultate al conținutului este din ce în ce mai organizat, astfel încât să fie de ajutor tuturor participanților
- Orice termeni tehnici care derivă din sectoare de intervenție, altele decât cele ale audienței, sunt explicate mai detaliat

Indicator - utilizarea umorului

Emoțiile pozitive facilitează memorarea și învățarea. Din acest motiv, o utilizare moderată a umorului poate face lecția mai plăcută, dar este important să știți cum să o dozați corect.

Cuvântul italian „divertimento” (în en. Fun) provine din latină și se referă la verbul divergent, adică pentru a îndrepta atenția în altă parte. Nu este o coincidență faptul că multe dintre tehnicile de divertisment se bazează pe o schimbare bruscă a atenției, într-un mod neașteptat.

A ști cum să captăm și să direcționăm atenția către ceea ce dorim este o abilitate fundamentală a vorbitorului, dar umorul nu ar trebui să înlocuiască desfășurarea lecției și cu siguranță nu ar trebui să fie singura parte a cursului.

În mod similar, și ceea ce facem cu povestirile, umorul trebuie să aibă o funcție fundamentală în cadrul lecției și trebuie să fie utilizat într-un mod proporțional cu scopul cursului.

Mai jos putem studia lista de verificare a indicatorilor:

- Vorbitorul folosește umorul
- Umorul nu este ofensator pentru grupurile de oameni
- Umorul folosit ajută la explicarea unui concept legat de subiectele din program

Indicator - structura programului

Există multe aspecte ale conținutului și structurii programului care ar trebui luate în considerare. În acest paragraf ne limităm să ne concentrăm asupra elementelor de bază pentru a produce un curs satisfăcător:

- Conținutul programului este organizat în funcție de dificultăți tot mai mari
- Vorbitorul respectă fiecare dintre părțile programului, discutându-le pe toate în mod corespunzător
- Programul clarifică foarte bine cerințele de intrare pentru curs
- Programul definește în mod clar obiectivele cursului
- Obiectivele cursului sunt îndeplinite



- Programul definește în mod clar beneficiile participării la curs
- Programul realizează beneficiile promise
- Programul are un sistem promis pe termen lung de verificare a beneficiilor
- Programul se concentrează pe implicații practice și relevante pentru participanți
- Programul se bazează pe o bază solidă de date, derivată din baze de date, cercetări științifice, bune practici la locul de muncă. Vorbitorul este capabil să furnizeze referințe bibliografice și date sectoriale pentru a-și susține ipotezele.

Indicator - exerciții

Lecția unui curs de formare ar trebui să alterneze diferite tipuri de metode de livrare, să prevadă în mod adecvat momentele lecțiilor frontale, analiza studiilor de caz, momentele de interacțiune dintre participanți și experiențele practice. Ca parte a practicii, producția de exerciții care pot consolida învățarea participanților este de o importanță vitală. Criteriile de bază pentru eficacitatea exercițiilor sunt următoarele:

- Cursul include exerciții practice
- Exercițiile practice implică toți participanții
- Exercițiile practice implică interacțiunea dintre participanți
- Exercițiile au instrucțiuni clare și ușor de înțeles pentru toată lumea
- Exercițiile au o sincronizare clară
- În cazul timpilor de finalizare variabili, vorbitorul monitorizează rezultatele exercițiilor grupurilor care au finalizat deja
- Vorbitorul oferă feedback la sfârșitul exercițiului și intră în meritele rezultatelor grupurilor individuale
- Exercițiile oferă o valoare adăugată clară în comparație cu explicarea conceptelor în sine și a implicațiilor lor practice
- Exercițiile au un nivel de dificultate proporțional cu grupul, deci nu sunt prea ușoare sau prea dificile.
- După livrarea instrucțiunilor, vorbitorul se deplasează de pe scenă, astfel încât atenția să fie acordată doar participanților. De fapt, a rămâne pe scenă ar putea comunica la un nivel non-verbal, pe care ar trebui să-l concentrăm în continuare pe vorbitor
- Exercițiile sunt conectate la activități pe care participanții le practică în mod normal în activitatea lor de lucru



Indicator - evaluarea calității

Evaluarea calității unui curs este crucială, dar nu este doar o cerință a anumitor standarde. Evaluarea calității are loc, de asemenea, în mod informal de către vorbitor, care, în orice caz, este deschis să primească evaluări ale calității de la participanți și supraveghetori:

- Cursul prezintă un chestionar de evaluare a calității
- Chestionarul folosește indicii de satisfacție utilizând indicatori calitativi și cantitativi
- Chestionarul utilizează întrebări deschise care vizează identificarea punctelor forte
- Chestionarul folosește întrebări deschise menite să înțeleagă posibilele puncte slabe ale cursului
- Formatorul analizează constant feedback-urile de calitate și adaptează conținutul cursului pe baza feedback-ului obținut
- Formatorul este deschis criticilor și formulează întrebări aprofundate pentru a înțelege nevoile reale ale publicului și ale participanților individuali
- Formatorul echilibrează punctul de vedere și nevoile tuturor participanților, fără a lăsa să prevaleze punctul de vedere al celor care își exprimă opiniile mai energic.

Indicator - contact cu ochii

Contactul vizual este un element cheie pentru a putea capta și păstra atenția ascultătorilor. La fel ca și poziția vorbitorului asupra publicului, contactul vizual trebuie, de asemenea, să fie echilibrat între toți participanții în mod egal. Acest lucru va facilita ascultarea tuturor. Când cursul are un număr destul de limitat de participanți, prezentatorul poate menține în mod individual contact vizual cu toți participanții alternativ. Dacă, pe de altă parte, aveți un număr mare de participanți, vorbitorul va trebui să se concentreze asupra diferitelor puncte ale audienței în ceea ce privește macro-ariile, echilibrând punctele audienței.

Trebuie amintit că mulți vorbitori consideră spontan să se concentreze în special pe participanții care oferă limbajul corpului care le place lecția (de exemplu, încuviințând, au posturi relaxate și deschise sau zâmbesc), în timp ce le este mai neplăcut să se concentreze pe participanții cărora lecție mai puțin.

Este important de reținut, totuși, că participanții cărora le place cel mai puțin sunt cei care au nevoie de mai multă atenție și concentrare. Numai în acest fel, vorbitorul va fi capabil să identifice problemele critice în timp și să le gestioneze corect.

Indicatorii contactului vizual sunt următorii:



- Vorbitorul observă foarte des participanții
- Vorbitorul echilibrează contactul vizual în toate punctele publicului
- Durata contactului vizual nu este continuă și durează câteva secunde pe zonă
- Vorbitorul observă prezentarea numai atunci când este necesar ca și publicul să o facă
- Prezentatorul identifică participanții mai puțin mulțumiți și menține contactul vizual cu ei

Indicator - management emoțional

Emoțiile pot cu siguranță împiedica vorbitorul și pot avea un impact negativ asupra succesului cursului. Acest lucru nu înseamnă că nu trebuie să-ți arăți emoțiile în timpul cursului. Fericirea, mândria sau chiar emoțiile sunt inerente diferitelor discursuri publice. Știind cum să transfere aceste emoții către public este fundamental pentru a-i motiva să finalizeze cursul.

Dimpotrivă, frica, anxietatea și furia pot împiedica în mod semnificativ succesul cursului. Când ne gestionăm emoțiile într-un discurs public, ar trebui să ne amintim întotdeauna că nu suntem singurii protagoniști ai cursului. Starea noastră sufletească influențează și starea sufletească a publicului. Deci avem o mare responsabilitate. În termeni observaționali, iată elementele pe care trebuie să le luați în considerare dacă profesorul reușește să-și gestioneze corect emoțiile:

- Formatorul nu folosește vocalizări
- Antrenorul zâmbește frecvent, fără efort și în mod natural
- Antrenorul nu folosește un ritm foarte rapid al vocii
- Antrenorul nu folosește semnale de tensiune (auto-manipulări)
- Formatorul răspunde cu emoții pozitive și la obiecții și critici
- Formatorul nu arată anxietate în pregătirea publicului și în organizarea cursului
- Formatorul adaptează cu ușurință cursul, în caz de evenimente neprevăzute



Anexă - Formular de evaluare pentru formatori și raportare

Cel mai bun mod de a evalua comportamentul profesorului în clasă este să folosești următoarea fișă de observație. Cardul include, de asemenea, o serie de fraze pe care le puteți folosi pentru a oferi feedback antrenorului pentru a-i îmbunătăți punctele forte.

Volumul vocii	DA	NU
O voce grea în fiecare punct al clasei		
Sistem audio adecvat		
Volumul vocii în concordanță cu volumul materialelor audio-vizuale		
Note observaționale		
<hr/> <hr/>		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
€ Asigurați-vă că sistemul audio este eficient		
€ Testați materialele audiovizuale, standardizați volumul folosind programe de editare audio		
€ Efectuarea de exerciții pentru încălzirea vocii în pregătirea discursului, prin utilizarea vocalizărilor		
€ Practicați igiena vocală înainte de curs, evitând să vorbiți prea mult în caz de pierdere a vocii. Adresați-vă medicului dumneavoastră dacă aveți frecvente picături vocale		
€ Testați volumul vocii timp de 3 minute, cu ajutorul unui colaborator care evaluează volumul vocii așezat în ultimul rând		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pauză	DA	NU
Folosiți pauze pentru a separa conceptele		
Folosiți pauze după introducerea termenilor tehnici		
Folosiți pauze pentru a stimula răspunsul clasei		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<ul style="list-style-type: none">€ Consultați materialul didactic și identificați toți termenii tehnici€ Încurajați profesorul să facă pauze scurte la schimbarea semnificativă a subiectului€ Produceți 3 pagini dintr-un text tipic folosit în timpul lecției, identificați toate momentele în care este necesar să faceți o scurtă pauză și testați discursul		



Ritmul vocii	DA	NU
Folosește 120 de cuvinte / minut		
Încetinește ritmul vocii atunci când discursul este complicat		
Vorbește mai repede pentru a atrage atenția		
Note observaționale		
<hr/> <hr/>		
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Revedeți materialul didactic și selectați cele mai dificile momente și cele mai complexe momente</p> <p>€ Produceți 3 pagini dintr-un text standard utilizat în timpul lecției, identificați cele mai complexe și mai simple momente. Testați vorbirea schimbând ritmul vocii în funcție de nivelul de complexitate</p>		

Expresivitate vocală	DA	NU
Tonul modificărilor vocii		
Tonul vocii ajută la înțelegerea conținutului		
Tonul vocii este coerent cu conținutul verbal		
Note observaționale		
<hr/> <hr/>		
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Identificați momentele discursului în care doriți să produceți un răspuns emoțional</p> <p>€ Schimbați frecvent tonul vocii</p> <p>€ Identificați unde doriți să exprimați îndrăzneala și utilizați un ton mai scăzut al vocii</p> <p>€ Identificați punctele în care doriți să ridicați îndoieli și folosiți un ton de voce puțin mai ridicat pentru ele</p> <p>€ Interpretează emoțional conținutul pe care vrei să-l exprimi. Exasperați-vă tonul emoțional în timpul repetițiilor. În timpul lecției, va fi mai spontan să vă faceți vocea mai expresivă</p> <p>€ Participați la un curs dedicat gestionării vocii</p>		



Gesturi	DA	NU
Gesturi coerente		
Gesturi sincrone		
Gesturi de auto-contact		
Gesturi de deschidere		
Gesturi simetrice		
Nu utilizați zone restricționate în spațiu		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>Îmbunătățirea calității gesturilor poate avea loc progresiv, având în vedere complexitatea necesității de a le gestiona împreună cu vorbirea</p> <ul style="list-style-type: none">● Pregătiți 3 pagini de discurs● Întrebați-vă: cum aş putea să exprim cu gesturi ceea ce vreau să spun în cuvinte?● Repetați-vă vorbirea folosind doar gesturi, fără a vorbi. Continuați până când ați acoperit toate domeniile discursului● Repetați discursul folosind cuvinte și gesturi● Repetați discursul gesticulând în timp cu cuvintele● Repetați vorbirea asigurându-vă că utilizați un gest asimetric● Repetați discursul fără să închideți niciodată brațele <p>€ Repetați discursul amplificând gesturile</p>		



Prezentări	D A	N U
Informații neexcesive pe diapozitiv		
Conținutul prezentării adaugă valori cuvintelor		
Textele lungi sunt folosite numai dacă sunt strict necesare (pentru a ne concentra pe definiții)		
Contrast ridicat între text și fundaluri		
Imaginile au o valoare adăugată		
Include materiale audiovizuale		
Diapozitivele sunt diverse și stimulează atenția cu mai multe mijloace (titluri, stimuli vizuali, videoclipuri, animații etc.)		
Este foarte clar când participanții trebuie să audă antrenorul și când să observe diapozitivele		
Textul diapozitivului nu este un echivalent al discursului		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Deschideți prezentarea, eliminați toate cuvintele inutile pentru a transmite sens</p> <p>€ Rezumați și împărtășiți textul, separând conceptele</p> <p>€ Elimină toate imaginile care nu sunt strict necesare pentru a adăuga valoare</p> <p>€ Încercați un fundal întunecat și un text alb</p> <p>€ Dacă aveți diapozitive numai text, introduceți grafică, videoclipuri</p> <p>€ Măriți fontul textului dacă aveți un public foarte mare</p> <p>€ Citiți capitolul „Prezentare eficientă” din acest Ghid</p>		



Povestiri	D A	N U
Povestea are un scop educativ și este utilă pentru însoțitor		
Povestea provoacă un răspuns emoțional pozitiv		
The number of histories is not excessive Il numero di storie non è eccessivo e non prezintă majoritatea cursului		
Povestea prezintă bine conținutul cursului		
Povestea include elemente relevante pentru însoțitori		
Povestea favorizează luarea în perspectivă a poveștii		
Note observaționale		
<hr/> <hr/>		
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Întrebați-vă care este valoarea educațională a poveștii și cum se raportează la obiectivele cursului</p> <p>€ Spuneți povestii pe care intenționați să o folosiți în public unei singure persoane și verificați reacția și implicarea acesteia. Identifică ceea ce atrage cel mai adesea atenția</p> <p>€ Întrebați-vă dacă povestea poate explica mai bine câteva concepte tehnice</p> <p>€ Construiți o poveste cu două personaje care reprezintă bine comportamente și comportamente nerecomandabile</p> <p>€ Personalizați povestea pentru a fi relevantă pentru grupul țintă al cursului la care vă referiți</p> <p>€ Exersați folosind povești și anecdote suplimentare. Construiți cel puțin o poveste pe subiect, începând cu materialul dvs. didactic.</p>		



