



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



VIRTUAL REALITY SIMULATOR AGAINST PUBLIC SPEAKING PHOBIAS

**KA2 - COOPERATION FOR INNOVATION AND EXCHANGE
OF GOOD PRACTICE**

**KA202 - STRATEGIC PARTNERSHIP FOR VOCATIONAL
EDUCATION AND TRAINING FORM ID: KA202-95033401**

Greek Edition – Ελληνική Έκδοση

**Προσομοιωτής Εικονικής Πραγματικότητας ενάντια
στη φοβία της δημόσιας ομιλίας**



Περιεχόμενα

Περίληψη

| | |
|---|------------|
| I. ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΛΟΓΟΣ..... | 9 |
| 1. Οδηγίες για αποτελεσματικότητα στο δημόσιο λόγο | 9 |
| 2. Ομιλία. Εισαγωγικά σημεία..... | 11 |
| 3. Εμβαθύνοντας στη γλώσσα του σώματος | 30 |
| 4. Εξαλείψτε τα λεκτικά τικ..... | 50 |
| 5. Κρατήστε μια επαγγελματική παρουσίαση | 63 |
| Ο δημόσιος ομιλητής..... | 68 |
| Τα 13 στοιχεία ενός επιτυχημένου ομιλητή..... | 74 |
| Βιβλιογραφία..... | 81 |
| II. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΟΜΙΛΙΑΣ | 82 |
| Σκοπός | 82 |
| Μέθοδος 1 – Σηκώστε το χέρι σας | 84 |
| Μέθοδος 2 – Συνεντεύξεις σε διευθυντές..... | 85 |
| Μέθοδος 3 – Διαχειριστείτε ένα ερωτηματολόγιο..... | 87 |
| Μέθοδος 4 – Μπορείτε να προβείτε στην ανάλυση των αναγκών απευθείας στο μάθημα..... | 87 |
| Μέθοδος 5 – Αποκτήστε πληροφορίες πριν την ομιλία..... | 88 |
| Μέθοδος 6 – Αν σας ρωτήσουν για το 1, προετοιμαστείτε για το 10..... | 88 |
| Μέθοδος 7 – Παρατηρήστε το κοινό κατά τη διδασκαλία | 89 |
| Βιβλιογραφία..... | 93 |
| III. ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΔΗΜΟΣΙΑ ΟΜΙΛΙΑ – ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ..... | 94 |
| 1. Εισαγωγή..... | 94 |
| 2. Πράγματα που πρέπει να λάβετε υπόψη πριν από την παρουσίασή σας..... | 95 |
| 3. Πώς να αντιμετωπίσετε τη στιγμή που απαντάτε σε ερωτήσεις | 100 |
| Ξεκινά η στιγμή των ερωτήσεων και απαντήσεων | 100 |
| Χειρισμός των «φορτωμένων» ερωτήσεων | 102 |
| Δεν έχω ιδέα | 103 |
| 4. Πρακτικά παραδείγματα και τεχνικές | 105 |
| Σημείο, Λόγος, Παράδειγμα, Σημείο (PREP) | 110 |
| Παρελθόν, Παρόν και Μέλλον (PPF)..... | 111 |
| Συμπεράσματα..... | 112 |
| Βιβλιογραφία..... | 115 |
| IV. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ..... | 116 |
| 1. Γιατί είναι σημαντική η παρουσίαση | 116 |
| 2. Τι είναι και τι δεν είναι μία παρουσίαση | 117 |
| 3. Επιλογές λογισμικού για τη δημιουργία παρουσιάσεων..... | 119 |



| | |
|---|------------|
| 3.1 PowerPoint..... | 119 |
| 3.2 Prezi..... | 120 |
| 3.3 Παρουσιάσεις Google..... | 120 |
| 3.4 Έμαζ..... | 120 |
| 3.5 Keynote..... | 121 |
| 3.6 Visme..... | 121 |
| 3.7 Haiku Deck..... | 121 |
| Βιβλιογραφία..... | 122 |
| V. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ..... | 122 |
| 4. Δομή..... | 122 |
| 4.1 Οργανώστε το περιεχόμενο..... | 122 |
| 4.1.1 Μόνο μία ιδέα ανά διαφάνεια..... | 123 |
| 4.1.2 Συνοψίστε την παρουσίασή σας σε 3 σημεία..... | 123 |
| 4.2 Γραπτό περιεχόμενο..... | 123 |
| 4.2.1 Απλοποιείτε το κείμενο..... | 123 |
| 4.2.2 Να είστε προσεκτικοί με τη γραμματοσειρά..... | 124 |
| 4.3 Εικόνες..... | 125 |
| 5. Διάταξη της παρουσίασης..... | 125 |
| 5.1 Εξώφυλλο..... | 125 |
| 5.2 Διαφάνειες περιεχομένου..... | 125 |
| 5.3 Τελική διαφάνεια..... | 127 |
| 5.4 Πίνακας περιεχομένων..... | 127 |
| 5.5 Στυλ..... | 128 |
| 5.6 Κινούμενα σχέδια..... | 128 |
| 6. Βήματα για τη δημιουργία υψηλής ποιότητας παρουσίασης..... | 129 |
| 6.1 Βήμα 1: Προσδιορίστε ποιο είναι το κοινό σας, το μήνυμα και ο στόχος της παρουσίασης..... | 129 |
| 6.2 Βήμα 2: Η δομή της παρουσίασής σας..... | 130 |
| 6.3 Βήμα 3: Σχεδιάστε την παρουσίασή σας..... | 131 |
| 6.4 Βήμα 4: Δώστε προστιθέμενη αξία στην παρουσίασή σας με στοιχεία πολυμέσων..... | 133 |
| 7. Πώς να αξιοποιήσετε στο έπακρο την παρουσίαση..... | 133 |
| 7.1 Σταματήστε να αποστηθίζετε το σενάριο..... | 133 |
| 7.2 Πείτε την ιστορία σας με δεδομένα..... | 134 |
| 7.3 Προσπαθήστε να απολαύσετε την παρουσίαση σας..... | 134 |
| Βιβλιογραφία..... | 135 |
| VI. ECVET – Ευρωπαϊκό Σύστημα Μεταφοράς Πιστωτικών Μονάδων..... | 136 |
| 1) Σύντομη επισήμανση και σημασία στην πραγματικότητα..... | 136 |
| 2) Βασικές ικανότητες των εκπαιδευτών ECVET..... | 139 |
| α) Προσόντα..... | 139 |
| β) Μονάδα μαθησιακών αποτελεσμάτων..... | 142 |
| 3) Στόχοι του ECVET στο VR στη φοβία μιλώντας δημόσια..... | 144 |
| 4) Κερδίζοντας αποτελέσματα..... | 154 |
| α) Γνώσεις, Δεξιότητες και ικανότητες..... | 154 |



| | |
|---|-----|
| Κινητικότητα και αμοιβαία εμπιστοσύνη στο συμμετέχον ίδρυμα | 166 |
| Βιβλιογραφία | 171 |

VII. ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΑ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΦΟΒΙΑΣ

| | |
|---|-----|
| Εισαγωγή | 176 |
| Άγχος στη δημόσια ομιλία | 177 |
| Αντιγραφή με PSA | 179 |
| Γνωστική θεωρία συμπεριφοράς | 181 |
| Ανάπτυξη γνωστικής συμπεριφορικής θεωρίας | 181 |
| Συμπεριφορική αναστολή και απόδοση του κρατικού άγχους στη δημόσια ομιλία | 183 |
| Τεχνικές χαλάρωσης | 184 |
| Ασκήσεις βαθιάς αναπνοής | 184 |
| Προοδευτική χαλάρωση | 185 |
| Οραματισμός | 188 |
| Πώς να αντιδράτε στο άγχος | 190 |
| Δεν είσαι μόνος | 191 |
| Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το άγχος προς όφελός σας | 191 |
| Γνωρίστε τις δυνάμεις και τις αδυναμίες σας | 192 |
| Αυτό-κριτική | 193 |
| Αυτοπίεση | 194 |
| Καταστροφική | 194 |
| Πρόκειται να δώσει ομιλία που είναι η χειρότερη δουλειά που είχαν ποτέ | 194 |
| Μείνετε παρακινημένοι και μιλήστε στον εαυτό σας | 195 |
| Απόκτηση δεξιοτήτων κατά του άγχους της δημόσιας ομιλίας | 196 |
| Προετοιμαστείτε νωρίς | 197 |
| Επιλέξτε ένα θέμα που σας αφορά | 198 |
| Γίνετε ειδικός στο θέμα σας | 198 |
| Εξασκηθείτε στην ομιλία σας | 199 |
| Γνωρίστε καλά την εισαγωγή και το συμπέρασμά σας | 200 |
| Στάση του ΣΩΜΑΤΟΣ | 201 |
| Οπτική επαφή | 202 |
| Φωνητική ποικιλία | 202 |
| Χειρονομίες | 203 |
| Βιβλιογραφία | 204 |
| Προσάρτημα 1: Μαθαίνοντας να απεικονίζουμε | 205 |
| Προσάρτημα 2: Ασκήσεις χαλάρωσης | 210 |

VIII. ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΛΙΣΤΕΣ ΕΛΕΓΧΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΟΜΙΛΙΑΣ

| | |
|--|-----|
| Στόχος | 219 |
| Πώς να εφαρμόσετε τις τεχνικές παρατήρησης | 220 |
| Πώς να χρησιμοποιήσετε τη φωνή | 221 |
| Ένδειξη – ένταση φωνής | 222 |
| Ένδειξη – παύση | 222 |
| Ένδειξη – ρυθμός φωνής | 222 |



| | |
|--|------------|
| Δείκτης – φωνητική εκφραστικότητα | 223 |
| Δείκτης – Η χρήση χειρονομιών | 223 |
| Δείκτης – Η χρήση της παρουσίασης | 225 |
| Δείκτης – αφήγηση | 227 |
| Δείκτης – Στάση | 228 |
| Δείκτης – Χρήση του πίνακα παρουσιάσεων | 229 |
| Δείκτης – να προσαρμόσετε το περιεχόμενο στο κοινό | 230 |
| Δείκτης – χρήση χιούμορ | 230 |
| Δείκτης – δομή του προγράμματος | 231 |
| Δείκτης – ασκήσεις | 232 |
| Δείκτης – αξιολόγηση της ποιότητας | 233 |
| Δείκτης – επαφή με τα μάτια | 233 |
| Δείκτης – συναισθηματική διαχείριση | 234 |
| Παράρτημα – Έντυπο αξιολόγησης για εκπαιδευτές και υποβολή | 235 |
| ΙΧ. ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ | 263 |
| Περίληψη | 263 |
| Εισαγωγή | 264 |
| Ασκήσεις προθέρμανσης | 265 |
| 1. Ασκήσεις αναπνοής | 266 |
| 2. Φωνητικές ασκήσεις | 268 |
| 3. Τα χείλη | 270 |
| 4. Γλωσσοδέτες | 271 |
| 5. Ασκήσεις σώματος | 273 |
| Κύριες ασκήσεις δημόσιας ομιλίας | 275 |
| Μη λεκτικές ασκήσεις | 276 |
| Άσκηση στάσης | 276 |
| Άσκηση χειρονομιών | 277 |
| Άσκηση επαφής με τα μάτια | 278 |
| Άσκηση έκφρασης προσώπου | 279 |
| Χαρούμενη / λυπημένη άσκηση | 281 |
| Πείτε πράγματα που δε βγάζουν νόημα | 282 |
| Η ονομασία των πραγμάτων | 283 |
| Λεκτικές ασκήσεις | 284 |
| Ασκήσεις αφήγησης ιστοριών | 285 |
| Ένωσε τις τελείες | 285 |
| Η φανταστική ζωή του φίλου μου | 286 |
| Αστείο παιχνίδι εικόνας | 286 |
| Ανακοινώστε κάτι που δεν αγαπάτε | 287 |
| Στα Νέα σήμερα | 288 |
| Κάντε μια διαφήμιση | 288 |
| Ασκήσεις ταχύτητας | 289 |
| Μιλήστε με χρόνο και μην είστε εναντίον του | 290 |
| Επιταχύνετε το ρυθμό ομιλίας σας | 291 |
| Ένα λεπτό αυθορμητισμού | 295 |
| Ασκήσεις άρθρωσης | 296 |



| | |
|--|-----|
| Άσκηση για επέκταση και έλεγχο του τόνου της φωνής σας | 296 |
| Εξασκείστε τον τόνο σας | 297 |
| Άσκηση για τη μείωση της αναπνοής | 298 |
| Άσκηση χωρίς συμπλήρωση 30 δευτερολέπτων | 299 |
| Παύση άσκησης | 299 |
| Άσκηση έντασης | 300 |
| Προετοιμασία ομιλίας | 303 |
| Ερωτήσεις και απαντήσεις με έναν ειδικό | 303 |
| Γνωρίστε το κοινό σας | 304 |
| Οικονομία και σαφήνεια | 305 |
| Χρησιμοποιήστε σημειώσεις ενώ μιλάτε | 306 |
| Οπτικά | 308 |
| Πώς να δημιουργήσετε επιτυχημένα γραφικά | 308 |
| Ασκήσεις για σύνδεση με το κοινό | 309 |
| Φανερώστε την ευαισθησία σας | 309 |
| Κάντε τους να γελούν | 310 |
| Δεν είναι για σένα | 311 |
| Τεχνικές πειθούς | 312 |
| Ήθος | 313 |
| Λογική | 314 |
| Πάθος (συναισθηματική έκκληση) | 314 |
| Ασκήσεις για τη διόρθωση τυχόν αδυναμιών | 315 |
| Ηχογραφήστε τον εαυτό σας με ήχο/βίντεο | 316 |
| Ζητήστε βοήθεια | 317 |
| Σχέδιο | 318 |
| Συμπέρασμα | 319 |
| Βιβλιογραφία | 320 |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Περίληψη