Poziționare	D	N
	A	U
oratorul nu folosește bariere precum birouri sau podiumuri, cu excepția cazului în care este strict necesar		
Postură fermă și stabilă		
Schimbați poziționarea numai atunci când dorește să capteze atenția		
Vorbitorul avansează atunci când vrea să provoace o reacție din partea publicului		
Vorbește frontal		
Folosiți numai elementele necesare în tarabe		
Își distribuie poziționarea prin echilibrarea prezenței spre stânga și spre dreapta		
Nu merge tot timpul		
El nu împiedică vizibilitatea prezentării		
Vorbitorul stă lângă prezentare pentru a ilustra		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Sugerează vorbitorului să-și imagineze picioarele ca rădăcinile care se scufundă încet spre pământ. Această imagine mentală îl va ajuta să-și limiteze mișcările piciorului</p> <p>€ Sfătuiți profesorul să ia timp pentru a înființa scena, eliminând toate barierele inutile. Sfătuiește profesorul să identifice un punct în care să poată expune fără nicio barieră</p> <p>€ Identificați punctele din discurs în care doriți să stimulați răspunsul publicului și sugerați profesorului să treacă la acele faze</p>		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Flip-chart	DA	NU
Scriere de mână bună		
Vizibilitatea personajelor din fiecare punct al publicului		
Utilizarea flipchartului numai atunci când este necesar		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Rugați profesorul să urmeze instrucțiunile din flip chart</p> <p>€ Transferați conținutul pe care îl descrieți de obicei în flipchart în conținut diapozitiv</p> <p>€ Limitați-vă la utilizarea tablei pentru conținutul descris de public sau numai dacă este mai convenabil să-l desenați decât să îl reprezentați digital</p> <p>€ Dacă camera nu are proiector, reduceți conținutul scris la minimum</p>		



Întrebări	D A	N U
Nu întrerupe întrebările (dacă nu durează mai mult de un minut)		
Stabiliți o regulă clară pentru momentele de întrebare		
Are un criteriu clar pentru prioritizarea întrebărilor		
El / ea răspunde clar la întrebare, luând în considerare fiecare aspect al întrebării adresate		
Orientează răspunsul cu privire la caracteristicile grupului		
Orientează răspunsul cu privire la obiectivele cursului		
El / ea se asigură că a răspuns complet la întrebare		
Invitați participanții care pun întrebări prea largi, lungi sau personale să le discute în pauză sau prin e-mail		
De asemenea, el / ea este disponibil după curs pentru a răspunde la întrebări		
Întrebări repetitive moderate sau prea personale		
El / ea identifică participanții care doresc să pună mai multe întrebări și se pune la dispoziție în timpul pauzei		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 10px;"> <div><input type="checkbox"/></div> <div><input type="checkbox"/></div> </div>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Notați întotdeauna întrebările pentru a identifica cele mai frecvente întrebări</p> <p>€ Pregătiți răspunsuri la întrebările frecvente</p> <p>€ Memorează care a pus întrebări și de a folosi un mecanism pentru a acorda prioritate cele mai multe întrebări importante</p> <p>€ Citiți capitolul „Metode eficiente de răspuns la întrebări” din acest ghid</p>		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Structura programului educațional	D A	N U
Subiectele au dificultăți tot mai mari		
Programul tratează toate temele prezentate în program		
Cerințe clare de intrare la curs		
Obiective clar prezentate		
Obiectivele cursului sunt respectate		
Beneficiile cursului sunt clar prezentate		
Beneficiile cursului sunt respectate		
Prezența unui sistem de verificare a obiectivelor și a beneficiilor promise		
Programul este construit pe o bază solidă de date și cercetare		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Treceți peste diapozitive și căutați congruența dintre materialul prezentat și fiecare element indicat în program</p> <p>€ Includeți un chestionar de evaluare a învățării</p> <p>€ Includeți un chestionar de revizuire a beneficiilor pe termen scurt și lung</p>		



Exerciții	D	N
	A	U
Exercițiile sunt prezente		
Exercițiile implică toți participanții		
Exercițiile au instrucțiuni clare și ușor de înțeles		
Exercițiile au o sincronizare clară		
Vorbitorul monitorizează rezultatele exercițiilor deja finalizate		
Vorbitorul oferă feedback detaliat pe grup		
Exercițiile oferă o valoare adăugată care nu poate fi atinsă din lecțiile frontale		
Exercițiile nu sunt prea ușoare sau prea dificile		
După efectuarea exercițiilor, vorbitorul se îndepărtează de public		
Exercițiile sunt legate de activitățile practice desfășurate în mod normal de grupul țintă		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<ul style="list-style-type: none">€ Produceți exercițiile€ Scrieți instrucțiunile exacte, cât mai clar posibil€ Definiți în avans o metodă de gestionare pentru participanții care nu doresc să efectueze exercițiile€ Conectați exercițiile cu obiectivele și beneficiile cursului€ Întrebați-vă exact ce exercițiu garantează o învățare mai bună decât explicația frontală		



Evaluarea calității	D A	N U
Folosiți un chestionar pentru verificarea calității		
Prezența indicatorilor calitativi și cantitativi de calitate		
Prezența întrebărilor deschise care investighează punctele forte		
Prezența întrebărilor închise care investighează punctele forte		
Formatorul citește feedback-ul și adaptează cursul		
Formatorul este deschis la critici și pune întrebări pentru a înțelege nevoile participanților		
Formatorul consideră punctul de vedere al tuturor participanților, fără a prevala doar cei care exprimă opinia mai puternică		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Încurajați autocritica în antrenor, identificând punctele slabe</p> <p>€ Recomandați utilizarea chestionarelor de calitate</p> <p>€ Indicați punctele slabe pe baza rezultatelor chestionarului</p> <p>€ Identificați modificările cursului pe baza rezultatelor obținute</p> <p>€ Puneți în practică o analiză statistică a rezultatelor obținute</p>		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Contact vizual	D A	N U
Observați participanții		
Formatorul echilibrează contactul vizual între toți participanții		
Contactul vizual nu este continuu pe puncte individuale, durează câteva secunde		
Formatorul observă prezentarea numai atunci când este necesar ca și publicul să o facă		
Formatorul identifică participanții mai puțin mulțumiți și folosește contactul vizual		
Note observaționale		
<hr/> <hr/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
€ Invitați profesorul să urmeze instrucțiunile referitoare la contactul vizual € Sugerați profesorului să se familiarizeze cu sala de clasă și să încerce tehnici de contact vizual în absența participanților, pentru a fi gata să le pună în practică în prezență		



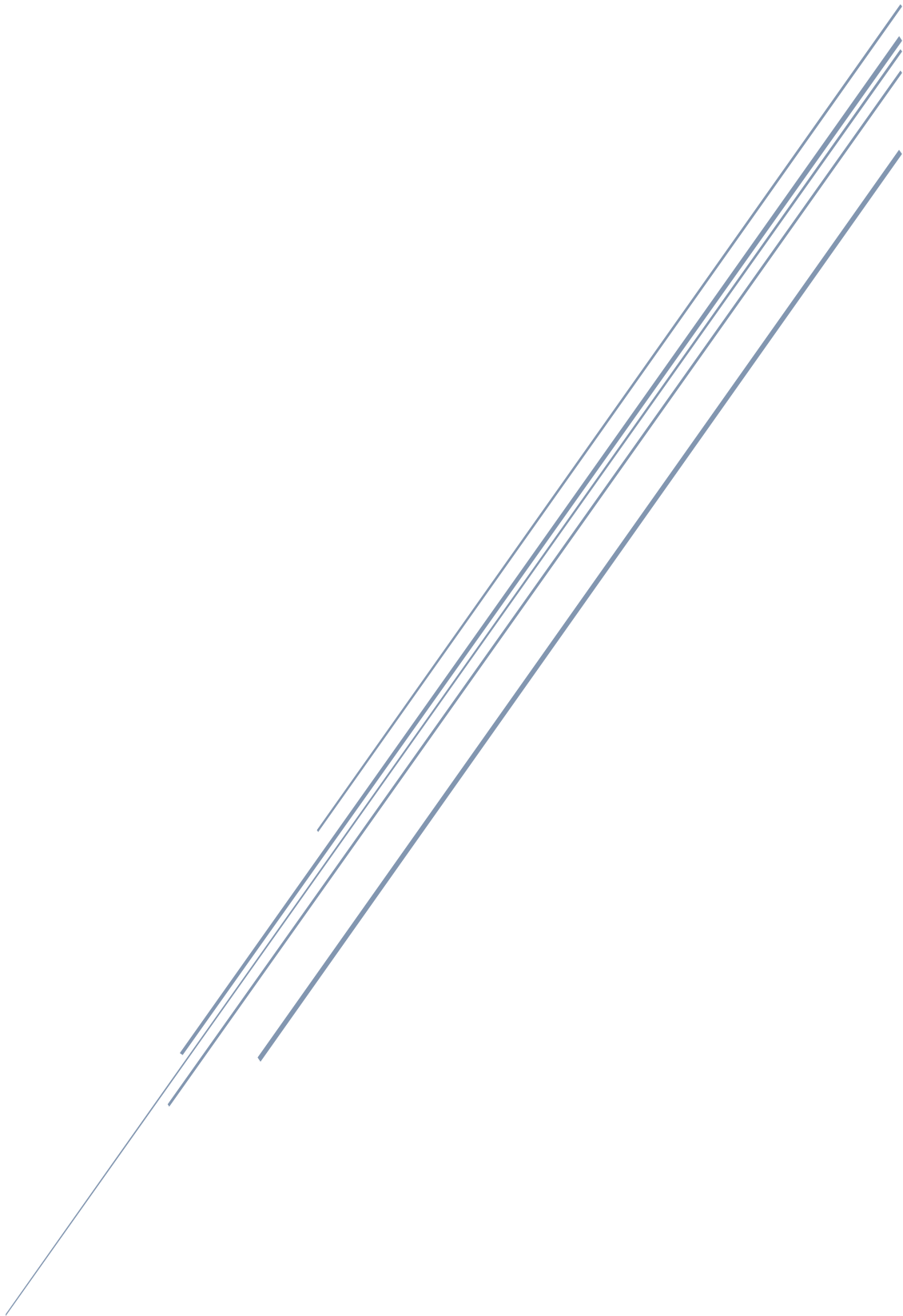
Managementul emoțiilor	DA	NU
Discuții fără ezitare, bâlbâială etc.		
Discuții fără vocalizare (sunete aah, eeh)		
Zâmbete autentice		
Discuții fără a arăta tensiune		
Oferiți emoții pozitive și obiecțiilor și întrebărilor critice		
Nu arătați anxietate în pregătirea discursului		
Adapta cu ușurință cursul în caz de evenimente neprevăzute		
Note observaționale		
<hr/> <hr/>		
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Exerciții sugerate în caz de slăbiciuni		
<p>€ Roagă profesorul să înlocuiască vocalizările cu pauze</p> <p>€ Invitați profesorul să practice meditația, auto-hipnoza și tehnicile de relaxare înainte de a participa la curs</p> <p>€ În cazul în care situația pare să fie serios impact, el recomandă să urmeze o consultare cu un psiholog</p> <p>€ Sfătuiți profesorul să pregătească o listă cu cele mai probabile întrebări și să pregătească răspunsurile în avans</p> <p>€ Sugerează participantului să utilizeze cele trei produse intelectuale ale acestui proiect: Manualul, platforma de învățare electronică și sistemul de realitate virtuală</p> <p>€ Vă sugerăm să evitați cafeaua, ceaiul și alte substanțe care ar putea agrava senzația de anxietate</p> <p>€ Citiți „Protocoalele pentru reducerea fobiei vorbirii publice”, capitolul acestui manual</p>		



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



7. EXERCITII PENTRU ÎMBUNĂȚIREA VORBIRII PUBLICE





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Abstract

Vorbirea în public este ceva cu care majoritatea oamenilor se luptă. Când li se cere să vorbească în fața unui public, aceștia se confruntă cu frică sau nu au abilitățile de a interpreta cu succes discursul. Această lucrare își propune să sublinieze importanța vorbirii în public în viața de zi cu zi a oamenilor și să ofere cititorului instrumentele necesare pentru perfecționarea abilităților sale de a vorbi în public. În acest context, vorbirea în public este definită ca procesul de proiectare și transmitere a unui mesaj către public.

În această lucrare, o varietate de exerciții de vorbire în public, activități și strategii sunt adunate și prezentate pentru vorbitorul începător sau cu experiență. Aceste exerciții au fost puse împreună și împărțite în unități tematice pentru ca cititorul să aibă acces ușor la ele și să le practice în funcție de utilizarea lor. Mai exact, cele două unități tematice principale sunt exerciții de încălzire și exerciții principale de vorbire în public. Exercițiile de încălzire sunt apoi împărțite în trei secțiuni; exerciții de respirație, exerciții vocale și exerciții corporale. Toate acestea pot fi folosite de vorbitorul public înainte de eveniment pentru a-și pregăti mușchii corpului și vocii pentru discurs. Principalele exerciții de vorbire în public sunt împărțite și în trei secțiuni; non-verbal, verbal și exerciții pentru remedierea oricăror slăbiciuni. Acestea sunt planificate meticolos și puse împreună pentru a aborda cele două probleme centrale ale vorbirii în public; având conținut clar și coerent și comunicând eficient acest conținut. În secțiunea non-verbală, vorbitorul public își poate exersa postura, gesturile, contactul vizual, expresiile faciale și autoritatea vocală. În secțiunea verbală, el / ei își poate exersa abilitățile de povestire, viteza și articulația lor și vor învăța să își scrie discursul public într-un mod care îi ajută să transmită mesajul în mod eficient, să se conecteze și să convingă publicul. În secțiunea finală de remediere a punctelor slabe, li se vor oferi sfaturi despre cum să se pregătească pentru evenimentul de vorbire în public și despre cum să elimine orice problemă practicând în fața unui public simulat sau înregistrându-se.

Pentru ca un vorbitor public să țină un discurs eficient, care să-și atingă obiectivele, să emoționeze audiența și să aibă un impact, va trebui să practice această abilitate. Această lucrare oferă un număr semnificativ de exerciții care pot construi încrederea vorbitorilor publici în abilitățile lor, ajutându-i în același timp să-și îmbunătățească abilitățile și să creeze un discurs memorabil.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Exerciții pentru îmbunătățirea vorbirii în public

Introducere

Când oamenilor li se cere să vorbească în fața unui public, picioarele le îngheță, vocea le tremură, iar atacurile de anxietate reprezintă o amenințare reală. Chiar și cei mai experimentați vorbitori publici ar putea avea anxietate înainte de a intra în direct în fața unui public. Când se confruntă cu a se ridica în fața unui grup, oamenii își strâng mâinile pentru că se tem de respingere. Mai multe sondaje privind frica au arătat că frica de a vorbi în public se află în fruntea listei; mai înalt decât frica de moarte. Acest lucru se datorează faptului că, la nivel primar, oamenii se tem să fie respinși din grupul social, ostracizați. Cu toate acestea, toată lumea va trebui să vorbească în fața unui grup de oameni cel puțin o dată în viață. Poate că va trebui să vorbiți în fața clasei dvs. ca profesor sau ca student; este posibil să trebuiască să faceți o prezentare la birou; s-ar putea să fie nevoie să-ți convingi prietenii să facă ceva. Lista poate continua la nesfârșit. Acestea sunt toate exemple de discurs public într-un context cotidian. Vorbirea în public are un rol central în viața ta și de aceea dezvoltarea abilităților de a vorbi în public este foarte importantă pentru abordarea fricii de a vorbi în fața unei mulțimi.

În plus, este esențial să aveți strategii pentru a vă vorbi. Comunicarea este pilonul societății noastre. Ne permite să formăm conexiuni, să influențăm deciziile și să motivăm schimbarea. Fără abilități de comunicare, capacitatea de a progresa în lumea muncii și în viață ar fi aproape imposibilă. Vorbirea publică eficientă implică înțelegerea publicului și obiectivele de vorbire, alegerea elementelor pentru discursul care va atrage publicul cu subiectul și transmiterea cu îndemânare a mesajului. Vorbitorii buni înțeleg că trebuie să-și planifice, să organizeze și să-și revizuiască materialele pentru a dezvolta un discurs eficient.

Scopul acestei lucrări este de a vă ajuta să vă construiți abilitățile de vorbire în public, oferindu-vă o varietate de exerciții și strategii. La început, vi se vor prezenta exerciții de încălzire care vă vor permite să vă întindeți corpul și mușchii vocii și să deveniți atenți la anxietatea care ar putea fi adunată în voi. Acestea vă vor permite să vă relaxați și să vă pregătiți pentru partea centrală a prezentării. Apoi veți găsi principalele exerciții de vorbire în public. Acestea au fost adunate și puse împreună pentru a vă ajuta să vă exersați abilitățile. Acestea sunt împărțite în trei părți; Exercițiile non-verbale, exercițiile verbale și exercițiile pentru remedierea oricărui slăbiciuni. Cu acestea veți înțelege și veți practica importanța indicilor non-verbali în discursul dvs., vă veți



dezvolta abilitățile de povestire și articulare, vă veți construi tehnicile de persuasiune și abilitățile de conectare a oamenilor și, în cele din urmă, veți exersa toate aceste tehnici cu vorbirea dvs. pentru a găsi orice defecte și a le remedia.

În secolul 21, vorbirea în public a devenit o artă și o știință. Este o abilitate vitală să o ai și să o perfecționezi. Modul în care îți transmiți mesajul și mesajul în sine poate avea un impact enorm asupra carierei tale, asupra vieții tale și a celorlalți. De aceea, învățarea și exersarea modului potrivit de a transmite mesajul tău lumii este o abilitate de care vei avea nevoie pentru întreaga ta viață.

Exerciții de încălzire

Știi să citești și știi să vorbești, dar vorbirea în public este mult mai mult decât atât. Aceasta implică faptul că sunteți formal în modul dvs. de a transmite mesajul, dar, de asemenea, viu în discursul dvs. Trebuie să puteți schimba tonul vocii în mod corespunzător pentru a semnifica diferite emoții, pentru a controla viteza vorbirii și a vă deplasa în spațiu într-un mod care nu distrage atenția publicului; mai degrabă îți întărește vorbirea. Aproape toată lumea devine nervoasă când trebuie să vorbească în fața publicului, dar relaxarea corpului și a mușchilor vocali vă poate ajuta să transmiteți mesajul că doriți cu succes.

La fel ca sportivii, vorbitorii publici trebuie să se încălzească înainte ca discursul să aibă loc. Atât corpul, cât și vocea trebuie să fie pregătite și relaxate pentru ca discursul să fie natural și atrăgător pentru public. Comunicarea verbală eficientă nu depinde doar de ceea ce spui, ci și de modul în care o spui. Conținutul dvs. ar putea fi grozav, dar dacă prezentarea dvs. este rigidă și monotona, dacă sunteți hotărât să vă gândiți la care este următorul dvs. punct glonț, atunci jocul de vorbire în public se pierde. În plus, încălzirea vocii poate preveni rănirea vocală și poate ajuta vocea să curgă mai natural. Următoarele exerciții vă pot ajuta să vă pregătiți vocea și corpul înainte de prezentare. Le puteți face acasă, înainte de a vă exersa discursul sau înainte de ora evenimentului de vorbire în public.

1. Exerciții de respirație

Respirația este cel mai important lucru de făcut atunci când vorbești, dar este primul lucru pe care oamenii uită să-l facă sub presiunea unui public. Cu excepția cazului în care ați avut lecții vocale sau antrenament athletic, este cel mai probabil să aveți o respirație superficială și greșită, care nu poate decât să îngreuneze lucrurile. Practicarea respirației



diafragmatică vă poate ajuta să vă faceți vocea mai fermă și mai sonoră și vă va crește puterea respirației.

1.1. Respirație diafragmatică

Când respirați, peretele abdominal se extinde și se contractă. Împreună cu peretele abdominal, diafragma se aplatizează și se relaxează și, prin urmare, este responsabilă pentru producerea sunetelor în timpul expirației.

Cum se practică respirația diafragmatică

- Ridicați-vă în picioare, cu picioarele la distanță de umeri.
- Susțineți greutatea corpului prin umeri și picioare, mai degrabă decât să vă blocați genunchii.
- Eliberați și relaxați-vă în mod conștient umerii.
- Dacă vă țineți stomacul, lăsați-l să plece.
- Așezați-vă mâinile pe stomac. Când respirați bine, mâinile dvs. se vor ridica în respirație și vor cădea în respirație.
- Respirați prin nas până la numărul de 4. Numărați încet: 1 - 2 - 3 - 4. Pe măsură ce inspirați, simțiți-vă diafragma și vă vedeți mâinile ridicându-se.
- Respirați prin gură până la numărul de 4 și acum simțiți-vă că diafragma se extinde și vă vedeți mâinile coborând.
- Efectuați mai multe runde de inhalare și expirare la un număr de 4, asigurându-vă în același timp că vă mențineți umerii, stomacul și picioarele relaxate.
- După ce ați însușit numărul de 4, măriți-l. Prin practica regulată, în curând îl veți putea extinde pentru un număr de 8 sau chiar 10.

Variații ale exercițiului

- Așezați-vă pe podea sau stați pe un scaun cu picioarele neîncrucișate și urmați pașii descriși mai sus
- Folosiți respirația pentru a auzi pe rând fiecare sunet vocal. Lăsați pe fiecare să plece fără forță, curgând lin din gâtul relaxat. De exemplu:



„A” va deveni ahhhhhhh ... ca în „are”
„E” este Eeeeeeeeeeeee ... ca în „ușor”
„Eu” este Iiiiiiii ... ca în „ochi”
„O” este Oooooooo ... ca în „Oh”
„U” este Uuuuuuuu ... ca în „tu”

1.2. Pantaloni de câine

Acest exercițiu este destinat antrenării coastelor, astfel încât acestea să se poată deschide și să permită aerului să se deplaseze pe burta ta.

Cum să exersezi

- Împletați degetele și puneți-le în spatele capului.
- Păstrați umerii în jos și relaxați.
- Deschide gura, scoate limba și gâfâie ca un câine.
- Ar trebui să simțiți că coastele intră și ies rapid.
- Repetați acest lucru ca un câine fericit și un câine supărat. De asemenea, puteți alterna între gâfâitul rapid și cel lent.

2. Exerciții de voce

Când vorbești, faci sunet în laringe (casetă vocală) cu corzile vocale. Fiecare persoană are un ton vocal diferit în funcție de mărimea corzilor vocale și de efectele pe care le au gâtul, gura și pasajele nazale asupra tonului vocal. Încălzirea întinde pliurile vocale și mărește fluxul de sânge către laringe și alte părți ale corpului, inclusiv plămâni, buzele și limba. Acest lucru reduce oboseala vocală și răgușeala atunci când vă folosiți vocea pe perioade lungi. De asemenea, vă permite să atingeți o gamă mai largă de ton, ceea ce este important pentru ridicarea vorbirii.

2.1. Fălcile

Primul lucru pe care doriți să îl încălziți este maxilarul. Gura ta trebuie să fie capabilă să se deschidă complet. S-ar putea la fel de bine să vorbiți cu mâna în fața gurii, ca să vorbiți cu dinții și buzele pe jumătate închise. Deschide-ti gura.

Cum să exersezi



- Rostiți următoarele sunete cu o mișcare largă a maxilarului. Exagerați și prelungiți vocalele:

wee-ee-ee-ee-ee

de ce-aaaaaa

wo-oooooo

wah-ah-ah-ah-ah

- Rostiți următoarele silabe în timp ce vă exagerați mișcările maxilarului:

bah-bah-bah-bah-bah

mah-mah-mah-mah-mah

wah-wah-wah-wah-wah

fah-fah-fah-fah-fah

pah-pah-pah-pah-pah

bee-boh-fee-foh-mee-moh

wee-woh-de-doh-gee-goh

jee-joh-pee-poh-tee-toh

kee-koh-lee-loh-nee-noh

kwee-kwoh-ree-roh-see-soh

- În timp ce roștiți următoarele silabe, exagerați mișcările limbii și maxilarului:

dah-dah-dah-dah-dah

jah-jah-jah-jah-jah

lah-lah-lah-lah-lah

kwah-kwah-kwah-kwah-kwah

sah-sah-sah-sah-sah

thah-thah-thah-thah-thah

gah-gah-gah-gah-gah

kah-kah-kah-kah-kah

nah-nah-nah-nah-nah

rah-rah-rah-rah-rah

tah-tah-tah-tah-tah

- Cu maxilarul complet relaxat, odihnește-ți limba normal în fundul gurii. Apoi, împingeți limba în jos și pronunțați următoarele silabe, revenind la poziția relaxată după fiecare:

sah say see soo soo

zah zay zee zo zoo

kah kay kee ko koo



gah gay gee go goo

2.1. Buzele

După maxilar vin buzele. Slăbirea buzelor este extrem de importantă pentru articulare. Fă-ți buzele flexibile și gata de articulare, practicând următorul exercițiu.

Cum să exersezi

- Întindeți buza inferioară peste buza superioară, apoi întindeți buza superioară în jos peste cea inferioară. Alternează acest proces cu rapiditate crescândă.
- Ridică-ți buzele cât mai strâns posibil, apoi lărgeste-le energic. Faceți acest lucru încet de 10 ori, apoi faceți-l încă de 10 ori rapid. Relaxați-vă și repetați.
- Repetați următoarele silabe încet, apoi creșteți viteza, exagerând mișcările buzelor:

fii-eu-fii-eu-fii-eu-fiu-eu

bo-po-bo-po-bo-po-bo-po

fugi-fugi-fugi-fugi-fugi

vro-vro-vro-vro-vro-vro

whee-whoo-wa-who

blee-be-kee-blee-bee-kee

mła-mła-mła-mła-mła-mła

flack-mack-flack-mack

- Cu maxilarul și limba relaxate într-o poziție normală, încercați să vă folosiți doar buzele în timp ce citiți următoarele sunete vocale. Efectuați o schimbare distinctă între fiecare:

ah-aw ah-aw ah-aw ah-aw

ay-oh ay-oh ay-oh ay-oh

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

- Acum, cu buzele și limba relaxate, pronunță următoarele sunete vocale închizând și deschizând maxilarul:

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

oo-aw oo-aw oo-aw oo-aw

ee-aw ee-aw ee-aw ee-aw



ee-ah ee-ah ee-ah ee-ah

2.2. Exerciții de dicție

În timp ce limba acționează de obicei fără direcția dvs. conștientă, atunci când vorbiți în public, uneori poate împiedica cuvintele și poate provoca pronunțări greșite. Cu următorul exercițiu, vă veți încălzi limba pentru a fi gata pentru o pronunție corectă și clară.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi câteva lingouri. Începeți prin a spune unul câte unul încet la început.
- Continuați prin creșterea vitezei fără a face greșeli
- Dacă faceți o greșeală, începeți de la răsucirea limbii, puțin mai încet
- Rostiți toate sunetele consoane finale (cum ar fi t, d și p) distinct
- Asigurați-vă că enunțați sunetele vocale (cum ar fi a, e, i, o și u) distinct

Peter Piper a cules un pic de murat

ardei;

Un peck de ardei murati Peter Piper

ales.

Dacă Peter Piper a ales un peck de murat

ardei,

Unde e ciocănitul de ardei murați Peter

Piper a ales?

Când o răsucire o răsucea l-ar răsuci

răsucire,

Pentru a răsuci o răsucire, ar face trei răsuciri

răsucire.

Dar dacă unul dintre răsucirile se dezlănțuie de la

răsucire,

Apoi răsucirea, desfăcându-se, derulează

răsuciri.

Dacă Theofilus Thistle, ciulinul-ciur, a cernut

o sită de ciulini neînțepați,



unde este sită de ciulini neînțepați care

Theofilus Thistle, ciurul de ciulin a cernut?

3. Exerciții corporale

Cu excepția cazului în care sunteți blocat în spatele unui podium, deoarece trebuie să utilizați un microfon fix, nu ar trebui să stați niciodată într-un singur loc în timpul unui discurs. Cu toate acestea, ar trebui să aveți grijă ca mișcarea să nu umbrească vorbirea. Ca vorbitor, trebuie să aveți în vedere modul în care vă deplasați în timp ce vorbiți. O metodă obișnuită pentru integrarea cu ușurință a unei mișcări în discursul dvs. este să faceți câțiva pași de fiecare dată când treceți de la o idee la alta. Deplasându-vă doar în punctele de tranziție, vă ajutați să vă concentrați atenția publicului asupra tranziției de la o idee la alta și, de asemenea, vă puteți crește direcția nonverbală prin apropierea de diferite segmente ale publicului. Practicând următoarele exerciții, îți vei ajuta corpul să se relaxeze și vei deveni conștient de locul pe care îl ocupi în spațiu.

3.1. Încălzire de sus în jos

Acest exercițiu vă va ajuta să vă relaxați toate părțile corpului, una câte una, și să eliberați tensiunea pe care o puteți avea.

Cum să exersezi

- Începeți de cap. Faceți-vă un masaj al capului. Apoi trageți ușor părul pentru a vă trezi scalpul. Strângeți fața cu mâinile, acordați o atenție deosebită obrazilor și buzelor, care vor face multă muncă în timpul prezentării. Cu vârful degetelor, bateți-vă ușor fața. Cu tocurile mâinilor, masați ușor mușchii balamalelor maxilarului.
- Continuați cu gâtul. Fii blând cu el, dar dă-i o întindere. Lăsați bărbia pe piept și simțiți întinderea de-a lungul gâtului. Apoi puneți urechea stângă mai aproape de umărul stâng. Aduceți brațul stâng la urechea dreaptă și trageți ușor gâtul mai aproape de umăr pentru a simți o întindere de-a lungul părții laterale a gâtului. Faceți același lucru și de cealaltă parte.
- Apoi treceți la umeri. Aduceți umerii în apropierea urechilor. Imaginați-vă că este tras un știft care vă permite doar umerii să coboare într-o poziție relaxată. În timp ce vă prezentați, doriți ca umerii dvs. să fie drăguți, relaxați și fără tensiune. Faceți un shake de umăr - puneți brațele în afară la un unghi de 45 de grade și mișcați-vă dintr-o parte în alta, scuturând umerii.