Αυτό το εγχειρίδιο αποτελείται από ένα σύνολο διαδικασιών και διεργασιών, ώστε να διασφαλιστεί ότι το πρόγραμμα «VirtualReality Simulator AgainstPublicSpeakingPhobias» υποστηρίζει εκπαιδευτικά ιδρύματα και παρόχους ΕΕΚ (Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης) και προσφέρει υψηλής ποιότητας εκπαίδευση στους μαθητευόμενους. Ο κύριος στόχος αυτού του εγχειριδίου είναι να καταστήσει περισσότερο επιτεύξιμες τις διαδικασίες στον τομέα της εκπαίδευσης εικονικής πραγματικότητας προς όφελος όλων των ενδιαφερόμενων. Αυτά τα οφέλη, τα οποία περιλαμβάνουν τη διά βίου μάθηση για τους εκπαιδευτές ΕΕΚ, δίνουν έμφαση στους εργοδότες, στη βελτίωση της ανάπτυξης δεξιοτήτων του μαθητευόμενου και στην υψηλότερη ποιότητα της μαθησιακής εμπειρίας σε παγκόσμια κλίμακα.

Το εγχειρίδιο περιλαμβάνει μηχανισμούς οι οποίοι εξασφαλίζουν την παραγωγή θετικών αποτελεσμάτων για όλους τους εμπλεκόμενους φορείς και - ως εκ τούτου - επικεντρώνεται σε προσεγγίσεις που αφορούν τη διασφάλιση και την ανάπτυξη μαθημάτων υψηλής ποιότητας, βοηθώντας με τη σειρά τους στην προώθηση ισχυρότερων εμπειριών στον τομέα της δημόσιας ομιλίας. Ωστόσο, οι εμπειρίες, οι τρόποι και το όραμα αναφορικά με το πώς να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες της πρακτικής και της μάθησης, με βάση την εργασία σε αυτόν τον τομέα, είναι μερικές φορές δύσκολο να προσδιοριστούν. Το έργο αντιμετώπισε αυτό το ζήτημα μέσω ολοκληρωμένων ποιοτικών κριτηρίων, για να δώσει καθοδήγηση και προσανατολισμό σχετικά με τον τρόπο δομής αυτών των μερών στο πλαίσιο των προτύπων αξιολόγησης. Ο γενικός στόχος αυτού του εγχειριδίου είναι να καταστήσει το πρόγραμμα εύχρηστο για τους εκπαιδευτές Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης και το σύστημα αξιολόγησης να μοιράζεται ισότιμα τις γνώσεις, τις δεξιότητες και τις ικανότητες.



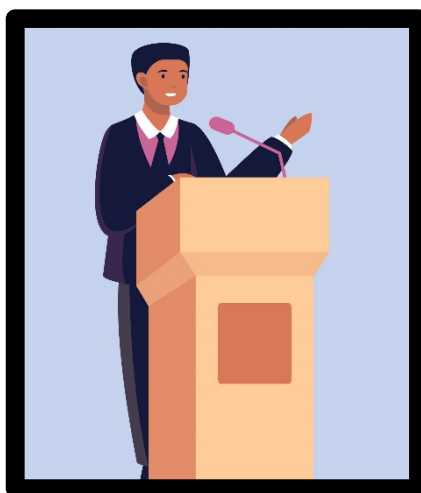
Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



ΔΗΜΟΣΙΟΣΛΟΓΟΣ

1. Ανακαλύψτε τον ομιλητή μέσα σας

Ανεξάρτητα από το επάγγελμά σας, κάποια στιγμή πιθανότατα θα έχετε την ευκαιρία να μιλήσετε δημόσια. Αυτό μπορεί να λάβει χώρα είτε σε μια μικρή αίθουσα συσκέψεων των πέντε ατόμων, είτε σε ένα μεγάλο συνέδριο των εκατό ατόμων. Εκτός του επαγγελματικού περιβάλλοντος, μπορεί να σας ζητηθεί να μιλήσετε σε ένα πάρτι ή ακόμα και σε έναν γάμο. Ανεξάρτητα από την κατάσταση, η δημόσια ομιλία μπορεί να είναι μια πολύ αγχωτική διαδικασία. Στην πραγματικότητα, μελέτες δείχνουν ότι αυτός είναι ο μεγαλύτερος φόβος πολλών ανθρώπων. Επιπλέον, μπορεί να καθίσταται δύσκολο να αναγνωρίσουμε το πώς αισθανόμαστε, διότι φοβόμαστε πως οι άνθρωποι θα μας κρίνουν ή θα πιστέψουν ότι δεν είμαστε επαρκείς στη δουλειά μας, παρά το γεγονός ότι έχουμε αρκετή εμπειρία.



Εάν αισθάνεστε και εσείς έτσι, δεν είστε οι μόνοι! Ακόμη και οι δάσκαλοι ή οι ηθοποιοί, με πολυετή εμπειρία, μπορούν να σας πουν ότι εξακολουθούν να αισθάνονται τις περίφημες πεταλούδες στο στομάχι τους πριν εμφανιστούν μπροστά στο κοινό. Αυτά τα συναισθήματα ή αυτή η ενέργεια τους υπενθυμίζει ότι θέλουν να κάνουν καλά τη δουλειά τους και ότι είναι εκεί για κάποιο λόγο.

Ωστόσο, μετά από πολλά χρόνια εξάσκησης και σωστού σχεδιασμού ενός μαθήματος ή μιας εμφάνισης, έχω μάθει να ελέγχω τα συναισθήματά μου και τώρα τα χρησιμοποιώ προς όφελός μου. Αντιμετωπίζω κάθε περίπτωση ως εμφάνιση σε μια παράσταση: ανάλογα με το πλαίσιο και το κοινό, το οποίο μπορεί να είναι είτε σοβαρό είτε αστειό, υποθέτω έναν συγκεκριμένο χαρακτήρα ή παίζω κάποιο ρόλο. Όταν αντιμετωπίζετε την ομιλία ως μία παράσταση, τότε μπορείτε να εστιάσετε καλύτερα στο περιεχόμενο της.

Δεν χρειάζεται να είστε χαρισματικοί ή εξωστρεφείς για να είστε καλοί δημόσιοι ομιλητές. Το μυστικό μιας επιτυχημένης παρουσίασης είναι η προετοιμασία καθώς μέσω αυτής, μπορείτε να εστιάσετε καλύτερα σε αυτό για το οποίο μιλάτε, στη στιγμή και στο σκοπό για τον οποίο μιλάτε. Εάν περιορίσετε όλα τα στοιχεία, εξοικειώνεστε περισσότερο με το θέμα. Έτσι, μπορείτε όχι μόνο να δώσετε μια πιο περιεκτική παρουσίαση, αλλά και να μειώσετε τον φόβο για το άγνωστο και συνεπώς, την ημέρα της παρουσίασης, θα έχετε λιγότερα συναισθήματα και περισσότερη αυτοπεποίθηση.

Η προετοιμασία δεν περιορίζεται μόνο στο θέμα της παρουσίασης. Για να είναι επιτυχής μία ομιλία, θα πρέπει να προθερμάνετε εξίσου το σώμα και τις φωνητικές σας χορδές και να αποκτήσετε τη σωστή διάθεση. Αυτό είναι το μυστικό! Το σώμα και το μυαλό αποτελούν τα εργαλεία που χρησιμοποιούνται για τη μετάδοση του μηνύματός μας. Όσο πιο χαλαροί και φυσικοί εμφανιζόμαστε, τόσο



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



μεγαλύτερη επιτυχία θα έχουμε στην προσέλκυση και στην διατήρηση της προσοχής του κοινού.

Όλοι μας ξεκινάμε από ένα διαφορετικό επίπεδο. Εντούτοις, θα μάθετε ότιχρησιμοποιώντας τα σωστά εργαλεία, ο καθένας μπορεί να γίνει καλός ομιλητής.

ΟΜΙΛΙΑ. Εισαγωγικά σημεία

Η ομιλία αποτελεί το αντικείμενο και το πιο σημαντικό μέρος της ρητορικής. Επομένως, πρέπει να μελετηθεί, να ερευνηθεί καθώς και να βρεθεί η μεθοδολογία της επεξεργασίας και της υποστήριξής της. Ακόμα κι αν οι πολύμορφοι τύποι λόγου (νομικός, πολιτικός, κοινοβουλευτικός, εκπαιδευτικός, τελετουργικός κ.λπ.) και τα συλλογικά διαφορετικών συγγραφέων είναι περίπλοκα, υπάρχουν ορισμένες νόρμες που πρέπει να τηρούνται κατά τη διάρκεια τόσο της προετοιμασίας όσο και της έκθεσης.



A. Προσδιορίστε τον σκοπό της ομιλίας

Κατά την προετοιμασία της παρουσίασής σας, το πρώτο πράγμα που πρέπει να σκεφτείτε είναι το άτομο που σας ζήτησε να την υποστηρίξετε.

Ποια είναι η σχέση σας και ποιος είναι ο ρόλος αυτής; Είναι ο διευθυντής σας, ένας συνάδελφος ή ένας γνωστός σας;

Αφού το κάνετε αυτό, πρέπει να βρείτε όσο το δυνατόν περισσότερες απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις: ποιος, πώς, πότε, τι και γιατί;

Αυτές οι απαντήσεις θα σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε ένα καλά προσδιορισμένο σχέδιο και να προσαρμόσετε την ομιλία σας στο εκάστοτε κοινό. Μια παρουσίαση που είναι όσο το δυνατόν πιο σχετική θα σας βοηθήσει να προσελκύσετε και να κρατήσετε την προσοχή του κοινού.

Ας ξεκινήσουμε με την πρώτη ερώτηση: ποιος;

Σε ποιον θα μιλήσετε; Θα είναι μια ομάδα 200, 20 ή 5 ατόμων; Ανάλογα με το μέγεθος του κοινού, θα καθορίσετε επίσης πώς θα υποστηρίξετε την παρουσίασή σας. Στη συνέχεια, αναρωτηθείτε πόσο εξοικειωμένο είναι το κοινό με το θέμα που θα παρουσιάσετε. Είναι αρχάριοι ή εμπειρογνώμονες; Θα μιλήσετε σε ένα εξοικειωμένο με την τεχνολογία κοινό, ένα δωμάτιο γεμάτο διευθυντές ή μια ομάδα μαθητών;

Εάν «χαρτογραφήσετε» τα παραπάνω, θα μπορείτε να προσαρμόσετε ανάλογα το λεξιλόγιό σας. Δεν υπάρχει τίποτα χειρότερο από το να παρευρεθεί κανείς σε μια παρουσίαση, όπου ο ομιλητής υποθέτει ότι το κοινό έχει ακριβώς την ίδια εμπειρία και την ίδια γνώση με τον ίδιο. Αναπόφευκτα, ο ακροατής θα «χαθεί», χάνοντας την εστίαση του και, εν τέλει, θα πάψει να τον παρακολουθεί.