- Acum concentrați-vă pe coaste. Luați o poziție largă și îndoțiți genunchiul stâng, mențineți piciorul drept drept și luați brațul drept în sus și peste cap. Ar trebui să simțiți o întindere de-a lungul părții drepte. Aceasta vă întinde mușchii coastei. Faceți același lucru și de cealaltă parte.
- După coaste, focalizarea se deplasează asupra coloanei vertebrale. Cu picioarele puțin mai late decât lățimea umerilor, lăsați bărbia să cadă în piept, umerii apoi să cadă, umerii să se întoarcă, genunchii se îndoiesc și capul atârână cu brațele coborâte. Rămâneți aici trei respirații și, la expirația finală, reveniți din nou în direcția opusă.
- Apoi vin umerii. Luați o poziție largă, puneți-vă mâinile pe umeri și faceți cercuri mari cu umerii. Întoarce-te în sens invers. Faceți un shake de fund - îndoțiți genunchii, aduceți brațele într-o poziție de box aproape de corp. Apoi scuturați-vă corpul, mișcându-vă ușor pumnii în sus și în jos.
- În cele din urmă, gleznele. Echilibrați pe un picior, luați o poziție de balerină cu piciorul decolat și faceți cercuri cu glezna în timp ce degetul rămâne în același loc pe sol. Întoarce-te în cealaltă direcție. Schimbați picioarele.

3.2. Mergi ca ...

Acest exercițiu este excelent pentru a observa unde este purtată greutatea, ce parte a corpului conduce și ce schimbări emoționale / mentale apar atunci când încercați să mergeți în „pantofii altcuiva”.

Cum să exersezi

- Gândiți-vă la o persoană pe care o cunoașteți și care merge într-un mod pe care îl considerați interesant. Dacă nu vă puteți gândi la nimeni, încercați să observați oamenii din jurul vostru, familia, prietenii, trecătorii, chiar și vorbitorii publici din videoclipuri.
- Imitați felul în care merg. Acordați fiecărui stil de mers aproximativ 20 de secunde înainte de a trece la următorul.
- Mergeți în sus și în jos în spațiu și observați cum vă simțiți mergând într-un anumit mod. Ești ghemuit? Ești umerii tăi rotunjiți? Vă târâți picioarele? Cum te simți cu fiecare stil de mers?
- Încercați acum să vorbiți când vă deplasați cu stiluri diferite. Se simte diferit atunci când mergi și vorbești înclinat decât atunci când o faci cu capul sus?
- Observați cum vă place să vă deplasați în spațiu, stilul de mers pe care îl considerați cel mai eficient și mai puternic.



Toate exercițiile menționate mai sus, pe lângă faptul că vă ajută să vă pregătiți corpul și vocea pentru discursul public, vă vor ajuta, de asemenea, să vă lăsați minți de anxietatea de performanță, concentrându-vă asupra unei sarcini repetitive specifice. Dar amintiți-vă, doar dvs. vă cunoașteți propriul corp, așa că faceți întotdeauna aceste exerciții în limitele a ceea ce sunteți capabil să faceți fizic. Încălzirea trebuie să fie o experiență plăcută, așa că aveți grijă și fiți acolo unde vă este confortabil.

Principalele exerciții de vorbire în public

Prima parte a transmiterii mesajului dvs. este mesajul în sine. Când ceea ce spuneți este clar și coerent, este mai probabil ca oamenii să fie atenți la asta. Pe de altă parte, atunci când un mesaj este ambiguu, oamenii vor înceta de multe ori să acorde atenție. A doua parte a ascultării mesajului dvs. este comunicarea eficientă

aptitudini. S-ar putea să aveți cele mai bune idei din lume, dar dacă nu dețineți abilități de bază în vorbirea în public, veți avea o problemă în a atrage pe oricine.

Activitățile găsite mai jos vă vor ajuta să vă îmbunătățiți viteza de vorbire, să vă gestionați abilitățile de povestire necesare pentru a vorbi cu un public și vă vor oferi modalități de a vă conecta cu publicul. În plus, veți învăța cum să utilizați indicii non-verbale, cum ar fi gesturi, expresii faciale și limbajul corpului, pentru a vă face vorbirea mai atrăgătoare.

4. Exerciții non-verbale

Deoarece cercetările au arătat că cea mai mare parte a înțelegerii de către public a mesajului vorbit constă în comunicarea non-verbală. Mai exact, așa cum a susținut Albert Mehrabian, fața vorbitorului transmite 55 la sută din informații, vocile transmit 38 la sută, iar cuvintele transmit doar 7 la sută. Aceasta înseamnă că, atunci când roștiți un discurs, limbajul corporal sau gesturile adecvate vă vor ajuta să transmiteți mesajul în mod eficient. Având în vedere acest fapt, este firesc să acordați o atenție specifică părții non-verbale a prezentării dvs., pregătindu-vă în mod conștient și practicând exercițiile următoare.

4.1. Exercițiu postural

Modul în care stai în fața publicului tău conotează cum te simți. Când tu



stai drept, comunică, fără să spui un cuvânt, că deții o poziție de putere și îți iei în serios poziția. Cu toate acestea, dacă sunteți încovoiați, ghemuit sau vă sprijiniți pe ceva, ați putea fi percepuți ca fiind prost pregătiți, anxioși, lipsiți de credibilitate sau nu serioși cu privire la responsabilitățile dvs. ca vorbitori. După cum sa menționat mai sus, trebuie să vă mișcați atunci când vorbiți și să nu stați nemișcați într-un singur loc. Cu toate acestea, dacă trebuie să stați nemișcați din anumite motive, această activitate vă va ajuta să faceți acest lucru în mod eficient. Acesta vă va oferi o conștientizare a posturii pe care trebuie să o aveți în timp ce prezentați un discurs și poate fi asociată cu exercițiul de încălzire „Walk As”.

Cum să exersezi

- Exersați în picioare pe ambele picioare. Ar putea părea logic, dar de multe ori oamenii stau pe un picior cu celălalt înfipt în spatele piciorului vertical, apoi se schimbă, iar celălalt picior are o întorsătură. Acest lucru nu numai că nu pare frumos pentru public; poate de asemenea distrage atenția.
- Exersează-te în picioare „în largul tău”. Așază-ți picioarele la o lățime confortabilă a umerilor. Asigură-te că stai pe tot piciorul, astfel încât picioarele să fie complet conectate la podea. Această poziție sprijină tot corpul în timp ce distribuie greutate uniformă prin șolduri și picioare fără stres excesiv. Limbajul corpului unei persoane care stă confortabil așa spune încredere, capabil, control și echilibrat.
- Exersează-te în picioare. Trageți-vă la înălțime maximă. Imaginați-vă un șir care vă străbate de la coroana capului până la picioare. Acum imaginați-vă că șirul este tras ușor spre cer. Spatele tău se va îndrepta. Gâtul tău îți va ține capul sus. Observați senzația și aspectul de a sta drept. Când vezi alți oameni care stau în mod similar, îi recunoști ca fiind cineva care se simte bine
- despre ei înșiși. Se pare că au energie, prezență și putere.

4.2. Gesturi Exercițiu

Atunci când vorbești în fața unui public, oricât de mic sau de mare, gesticularea este inevitabilă. Aceste gesturi sunt importante pentru a vă susține discursul, dar nu ar trebui să fie nici supradramatice, nici supuse. Cheia unui gest bun în vorbirea în public este să îl menții clar și adecvat. Următorul exercițiu vă va ajuta să vă controlați gesturile și să fiți



atenți atunci când îi folosiți. Puteți să le practicați folosind fie discursul dvs., un discurs pe care l-ați putea găsi online, fie pur și simplu prezentându-vă.

Cum să exersezi

- În primul rând, exersați vorbirea cu brațele în lateral. Nu este nevoie să strângeți mâinile. Relaxați-vă și lăsați-vă brațele să atârne natural.
 - Apoi, practicați gesturi legate în mod specific de conținutul dvs. Mișcarea sau gestul trebuie să apară organic din conținutul dvs. pentru a fi eficiente. Adică, dacă descrieți ceva uriaș, ați putea indica dimensiunea cu brațele deschise larg. Sau poate doriți să indicați ceva pe o diagramă. Folosiți un singur gest clar și mare.
 - În cele din urmă, exersați să folosiți un pic de actorie în discursul dvs. Acest lucru ar putea fi pentru a lua o voce, un gest pentru a ilustra un punct. Din nou, trebuie să fie îndrăzneț și clar, astfel încât publicul să-l poată citi așa cum ați intenționat. Odată ce actoria este terminată, vă mutați direct înapoi în stilul dvs. obișnuit de prezentare.
- De asemenea, puteți face acest exercițiu în fața unei oglinzi pentru rezultate mai bune. A te privi în timp ce exersezi s-ar putea să te simți puțin stângaci la început, dar după un timp te vei obișnui.

4.3. Exercițiu de contact cu ochii

Contactul vizual poate fi un instrument puternic. Poate comunica o gamă largă de emoții; tristețe, compasiune, frică. De asemenea, are puterea de a transmite sens și este un semn de încredere. Cu toate acestea, atunci când vă aflați în fața publicului, s-ar putea să uitați de contactul vizual și să vă fixați în notițe, să priviți pe podea și, în general, să evitați comunicarea directă cu ochii. Acest exercițiu vă va oferi sfaturi utile pentru stabilirea contactului vizual.

Cum să exersezi

- Faceți o prezentare simulată. Adunați câțiva prieteni, colegi sau membri ai familiei și exersați cu ei. Nu ai nevoie de mulți oameni; doi sau trei sunt suficienți.



- Exersați-vă discursul în fața lor. Asigurați-vă că păstrați contactul vizual cu acestea, dar nu vă concentrați doar asupra unei singure persoane. Alternează focalizarea pe fiecare persoană din public după 3-5 secunde.
- Dacă vi se pare că vă priviți publicul intimidant, puteți recurge, de asemenea, la contactul vizual „fals”, uitându-vă la peretele de deasupra capului sau măturându-vă privirea prin cameră. Dar fiți atenți, deoarece acest lucru poate părea mecanic dacă continuați să o faceți pentru o perioadă lungă de timp. Încercați să alternați de la contactul vizual „fals” cu contactul vizual efectiv pentru un proces mai natural.
- În cele din urmă, după ce încercați aceste tehnici, vă puteți alterna privirea de la notele dvs. la public. În timpul discursului dvs. public, va trebui să vă uitați la notițe din când în când; este doar firesc. Mutarea privirii de la note către oameni este extrem de importantă. Încearcă să nu-ți miști ochii prea repede de la note către public; trebuie să arate natural. Amintiți-vă, notele dvs. sunt acolo pentru a vă ajuta să vă amintiți ce aveți de spus. Obiectivul dvs. principal ar trebui să fie publicul.
Nu trebuie să vă exersați întregul discurs în această prezentare falsă, doar o parte din el. Scopul este să vă familiarizați cu contactul vizual și să îl utilizați eficient.

4.4. Exercițiu de expresie facială

Când vorbești, fața ta spune o poveste. Ca vorbitor, trebuie să fii conștient de cum arată fața ta în timp ce vorbești. La fel ca gesturile, expresiile faciale pot fi utilizate strategic pentru a spori sensul. În timpul discursului dvs. public, există două extreme pe care doriți să le evitați: lipsa expresiei faciale și expresiile faciale prea vii. Scopul dvs. este să arătați o varietate de expresii faciale adecvate în timp ce vorbiți și asta veți realiza cu următoarea activitate.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi un mic text. Încercați să o spuneți cu diferite expresii faciale pentru a observa ce indicii non-verbale transmiteți în timp ce vorbiți. De asemenea, puteți utiliza un alt text la alegere.
- Încercați să o spuneți cu sprâncenele ridicate, implicând uimire.



- Apoi, încercați să o spuneți cu o frunte scârțâită, ceea ce ar putea implica furie sau contemplare.
- Puteți încerca chiar să spuneți întregul text zâmbind ca și cum ați fi extrem de fericiți.
- Observați cum vă simțiți cu fiecare expresie facială, cum schimbă semnificația textului dvs. și mesajul pe care doriți să-l primiți. Sunt aceste expresii faciale adecvate contextului specific?

Textul

Norocul nu este o chestiune de întâmplare. Norocosule!

Thomas Jefferson a spus odată: „Sunt un mare credincios în noroc și consider că cu cât lucrez mai greu, cu atât am mai mult din el”. Dar ce este norocul? Dicționarul Webster sugerează că norocul este „evenimentele sau circumstanțele care funcționează pentru sau împotriva unei persoane”.

În adevăr, norocul nu are nimic de-a face cu ceva care funcționează pentru sau împotriva ta. Norocul nu este o chestiune de întâmplare. Este o chestiune de a fi deschis la noi experiențe, perseverență, muncă grea și gândire pozitivă.

Când Steven Spielberg, în vârstă de șaptesprezece ani, a petrecut ceva timp cu vărul său în vara anului 1965, au făcut turnee la Universal Pictures. Tramvaiul s-a oprit la niciuna dintre etapele sonore. Spielberg s-a furișat într-o pauză de baie pentru a urmări un pic din acțiunea reală. Când a întâlnit un chip necunoscut care cerea să știe ce face, el i-a spus povestea lui. Omul s-a dovedit a fi șeful departamentului editorial. Spielberg a primit o trecere la lot chiar a doua zi și i-a arătat lui Chuck Silvers foarte impresionat patru dintre filmele sale de opt milimetri. Acest eveniment a fost piciorul în care Spielberg avea nevoie pentru a începe să se ghemuit pe lot, o decizie care a dus la primul său contract cu Universal Studios.

4.5. Exercițiu fericit / trist

Când vorbiți, nu numai că trebuie să spuneți ceea ce doriți, ci trebuie să transmiteți și semnificația pe care intenționați să o utilizați prin paralingv. Adică folosirea tonului sau a expresiei vocale pentru a vă comunica mesajul non-verbal. De exemplu, ai putea spune „Sunt atât de fericit că sunt aici astăzi”, dar vocea ta ar putea suna speriată, tremurată sau chiar plictisită. Trebuie să vă susțineți spusele cu expresiile vocale și această activitate vă va ajuta să vă exersați abilitățile de paralelaj.

Cum să exersezi



- Mai jos veți găsi fraze mici pentru a vă exercsa schimbarea tonului. Dacă doriți, puteți folosi diferite fraze pe care le puteți găsi online sau chiar părți din discursul dvs. public.
- Imaginează-ți că tocmai ai văzut cel mai interesant lucru și vrei să le spui tuturor! Începeți prin a spune frazele de mai jos entuziasmat.
- Atunci imaginează-ți că ceva te enervează. Rostiți expresiile furios.
- Și așa mai departe. Puteți folosi toate emoțiile care vă vin în minte; plictisit, trist, grăbit, râzând etc.
- După ce ați încercat să folosiți câte o emoție pe rând, amestecați lucrurile alternând emoțiile în timp ce vorbiți. De exemplu, poți lua trist și fericit. Începeți cu o emoție și treceți treptat la următoarea. Schimbarea de la o emoție la alta trebuie să fie naturală și treptată, deoarece așa vorbești în viața reală.
- Această activitate s-ar putea să vă simțiți incomodă la început, dar este foarte important să exersați sunetul real atunci când vorbiți.

Frazele

Sandviș cu castraveți

De la capăt

Totul e grecesc pentru mine

Reduceți căldura la mediu-scăzut și fierbeți până când verdețurile sunt fragede

Curăță-ți camera

Te rog, ajută-mă să duc aceste cutii pe scări.

4.6. Spune prostii

După cum sa menționat mai devreme, livrarea dvs. contează chiar mai mult decât ceea ce spuneți, iar acest exercițiu vă ajută să o rafinați. Pentru acest exercițiu, ceea ce spuneți nu este important. Dar modul în care îți transmiți mesajul, chiar dacă nu are absolut niciun sens, este ceea ce câștigă.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi un paragraf de la generatorul de text lorem ipsum. Este un text aleatoriu în latină, care poate fi citit cu ușurință
- Exersează-ți rostirea textului cu voce tare ca și cum ai ține un discurs.



- Acordați atenție tonului, expresiilor faciale și chiar mișcărilor corpului în timp ce vorbiți textul.
- Faceți-l să pară interesant folosind vocea dvs., deși nu are sens.

Textul

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis in velit nec lectus vestibulum eleifend. Nulla in bibendum sapien, ac dapibus arcu. Sed laoreet, sapien et auctor vestibulum, turpis sapien vestibulum ipsum, in tempor magna nulla ut diam. Vestibulum vel neque congue, rhoncus leo ut, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet at. Phasellus egestas eget nisl eu mattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, tempor quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien massa, tincidunt ut urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metus augue, sed efficitur turpis porta dignissim. In hac habitasse platea dictumst. Etiam mattis consectetur orci at aliquet. In urna mauris, bibendum ac mi in, aliquam elementum nisi. Curabitur condimentum mauris ac velit ullamcorper, nec fermentum orci mollis.

Nunc metus felis, luctus gravida ornare et, elementum sed lectus. Sed luctus quam vel lorem accumsan pretium. Integer id placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac molestie condimentum. Donec dignissim arcu et molestie faucibus. Quisque rutrum neque sed malesuada aliquam. Curabitur quis fringilla magna. Integer aliquam arcu et porta faucibus. Sed efficitur dolor feugiat, dapibus sapien nec, convallis ante. Suspendisse sollicitudin porttitor euismod. Nullam id tortor at velit cursus elementum facilisis at ex. In hac habitasse platea dictumst. Nullam pellentesque nisl vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.

4.7. Denumirea lucrurilor

Chiar dacă acesta este un exercițiu de dramă, poate fi util și pentru vorbirea în public. Un bun vorbitor public are nevoie de ceea ce oferă acest joc de improvizare: o conștientizare a limbajului corporal și a comunicării non-verbale în timp ce dezvoltă concentrarea. Această activitate este excelentă pentru concentrare sau concentrare și funcționează numai dacă sunteți prezent în prezent.

Cum să exersezi

- Mergeți cu autoritate în jurul spațiului numind tot ceea ce vedeți ca altceva decât ceea ce este.
- Trebuie să *indicați* obiectul în timp ce declarați noul său nume.



- De exemplu, vedeți o lampă. Arată spre el și exclamă cu o voce puternică autoritară „câine”.
- Continuați să mergeți cu un ritm constant, arătând lucrurile pe care le vedeți și redenumiți-le.
- Dacă doriți, puteți apela pe cineva din gospodăria dvs. pentru a ține ritmul pentru a vă plimba și a arăta ritmic.

La început, s-ar putea să te simți ciudat și s-ar putea să te simți prost, făcând asta, dar după un timp, îți vei da seama cât de profundă este legătura ta cu cuvintele și vei începe să te simți prezent și conștient de limbajul corpului, de gestul tău și de cuvintele tale .

În general, sarcina dvs. ca vorbitor este să deveniți cât mai conștient de modul în care comunicați, care include o conștientizare a mesajelor subconștiente pe care le puteți transmite prin limbajul corporal obișnuit. Un limbaj al corpului deschis este atunci când stai înalt, mergi cu încredere, gesticulezi în mod corespunzător, zâmbești atunci când este necesar și faci contact vizual. Acestea sunt valorile non-verbale care te fac un vorbitor public capabil și conotează că ești un mare lider.

5. Exerciții verbale

Deși partea non-verbală a discursului dvs. este importantă, vorbirea reală este și el extrem de semnificativ. Pentru un discurs public de succes, cheia este o livrare bună. Modul în care îți transmiți ideile, coeziunea și coerența poveștii și legătura cu publicul îți pot face sau rupe discursul. Cuvintele sunt un instrument puternic pe care îl aveți. Le puteți folosi pentru a convinge, a povesti, a explica și a vă conecta cu publicul. Însă mulți vorbitori publici, când vine momentul să se desfășoare, se trezesc incapabili să-și transmită mesajul în mod eficient. Ți-ai scris discursul, știi ce vrei să spui, dar este suficient? Este cantitatea potrivită pentru conversație și suma corectă formală sau sună sec și neinteresant? Cu activitățile găsite mai jos, vă veți lustrui abilitățile verbale de vorbire în public.

5.1. Exerciții de povestire

Povestirea este crucială pentru atragerea publicului și pentru a-i ajuta să păstreze informațiile pe care le distribuți. Oamenii iubesc poveștile, deoarece generează interes, empatie și emoție. Ei pot stabili cu măiestrie contextul unei discuții și îi pot face pe oameni să aibă grijă de un subiect. Puteți folosi o poveste ca deschizător de prezentări sau în mijlocul conversației pentru a fi viu. Chiar și întregul discurs poate avea o formă



asemănătoare unei povești, deși aceasta este o situație rară. Cu toate acestea, trebuie să fii atent. Folosiți povești autentice. Asta nu înseamnă neapărat că trebuie să fie reale de la început până la sfârșit. Asigurați-vă că derivă din experiența personală, se conectează la subiectul discursului dvs. și nu sunt prea lăudați sau manipulatori emoțional.

5.1.1. *Uneste punctele*

Acest exercițiu vă ajută să practicați trecerea de la o idee la alta fără probleme, într-un mod care poate fi ușor înțeles și urmat de publicul dvs.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi un grup de cuvinte de substantive. Puteți folosi aceste sau alte substantive la alegere.
- Alegeți două substantive și puneți împreună o poveste care leagă ambele cuvinte convingător. Povestea nu trebuie să fie lungă, complicată sau adevărată. Trebuie doar să treci de la o idee la alta fără probleme.
- Cuvintele pe care le alegeți nu trebuie să fie conectate semantic. Este mai bine dacă acestea sunt irelevante între ele! În acest fel, vă veți pune mintea la lucru pentru a gândi conexiuni creative.

Wordpool

Pasăre, roabă, ciocan, vacă, vrăjitoare, lună, iarbă, pălărie, elefant, computer, carte, vază, cot, fotografie, verde, sfeșnic, pantof, pictură, cană, avion, eclipsă, Regina Elisabeta, operație, halou, cuțit, ochi, furtună, fată, pernă, capac, termometru, junglă, hambar, roată, ciulin, abur, noroi, bicicletă, roz, Madonna.

5.1.2. *Viața ficțională a prietenului meu*

Această activitate vă ajută să vă dezvoltați creativitatea și capacitatea de povestire improvizată.

Cum să exersezi

- Gândește-te la unul dintre prietenii sau familia ta.
- Stai în fața unei oglinzi și prezintă-le și prezintă-le publicului tău imaginar. Cu toate acestea, în loc să le introduceți în mod normal, alcătuiți-le o viață fictivă.



- Prezentarea dvs. despre ele trebuie să fie plină de viață, dar nu trebuie să fie lungă.
- Ca alternativă, puteți face această activitate în fața unui public restrâns de prieteni.
Luați pe fiecare dintre prietenii pe care îi vedeți și creați o poveste imaginară pentru ei. Apoi prezintă-l tuturor celor din fața ta.

5.1.3. *Joc Imagine Amuzant*

La fel ca cele două activități de mai sus, aceasta vă ajută să vă construiți abilitățile de povestire, dar de data aceasta printr-o imagine.

Cum să exersezi

- Găsiți câteva fotografii amuzante / interesante online. Puteți găsi mai multe la Google, Unsplash sau Pixabay.
- Luați una dintre imaginile pe care le-ați găsit și creați o poveste despre aceasta.
- Spuneți povestea cu voce tare, în fața unei oglinzi. Dacă îți place, te poți înregistra și tu pentru a-l asculta după aceea.
- Nu uitați să vă faceți povestea coerentă. Nu trebuie să fie adevărat, ci trebuie doar să aibă sens și sunet atrăgător
- Discutați despre ce credeți că este povestea din spate, cine sunt oamenii, visele lor, motivațiile lor și orice altceva care va spune o poveste convingătoare despre ei.

5.1.4. *Gush About Something You Don't Love*

În secțiunea de indicii non-verbale, a fost discutată importanța manifestării emoției prin cuvintele tale. Transmiterea entuziasmului persuasiv este foarte important pentru a vă transmite mesajul. Este mai ușor să pară entuziasmat de ceva ce îți place, dar dacă trebuie să vorbești despre ceva care nu este foarte interesant pentru tine? Cu acest exercițiu, veți practica manifestarea entuziasmului atunci când susțineți un discurs public chiar și în momentele în care nu vă simțiți atât de încrezători.

Cum să exersezi

- Alegeți ceva de care sunteți indiferent. Poate fi o ustensilă de bucătărie, o lampă, un perete. Cu cât este mai banal, cu atât mai bine.
- Începeți să vorbiți despre articol cu entuziasm.



- Folosiți-vă vocea, accentul și limbajul corpului pentru a face să pară cel mai interesant lucru din univers.
- După un timp, vei începe să simți entuziasmul, chiar dacă obiectul este complet obișnuit și te vei observa descoperind aspecte ale acestuia care sunt mai interesante decât te-ai așteptat.

5.1.5. *În News Today*

În acest exercițiu, va trebui să vorbești despre ceva care s-a întâmplat în ziua ta de parcă ai fi jurnalist. Evenimentul poate fi complet banal, ca și cum ai rămâne blocat într-un blocaj de trafic în drum spre serviciu. Exercițiul își propune să ofere formatului de știri standard oricărui subiect pe care îl alegeți. Acest lucru vă va ajuta să exersați vorbirea pentru diferite ocazii și să creați și să oferiți o poveste cu început, mijloc și sfârșit.

Cum să exersezi

- Gândește-te la un eveniment care s-a întâmplat în ziua ta
- Nu contează cât de banal este. Tratează-l de parcă ar fi cea mai importantă știre.
- Vorbește despre asta aproximativ un minut
- Puteți vorbi fie în fața unei oglinzi, fie puteți aduna un public mic de prieteni pentru care să prezentați.
- Nu uitați să acoperiți cele 5 W. Cine, ce, unde, când și de ce. De asemenea, vorbiți despre cum.
- După ce ați înțeles că puteți experimenta; adăugați cârlige de introducere, interviuri la fața locului, schimbări și rezumate.

5.1.6. *Faceți o reclamă*

În afară de a arăta entuziasm cu privire la ceea ce prezinți și a-ți contura povestea cu măiestrie, trebuie să poți vinde această idee pe care o ai publicului folosind povestea ta. Cu acest exercițiu, vă veți exersa abilitățile de vânzare.

Cum să exersezi

- Găsiți un obiect de uz casnic care vă place și creați o reclamă de 1 minut despre aceasta.



- În povestea dvs. includeți lucruri precum ceea ce o face specială, de ce îmbunătățește viața și de ce toată lumea are nevoie de un astfel de articol.
- Fii precis în mesaj, folosește sloganuri dacă poți și folosește indicii non-verbale pentru a-ți îmbunătăți punctul de vedere.
- Ceea ce spui despre articol nu trebuie neapărat să fie adevărat, trebuie doar să-l faci să sune ca și cum ar merita cumpărat.
- Dacă doriți să faceți lucrurile mai provocatoare elementul dvs. poate fi o idee abstractă. De exemplu, dragostea. Încercați să vă convingeți publicul imaginar de ce trebuie să aibă dragoste, cum le îmbunătățește viața.
- Faceți reclama în fața unei oglinzi. Dacă doriți, puteți chiar să vă înregistrați pentru a vă face să vă simțiți mai real.

5.2. Exerciții de viteză

Toată lumea vorbește într-o cursă de viteză diferită. Unii oameni vorbesc repede, alții vorbesc încet. Ritmul limbajului tău reflectă ritmul vieții tale. Dacă ești o persoană foarte energetică, cu multe de făcut în timpul zilei, vorbirea ta va fi probabil rapidă. În timp ce, dacă sarcinile dvs. de zi cu zi sunt lent și împărțite pe tot parcursul zilei, este cel mai probabil să fii un vorbitor lent. În orice caz, vă puteți antrena pentru a încetini sau a crește rata de vorbire pentru un discurs public. Probabil că nu veți putea menține o rată de vorbire diferită de cea cu care sunteți obișnuiți de-a lungul vieții, dar veți învăța cum să valorificați această abilitate atunci când aveți nevoie.

5.2.1. Vorbește cu timpul, nu împotriva lui

Pentru a determina dacă sunteți un difuzor rapid sau lent, trebuie să vă cronometrați vorbind. Această activitate vă va ajuta să faceți acest lucru înainte de a trece la viteza / încetinirea ritmului de vorbire.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi un pasaj dintr-un discurs de JF Kennedy.
- Citiți pasajul în stilul dvs. de vorbire de zi cu zi
- Nu încercați să citiți interpretativ sau să folosiți varietatea vocală.



- O bară (/) apare la intervale de 50 de cuvinte. Folosiți un cronometru sau un ceas cu mâna a doua pentru a vă cronometra și pentru a determina rata de vorbire.

Textul

Mesajul președintelui SUA privind educația către Congres, 29 ianuarie 1963

Educația este piatra de temelie în spațiul de libertate și progres. Nimic nu a contribuit mai mult la extinderea forței și oportunităților acestei națiuni decât sistemul nostru tradițional de educație elementară și secundară gratuită, universală, împreună cu disponibilitatea pe scară largă a învățământului universitar.

Pentru individ, ușile către / școală, către bibliotecă și către colegiu duc la cele mai bogate comori ale societății noastre deschise: la puterea cunoașterii - la formarea și abilitățile necesare pentru ocuparea forței de muncă - la înțelepciune, la idealuri și cultura care îmbogățesc viața - și înțelegerea creativă, autodisciplinată a / societății necesare unei bune cetățenii în lumea actuală în schimbare și provocatoare.