Πώς θα διεξαχθεί η παρουσίαση;

Θα είναι πρόσωπο με πρόσωπο; Εξαποτάσεως, online ή σε ζωντανή μετάδοση; Θα εγγραφεί το κοινό εκ των προτέρων; Πρέπει να λάβετε υπ' όψιν τον εξοπλισμό που θα έχετε στη διάθεσή σας. Θα χρησιμοποιείτε μικρόφωνο; Θα είναι σταθερό ή κινητό; Θα έχετε τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε διαφάνειες για την παρουσίαση; Θα κάνετε χρήση προβολέα; Θα έχετε εκεί κάποιο τηλεχειριστήριο ή θα πρέπει να το φέρετε από μόνοι σας;

Ανάλογα με αυτές τις απαντήσεις, οι χειρονομίες σας θα διαφέρουν. Επιπλέον, θα γνωρίζετε εάν μπορείτε να φέρετε σημειώσεις.

Το τρίτο ερώτημα είναι «πότε;»

Πότε πρέπει να κάνετε την παρουσίαση; Πόση ώρα πρέπει να είναι η ομιλία; Θα διαρκέσει δύο ώρες, ένα ή πέντε λεπτά; Μόλις ορίσετε την ημερομηνία και τη διάρκεια της παρουσίασης, θα ξέρετε πόσο χρόνο θα έχετε για να προετοιμαστείτε.

Η επόμενη ερώτηση είναι «τι;»

Για ποιο πράγμα, ακριβώς, θα μιλήσετε; Μπορεί να φαίνεται προφανές, αλλά είναι σημαντικό να είστε σε θέση να προετοιμάσετε μια ορθά δομημένη ομιλία. Αυτό σημαίνει να μην προκαλείται η διάσπαση της προσοχής από άσχετες λεπτομέρειες. Τέλος, το πιο σημαντικό ερώτημα είναι «γιατί;» Γιατί σας ζητήθηκε να διεξάγετε αυτήν την παρουσίαση; Τι σας καθιστά αρμόδιο άτομο για αυτήν; Είστε ειδικός στον τομέα; Έχετε να μοιραστείτε κάποια εμπειρία; Ίσως διαθέτετε συγκεκριμένες δεξιότητες που μπορούν να χαρίσουν ζωή στην παρουσίαση, όπως για παράδειγμα η αίσθηση του χιούμορ.

Το θέμα είναι, πως πρέπει να ξέρετε γιατί είστε εκεί. Για να ενημερώσετε, να διδάξετε ή να εμπνεύσετε το κοινό;

Γράψτε όλες αυτές τις πληροφορίες. Οι ιδέες και ο σχεδιασμός σας θα προέλθουν από τις απαντήσεις σε αυτές τις ερωτήσεις καθώς θα αποτελούν τη δομή του «σκετς» σας.

Ακολουθεί ένα κόλπο για να ξεκινήσετε: δημιουργήστε δύο στήλες, «Πριν» και «Μετά». Στη στήλη «Πριν», γράψτε ό, τι πιστεύετε πως γνωρίζει το κοινό πριν από την παρουσίαση. Στη στήλη «Μετά», γράψτε ό, τι θέλετε να θυμάστε από την ομιλία σας. Στη συνέχεια, ενώστε τις δύο στήλες με μια τρίτη, που βρίσκεται στη μέση όπου και θα γράψετε το περιεχόμενο της παρουσίασης. Δοκιμάστε το!

B. Διάρθρωση του λόγου. Μοτίβα για τη δομή μιας ομιλίας

Δεν υπάρχουν σίγουροι κανόνες για τη σύνταξη μιας τέλει ομιλίας. Δεν υπάρχουν σχέδια, διαγράμματα ή γραφήματα για εφαρμογή σε κανέναν ομιλητή. Ωστόσο, εδώ είναι μερικά σχέδια λόγου που μπορεί να αποδειχθούν χρήσιμα σε ορισμένες περιπτώσεις.

Συνήθως, η ομιλία μπορεί να κατασκευαστεί σύμφωνα με αυτό το μοτίβο που προσφέρει ο Dale Carnegie στο «Πώς να μιλήσετε δημόσια»:

1. Προσδιορισμός των δεδομένων.
2. Σχολιασμός σε αυτά.

3. Συζητήστε τα λεπτομερώς.

Πολλοί έχουν βρει το ακόλουθο σχέδιο χρήσιμο και πραγματικά ενθαρρυντικό:

1. Παρουσίαση μιας προβληματικής κατάστασης.
2. Παρουσίαση μιας λύσης προς την αντιμετώπιση της κατάστασης.
3. Κάλεσμα για συμμετοχή του γύρω κοινού.

Ή, με άλλα λόγια:

1. Εδώ είναι μια κατάσταση που πρέπει να διορθωθεί.
2. Πρέπει να κάνουμε αυτό και αυτό.
3. Πρέπει να με βοηθήσετε για τους ακόλουθους λόγους.

Αυτό το σχέδιο είναι συνοπτικό και ωστόσο διαφορετικό από τα άλλα:

1. Βεβαιωθείτε ότι έχετε την προσοχή του κοινού.
2. Κερδίστε την εμπιστοσύνη του.
3. Αναφέρετε τα δεδομένα: μοιραστείτε με το κοινό σας τα δυνατά σημεία της λύσης σας.
4. Χρησιμοποιήστε κίνητρα για να κάνετε τους ανθρώπους να αντιδράσουν.

Όποιο και αν είναι το θέμα της ομιλίας, ο ομιλητής ξεκινά συνήθως με μια εισαγωγή, με σκοπό να προετοιμάσει τους ακροατές. Στην συνέχεια, γνωστοποιεί το θέμα της ομιλίας, εκθέτοντας τα γεγονότα που εξαρτώνται από αυτήν, ενώ παρουσιάζει τα κατάλληλα επιχειρήματα που υποστηρίζουν τη δική του γνώμη (για αυτούς που «πολεμούν» μία αντίθετη γνώμη). Ύστερα, εάν κριθεί απαραίτητο και υπάρχει ακόμα χρόνος, επικαλείται συναισθήματα του ακροατή. Αφού εξαντλήσει όλα τα προβλήματα, καταλήγει με μια θέση, ένα συνοπτικό συμπέρασμα με συναισθηματικές συνέπειες.

Σε σχέση με αυτούς τους στόχους που επιδιώκει διαδοχικά ο λόγος, οι ρήτορες συστηματοποίησαν την επεξεργασία του στα ακόλουθα τμήματα:

α. *Εισαγωγή* (lat. *introducerem*): η άμεση αρχή, είναι η αρχή που σημαίνει η ανοιχτή δήλωση του σκοπού, για τον οποίο ο ομιλητής παίρνει το λόγο και υπονοεί, προϋποθέτει μια παρέκκλιση, λαμβάνοντας υπόψη την ανεπάρκεια του κοινού στις ιδιαιτερότητες της υπόθεσης.

β. *Αφήγηση* (lat. *naratio*, διήγησις)



γ. Υποστήριξη(λατ. argumentatio, πίστη)

δ. Κατακλείδα(λατ. peroratio, επίλογος).



α. Η εισαγωγή πρέπει να είναι κατάλληλη ως προς το περιεχόμενο και να έχει μια φυσική ροή. Γι' αυτόν το λόγο, συντάσσεται μετά την ανάπτυξη του σχεδίου ομιλίας και έχοντας ήδη διαλογοστεί σχετικά με το υλικό. Με αυτόν τον τρόπο, το ίδιο το θέμα θα μας «προτείνει» πώς να ξεκινήσουμε τη συζήτηση. Στη φάση αυτή, πρέπει εξίσου να δώσουμε ιδιαίτερη προσοχή, καθώς κατά πάσα πιθανότητα το κοινό θα ασκήσει κριτική σε αυτήν την πρώτη στιγμή επαφής μας με τον λόγο.

Ο ομιλητής δεν πρέπει, για τον ίδιο λόγο, να χρησιμοποιεί πάρα πολλά «επιτηδευμένα» μέσα, καθώς αναγνωρίζονται εύκολα, και αυτό μπορεί να προκαλέσει τη δυσπιστία του κοινού στην πορεία. Ενδείκνυται, επίσης, ότι η μετριοφροσύνη είναι κάτι που πρέπει να φαίνεται, όχι μόνο κατά τη διάρκεια της ομιλίας, αλλά πρέπει να παρατηρείται και στην εμφάνιση, στις χειρονομίες και στον τόνο της φωνής.

Τι μπορεί να ειπωθεί σε αυτήν την πρώιμη φάση της ομιλίας, η οποία θα θέσει το κοινό σε ευνοϊκή διάθεση για τον ομιλητή;



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Καλό θα είναι να δημιουργηθεί μία ροή συμπάθειας μεταξύ του ομιλητή και του παραλήπτη, ώστε να ευνοηθεί η μεταξύ τους επικοινωνία. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο ο τόνος που επιλέγεται στην αρχή πρέπει να γίνει με προσοχή, ώστε να οδηγήσει προς αυτήν την κατεύθυνση. Συνήθως, η εισαγωγή γίνεται με ήρεμο τόνο και το συναίσθημα δημιουργείται σταδιακά κατά την παρουσίαση των γεγονότων. Η εισαγωγή έχει το ρόλο μιας «ανοιχτής πύλης» προς τα συναισθήματα που ο ομιλητής σκοπεύει να ξυπνήσει αργότερα, όσο προχωράει στην ομιλία του. Από εκείνο το σημείο και μετά πρέπει να δημιουργήσει ευνοϊκές συνθήκες στο μυαλό των ακροατών.

Η διάρκεια της εισαγωγής, επίσης, πρέπει να είναι ανάλογη με τη διάρκεια της ομιλίας· δεν χτίζουμε μια τεράστια πύλη σε ένα μικρό κτίριο!

Μερικοί συγγραφείς προσθέτουν, μεταξύ της εισαγωγής και της αφήγησης, την εκφώνηση του θέματος και τη διαίρεσή του σε επιμέρους θέματα, κάνοντας έτσι μία αναφορά στα κύρια σημεία που θα ασχοληθούμε. Με αυτόν τον τρόπο διευκολύνεται το κοινό, υπό την προϋπόθεση, όμως, ότι τα θέματα και οι υποκατηγορίες του δεν είναι πολύ μεγάλα (3-5) και ότι το περιεχόμενο θα είναι διακριτό, περιεκτικό και σαφές. Η σειρά τους ακολουθεί μία φυσική ροή, από την πιο απλή στην πιο σύνθετη.

β. Το επόμενο τμήμα του λόγου διαμορφώνεται από την *αφήγηση*, η έκθεση δηλαδή των γεγονότων που χρησιμεύει για την κοινοποίηση ορισμένων δεδομένων σχετικά με την αιτία ή το αντικείμενο που αντιμετωπίζεται. Είναι συχνά ένα πολύ σημαντικό μέρος της ομιλίας και απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή.

Εκτός από το γεγονός ότι δεν είναι πάντα εύκολο να πει κανείς μια καλή και επιτυχημένη ιστορία, τα γεγονότα που διηγείται ο ομιλητής, πρέπει να χρησιμεύσουν ως βάση για όλες τις επακόλουθες συλλογιστικές του. Το να δίνεις έμφαση σε θετικά στοιχεία και να απομακρύνεις, από την προσοχή του ομιλητή, τα αρνητικά στοιχεία, απαιτεί μεγάλη ικανότητα και ευφυΐα. Αλλά αν γίνει αισθητό ότι αυτό γίνεται με δόλο, το αντικείμενο της ομιλίας διακυβεύεται, επειδή οι καλές προθέσεις του ομιλητή αντιμετωπίζονται με καχυποψία.

Οι κύριες ιδιότητες που πρέπει να έχει μια καλή αφήγηση είναι: *σαφήνεια*, *πιθανότητα*, *συνοπτικότητα*. Ένα μοναδικό γεγονός, ένα μόνο περιστατικό που δεν



καθορίζεται με ακρίβεια και - ως εκ τούτου - παραμένει ασαφές, αρκεί για να καταστρέψει τον αντίκτυπο όλων των συλλογισμών του ομιλητή. Απαιτείται αυξημένη προσοχή για τον προσδιορισμό των ονομάτων, των ημερομηνιών, των τόπων και όλων των άλλων περιστάσεων στις οποίες συνέβησαν τα γεγονότα.