Pentru națiune, creșterea calității și a disponibilității educației este vitală atât pentru securitatea noastră națională, cât și pentru bunăstarea noastră internă. O națiune liberă nu poate crește mai mult decât standardul de excelență stabilit în școlile și colegiile sale. / Ignoranță și analfabetism, muncitori necalificați și abandon școlar - aceste și alte eșecuri ale sistemului nostru educațional generează eșecuri în sistemul nostru social și economic: delincvență, șomaj, dependență cronică, risipa de resurse umane, pierderea puterii productive și a puterii de cumpărare, și o creștere a beneficiilor sprijinite de impozite. Pierderea / a venitului de doar un an din cauza șomajului este mai mare decât costul total al doisprezece ani de educație prin liceu. Eșecul de a îmbunătăți performanțele educaționale este, prin urmare, nu numai o politică socială slabă, ci și o economie slabă.

John F. Kennedy

5.2.2. Încetiniți-vă exercițiul pentru rata de vorbire

Dacă sunteți un vorbitor rapid (peste 150 de cuvinte pe minut), acest exercițiu vă va ajuta să vă articulați mai lent.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi o listă de cuvinte.
- Luați două (2) secunde întregi pentru a spune fiecare dintre cuvinte.



Listă de cuvinte

căzut	bâzâi	vesel
hohote	fulg de nea	pasiune
minunat	lent	tăcere
licărire	plimbare	fericit
foșnet	pufos	bolboroseală
singuratic	sumbru	murmur
prăbușire	delicios	întinde
geamăt	iubit	delicios
însălmântător	bubuit	

- Puteți continua exercițiul scriind un mic text care descrie o activitate zilnică. Ia-ți timp citind-o, nu te grăbi.

5.2.3. Accelerați-vă exercițiul de rată a vorbirii

Dacă sunteți un vorbitor lent (mai puțin de 120 de cuvinte pe minut), acest exercițiu vă va ajuta să vă articulați mai repede.

Cum să exersezi

- Ca și înainte, mai jos veți găsi o listă de cuvinte
- Spuneți-le rapid pe fiecare dintre ele

Listă de cuvinte

scutura	trage	flip
glib	clamă	cip
bacsis	nit	croitor
pip	flutura	pic
blib	scufunda	snit
fib	licărire	clic



- Din nou, puteți continua exercițiul scriind un mic text care descrie o activitate zilnică.
De data aceasta citiți-l cât de repede puteți.

5.2.4. *Un minut de la manșetă*

Există momente în care va trebui să vorbiți în public fără să fi pregătit nimic; aceasta se numește vorbire improvizată. Probabil că ați vorbit improvizat de multe ori în setări de conversație informale. De exemplu, vi se poate cere să vă prezentați în fața unei clase. Aceasta este o vorbire improvizată. Avantajul acestui tip de vorbire este că este spontan și receptiv într-un context de grup animat. Dezavantajul este că vorbitorului i se acordă puțin sau deloc timp pentru a contempla tema centrală a mesajului său. Ca urmare, mesajul poate fi dezorganizat și dificil de urmat pentru ascultători. Următorul exercițiu vă va ajuta să vă pregătiți în cazul în care trebuie să țineți un discurs improvizat

Cum să exersezi

- Setati un cronometru pe telefon pentru un minut și înregistrați-vă ținând un discurs improvizat pe orice subiect care vă interesează.
- Singura regulă este că nu te poți pregăti în niciun fel. Puteți să respirați un moment, apoi să începeți să vorbiți, dar pregătirea este în afara mesei.
- Înregistrarea dvs. nu este necesară, dar așa cum veți vedea mai jos în secțiunea 6, este foarte util să vă observați după ce ați susținut discursul pentru a remedia eventualele puncte slabe.

Această activitate este concepută pentru a vă face să vă simțiți mai confortabil vorbind în afara manșetei și pentru a minimiza anxietatea care vine din faptul că vă este teamă că nu veți avea nimic de spus.

5.3. *Exerciții de articulare*

Cel mai bun instrument al tău ca difuzor este vocea ta. Când vorbești, vocea ta este legătura principală dintre tine și ascultătorii tăi. Este mijlocul mesajului tău. Cu toate acestea, cel mai probabil vocea pe care o folosiți acum nu este cea mai bună voce a dvs. Este posibil să vă fi îngropat vocea optimă de vorbire sub straturi de obiceiuri de vorbire proaste. Cu toate acestea, trebuie să-l găsiți și să-l puneți în funcțiune dacă doriți să deveniți un bun vorbitor. O voce eficientă nu este necesară doar pentru a vorbi în public. O voce bună și controlată



este un avantaj în fiecare contact cu ceilalți. Aceste exerciții vă vor ajuta să adăugați dimensiune, forță, vitalitate și autoritate vocii voastre vorbitoare.

5.3.1. Exercițiu pentru a vă extinde și controla pitch-ul

Fiecare avem un pitch natural pe care vorbim. Poate fi sau nu bun. Majoritatea vorbitorilor vorbesc pe un ton prea înalt. Un ton subțire și puternic nu are autoritate și atracție și este adesea dur și neplăcut. Cultivați tonuri mai profunde. Aveți grijă să nu dezvoltați un ton prea scăzut, ceea ce are ca rezultat un discurs zgomotos, indistinct, meditativ. Pe de altă parte, dacă înălțimea ta naturală trebuie să fie redusă, lucrează la ea, ridicând conștient vocea mai joasă în toate conversațiile. Schimbați-l pe jumătate de ton odată. Vorbirea cu enunțare atentă și pe un ton relativ blând vă va ajuta să stabiliți schimbarea.

Cum să exersezi

În timp ce lucrați la aceste exerciții, nu uitați să vă mențineți gâtul relaxat și respirația care vine din diafragmă sau abdomen.

- Cântați sunetul ah la un volum normal. Măriți-vă volumul până când vă simțiți tensionat sau pierdeți claritatea sunetului. Repetați acest proces de mai multe ori pe segmente mai mici până când atingeți nivelul maxim de sunet confortabil pentru dvs.
- Cântați sunetul ah ca înainte, dar de această dată faceți-l la diferite niveluri de înălțime și inferioară. Nu faceți acest exercițiu mai mult de câteva minute la rând și opriți-vă de fiecare dată când simțiți tulpina.
- Odihniți-vă periodic vocea efectuând exerciții de respirație și relaxare a gâtului. Nu faceți acest exercițiu dacă aveți o răceală, o durere în gât sau altă iritație care afectează vocea.
- Repetați cele două exerciții precedente, dar de această dată recitați litere ale alfabetului, cifre, zile din săptămână sau luni ale anului. Încercați întotdeauna pentru relaxarea totală a aparatului vocal.

5.3.2. Spice-up pitch-ul tău

Aceasta este o altă activitate care practică pitch-ul. După ce ați făcut cea precedentă, treceți la aceasta pentru a vă concentra mai mult pe tonul frazelor pe care le spuneți.



Există patru tipuri de modificări ale tonului pe care le puteți face în cadrul cuvintelor. Terenul poate merge în sus, în jos, în sus și în jos sau în jos și în sus. De asemenea, poate rămâne la fel.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi câteva cuvinte și fraze pe care le puteți exersa.
- Exersați cuvintele și expresiile în diferite tonuri. Începeți cu a rămâne plat, treceți la urcare și apoi practicați coborârea.
- Puteți utiliza, de asemenea, fraze pe care le veți găsi online sau în ziare și cărți.

Frazele

Bună, la revedere, da, nu, nu mai face asta, asta vrei să spui ?, ce vrei ?, te rog, pleacă, intră.

5.3.3. Exercițiu pentru reducerea respirației

Acest exercițiu este minunat pentru a vă ajuta să reduceți respirația vocii. Este nevoie să vă înregistrați vocea pentru redare sau să ascultați pe cineva pentru a vă ajuta să faceți distincția între vocea respirație și vocea plină.

Cum să exersezi

- Faceți un sunet în timp ce vă înregistrați vocea sau vorbiți cu ascultătorul. Respirația sau aerul care scapă va fi auzit împreună cu tonul vocal.
- Repetați până când tonul vocal și valul de aer pot fi auzite independent unul de celălalt.
- Apoi, repetați acest proces folosind sunetul ah.
- Apoi, produceți sunete din ce în ce mai puternice. Răspândirea aerului care scapă va scădea la un moment dat din raza de acțiune, ceea ce înseamnă că exprimați complet.
- Faceți același lucru cu o serie de sunete ah.
- Concentrați-vă atât pe sentiment, cât și pe sunetul din vocea dvs. Ar trebui să simțiți senzația undeva în jurul podului nasului; aceasta este cunoscută sub numele de focus vocal ridicat.
- Păstrați aceeași senzație și sunet în timp ce reduceți încet volumul. De fiecare dată când apare respirație, creșteți-vă intensitatea până când nu o mai auziți.
- Apoi coborâți din nou vocea.



- Repetați acest exercițiu până când vă puteți reduce vocea fără a produce respirație.

5.3.4. *Exercițiu de 30 de secunde fără umplere*

Pauzele sunt perioade de tăcere între cuvinte și fraze. Majoritatea oamenilor, atunci când vorbesc în public, tind să umple pauzele cu cuvinte de completare precum „uh”, „um” și „eeer”. Aceste cuvinte de completare nu numai că îți fac discuția mai dificil de ascultat, dar te fac și să pari mai puțin pregătit și mai autoritar. Acesta este unul dintre cele mai dificile obiceiuri de a scăpa pentru majoritatea oamenilor, deoarece se face mecanic.

Cum să exersezi

- Pentru acest exercițiu, înregistrați-vă susținând un discurs dintr-o parte a discursului dvs. timp de treizeci (30) de secunde.
- Aveți grijă să omiteți cuvintele de completare.
- Ori de câte ori folosiți un cuvânt de completare, începeți din nou și încercați din nou.
- Faceți acest exercițiu de zece ori, fără umplutură.

După ce ați practicat acest lucru de atâtea ori, omiterea cuvintelor de completare vă va veni natural.

5.3.5. *Întrerupeți exercițiul*

Pauzele sunt perioade de tăcere între cuvinte și fraze. Funcția lor este de a separa ideile și de a atrage atenția. Acestea sunt cruciale atunci când susțin un discurs public, deoarece oferă publicului timp pentru a prelucra o noțiune pe care ați explicat-o sau acordă importanță spuselor dvs. De asemenea, vă oferă spațiu de respirație pentru vorbire și înlocuiesc cuvintele de completare. În acest exercițiu veți practica adăugarea de pauze atunci când este necesar și menținerea lor pentru timpul potrivit; nu prea lung, nu prea scurt.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi un pasaj din unul dintre discursurile lui Winston Churchill.
- Între cuvinte există liniuțe. Când vedeți liniuța, opriți-vă scurt.
- Faceți pauza naturală și netedă, nu prea mecanică



Textul

Întreaga furie și puterea - inamicului - trebuie să se întoarcă foarte curând asupra noastră. Hitler știe - că va trebui să ne spargă pe această insulă - sau să piardă războiul. Dacă putem - să-i facem față - toată Europa - ar putea fi liberi - și viața lumii ar putea merge mai departe - în zonele întinse luminate de soare. - Dar dacă eșuăm - atunci întreaga lume - inclusiv Statele Unite - inclusiv tot ceea ce am știut și îngrijit - se va scufunda în abisul - unei noi ere întunecate - făcută mai sinistră - și poate mai prelungită - de lumini a științei pervertite. Așadar, să ne ridicăm de îndatoririle noastre - și să ne purtăm astfel încât - dacă Imperiul Britanic și Commonwealth-ul său durează o mie de ani - oamenii vor spune - „Acesta - a fost cel mai bun moment al lor”.

Winston S. Churchill

5.3.6. *Exercițiu de intensitate*

A vorbi în fața unui public nu numai că îți cere să te articulezi clar, dar înseamnă și că vocea ta trebuie să fie auzită din față în spatele camerei. Desigur, acest lucru depinde de dimensiunea camerei, dacă vorbirea are loc în aer liber sau în interior, dacă există un microfon etc. În orice caz, trebuie să învățați cum să vă controlați vocea și să o proiectați, scoțând-o „din gât” și concentrând-o înainte unde îi aparține. Următorul exercițiu vă va ajuta să faceți exact acest lucru.

Cum să exersezi

- Mai jos veți găsi celebrul text „Am un vis” de Martin Luther King Jr.
- Citiți-l cu voce tare și interpretați ce cuvinte ar trebui rostite cu voce tare și care vor fi încet.
- Nu uitați să utilizați respirația diafragmatică pentru a proiecta volumul

Textul

Am un vis

Nu-mi amintește faptul că unii dintre voi au venit aici din încercări și necazuri mari. Unii dintre voi ați venit proaspăt din celulele înguste ale închisorii. Unii dintre voi ați venit din zone în care căutarea dvs. pentru libertate v-a lăsat bătut de furtunile persecuției și uimit de vânturile brutalității poliției. . .



Întoarceți-vă în Mississippi, întoarceți-vă în Alabama, întoarceți-vă în Carolina de Sud, întoarceți-vă în Georgia, întoarceți-vă în Louisiana, reveniți în mahalalele și ghetourile orașelor noastre din nord, știind că într-un fel această situație poate și va fi schimbată. Să nu ne răscolim în valea disperării.

Vă spun astăzi, prieteni, că, în ciuda dificultăților și frustrărilor momentului, am încă un vis. Este un vis adânc înrădăcinat în visul american.

Am visul că într-o zi această națiune se va ridica și va trăi adevăratul sens al crezului său: „Noi considerăm aceste adevăruri ca fiind evidente; că toți oamenii sunt creați egali”... Am un vis că cei patru copii ai mei vor trăi într-o zi într-o națiune în care nu vor fi judecați după culoarea pielii lor, ci după conținutul caracterului lor.

Am un vis azi ...

Am un vis că într-o zi fiecare vale va fi înălțată, fiecare deal și munte va fi scăzut, locurile aspre vor fi făcute simple, și locurile strâmbe vor fi îndreptate, iar gloria Domnului va fi descoperită și toată carnea o va vedea împreună.

Aceasta este speranța noastră. Aceasta este credința cu care mă întorc în sud. Cu această credință vom putea scoate din muntele disperării o piatră de speranță. Cu această credință vom putea transforma discordanțele zbuciumate ale națiunii noastre într-o frumoasă simfonie a frăției.

Cu această credință vom putea lucra împreună, să ne rugăm împreună, să luptăm împreună, să mergem la închisoare împreună, să ridicăm libertatea împreună, știind că vom fi liberi într-o zi.

Aceasta va fi ziua în care toți copiii lui Dumnezeu vor putea cânta cu un nou sens: „Țara mea este pentru tine, țara dulce a libertății, pentru tine cânt. Țara în care au murit părinții mei, țara mândriei pelerinilor, de pe fiecare versant al muntelui, să sune libertatea”.

Și dacă America va fi o mare națiune, acest lucru trebuie să devină adevărat. Așadar, să sune libertatea de pe culmile dealurilor prodigioase din New Hampshire. Lasă libertatea să sune din munții puternici din New York. Lasă libertatea să sune din înălțările înălțătoare din Pennsylvania!