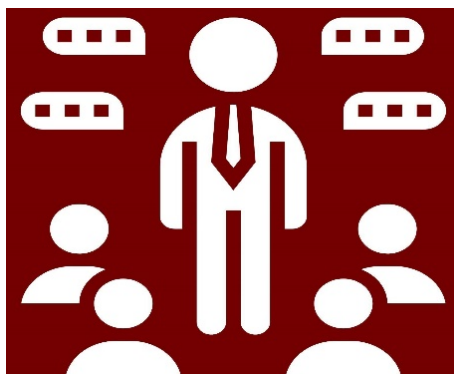
Προκειμένου να έχουν έναν πιθανό χαρακτήρα και αξιοπιστία, οι χαρακτήρες των αναφερόμενων ατόμων πρέπει να περιγραφούν στην αφήγηση, δείχνοντας έτσι ότι οι ενέργειές τους έχουν συνέπειες που προκαλούνται από ορισμένα φυσικά αίτια.

γ. Η *επιχειρηματολογία* ακολουθεί πάντα την αφήγηση, τη στιγμή της απόδειξης και της απόρριψης, όταν δηλαδή πραγματοποιείται όλη η θεμελίωση των επιχειρημάτων και των αποδείξεων. Ο κύριος σκοπός του ομιλητή είναι να αποδείξει στο κοινό ότι κάτι είναι αληθινό, δίκαιο ή καλό και να καθορίσει την προσήλωσή του.

Σε σχέση με τα επιχειρήματα, πρέπει να ληφθούν υπόψη τρεις πτυχές: η εύρεση/εφεύρεση τους, η διάθεση και ο τρόπος έκφρασης της παρουσίασης, εξαιτίας της οποίας ο λόγος θα αποκτήσει περισσότερη δύναμη.

Η εύρεση τους είναι το κλειδί, η βάση του επιχειρήματος. Τα επιχειρήματα πρέπει να εξαχθούν από την ουσία της υπόθεσης. Οι χρήσιμες συμβουλές σε συνδυασμό με τα επιχειρήματα, συμβαδίζουν με την τάση και την εξέλιξη της ομιλίας.

Η παρουσίαση των επιχειρημάτων μπορεί να γίνει αναλυτικά ή συνθετικά. Στην πρώτη περίπτωση, ο ομιλητής δεν αποκαλύπτει τον στόχο τον οποίο επιδιώκει και οδηγεί τους ακροατές βήμα προς βήμα προς το επιθυμητό συμπέρασμα, πηγαίνοντας από τη μία διευκρινισμένη αλήθεια στην άλλη, μέχρι να καταστεί προφανές ότι αυτό το συμπέρασμα είναι συνέπεια ενός άλλου που έχει ειπωθεί πριν. Στη δεύτερη περίπτωση, με το συνθετικό τρόπο επιχειρηματολογίας, ο ομιλητής ξεκινά από τη δήλωση του ισχυρισμού του και στη συνέχεια τον αποδεικνύει σταδιακά με διαφορετικούς τύπους επιχειρημάτων, έως ότου το κοινό πειστεί πλήρως για αυτό που ισχυρίζεται.



Ο ομιλητής πρέπει να βάλει τον εαυτό του στην θέση των ακροατών και να δει τι επίδραση θα έχουν σε εκείνον αυτά που θέλει να τους μεταφέρει. Το επιχείρημα είναι η βάση του λόγου. Προκειμένου να εισχωρήσει στη συνείδηση του παραλήπτη, πρέπει να ακολουθηθούν διάφοροι κανόνες. Πρώτος κανόνας είναι να μην συνδυάζει επιχειρήματα που έχουν διαφορετική προέλευση.

Αλήθεια, χρέος και ενδιαφέρον - γενικά τρία από τα κυριότερα ανθρώπινα προβλήματα και επιχειρήματα, που σχετίζονται μεταξύ τους και πρέπει να κρατηθούν ξεχωριστά και λογικά.

Ο δεύτερος κανόνας αναφέρεται στη βαθμολογημένη παρουσίαση. Μπορεί ο ομιλητής να διακινδυνεύσει να πειραματιστεί, ξεκινώντας με πιο αδύναμα επιχειρήματα, για να ανέβει σταδιακά και να αναπτύξει προς το τέλος ολόκληρη τη δύναμη των ισχυρότερων ισχυρισμών. Μερικές φορές όμως, χωρίς να υπάρχουν πάρα πολλά επιχειρήματα, είναι προτιμότερο να παρουσιάζεται πρώτα το ασυναγώνιστο, προκειμένου να εντυπωσιαστεί το κοινό.

Τρίτον, εάν ο ομιλητής έχει ισχυρά και πειστικά επιχειρήματα, πρέπει να παρουσιάζονται ξεχωριστά, επιμένοντας σε κάθε ένα για να αποκαλύψει την πλήρη σημασία του.



Στο τέλος, είναι σκόπιμο να μην υπάρχουν πολλά μήκη επιχειρημάτων ή να πολλαπλασιαστεί ο άπειρος αριθμός των επιχειρημάτων μας. Σε μια τέτοια περίπτωση, υπάρχει η πιθανότητα το κοινό να γίνει καχύποπτο, και να μειωθεί η εμπιστοσύνη του.

δ. Το τελευταίο μέρος οποιασδήποτε ομιλίας είναι η *κατακλείδα*, ο επίλογος, ο οποίος μπορεί να είναι αρκετά εκτεταμένα μέρη (έκκληση ενίσχυσης στη συνοπτική δήλωση συναισθηματικότητας). Η απομόνωση είναι το τμήμα στο οποίο η επίκληση στο συναίσθημα συνδυάζεται με την επιχειρηματολογία, τη συγκεκριμένη στιγμή της ρητορικής, κατ'εξοχήν.



Προκειμένου να κερδίσουμε την προσοχή, πρέπει

να μιλήσουμε με τα συναισθήματα του κοινού και να τα ενεργοποιήσουμε, γιατί η τρυφερότητα είναι ένα από τα μεγάλα «ελατήρια» της ανθρώπινης δράσης. Το πιο κατάλληλο μέρος για την αντιμετώπιση των συναισθημάτων του κοινού είναι ο επίλογος. Ο ομιλητής πρέπει να εγείρει τη φαντασία του ακροατή όταν το περιμένει λιγότερο, μεταφέροντας το δικό του συναίσθημα σε αυτούς με απλές, ανεπηρέαστες λέξεις χωρίς να προσδοκά συγκεκριμένα αποτελέσματα. Σε μια τέτοια κατάσταση πρέπει να απέχουμε από γενικές εκτιμήσεις και από συγκρίσεις που διακόπτουν τη συναισθηματική ροή. Επίσης, αυτή η στιγμή δεν πρέπει να παραταθεί: πολύ έντονα συναισθήματα δεν διαρκούν πολύ.

«Το τέλος ολοκληρώνει το έργο», λέει ένα λατινικό ρητό, το οποίο πρέπει να λάβουμε υπόψη όταν αποφασίσουμε να ολοκληρώσουμε μια ομιλία.



Γ. Μεθοδολογία γραφής και προετοιμασίας λόγου

Ανάλογα με το στυλ του ομιλητή, το θέμα μιας ομιλίας μπορεί να μελετηθεί εκ των προτέρων και να σκεφτεί ο ίδιος κατά τη διάρκεια της γραφής του ή ακόμη και κατά τη διάρκεια της ομιλίας, εάν έχει μεγάλη ικανότητα αυτοσχεδιασμού. Η ομιλία μπορεί επίσης να γραφτεί κατά την τεκμηρίωση της υπόθεσης. Ωστόσο, ανεξάρτητα από το θέμα, είναι απαραίτητο να εκτελεστούν οι ακόλουθες τρεις λειτουργίες:

- να προσδιορίσουμε τι πρέπει να πούμε (ή να γράψουμε) - την *εφεύρεση*.
- να βάλουμε με μια συγκεκριμένη σειρά τις ιδέες μας - το διαχωρισμό.
- να επιλέξουμε τους πιο κατάλληλους όρους για να εκφραστούν αυτές οι - ευγλωττία.

Κάθε ομιλητής επιλέγει τον τρόπο που εργάζεται σε σχέση με τη δύναμη της απομνημόνευσής του (αν θυμάται ευκολότερα την προφορική λέξη, τη σκέψη ή το γραπτό κείμενο). Φυσικά, ο διαχωρισμός του θέματος γίνεται προκειμένου να βοηθηθεί περισσότερο η μνήμη. Εάν διαλογιζόμαστε για να πάρουμε μια απόφαση, η πράξη του διαλογισμού θα έχει ως στόχο την έννοια του λόγου.

Εάν αναλογιστούμε τη σύνθεση, την επεξεργασία του λόγου, η πράξη του διαλογισμού μπορεί να είναι χρήσιμη. Όταν ο ομιλητής διαλογίζεται δυνατά ή ενώ γράφει την ομιλία, δεν είναι απαραίτητο να δοθεί στις σκέψεις του μια οριστική φόρμα. Ο διαλογισμός πρέπει πρώτα να πραγματοποιηθεί στο παρασκήνιο και μετά να αποκτήσει μία φόρμα. Προτού ξέρουμε πώς θα είναι η ομιλία, πρέπει να ξέρουμε τι θα περιέχει.

Ο ομιλητής πρέπει να γράψει τα πάντα την ίδια στιγμή, γρήγορα, στο τέλος της συλλογιστικής του, χωρίς να διακόψει τον εαυτό του για να απαγγείλει όσα έχει γράψει. Αυτός ο τρόπος γραφής προσφέρει δύο πλεονεκτήματα: το θέμα αντιμετωπίζεται στο σύνολό του ή στις γενικές πτυχές του και ταυτόχρονα γίνεται σαφές το ποσοστό της προσπάθειας που θα πρέπει να καταβληθεί από τον ομιλητή, κατά τη διάρκεια του λόγου του. Τότε, θα κληθεί να αντιμετωπίσει το θέμα αμέσως, χωρίς να χάσει τη ροή του και σε συνολικό επίπεδο.

Μετά από αυτήν την πρώτη γραφή του υλικού, μπορεί κανείς να παρέμβει στο κείμενο, κάνοντας μία ανάγνωση, και διορθώνοντας ή κόβοντας/προσθέτοντας σημεία κλπ. Σε αυτό το στάδιο της γραφής, όσο πιο έντονη είναι η αίσθηση της



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



αυτοκριτικής και της αντικειμενικότητας, τόσο πιο σωστό θα είναι το αποτέλεσμα της προσπάθειας.

Η ομιλία πρέπει να δοθεί στο σύνολό της, και όχι σε επιμέρους κομμάτια, με τόνο όσο το δυνατόν πιο φυσικό και όσο το δυνατόν πιο κοντά στην πραγματική ατμόσφαιρα, προκειμένου να παραμείνει ενδιαφέρουσα. Η ομιλία είναι ένα έργο από μόνο του, το οποίο συγκεντρώνεται από την εισαγωγή, την αφήγηση, την επιχειρηματολογία και τον επίλογο. Ο ομιλητής θα πρέπει να αποφασίσει εκ των προτέρων αν θα γράψει ολόκληρη την ομιλία. Σε αυτήν την περίπτωση, θα πρέπει να το σκεφτεί διεξοδικά και να το προβάλει στο μυαλό του ως σύνολο. Εάν σχεδιάσει μόνο τις γενικές γραμμές τότε και πάλι θα πρέπει να περιοριστεί αυστηρά μόνο σε αυτές τις γραμμές, σε ένα σχήμα.

Λαμβάνοντας αρχικά υπόψη το σχήμα, είναι απαραίτητο να έχουμε σαφείς και ακριβείς ιδέες. Με τον τρόπο αυτόν, το σχήμα θα βρεθεί γρήγορα. Η πρώτη προσπάθεια μπορεί να είναι πιο «μαζεμένη», λιγότερο έντονη, και με μειωμένη ένταση στην φωνή.