Lasă libertatea să sune din stâncile acoperite de zăpadă din Colorado! Lasă libertatea să sune de pe pantele curbate ale Californiei! Dar nu numai asta; să sune libertatea din Muntele de piatră al Georgiei! Lasă libertatea să sune din Muntele Lookout din Tennessee!



Lasă libertatea să sune de pe fiecare deal și alunecă din Mississippi. De la fiecare munte, să sune libertatea.

Și când se întâmplă acest lucru, când lăsăm să sune libertatea, când o lăsăm să sune din fiecare sat și din fiecare cătun, din fiecare stat și din fiecare oraș, vom putea accelera în acea zi când toți copiii lui Dumnezeu, negrii și bărbații albi, Evreii și Neamurile, Protestanții și Catolicii, vor putea să-și pună mâna și să cânte în cuvintele vechiului spiritual negru, „Liber în sfârșit! In sfarsit liber! Slavă Domnului Atotputernic, în sfârșit suntem liberi!”

Martin Luther King, Jr.

- Nu uitați să vă folosiți înălțimea, articulația și expresia corect atunci când practicați pentru intensitate. La început concentrați-vă doar pe volum, deoarece va fi greu să vă amintiți totul. Dar după ce vă familiarizați cu noțiunea de volum, adăugați celelalte indicii verbale și non-verbale.

5.4. Pregătirea vorbirii

Te-ai exersat cu vocea și viteza, te-ai pregătit pentru a vorbi și acum te simți mai încrezător. Dar asta nu este tot. Vorbirea în public se bazează pe mesajul pe care doriți să îl transmiteți și să îl puteți comunica cu publicul dvs., trebuie să vă cunoașteți materialul. Asta nu înseamnă că trebuie să îl cunoașteți pe de rost, ci doar că îl cunoașteți și că aveți încredere în transmiterea mesajului.

5.4.1. Întrebări și răspunsuri cu un expert

Uneori s-ar putea să vi se ceară să vorbiți despre un subiect cu care nu sunteți familiarizați. În funcție de contextul discursului dvs., vi se poate cere să prezentați un subiect sau să introduceți o noțiune despre care nu sunteți un expert. Cheia aici este să sune autoritar și să nu te lase intimidat de faptul că nu ești expert în acest subiect. De asemenea, este acceptabil dacă admiteți că nu sunteți o autoritate pe această temă și continuați să prezentați cu încredere lucrurile pe care le cunoașteți. Următoarea activitate vă va ajuta să exersați această abilitate de încredere.

Cum să exersezi

- Va trebui să găsiți un prieten pentru acesta.



- Alegeți un subiect sau o slujbă despre care nu știți prea multe.
- Rugați-vă prietenul să vă intervieveze în legătură cu aceasta și să răspundă la întrebările lor de parcă ați fi un expert bine informat.
- Acest lucru vă va ajuta atât cu livrarea, cât și cu autoritatea.

5.4.2. *Cunoaște-ți publicul*

Cunoașterea publicului dvs. este extrem de importantă înainte de a vă scrie discursul. Care sunt vârsta și fondul lor social? Au cunoștință despre subiectul despre care urmează să vorbești sau este prima dată când vor auzi așa ceva? Toate aceste informații sunt cruciale pentru pregătirea discursului. Trebuie să vă asigurați că publicul vă poate urmări subiectul și nu se pierde atunci când vorbiți.

Cum se realizează acest lucru

- Aflați cine va fi publicul dvs. de la coordonatorii evenimentului de vorbire în public.
- Folosiți aceste informații pentru a vă adapta discursul în funcție de tipul de persoane care vor participa.
- Știind mai multe despre publicul dvs. vă va ajuta să reduceți nivelul de stres în ceea ce privește vorbirea.
- În plus, vă va face să vă simțiți în timp ce nu stați în fața străinilor, ci un grup de oameni care împărtășesc aceleași interese.

5.4.3. *Economie și Claritate*

Un lucru semnificativ de luat în considerare atunci când vă scrieți discursul este utilizarea limbajului pe care publicul dvs. îl va înțelege și că nu îi va obosi. Greșelile obișnuite pe care majoritatea vorbitorilor publici noi le fac este să gândească că mai multe cuvinte sunt mai impresionante sau că cuvintele dificile indică expertiză. În contextul vorbirii publice, mai puțin este mai mult. Deci, cele două lucruri pe care doriți să le aveți în vedere în timp ce vă scrieți discursul sunt claritatea și economia.

Cum se realizează acest lucru

- Folosiți un vocabular care vă transmite în mod clar mesajul fără a-l complica în exces.



- Fii cât mai precis posibil. Nu trebuie să utilizați fraze perifrastice pentru a exprima ceva ce puteți spune cu un singur cuvânt. De exemplu, nu spune „rudă mai în vârstă” dacă vrei să vorbești despre bunica ta; spune pur și simplu „bunica”.
- Cu toate acestea, aveți grijă ca limba dvs. să nu fie prea simplă sau prea simplificată. Publicul dvs. s-ar putea simți ca și cum ar fi discutat.
- Asigurați-vă că păstrați un echilibru între cele două extreme; prea simplu și prea complicat.
- Scopul dvs. este ca publicul dvs. să vă înțeleagă mesajul și să vă puteți conecta prin intermediul acestuia, iar utilizarea cuvintelor dvs. poate defini acest lucru.

5.4.4. Folosiți note în timp ce vorbiți

Vorbitul în public poate fi un proces de nervozitate, mai ales pentru cineva nou în el. A vorbi în întregime din memorie sau în întregime din manuscris poate fi catastrofal pentru un discurs public. După cum sa menționat mai devreme, vorbirea în public nu înseamnă doar a vorbi sau a citi; este ceva intermediar în ceea ce privește formalitatea și împrumutată, de asemenea, multe atribute din dramă. De aceea, este important să păstrați scurte note cu dvs. pe care să le puteți consulta în timp ce vorbiți. Aceasta se numește vorbire extemporană. Utilizând note, puteți stabili și menține contactul vizual cu publicul și puteți evalua cât de bine înțeleg discursul pe măsură ce acesta progresează.

Cum să vă pregătiți

- Scrieți fraze scurte în loc de propoziții complete. Când priviți în jos notele, este mai ușor să vă găsiți locul dacă căutați mai degrabă o frază decât o propoziție completă. Frazele vă ajută, de asemenea, să vorbiți conversațional în loc să citiți dintr-un script.
- Folosiți mult spațiu alb. Nu încercați să vă strângeți toate gloanțele pe o singură pagină; includeți spații între fiecare punct, astfel încât să vă puteți găsi cu ușurință locul.
- Imprimați pagini pe o singură față. Folosirea hârtiei pe o singură față vă ajută să vă deplasați cu ușurință de la o pagină la alta, în timp ce notele pe două fețe necesită să întoarceți hârtia înainte și înapoi, ceea ce vă poate deruta. Scrieți numerele de pagină în partea de sus a fiecărei pagini, în cazul în care acestea nu mai funcționează înainte de - sau în timpul - discursului.



- Folosiți font mare. Imprimați sau scrieți gloanțele cu caractere mari, astfel încât să nu trebuie să vă strângeți o bucată de hârtie - va fi mai rapid și mai ușor să aruncați o privire dacă puteți citi cu ușurință cuvintele.
- Exersează discursul cu punctele glonț în fața ta. Vorbirea din puncte glonț necesită practică, deoarece va trebui să adăugați singuri tranziții și descrieri. Alocați-vă timp pentru a exersa discursul cu punctele glonț, astfel încât să vă familiarizați cu locul în care cad cuvintele pe hârtie.
- În timpul discursului, așezați notele pe un lutru sau o masă. Încercați să nu le țineți în mână, altfel, acestea vă pot dezvălui mâinile tremurate sau puteți începe să vă jucați subconștient cu hârtia. De asemenea, nu ezitați să vă deplasați pe scenă, departe de pupitru. Se creează o conexiune mai bună cu publicul dvs. și puteți oricând să vă întoarceți la notițe atunci când aveți nevoie de ele.
- Cu toate acestea, dacă nu este disponibil niciun lutru, țineți notele ca o prelungire a mâinii. Încearcă să nu gesticulezi cu mâna care ține nota, ci cu mâna liberă.
- Nu vă cereți scuze pentru că priviți în jos. Este firesc pentru noi să privim în jos și să ne găsim locul; nu este vina sau greșeala. Pur și simplu oprește-te, dă din cap gânditor, privește în jos și continuă. Amintiți-vă exercițiul de contact vizual. Îl puteți practica împreună cu acesta pentru un discurs mai eficient.

Cu excepția cazului în care susțineți o discuție TED, este acceptabil să utilizați o formă de puncte glonț - iar gloanțele sunt întotdeauna preferabile unui script. Este nevoie de timp suplimentar pentru a vă pregăti, dar duce la un discurs mai autentic și mai captivant pentru toți cei implicați.

Există două versiuni ale fiecărui discurs: versiunea pe care o scrieți și versiunea pe care o dați. Rareori sunt la fel, și este bine, deoarece vă menține discursul proaspăt și autentic.

5.4.4. Vizuale

Fotografiile, ilustrațiile, graficele, infografiile, animațiile, video, audio, toate pot comuta atât puterea explicativă a unei discuții, cât și atracția estetică a acesteia. În ciuda acestui fapt, prima întrebare pe care ți-o pui este dacă ai nevoie de ceva. Trebuie să rețineți că diapozitivele se îndepărtează cel puțin de atenția de la difuzor și de pe ecran. Dacă întreaga putere a unei discuții se află în legătura personală dintre difuzor și public, diapozitivele pot împiedica acest lucru. Cu toate acestea, majoritatea discuțiilor



beneficiază de diapozitive grozave și, pentru unele discuții, imaginile reprezintă diferența absolută dintre succes și eșec. Care sunt atributele diapozitivelor grozave și cum să le aduci în discursul tău?

Cum să creai imagini de succes

Există trei pași pentru a crea imagini care însoțesc prezentarea.

- Apocalipsa. Cel mai evident caz pentru imagini este pur și simplu să arate ceva greu de descris. Prezentarea lucrărilor celor mai mulți artiști și fotografi depinde desigur de a face acest lucru. Un explorator care dezvăluie o călătorie sau un om de știință care dezvăluie o descoperire poate folosi, de asemenea, imagini în acest fel. Utilizarea imaginilor pentru revelație nu trebuie să fie dramatică. Cheia este să setezi contextul, să primești publicul și apoi să lași vizualul să-și lucreze magia.
- Puterea explicativă. O imagine valorează o mie de cuvinte. Deseori cele mai bune explicații se întâmplă atunci când cuvintele și imaginile funcționează împreună. O mare parte din lumea noastră este imaginată vizual. Dacă doriți să explicați ceva nou, adesea cel mai simplu și mai puternic mod este să arătați și să povestiți. Dar aveți grijă să limitați fiecare diapozitiv la o idee de bază. Nu doriți să vă complicați și să supraaglomerați publicul.
- Apel estetic. O contribuție vizuală adesea trecută cu vederea este capacitatea lor de a oferi un discurs un imens apel estetic. Există numeroase modalități de a structura o discuție care poate permite momente de indulgență vizuală care vor spori semnificativ sentimentul de încântare al publicului, chiar și atunci când subiectul în sine nu este neapărat frumos. Când vă îmbinați imaginile, este greșit să presupuneți că trebuie să explicați fiecare imagine pe care o proiectați. Conținutul dvs. vizual trebuie să fie legat de ceea ce spuneți, dar imaginile dvs. pot fi pur și simplu acolo pentru a face prezentarea dvs. mai atrăgătoare din punct de vedere estetic.

5.5. Exerciții de conectare cu publicul

Înainte de a-ți putea influența publicul și de a-ți construi o idee în mintea lor, trebuie să-i faci să aibă încredere în tine. Oamenii sunt de obicei precauți în ceea ce privește deschiderea minții către străini. Trebuie să găsiți o modalitate de a depăși această precauție, iar acest mod este să le arătați că împărtășiți aceleași temeri, gânduri și valori ca și ei; că ești om. Pentru a face acest lucru, trebuie să rețineți că nu este vorba doar de cuvinte, ci și de persoana care ține discursul. Conținutul dvs. ar putea fi minunat, dar dacă nu există nicio



conexiune la nivel uman, atunci nu există niciun impact. Mai jos veți găsi exerciții care vă vor oferi instrumente pentru a vă conecta cu publicul.

5.5.1. Afișează vulnerabilitatea

Una dintre cele mai bune modalități de a dezarma un public este de a vă dezvălui mai întâi vulnerabilitatea. În acest fel le puteți arăta că vă simțiți anxioși așa cum o fac și îi ajută să se relaxeze. Deoarece vorbim despre emoții în această secțiune, nu există un exercițiu specific care să vă pregătească, dar există câteva lucruri pe care le puteți face înainte sau în timpul discursului dvs.

Cum să exersezi

- Luați un exemplu din activitățile de povestire improvizate găsite mai sus și împărtășiți o mică poveste personală la începutul discursului.
- Povestea poate fi despre frica pe care ați trăit-o când ați fost de acord să vorbiți în fața unui public.
- Puteți admite, de asemenea, că acest sentiment anxios nu v-a părăsit încă în timp ce vorbiți. Oamenii tind să simpatizeze cu ceilalți care își exprimă sentimentele, deoarece se pot lega de propriile lor temeri.
- Dacă mai aveți nevoie de ceva timp, puteți chiar să faceți o pauză, luați o înghițitură de apă și continuați. Dacă luați o secundă sau două, vă va ajuta să vă relaxați și să fiți pregătiți să continuați discursul.

5.5.2. Fă-i să râdă

Concentrarea pe o discuție poate fi o muncă grea, iar umorul este un mod minunat de a aduce publicul cu tine. O parte a scopului evolutiv al râsului este de a crea legături sociale. Când râzi cu cineva, amândoi simți că ești de aceeași parte. Este un instrument fantastic pentru construirea unei conexiuni. Și este un instrument pe care îl puteți aduce cu ușurință discursului dvs. public. Publicul care râde cu tine ajunge să te placă. Și dacă oamenii te plac, sunt mult mai dispuși să ia în serios ceea ce ai de spus.

Cum să exersezi



- Spuneți anecdote relevante pentru subiectul dvs., unde umorul este firesc. Cel mai bun umor se bazează pe observarea lucrurilor care apar în jurul tău și apoi pe exagerarea sau remixarea lor.
- Pregătește-ți o remarcă amuzantă dacă îți spui cuvintele, A / V se strică sau dacă clickerul nu funcționează. Publicul a fost acolo și tu îi câștigi instantaneu simpatia.
- Construiește umor în imaginile tale. Puteți avea, de asemenea, umorul să fie contrastul dintre ceea ce spuneți și ceea ce arătați. Există o mulțime de mari posibilități de râs.
- Folosește satira, spunând contrariul a ceea ce vrei să spui, apoi dezvăluie-ți intenția, deși acest lucru este greu de înțeles.
- Cronometrarea este critică. Dacă există un moment de râs, trebuie să-i dai șansa să aterizezi. Acest lucru poate necesita curajul de a face o pauză doar pentru o clipă. Și să faceți acest lucru fără să pară că ați pescui aplauze.
- Foarte important: dacă nu ești amuzant, nu încerca să fii amuzant. Testează umorul pe familie sau prieteni sau chiar pe un coleg. Râd? Dacă nu, schimbați-l sau spike-l.