Αλλά αν υποθέσουμε την παρουσία του κοινού, τότε πρέπει να δράσουμε στην πραγματικότητα, χωρίς να εγκαταλείψουμε την ολοκλήρωση ενός επιχειρήματος, για να ξεκινήσουμε ένα άλλο. Καλό θα είναι να ολοκληρώσουμε τις προτάσεις που ξεκίνησαν και να μην αφήσουμε τα επιχειρήματα απλώς σκιαγραφημένα.

Αυτές οι προϋποθέσεις είναι απαραίτητες, όχι μόνο επειδή η σκέψη καθίσταται σαφής εάν ο συλλογισμός μεταφερθεί στο τέλος, αλλά επειδή κάθε ένα από αυτά τα μέρη του συλλογισμού αποκτά μια ατομική αξία.

Κάνοντας μια προσπάθεια να θυμηθούμε, μπορούμε να αναφέρουμε εν συντομία τα διαδοχικά μέρη ενός συλλογισμού, αλλά η μνήμη μας μπορεί να μας απατά μόνο τη στιγμή που χρησιμοποιούμε το λόγο, όταν ζητείται δηλαδή στη μνήμη να παίξει αυτά τα μέρη με παύσεις μεταξύ τους. Πολλά κενά μνήμης έχουν την πηγή τους ακριβώς στο να αγνοούν αυτήν την παρατήρηση. Είναι απαραίτητο να επαναλάβουμε την ομιλία μπροστά στον καθρέφτη ή όχι; Αυτό αναρωτιούνται οι περισσότεροι.

Η προετοιμασία της ομιλίας, από επίσημη άποψη, είναι ένα βασικό ζήτημα. Δεν υπάρχει απόλυτος κανόνας που θα μας βοηθήσει να δώσουμε την κατάλληλη μορφή σε μία ομιλία, ώστε ο εκάστοτε ομιλητής να φτάσει στο επιθυμητό



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



αποτέλεσμα, σύμφωνα με τις δικές του ιδιότητες και κλίσεις. Ωστόσο, πρέπει να είναι ακριβής ως προς το τι εννοεί, ακόμα κι αν δεν ξέρει πώς θα το κάνει. Ακόμη και οι ομιλητές που είναι εξαιρετικά καλοί στον αυτοσχεδιασμό, πρέπει να ξεκαθαρίσουν εκ των προτέρων τι θα ειπωθεί, ακόμη και λίγο πριν. Ανεξάρτητα από το πόσο καλοί είναι, η προσπάθεια της διαίσθησης του κοινού και της προσαρμογής του σε αυτό είναι απείρως μεγαλύτερη από αυτή της προετοιμασίας. Οι μεγάλοι ρήτορες παρέμεναν για ώρες μπροστά σε ένα φύλλο χαρτιού, ονειρεύονταν ή έγραφαν, προτού προχωρήσουν στα διάσημα ρητορικά τους αφηγήματα.

Η *μνήμη* εμπλέκεται στη ρητορική πράξη σε τρεις κατευθύνσεις: υπάρχει μια ανάμνηση της σκέψης, μια ανάμνηση του τι ειπώθηκε και μια ανάμνηση του τι γράφτηκε. Υπάρχουν ομιλητές που μπορούν να ξανασκεφτούν αυτά που κάποτε φανταζόταν, ώστε να βρουν τα ίχνη που αφήνουν οι ίδιοι στις σκέψεις τους. Αντίθετα, άλλοι ομιλητές έχουν τη μνήμη των λέξεων που ομιλούνται, οπότε πρέπει να προετοιμάσουν την ομιλία τους, είτε μιλώντας μόνοι, είτε μιλώντας μπροστά σε φίλους ή οικογένεια. Υπάρχουν ομιλητές με οπτική μνήμη για τους οποίους μετράει η γραπτή μορφή των λέξεων, το φύλλο χαρτιού στο οποίο γράφτηκαν και η διάταξη στη σελίδα. Όλα αυτά επιστρέφουν στη μνήμη κατά τη στιγμή της ομιλίας.

Δ. Η πρόβα είναι η μητέρα της μάθησης

Η «παπαγαλία» δεν είναι αρκετή. Η επανάληψη της πληροφορίας, σύμφωνα με τον τρόπο που λειτουργεί το δικό σας μυαλό, είναι αυτό που θα χρειαστείτε. Ένα άτομο που μένει και επαναλαμβάνει το ίδιο πράγμα, μέχρι να στερεωθεί στη μνήμη του χρησιμοποιεί διπλάσιο χρόνο και ενέργεια από ό, τι θα χρειαζόταν αν το έκανε σε ακριβή διαστήματα.

Αυτή η παράξενη σκέψη μπορεί να εξηγηθεί από δύο παράγοντες. Πρώτον, στα διαστήματα μεταξύ των επαναλήψεων, το υποσυνείδητό μας είναι απασχολημένο με την εύρεση συνεργατικών ιδεών. Δεύτερον, η φαιά ουσία που απαιτείται κατά τη διάρκεια των διαλειμμάτων δεν κουράζει το νου σε σχέση με τη μέθοδο της επανάληψης χωρίς παύση.



Ωστόσο, κανένας άνθρωπος κοινής λογικής δεν θα αναβάλει την προετοιμασία της ομιλίας του για το απόγευμα πριν τη δώσει. Εάν το κάνει την τελευταία στιγμή, η μνήμη του θα λειτουργεί μόνο με μισή χωρητικότητα.

Εδώ είναι ένα πολύ χρήσιμο εύρημα που εξηγεί το πώς ξεχνάμε. Ψυχολογικές έρευνες έχουν δείξει επανειλημμένα ότι από όσα μαθαίνουμε, ξεχνάμε περισσότερο τις πρώτες οκτώ ώρες παρά τις επόμενες τριάντα ώρες. Επομένως, προτού μπειτε σε μια συνάντηση, είτε πρόκειται για επαγγελματική συνάντηση, είτε για συνάντηση με κάποιον γνωστό σας, πριν ξεκινήσετε την ομιλία σας, ελέγξτε τα δεδομένα σας, σκεφτείτε ιδέες και ανανεώστε τον εαυτό σας και τη μνήμη σας.



Ε. Πώς να θυμάστε σημαντικά σημεία στην ομιλία σας

Υπάρχουν μόνο δύο τρόποι για να θυμόμαστε κάτι: πρώτον, μέσω της δημιουργίας ενός εξωτερικού ερεθίσματος και δεύτερον, μέσω σύνδεσης με κάτι που υπάρχει ήδη στο μυαλό μας. Εφαρμόζοντας το στην περίπτωσή μας, αυτή η μέθοδος προϋποθέτει ότι μπορούμε πρώτα να θυμηθούμε τις ιδέες που θέλουμε να τονίσουμε, λόγω εξωτερικών ερεθισμάτων, όπως σημειώσεις, και στη συνέχεια να καταφέρουμε να τις συσχετίσουμε με αυτό που έχουμε ήδη στο μυαλό μας. Ωστόσο,



πρέπει να τακτοποιηθούν με την πιο λογική σειρά, έτσι ώστε το πρώτο πράγμα να οδηγεί αναπόφευκτα στο επόμενο.

Υπάρχει, ωστόσο, μια μέθοδος συσχέτισης των βασικών σημείων, μια απλή, γρήγορη τεχνική, αλλά όχι απαραίτητα αλάνθαστη. Και αυτή είναι η χρήση μιας χωρίς νόημα φράσης. Κάθε ομάδα ιδεών μπορεί να αποτελείται από μια πρόταση, και όσο πιο γελοία είναι η πρόταση, τόσο πιο εύκολο θα είναι να τη θυμόμαστε!

1. Όταν αρχίζουμε να μαθαίνουμε κάτι νέο, δεν κάνουμε ποτέ πρόοδο από την αρχή, αλλά με τον καιρό. Υπάρχει μια περίοδος απότομων αλμάτων, ακολουθούμενη από μία στάσιμη. Μπορεί ακόμη και να έχουμε κάποιο πισωγύρισμα, χάνοντας κομμάτι από το έδαφος που έχουμε ήδη κατακτήσει. Τα διαστήματα στασιμότητας ή παλινδρόμησης είναι γνωστά στους ψυχολόγους. Αυτά ονομάζονται «ευθείες γραμμές στις καμπύλες μάθησης». Οι μαθητές ρητορικής μπορούν να παραμένουν σε αυτό το σημείο για εβδομάδες. Μπορούμε να εργαστούμε σκληρά για μεγάλο χρονικό διάστημα χωρίς να μπορέσουμε να ξεπεράσουμε αυτές τις «ευθείες γραμμές» και να ξεκινήσουμε με μια ανοδική καμπύλη. Κάποιοι, που δεν γνωρίζουν τον περίεργο τρόπο με τον οποίο σημειώνεται πρόοδος, αποθαρρύνονται και εγκαταλείπουν κάθε προσπάθεια. Αυτό είναι ατυχές, γιατί αν επέμεναν, αν συνέχιζαν να εξασκούνται, θα έβλεπαν ότι εκτοξεύθηκαν, κάνοντας μια τεράστια πρόοδο μέσα σε μια νύχτα.

2. Ίσως να μην μπορούμε να μιλήσουμε χωρίς κάποια νευρικήτητα, ειδικά στην αρχή. Αλλά αν επιμείνουμε, σύντομα θα απαλλαχθούμε από τα πάντα, εκτός από το φόβο της αρχής. Αλλά μετά από λίγα δευτερόλεπτα, θα εξαφανιστεί και αυτός.

3. Κανείς δεν πρέπει να ανησυχεί για το αποτέλεσμα των σπουδών του, υπό την προϋπόθεση ότι ασχολείται μόνιμα με αυτό που σπουδάζει, χωρίς να χάνει την εμπιστοσύνη του. Εκείνοι που ήταν επιτυχημένοι δεν ήταν άτομα με έμφυτο ταλέντο. Ήταν άνθρωποι με επιμονή και αποφασιστικότητα και έτσι πέτυχαν. Συνέχισαν και έφτασαν εκεί που έπρεπε να φτάσουν!

4. Να σκεφτόμαστε την επιτυχία όταν ξεκινάμε να μιλάμε δημόσια. Σε αυτήν την περίπτωση, θα κάνουμε ό, τι είναι απαραίτητο για να πετύχουμε.



Ανεξάρτητα από τη διαδικασία που χρησιμοποιείται για την προετοιμασία μιας ομιλίας, ο ομιλητής πρέπει να βασίζεται στην γραφή του και αυτό, πρώτα απ'όλα, για να βελτιώσει το στυλ του. Γράφοντας, εισάγει τη σειρά ομιλίας, τη σαφήνεια και τη λογική του. Επίσης, η γραπτή διατύπωση της ομιλίας έχει ως αποτέλεσμα την αποφυγή επανάληψης λέξεων, καταλήγοντας σε μεγαλύτερη συνοχή του ύφους.

Έτσι, εάν η γραπτή επεξεργασία μιας ομιλίας γίνεται με σκοπό την προφορική παρουσίαση της και όχι την ανάγνωσή της, όπως έχουμε ήδη αναφέρει, είναι απαραίτητο να γράφουμε καθώς μιλάμε, και στη συνέχεια να ξαναδιαβάσουμε το κείμενο. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί κανείς να ακολουθήσει τους μαιάνδρους της σκέψης, τις αποτυχίες της έκφρασης όπως οι επαναλήψεις, οι ημιτελείς ιδέες, οι πρόχειρες εκτιμήσεις, οι αντιφάσεις κλπ. Φυσικά, η απαγγελία και η επόμενη επεξεργασία μπορεί να φαίνονται ενοχλητικές και αποθαρρυντικές για τον ομιλητή. Με αυτόν τον τρόπο, μπορούμε να παρατηρήσουμε όλες τις αδυναμίες της έκφρασής μας, ειδικά για το δικό μας στυλ.

Η ρητορική χρησιμοποιεί τα ίδια επιχειρήματα με τη λογική, αλλά με πιο ευέλικτο τρόπο, προσθέτοντας στιλιστικές πινελιές.

α. Το *συλλογικό* επιχειρήμα αποτελείται από τρεις προτάσεις, εκ των οποίων η τρίτη (συμπέρασμα) συνάγεται από την πρώτη (M-major υπόθεση) έως τη δεύτερη (m-minor υπόθεση).

β. *Entimeme* - ελλιπής και γρηγορότερος συλλογισμός, στον οποίο υπονοείται μία υπόθεση.

γ. *Δίλημμα* - επιχειρήμα που παρουσιάζει στον αντίπαλο δύο προτάσεις, η μία εκ των οποίων είναι οπωσδήποτε αληθής, εάν η άλλη είναι ψευδής, και από την οποία συνάγονται είτε δύο συμπεράσματα (ένα εκ των οποίων πρέπει να γίνει αποδεκτό) είτε το ίδιο συμπέρασμα για καθεμία από τις δύο υποθέσεις.

δ. *Επιχημεία* - συλλογικός συλλογισμός στον οποίο κάθε υπόθεση συνοδεύεται από αποδεικτικά στοιχεία.

ε. *Επαγωγή* - συλλογισμός που συνίσταται στην εξαγωγή ενός γενικού συμπεράσματος από μία ή περισσότερες συγκεκριμένες αναφορές.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



στ. Το παράδειγμα -είναι ένα επιχείρημα που βασίζεται σε γεγονότα ανάλογα με αυτό που θέλουμε να αποδείξουμε. Είναι ένας ρητορικός συλλογισμός στον οποίο



η κύρια υπόθεση αποδεικνύεται από ένα παράδειγμα που είναι ο τέταρτος όρος.

ΣΤ. Πώς να ξεκινήσετε μια ομιλία

Το πιο σημαντικό είναι να κάνετε μια εισαγωγή που τραβά την προσοχή αμέσως. Αυτό, σημαίνει προετοιμασία σχεδόν εκ των προτέρων και λέξη προς λέξη, τόσο στην εισαγωγή όσο και στο τέλος μιας ομιλίας.

Ένα τέτοιο σχέδιο απαιτεί χρόνο, σκέψη και θέληση. Η πνευματική δραστηριότητα είναι μια δύσκολη διαδικασία. Οι αρχάριοι συνήθως στηρίζονται στην έμπνευση της στιγμής, θεωρώντας δεδομένες όλες τις συνέπειες.

1. Η εισαγωγή μιας ομιλίας είναι δύσκολο να υλοποιηθεί. Η εισαγωγή έχει ένα σημαντικό κεφάλαιο, επειδή το μυαλό του κοινού είναι ξεκούραστο και



σχετικά εύκολο να εντυπωσιαστεί. Η εισαγωγή είναι πολύ μεγάλη για να αφηθεί στην τύχη, για αυτό και πρέπει να την επεξεργαστούμε προσεκτικά εκ των προτέρων.

2. Η εισαγωγή πρέπει να είναι σύντομη, να σχεδιάζεται δηλαδή με μία ή δύο προτάσεις. Μερικές φορές μπορεί να λείπει εντελώς και να εισαγάγουμε το θέμα απευθείας, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, αλώςτε, κανείς δεν θα διαφωνήσει με αυτό.

3. Οι αρχάριοι μπαίνουν στον πειρασμό να πουν μια αστεία ιστορία ή να ζητήσουν συγνώμη πρώτα. Και οι δύο λύσεις είναι γενικώς ακατάλληλες. Τα ανέκδοτα πρέπει να σχετίζονται με το θέμα, όχι μόνο για να πουν κάτι. Μην ζητάτε ποτέ συγνώμη, καθώς θα ερμηνευθεί ως προσβολή για το κοινό, το οποίο θα βαρεθεί. Εστιάστε απευθείας σε αυτό που έχετε να πείτε και εκφραστείτε γρήγορα.

4. Ένας ομιλητής μπορεί να προσελκύσει αμέσως την προσοχή του κοινού:

α. Προκαλώντας την περιέργεια.

β. Λέγοντας μια ιστορία γενικού ενδιαφέροντος.

γ. Ξεκινώντας με ένα τυπικό παράδειγμα.

δ. Χρησιμοποιώντας ένα αντικείμενο.

ε. Κάνοντας μια ερώτηση.

στ. Λέγοντας ένα διάσημο απόφθεγμα.

ζ. Δείχνοντας πώς το προτεινόμενο θέμα επηρεάζει άμεσα το κοινό σε ζητήματα ζωτικής σημασίας.

η. Ξεκινώντας με συγκλονιστικές εκδηλώσεις.

5. Η εισαγωγή δεν πρέπει να είναι πολύ τυπική. Μην το «κουμπώσετε». Πρέπει να φαίνεται ελεύθερο, τυχαίο, αναπόφευκτο. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με αναφορά σε ένα ατύχημα ή ένα μέρος οικείο στο κοινό.



Ζ. Πώς να κλείσετε μια ομιλία

Η εισαγωγή και το τέλος είναι τα πιο περίπλοκα πράγματα σε σχεδόν κάθε δραστηριότητα που προσπαθούμε να τελειοποιήσουμε. Το κλείσιμο είναι σημείο στρατηγικής σημασίας σε μια ομιλία. Αυτά που θα ειπωθούν στο τέλος, τα τελευταία λόγια, αντηχούν στα αυτιά εκείνων που τα ακούνε και που πιθανότατα θα δυσκολευτούν να ξεχάσουν.

Ποιο είναι πιο σύνηθες λάθος;

Ένα τυπικό σφάλμα είναι η φράση: «Αυτό είχα να πω πάνω-κάτω για το θέμα. Τώρα θα σταματήσω.» Αυτός είναι ένας πολύ λάθος επίλογος. «Εγκυμονεί» ερασιτεχνισμό. Αν αυτό είναι το μόνο που έχετε να πείτε, γιατί δεν καταλήγετε με πιο όμορφο τρόπο, σταματώντας εκείνη τη στιγμή, χωρίς να πείτε ότι πρέπει να σταματήσετε; Κάνετε αυτό και αφήστε το κοινό να κρίνει αν αυτό είναι όλο που είχατε να συσχετίσετε.

Στη συνέχεια, υπάρχουν οι ομιλητές που λένε ό, τι έχουν να πουν και μετά δεν ξέρουν πώς να σταματήσουν. Έτσι, καταλήγει να βρίσκεται σε έναν κύκλο, λέγοντας διηλεκώς το ίδιο πράγμα, επαναλαμβάνοντας τον εαυτό τους και αφήνοντας μια κακή



εντύπωση. Η λύση; Το τέλος πρέπει να προγραμματιστεί εκ των προτέρων, με ήσυχο και ήρεμο τρόπο.

1. Το συμπέρασμα είναι σίγουρα το πιο σημαντικό στρατηγικό στοιχείο μιας ομιλίας. Αυτό που λέγεται στο τέλος διατηρείται για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

2. Μην τελειώσετε με τη φράση, «Αυτό έπρεπε να σας πω για αυτό το θέμα, οπότε θα σταματήσω εδώ.» Σταματήστε, αλλά μην το θέσετε με αυτήν την μέθοδο.

3. Προγραμματίστε προσεκτικά το συμπέρασμα. Πρέπει να γνωρίζετε, σχεδόν λέξη προς λέξη, τον τρόπο που θα τελειώσετε. Εξάγετε ένα όμορφο συμπέρασμα, και ολοκληρώστε την ομιλία, χωρίς να αφήνετε άλυτα ζητήματα.

4. Επτά τρόποι να τερματίσετε μία ομιλία:

1. Συνοψίστε, περιορίστε, επισημάνετε σύντομα τα κύρια σημεία που έχετε ήδη τονίσει.

2. Προτρέψτε το κοινό να δράσει.

3. Δώστε στο κοινό ένα ειλικρινές κομπλιμέντο.

4. Γελάστε τουλάχιστον μία φορά.

5. Χρησιμοποιήστε έναν σχετικό στιχο/απόφθεγμα.

6. Χρησιμοποιήστε ένα απόσπασμα από τη Βίβλο.

7. Κατασκευάστε και επισημάνετε.

5. Κάντε μια σωστή εισαγωγή και έναν σωστό επίλογο. Μετά από αυτόν, ολοκληρώστε την ομιλία. Σταματήστε να κάνετε τα πράγματα περίπλοκα, πριν βαρεθούν οι ακροατές.



2. Εμβαθύνοντας στη γλώσσα του σώματος

Όταν κάνουμε μια παρουσίαση ή μια ομιλία, το περιεχόμενο είναι εξαιρετικά σημαντικό. Ωστόσο, πολλοί άνθρωποι ξεχνούν ή δεν καταλαβαίνουν ότι το σώμα τους στέλνει επίσης μηνύματα στο κοινό. Αυτό ονομάζεται “γλώσσα του σώματος” ή μη λεκτική επικοινωνία. Η θέση του σώματος και των ποδιών, οι κινήσεις των βραχιόνων και οι εκφράσεις του προσώπου αποτελούν, αναμφίβολα, αναπόσπαστο μέρος αυτής.

Για παράδειγμα, το άγχος, μπορεί να φανεί από τις κινήσεις των άκρων μας. Δυστυχώς, το κοινό μπορεί να καταλάβει από αυτές τις χειρονομίες αν βαριόμαστε ή αν δεν θέλουμε να είμαστε εκεί, κάτι που μπορεί να παραπέμψει σε μια μη επαγγελματική εμφάνιση. Ας δούμε μερικούς τρόπους με τους οποίους μπορούμε να βελτιώσουμε τη γλώσσα του σώματός μας.



Μπορεί να είναι δύσκολο να ανεβούμε στο βήμα και να μιλήσουμε, ειδικά εάν δεν είμαστε εξοικειωμένοι. Τείνουμε να κουράζουμε και να μετακινούμε το βάρος μας από το ένα πόδι στο άλλο, να σταυρώνουμε τα πόδια μας ή να χορεύουμε ελαφρά. Έτσι, το κοινό παίρνει την εντύπωση ασάφειας, δυσφορίας ή ακόμη και αδεξιότητας.

Για να διορθώσουμε αυτά τα πράγματα, πρέπει να βρούμε ένα κέντρο, δηλαδή να έχουμε μια σαφή και σταθερή θέση, η οποία μας δίνει έναν αέρα εμπιστοσύνης και δύναμης.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Σταθείτε με τα πόδια σας ελαφρώς πλατύτερα από το πλάτος των γοφών σας. Διατηρήστε την ευελιξία και τη χαλάρωσή σας. Τα πόδια δεν πρέπει να είναι τεταμένα και τα γόνατα δεν πρέπει να είναι σταθερά. Αποφύγετε την κατάσταση κάμψης. Κρατήστε την πλάτη σας ευθεία και το κεφάλι σας στραμμένο προς τον ουρανό. Φανταστείτε ότι έχετε ένα αόρατο νήμα που σας τραβά. Ακόμα κι αν έχετε δυνατά πόδια, μπορείτε να κινηθείτε και να κάνετε χειρονομίες, με τα χέρια να συνοδεύουν τα λόγια σας. Αυτό μας φέρνει σε ένα άλλο σημαντικό θέμα: τον έλεγχο της κίνησης. Εάν έχετε χώρο, μπορείτε να κάνετε βήματα. Ωστόσο, αποφύγετε το περπάτημα μόνο και μόνο επειδή «πρέπει» να περπατήσετε. Βεβαιωθείτε ότι έχετε προορισμό. Η περιπλάνηση χωρίς σκοπό μπορεί να αποσπάσει την προσοχή και να δείξει ότι τα συναισθήματά σας κατακλύζουν. Για παράδειγμα, μπορείτε να διασχίσετε τη σκηνή από τη μία πλευρά στην άλλη. Πηγαίνετε αποφασιστικά, ώστε να μπορείτε να επισημάνετε τις μεταβάσεις στην ομιλία. Λίγα λεπτά αργότερα, όταν αλλάζετε το θέμα, επιστρέψτε.

Αυτή η ιδέα είναι χρήσιμη για διάφορους λόγους. Αλλάζει την προοπτική μας, μας επιτρέπει να αναπνέουμε και — το πιο σημαντικό — μας βοηθά να κάνουμε τη μετάβαση μεταξύ δύο τμημάτων του λόγου. Στο μυαλό των θεατών, σηματοδοτεί μια αλλαγή που θα τους βοηθήσει να ακολουθήσουν το νήμα της ιστορίας.