Cu toate acestea, există anumite lucruri pe care doriți să le evitați sau să aveți grijă atunci când utilizați umorul, astfel încât să nu fiți ofensator.

- Observații decolorate și limbaj ofensator.
- Limerici sau altă poezie aparent amuzantă. Cu excepția cazului în care faceți un discurs public despre poezie sau recitarea poeziei slam, acesta nu este locul pentru utilizarea limericilor.
- Punsuri
- Sarcasm
- Continuă prea mult
- Orice încercare de umor bazată pe religie, etnie, identitate de gen, politică. Membrii acestor comunități pot fi pot; străinii cu siguranță nu pot.

5.5.3. *Nu este despre tine*

Nimic nu dăunează mai mult perspectivelor unei discuții decât sentimentul că vorbitorul este egocentric. S-ar putea să fiți invitat să vorbiți despre dvs., despre povestea vieții voastre, despre modul în care ați reușit și despre modul în care ați ajuns să fiți cine sunteți astăzi. Dar dacă te lauzi cu cât de minunat ești, cu cât ești superior față de restul publicului, atunci jocul se pierde. Îți lipsește ideea. Țineți un discurs



public pentru a inspira oamenii. Vorbești pentru a împuternici oamenii, pentru a-i face să dorească să semene cu tine, să le spui că pot realiza ceea ce ai realizat tu.

Cum se realizează acest lucru

- Spuneți o poveste, nu pentru a vă arăta, ci pentru a arăta cum ați reușit să fiți cine sunteți, de ce vorbiți acolo și cum publicul poate beneficia de asta.
- Fii tu însuși. Nu trebuie să inventezi realizări fanteziste pentru a uimi publicul. Dacă povestea ta este umilă și crezi că nu ai multe de oferit, gândește-te din nou. Creați-vă povestea interesant și oamenii vor dori să o audă.
- Amintiți-vă că scopul discuției dvs. este să oferiți o idee, nu să vă promovați.
Uneori poate fi greu să vă distingeți dacă sunteți prea egocentric. Prin urmare, este util să vă exersați discursul în fața unui public restrâns în care aveți încredere și să le cereți feedbackul lor sincer.

5.6. Tehnici de persuasiune

O altă parte importantă a vorbirii în public este convingerea. În multe cazuri, discursurile sunt folosite pur și simplu ca o modalitate de a spune o poveste sau de a transmite un mesaj. Cu toate acestea, există de multe ori când veți dori să vă convingeți publicul pentru ceva cu discursul dvs. Când un vorbitor susține un discurs de convingere, intenționează să adopte un răspuns în public, creând mai multe canale de comunicare. Scopul comun în discursurile persuasive este de a influența viziunea publicului asupra unui anumit subiect - indiferent dacă asta înseamnă schimbarea completă a opiniei lor sau pur și simplu întărirea unei viziuni deja existente. Pentru a realiza cel mai bine acest lucru, vorbitorii folosesc o varietate de argumente și strategii, dintre care cele mai multe pot fi rezumate în cele trei apeluri retorice ale lui Aristotel: ethos, logos și pathos.

5.6.1. *Ethos (recurs etic)*

Ethos este legat de persoana sau reputația asociată cu vorbitorul. Această persoană este construită pe baza acreditării și fiabilității unui vorbitor și poate fi adesea stabilită înainte de un discurs sau prezentare în situații în care vorbitorul este cunoscut publicului. Practic, ethosul este ceea ce înseamnă pentru public că vorbitorul știe despre ce vorbește.



Cum să stabiliți un etos favorabil

- Principalul lucru pe care trebuie să-l faci este să convingi publicul că știi despre ce vorbești. Aceasta include cunoașterea ambelor părți ale unui argument și prezentarea fiecăreia dintre ele cu acuratețe. Acest lucru vă ajută să asigurați publicul că ați făcut cel puțin cercetările pe această temă.
- Cunoaște-ți publicul. După cum s-a discutat mai sus, cunoașterea publicului este vitală și poate fi extrem de importantă și atunci când urmărești și convingerea.
- Citați surse credibile. De exemplu, dacă ați încerca să vă convingeți publicul să utilizeze un anumit produs farmaceutic și nu ați fi medic sau farmacist, ați putea face referire sau citați medici cunoscuți. Vă conferă credibilitatea discursului și arată publicului despre care știți despre ce vorbiți, chiar dacă nu sunteți un expert pe această temă.

5.6.2. Logo-uri (Apel logic)

Logosul este apelul logic bazat în mare parte pe fapte sau logică și încercări de a face apel la capacitatea unei persoane de a raționa.

Cum să utilizați în mod eficient siglele

- Strategia din spatele logo-urilor nu este doar să scuipi un fapt sau un număr și să fie argumentul tău, ci mai degrabă să folosești informații factuale sau convenite pentru a oferi o bază pentru argumentul tău.
- Această strategie folosește un fapt sau eveniment care poate fi comparat cu subiectul curent pentru a-și demonstra logica. Această strategie urmează o logică „dacă” „atunci” - „dacă” acest lucru este adevărat „atunci” nu ar fi și acest lucru?
- Logoul oferă audienței o comparație tangibilă și este deosebit de util, deoarece este extrem de dificil să se argumenteze cu logică solidă.

Cu toate acestea, există întotdeauna acei indivizi care necesită o abordare complet diferită pentru a fi convinși, poate una cu o atingere mai personală. Aici atracția emoțională cunoscută sub numele de patos ar putea fi deosebit de utilă.

5.6.3. Pathos (apel emoțional)



Pathos face apel la public într-un mod care se bazează pe conexiunea lor emoțională sau personală cu subiectul. Folosind tehnici și exerciții de sus, cum ar fi povestiri, imagini vizuale sau conectarea cu publicul, puteți introduce un apel emoțional discursului dvs.

Cum să folosiți patosul în mod eficient

- Utilizarea imaginilor. Este obișnuit ca discursurile persuasive să includă imagini vizuale pentru a descrie scene care sunt menite să invoce un răspuns emoțional puternic la spectatori. De exemplu, o imagine a unei vidre acoperite cu petrol poate fi arătată rezidenților de-a lungul coastei Golfului pentru a invoca vinovăție sau furie față de marile companii petroliere.
- Utilizarea povestirii. Transmiterea către public a unei viziuni „utopice” - despre cum ar putea fi viața în comparație cu modul în care este - poate fi un instrument util pentru invocarea unui răspuns emoțional într-un public. Cu un factor volatil precum emoția, este important să știm când să apelăm la un apel emoțional și când să nu. În unele cazuri, o astfel de manipulare directă a emoțiilor audienței poate împiedica problemele sau subiectul discutat. În aceste situații, poate fi cel mai bine să evitați apelurile emoționale sau să le abordați într-un mod care nu este la fel de evident sau intruziv.
- Conectați-vă cu publicul la nivel personal. Această tehnică ar putea intra, de asemenea, în categoria unui apel etic. Vorbitorii folosesc adesea această strategie în situații în care există o diviziune evidentă între vorbitor și public, precum vârsta, etnia sau statutul financiar. În aceste situații, vorbitorul trebuie să abordeze aceste probleme într-un mod care să elimine stigmatul și să pună cele două părți pe un teren de joc uniform. Dacă este utilizată eficient, această strategie poate crea o legătură între cele două părți în care publicul simte că credințele și valorile lor sunt luate în considerare și, prin urmare, se implică emoțional.

6. Exerciții pentru remedierea oricăror puncte slabe

Ați încercat activitățile pentru indicii verbale și non-verbale. Ați exersat și ați devenit mult mai bun la utilizarea contactului vizual, folosirea vocii pentru a transmite emoții și formularea mesajului în modul corect. Acum este timpul pentru soluțiile finale ale discursului dvs. Vorbirea în public este o abilitate care se întărește prin practică, astfel încât aceste exerciții vă vor permite



să remediați orice problemă aveți, observându-vă pe voi înșivă și greșelile pe care le faceți. Practicarea nu înseamnă citirea notelor, trecerea mentală a discursului sau chiar rostirea vorbirii dvs. cu voce tare din nou și din nou. În schimb, trebuie să exersați identificarea punctelor slabe ale predării dvs., îmbunătățirea acestora și construirea unor obiceiuri bune de predare a vorbirii.

6.1. Înregistrați-vă cu audio / video

Înregistrarea în care ții un discurs este o modalitate excelentă de a identifica punctele slabe și de a le remedia în mod proactiv, adică înainte de discursul tău public. Video, desigur, vă oferă avantajul de a vă putea vedea cum vă văd alții, în timp ce sunetul vă permite să vă concentrați asupra aspectelor sonore ale livrării. Cu toate acestea, dacă nu sunt disponibile nici videoclipuri, nici sunete, vă puteți observa oricând practicând livrarea în fața unei oglinzi.

- Înregistrați-vă ținând întregul discurs. Nu uitați să vă colorați vocea, să vă urmăriți viteza și să acordați atenție indicațiilor non-verbale.
- După înregistrare, vizionați videoclipul / ascultați sunetul. Acest lucru ar putea părea intimidant, dar există mari șanse să fiți plăcut surprins. De cele mai multe ori veți întâlni mai bine decât vă așteptați.
- Este foarte util să vă urmăriți pe videoclip, deoarece veți observa lucruri pe care nu le puteți observa în timp ce vorbiți. De exemplu, s-ar putea să credeți că luați un contact puternic cu publicul dvs., dar cărțile dvs. conțin atât de multe note încât vă lăsați tentați de lectură. Aflând din videoclip că ați apreciat greșit contactul vizual, puteți fi motivat să vă rescrieți notecards-ul într-un mod care să nu ofere posibilitatea de a citi atât de mult.
- Este cel mai probabil ca la vizualizarea înregistrării dvs. să beneficiați de descoperirea punctelor dvs. forte și de găsirea zonelor slabe pe care le puteți întări.

6.2. Solicitați introducerea publicului

Una dintre cele mai bune modalități de a vă îmbunătăți livrarea este să solicitați critici constructive de la alții. Adunați câțiva prieteni sau familie și exersați-vă discursul asupra lor. Exersând în fața celorlalți înainte de a fi timpul să vă prezentați discursul, puteți anticipa și corecta problemele, astfel încât să puteți fi cel mai bun sinelui dvs. de vorbire în public atunci când susțineți discursul în evenimentul real.



- Spuneți întregul discurs ca și cum acesta ar fi publicul dvs. real.
- Nu uitați să utilizați tehnicile de voce pe care le-ați dezvoltat în timp ce repetați.
- Rugați-i pe observatorii dvs. de practică să fie sinceri cu privire la aspectele livrării dvs. care ar putea fi mai bune.
- Dacă observatorii dvs. de practică par reticenți să ofere critici utile, puneți întrebări. Cum a fost contactul tău vizual? Te-ar putea auzi? Vocea ta a fost bine modulată? Ați pronunțat greșit vreun cuvânt? Cum a fost postura ta? Gesturile tale au fost eficiente?
- Notați feedback-ul pe care l-ați primit și asigurați-vă că vă concentrați asupra punctelor slabe la următoarea repetare a discursului.

6.3. Planifică

Un vorbitor competent planifică din timp. Ei vor fi gândit prin cât mai multe unghiuri posibile ale prezentării lor. Procedând astfel, ei vor fi identificat zonele care ar putea merge prost și vor fi luat măsuri pentru a le corecta înainte ca acestea să se poată întâmpla în realitate.

Ce ar putea merge prost?

Recuzita pe care intenționați să o utilizați este potrivită?

- Oare toată lumea îi poate vedea cu ușurință?
- Dacă îi înmânezi în timp ce vorbești, asta va perturba și distrage atenția de la vorbirea ta?
- Ar fi mai bine să aștepti până ai terminat?

Oferiți o prezentare PowerPoint?

- Ați verificat dacă există prize de curent?
- Plumbul pe care intenționați să îl utilizați este suficient de lung?
- Trebuie să aduceți un ecran?
- Cine va pregăti echipamentul? Nimeni? Ai exersat să faci asta pentru tine?
- Ați verificat toate echipamentele din cameră pe care le veți folosi? Microfonul? Luminile? Tablele albe?



- Știți numele persoanei care urmează să vă prezinte și unde urmează să le întâlniți înainte de discuție?
- Parcurgeți întreaga prezentare a discursului, privind-o dintr-un unghi „ce ar putea merge prost”. Pentru fiecare posibilitate pe care o descoperiți, faceți un plan pentru a o îndeplini.

Planificarea și pregătirea minuțioasă reduc posibilitatea ca totul să se transforme în haos. Cu toate acestea, ești doar om și este firesc să uiți ceva sau să calculezi greșit o situație. Dacă te-ai pregătit și totuși ceva nu merge bine, îmbrățișează-l și mergi cu fluxul.

Concluzie

Comunicarea este coloana vertebrală a societății; este ceea ce ține oamenii împreună, ceea ce îi face să-și dorească să realizeze mai mult cu viața lor. Vorbirea în public joacă un rol important în acest sens, deoarece ajută la comunicarea eficientă a mesajelor. În această lucrare, ați învățat tehnici de vorbire în public care vă pot ajuta cu comunicarea mesajului dvs. publicului. Ți-au fost prezentate mai multe exerciții pregătitoare pentru a te face conștient de diferitele părți ale corpului tău. Vi s-au prezentat, de asemenea, instrumente pe care le puteți utiliza pentru a vă dezvolta abilitățile de comunicare non-verbală și verbală. Ați aflat importanța mișcării corpului și a gesturilor, a tonului vocii și a expresiilor faciale și cum povestirea este o parte crucială a vorbirii în public. Mai mult, vi s-a oferit informații despre cum să vă planificați discursul într-un mod eficient pentru a vă conecta și a convinge publicul.

Aceste exerciții vă pot ajuta să vă construiți abilitățile de vorbire în public și încrederea dvs., tot ce trebuie să faceți este să exersați. Avantajele vorbirii în public depășesc orice ezitare pe care o puteți avea în legătură cu aceasta. Puteți mișca oamenii, îi puteți inspira, pentru a le oferi speranță și direcție. Ai capacitatea de a educa, informa și inspira. Trebuie doar să crezi în tine. Nu te lăsa târât în jos de vocea din cap care spune că nu poți, că este prea greu. Când această voce crește, amintește-ți că este doar un instinct primordial și concentrează-te asupra activităților pe care le-ai învățat și le practici aici. Folosește-ți poveștile, exemple din viața ta, fii entuziasmat de voce și evidențiază mesajul cu mișcarea corpului și vei fi pe drumul cel bun. De asemenea, fii curajos și articulează-ți ideile simplu. Ia-ți timpul și fii tu însuși. Dacă exersați aceste exerciții și aveți încredere, nu există nicio îndoială că vă veți atinge scopul de a vorbi în public.