Τι γίνεται όμως με τον έλεγχο χειρονομίας; Οι θετικές χειρονομίες ξεκινούν με τις παλάμες που βλέπουν στο κοινό. Τα χέρια πρέπει να κάνουν ευρείες, ανοιχτές χειρονομίες και όχι κλειστές. Με αυτόν τον τρόπο αποφεύγουμε να καθόμαστε με τα χέρια σταυρωμένα. Κρατήστε τα χέρια σας ελεύθερα και όχι προσκολλημένα στο σώμα σας. Κρατήστε τα λίγα εκατοστά μακριά από τον κορμό σας. Επιπλέον, τα χέρια σας δεν πρέπει να κρύβουν το πρόσωπό σας, όταν κινείστε. Προσπαθήστε να κάνετε άφθονες αλλά όχι υπερβολικές κινήσεις. Μερικές φορές μπορεί να είναι δύσκολο, αν έχετε συνηθίσει να «μιλάτε» με τα χέρια σας. Σε αυτήν την περίπτωση, χρησιμοποιήστε την ενέργεια που δίνεται από τα συναισθήματά σας ή το πάθος για ομιλία για να ελέγξετε αυτές τις χειρονομίες. Χρησιμοποιήστε τα για παραδείγματα «πρώτο, δεύτερο, τρίτο» ή για να κάνετε το κοινό να αισθανθεί ότι συμπεριλαμβάνεται.



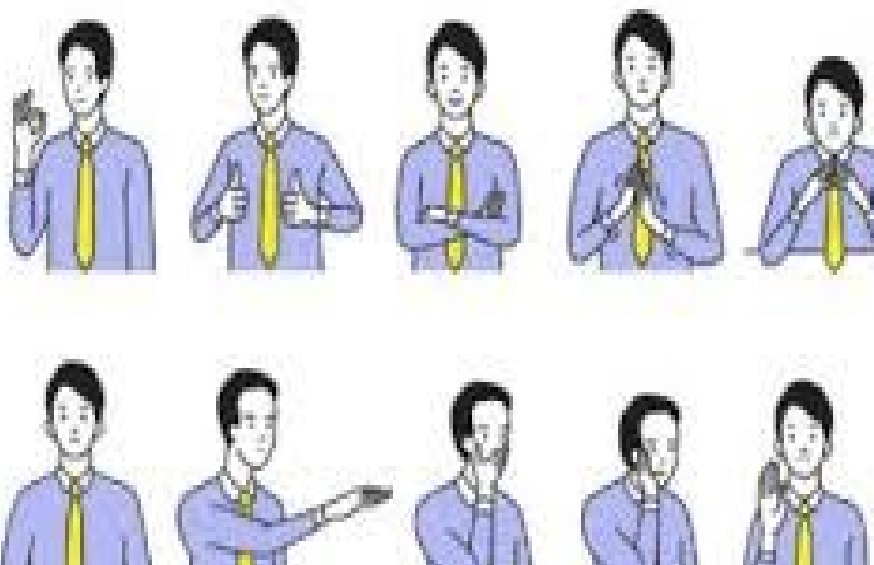
Εδώ είναι τι δεν πρέπει να κάνετε: - μη σταυρώνετε τα χέρια σας μπροστά ή πίσω, - μην ακουμπάτε στο τραπέζι ή το γραφείο, - μην παίζετε με στυλό ή άλλο αντικείμενο. Αυτό μπορεί να ενοχλήσει ή να αποσπάσει την προσοχή του κοινού.

Όλες αυτές οι κινήσεις δίνουν την εντύπωση της πλήξης ή της έλλειψης αυτοπεποίθησης και μας απομακρύνουν από το κοινό.

Σε ποιον πρέπει να κοιτάζουμε;

Μην κοιτάζετε μόνιμα ένα άτομο, γιατί οι υπόλοιποι θεατές θα νιώσουν ότι απευθύνεστε μόνο σε αυτόν. Επιπλέον, το άτομο μπορεί να αισθάνεται συγκλονισμένο ή να ντρέπεται.

Η ματιά σας να περιλαμβάνει ολόκληρο το κοινό. Κοιτάξτε γύρω από το δωμάτιο, σταματώντας σε μερικά σημεία. Δοκιμάστε, η πορεία των ματιών σας να σχηματίζει το γράμμα W: σταματάτε και κοιτάζετε ένα άτομο, στη συνέχεια προχωράτε στο επόμενο και ούτω καθεξής, μέχρι να φτάσετε στο πιο απομακρυσμένο σημείο του κοινού. Όταν φτάσετε εκεί, κοιτάξτε γρήγορα στην αντίθετη κατεύθυνση. Μπορείτε επίσης να αλλάξετε την κατεύθυνση του γράμματος W. Κάντε όλους να αισθάνονται ότι συμπεριλαμβάνονται και όχι μόνο τον εργοδότη σας ή τα άτομα που θεωρείτε σημαντικά. Κοιτάξτε, μιλήστε και επαναλάβετε. Τέλος, θυμηθείτε να χαμογελάσετε με το στόμα σας, αλλά και με τα μάτια σας. Εάν δεν έχετε χαμογελαστά μάτια, το χαμόγελό σας θα μοιάζει ψεύτικο. Εάν δεν σας αρέσει να είστε εκεί, δε θα αρέσει ούτε και στο κοινό.





Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Να θυμάστε ότι δεν γεννιόμαστε πάντα με σωστή γλώσσα του σώματος. Αυτό εξελίσσεται μέσω της εξάσκησης. Γι' αυτό, εξασκηθείτε, εφαρμόστε τις γνώσεις σας και θα έχετε το κοινό στο πλευρό σας σε χρόνο μηδέν.

Η γλώσσα της χειρονομίας και ο προφορικός διάλογος θεωρείται ότι τονίζουν, ενισχύουν, υποκινούν, αποπνέουν και προσδιορίζουν τις ιδέες που μεταδίδονται. Όντας βοηθητικό μέσο ομιλίας, οι χειρονομίες, καθώς και οι μιμήσεις, εξακολουθούν να παίζουν ρόλο στην ολοκλήρωση της επικοινωνίας, από συναισθηματική άποψη. Οι χειρονομίες πρέπει να είναι προσεκτικές.

Δεδομένου ότι οι χειρονομίες δεν μπορούν να σταματήσουν, πρέπει να είναι αρμονικές, προερχόμενες από τη φύση των προτάσεων που λέει ο ομιλητής. Πρέπει να μελετάμε τις χειρονομίες και να μπορούμε να τις ελέγξουμε. Υπάρχουν χειρονομίες που θέτουν σε κίνδυνο μια ομιλία ή έναν ομιλητή, όπως για παράδειγμα κάποιος να γρατζουνάει τη μύτη του ή να τραβάει το αυτί του, να τακτοποιεί τη γραβάτα του, να κλείνει ή να ξεκουμπώνει το παλτό του. Συχνά, αυτές οι χειρονομίες γίνονται θυμός. Η στάση του σώματος πρέπει να είναι ευθεία (μην λυγίζετε πάνω από το μικρόφωνο σαν να θέλετε να το αγκαλιάσετε). Η φιγούρα μας πρέπει να έχει δόση αξιοπρέπειας. Για παράδειγμα, ένα αστείο που κάνουμε, θέλουμε, φυσικά, να έχει ανταπόκριση, επομένως είναι επιθυμητό να κοιτάμε το κοινό.

Η ακινησία των ομιλητών συχνά κατηγορείται, όπως π.χ. τα χέρια δίπλα στο σώμα, σαν να ήταν κολλημένα μαζί. Η τέχνη είναι στο μέτρο των κινήσεων, που σχετίζεται, φυσικά, με το περιεχόμενο του θέματος. Οι κινήσεις μπορούν να είναι κωμικές, μόνο για τη χρήση βίαιων χειρονομιών για ορισμένα τετριμμένα σχόλια. Φυσικά, όταν η ομιλία είναι παθιασμένη, ενεργητική, και όταν στοχεύει να ζωντανεύσει ένα ακροατήριο, να το καθορίσει να λάβει μια απόφαση, τότε οι χειρονομίες μπορεί να είναι ευρείες, επαναλαμβανόμενες, ακόμη και έντονες. Όμως, πρέπει να υπάρχει μεγάλη προσοχή στις ομιλίες με ορμητικότητα και έντονο τόνο, διότι η φωνή μπορεί να τσαλακώνεται και λόγω κακής εισπνοής-εκπνοής!

Μπορεί να φαίνεται περίεργο ότι στο θέμα των χειρονομιών πρέπει επίσης να μιλήσουμε για τον τρόπο με τον οποίο ντύνεται ο ομιλητής. Η εμφάνιση πρέπει να είναι αξιοπρεπής. Αξίζει να σημειωθεί ότι ορισμένοι ομιλητές δεν μπορούν να μιλήσουν εξαιτίας ενός πολύ σφιχτού κοστουμιού ή ενός ζιβάγκοπου είναι πολύ



στενό ή μίας γραβάτας που είναι πολύ σφιχτή στο λαιμό. Στην περίπτωση αυτή, η φωνή και οι χειρονομίες δεν είναι αποτελεσματικές.

Πώς πρέπει να στέκεται κάποιος που μιλάει μόνος του, όρθιος ή καθιστός;

IT'S WHAT YOU DON'T SAY THAT COU



Οι αρχαίοι ρήτορες μιλούσαν πάντα όρθιοι. Ο κανόνας εξακολουθεί να ισχύει έως και σήμερα. Με αυτόν τον τρόπο, ο σύγχρονος ομιλητής σέβεται το κοινό του.

Η κατανόηση των χειρονομιών σημαίνει επίσης την κατανόηση των άλλων. Ακόμη και οι πιο λεπτές χειρονομίες συμβολίζουν μια αντίδραση, ένα συναίσθημα, ένα πρωταρχικό συναίσθημα.

Το 1945, ο ερευνητής Ray Birdwhistell έθεσε τα θεμέλια αυτής της νέας πειθαρχίας στον τομέα των επιστημών επικοινωνίας, ενώ παρουσιάζει μια πολύ

ενδιαφέρουσα θεωρία. Υποστηρίζει ότι το αν ανήκει ένα άτομο σε μια συγκεκριμένη τάξη, μπορεί να φανεί από τις εκφράσεις και τις χειρονομίες του προσώπου του.

Προσπαθεί για πρώτη φορά να κάνει διάκριση μεταξύ του αυθαίρετου και ολωσδιόλου τυχαίου, χαρακτήρα των χειρονομιών (για παράδειγμα όταν κλείνουμε ένα τυχαίο μάτι) και του υποκινούμενου χαρακτήρα των χειρονομιών (όταν το «κλείνουμε εσκεμμένα»).

Από τη μία πλευρά, η διαφορετική ερμηνεία που δίνεται στην ίδια χειρονομία σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές (για παράδειγμα, το περίφημο σύμβολο ΟΚ μπορεί να σημαίνει αυτό που όλοι γνωρίζουμε στην Ευρώπη και τις ΗΠΑ, αλλά στη Μάλτα είναι υπαινιγμός για την ομοφυλοφιλία κάποιου, στην Τυνησία είναι το ισοδύναμο μιας απειλής θανάτου, ενώ στην Ιαπωνία σημαίνει χρήματα).

Από την άλλη πλευρά, η ύπαρξη καθολικών χειρονομιών, που ισχύουν οπουδήποτε, δεν μπορεί να αμφισβητηθεί. Παντού στον κόσμο, η σύγχυση εκφράζεται με σήκωμα των ώμων καθώς η θλίψη ή η χαρά είναι ορατές μέσω παρόμοιων αλλαγών φυσιολογίας.

Η γλώσσα του σώματος, ή αλλιώς η μη λεκτική επικοινωνία, αναφέρεται σε εκφράσεις του προσώπου, κίνηση των ματιών, φυσική εμφάνιση, κινήσεις και χειρονομίες του σώματος και απτά μηνύματα. Επιπρόσθετα, αναφέρεται εξίσου και στα χαρακτηριστικά φωνής, στην χρήση χρόνου, την χωρική δυναμική και τις διαφορές φύλου και ηλικίας, που εμφανίζονται σε όλους αυτούς τους τομείς και περιλαμβάνουν ερμηνείες χειρονομιών, εκφράσεις του προσώπου, στάση, συμπεριφορά κ.λπ. Έτσι, ανακαλύπτονται τα νοήματα που δείχνουν όλα αυτά τα σημάδια. Η ιδέα της γλώσσας του σώματος ωφελείται από το τεκμήριο πανσιμίας και από την ερμηνεία αυτών των σημείων από το τεκμήριο της πολυσημίας. Βάσει αυτής της προοπτικής, το σώμα γίνεται ο τόπος και το όργανο πολλών συστημάτων σημείων: εκφραστικοί και σημαντικοί τονισμοί της φωνής, σημάδια χειρονομίας, εκφράσεις του προσώπου, σωματικές και συμπεριφορές, καλλυντικά σημάδια, ρούχα, κοινωνική κατάσταση, θεσμικοί κανόνες, ευγένεια, εθιμοτυπία στάσεις και έκφραση συναισθημάτων, που σχετίζονται με κοινωνικούς ρόλους και θέσεις, σημάδια της τέχνης.

Ο Paul Ekman το 1965 προσδιόρισε πέντε λειτουργίες της μη λεκτικής επικοινωνίας, ονομαστικά:

- επανάληψη-διπλασιασμός της μη λεκτικής επικοινωνίας ·
- υποκατάσταση-αντικατάσταση λεκτικών μηνυμάτων (ένα χλωμό πρόσωπο μας δείχνει ότι το εν λόγω άτομο δεν αισθάνεται καλά).
- ολοκλήρωση-συνεργασία στη μετάδοση προφορικών μηνυμάτων (η οποία οδηγεί σε καλύτερη αποκωδικοποίηση αυτών).
- έμφαση/μετριοπάθεια-επισημαίνοντας τα λεκτικά μηνύματα, ενισχύοντας ή μειώνοντας όσα λέγονται (όταν ψάλλουμε συνθήματα, σηκώνουμε το χέρι και δείχνουμε τη γροθιά).
- σήματα αποστολής αντιφάσεων σε αντίθεση με λεκτικά μηνύματα (λέμε ότι είμαστε ευτυχείς όταν συναντάμε ένα γνωστό άτομο, αλλά κοιτάζουμε μακριά όταν επεκτείνουμε το χέρι μας, παραπονούμαστε ότι δεν έχουμε τίποτα να ζήσουμε, αλλά καυχόμαστε για κοσμήματα και ακριβά ρούχα).

Ο Michael Argyle (1975/1988) εξετάζει τέσσερις λειτουργίες:

- έκφραση συναισθημάτων
- μετάδοση διαπροσωπικών στάσεων (κυρίαρχη / υπακοή, ευχαρίστηση / δυσαρέσκεια)
- παρουσίαση της προσωπικότητας
- συνοδευτική ομιλία, η ανατροφοδότηση για να προσελκύσει την προσοχή.

Η γλώσσα του σώματος (μερικές φορές αποκαλείται ασαφής και «μη λεκτική» αντίθεση) συνήθως σχετίζεται με μια κατάσταση άμεσης επικοινωνίας (σχέσεις πρόσωπο με πρόσωπο). Αντιπροσωπεύει στην επικοινωνία τη σχέση, το ανάλογο, ενώ η λεκτική γλώσσα αντιπροσωπεύει το περιεχόμενο, το ψηφιακό. Τις περισσότερες φορές η λεκτική γλώσσα μεταφέρει πληροφορίες ενώ η γλώσσα του σώματος εκφράζει διαπροσωπική στάση.

Η έννοια της χειρονομίας είναι ξεχωριστή και κατ'αρχήν ίση με τη γλώσσα. Η χρήση των χειρονομιών δεν εξαρτάται από τη χρήση της γλώσσας και η λειτουργία



τους είναι εξίσου σημαντική με τη χρήση των λέξεων, για να αναπαραστήσουμε το νόημα. Συνδέεται με την ομιλία μόνο επειδή χρησιμοποιούνται ταυτόχρονα και για τους ίδιους σκοπούς. Αντί να είναι υποπροϊόν παράλληλα με τη γλώσσα ή μια πιο πρωτόγονη μορφή έκφρασης, χρησιμοποιείται σε συνεργασία και χρησιμεύει ως συμπλήρωμα με πολλούς τρόπους.



Οι Judee K. Burgoon, David B. Buller και W. GillWoodall θεωρούν ότι οι λειτουργίες της μη λεκτικής επικοινωνίας, εκτός από τον ρόλο της στην παραγωγή και επεξεργασία της λεκτικής επικοινωνίας, είναι οι εξής:



1. Η δομή της αλληλεπίδρασης: πριν ξεκινήσουμε την πραγματική επικοινωνία, χρησιμεύει ως σιωπηρός οδηγός για την ανάπτυξή της, αναφέροντας το νήμα της δράσης, τους εμπλεκόμενους ανθρώπους, τους ρόλους τους κ.λπ.

2. Η ταυτοποίηση ή σχεδιασμός της ταυτότητας: μια λειτουργία που αναφέρεται στον τρόπο κωδικοποίησης και αποκωδικοποίησης των μηνυμάτων.

3. Ο σχηματισμός της εντύπωσης: ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι αντιλαμβανόμαστε (σύμφωνα με τη μη λεκτική συμπεριφορά μας). Με άλλα λόγια, ο σχηματισμός της πρώτης εντύπωσης.



4. Η διαχείριση των σχέσεων επικοινωνίας.
5. Η έκφραση και η διαχείριση των συναισθημάτων.
6. Η διαχείριση της συνομιλίας.
7. Η διαχείριση της εντύπωσης.
8. Η κοινωνική επιρροή.
9. Η εξαπάτηση.

Όταν η λεκτική γλώσσα δεν χρησιμοποιείται, οι χειρονομίες αλλάζουν τον χαρακτήρα τους: παίρνουν σταθερές, τυποποιημένες μορφές και συσχετίζονται συστηματικότερα μεταξύ τους. Διατηρούν, δηλαδή, τις δυνατότητες που τις κάνουν να έρχονται σε αντίθεση με άλλες κινήσεις του συστήματος, είτε αυτές οι λειτουργίες σχετίζονται, είτε όχι, επίσημα, σε αυτό που αναφέρεται η κάθε χειρονομία. Αυτή η επίσημη τυποποίηση λαμβάνει χώρα, όταν οι αναφορές καθίστανται επίσης



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



τυποποιημένες. Μια αυτόνομη χειρονομία καθορίζεται πάντα σε σχέση με αυτό που την συνοδεύουμε, ανοίγοντας , με αυτόν τον τρόπο, τον δρόμο για τις αναφορές σε χειρονομίες, ώστε να γίνουν πιο γενικές και - κατά συνέπεια- πιο αφηρημένες. Στην παντομίμα, οι χειρονομίες αντιπροσωπεύουν ολόκληρη την κατάσταση ως μια μικρή ζωγραφιά, ενώ σε αυτόνομες χειρονομίες η κάθε μία παραπέμπει σε κάτι συγκεκριμένο.

Ακολουθούν ορισμένα παραδείγματα, αλλά πρέπει να έχετε κατά νου ότι κατά την ανάγνωση του συνομιλητή, ο χρόνος και ο χώρος διαφέρουν και όλα εξαρτώνται από το περιβάλλον.

A. Χειρονομίες με τις παλάμες και τα δάχτυλα





Καθώς το πρόσωπο είναι, μέσω της μίμησης, κυρίως εκφραστικό - μπορούμε να κάνουμε εμβληματικές διαφορετικές εκφράσεις του προσώπου μόνο από το στόμα, τα μάτια και τα φρύδια. Όταν θέλουμε να επικοινωνήσουμε όμως, ο πιο προφανής και ένας από τους πιο σημαντικούς τρόπους είναι οι χειρονομίες που γίνονται με τις παλάμες και τα δάχτυλα.

α. Χειρονομίες με τις παλάμες

Η παλάμη του χεριού προς τα έξω δείχνει ότι βρισκόμαστε σε κατάσταση άμυνας. Αντίθετα, η παλάμη του χεριού προς τα μέσα μπορεί να δείχνει αυτοσυγκράτηση, ή ότι θέλουμε να κρυφτούμε. Το ανοιγμένο χέρι μπροστά σε άλλους, με τρόπο όπως αυτόν που χρησιμοποιούμε κατά τον όρκο στα δικαστήρια δηλώνει ειλικρίνεια, αμεσότητα και καθαρότητα (υποδηλώνει δηλαδή το “δεν έχω τίποτα να κρύψω”).

Αντίθετα, κάποιος που κρύβει τις παλάμες του (είτε ένα μέρος της παλάμης είτε όλη την παλάμη, είτε ακόμα και βάζοντάς τες πίσω από την πλάτη) υποδεικνύει ότι έχει κάτι να κρύψει.

Παλάμες προς τα πάνω = όταν θέλουμε να δώσουμε, να προσφέρουμε (επικοινωνία).

Παλάμες κάθετα, παράλληλα = σημαίνει ουδετερότητα, ή ότι θέλουμε να αρπάξουμε ή να κρατήσουμε αντικείμενα.

Παλάμες προς τα κάτω = αρνητικό σημάδι, δείχνουμε πρόθεση να αρπάξουμε, να κρατήσουμε και να κυριαρχήσουμε.

Οι θέσεις της παλάμης σημαίνουν:

προς τα πάνω = κυριαρχία.

προς τα κάτω = υπακοή.

παράλληλα = αδελφότητα, ισότητα.

Οι παραπάνω ερμηνείες ισχύουν εξίσου και για τη χειραψία, η οποία ανάλογα με τη θέση των παλαμών είναι: α) κυρίαρχη, β) υποτακτική και γ) ισότιμη.

Οι χειραψίες μπορεί εξίσου να είναι:

Εύθυμες, απαλές και άψυχες = άτομο χωρίς χαρακτήρα, μαλθακός, γεμάτος αμφιβολίες.

Σκληρή, πολύ σφιχτή = επιθετικό άτομο.

Εάν μόνο τα ακροδάχτυλα είναι τεντωμένα = το άτομο δεν έχει αρκετή αυτοπεποίθηση ή μας αγνοεί (συνήθως).

Το χέρι είναι άκαμπτο όταν ο άλλος θέλει να μας κρατήσει σε απόσταση. Αντίθετα, όταν μας τραβά προς αυτόν, μέσα στον προσωπικό του χώρο σημαίνει πως είτε θέλει να πλησιάσει κοντά μας, είτε ανήκει σε αστική κουλτούρα (μεγάλη πόλη) ή αισθάνεται ασφαλής στον προσωπικό του χώρο. Η χειραψία και με τα δύο χέρια, σημαίνει βάθος συναισθημάτων, στοργή, και ειλικρίνεια, ωστόσο, είναι μια χειραψία ευρέως διαδεδομένη μεταξύ των πολιτικών και μιμείται μόνο την ειλικρίνεια. Η μετάβαση από το χέρι στον καρπό, τον βραχίονα, τον αγκώνα, το αντιβράχιο και τον ώμο υποδηλώνει μια αύξηση της αίσθησης, που σταδιακά αυξάνεται, καθώς ο ένας μπαίνει στον οικείο χώρο του άλλου.

Τρίψιμο παλάμης = θετική προσδοκία / ελπίδα.

«Χέρια σε τρίγωνο» (κράνος) προς τα πάνω υποδηλώνει αυτοπεποίθηση (χειρονομία του ιεραρχικά «ανώτερου» ή, γενικά, μια βαριά χειρονομία). Όταν συνοδεύεται από κεφάλι που γέρνει προς τα πίσω υποδηλώνει επάρκεια και αλαζονεία. Ηκίνηση του κεφαλιού και του δακτύλου, δηλαδή περιστροφικές κινήσεις με τους αντίχειρες στο κρανίο υποδηλώνουν μια θετική, αλλά κυρίαρχη χειρονομία του ανώτερου προς τους υφισταμένους.



«Χέρια σε τρίγωνο» (κράνος) προς τα κάτω = υποταγή, υπακοή, είναι
συνήθως γυναικεία χειρονομία

Είτε η μία, είτε η άλλη χειρονομία που περιλαμβάνει χέρια μπλεγμένα μεταξύ τους, σταυρωμένα πόδια και βλέμμα οπουδήποτε αλλού πέραντου συνομιλητή, δείχνει μια σαφώς αρνητική απόφαση. Ή, όταν περιλαμβάνονται θετικές χειρονομίες, όπως οι ανοιχτές παλάμες, η κάμψη του σώματος προς τα εμπρός, ή ακόμα και το



κεφάλι ψηλά, υποδεικνύει μια σαφή θετική απόφαση.

β. Χειρονομίες δαχτύλων

Τα δάχτυλα είναι ακόμη πιο διαφοροποιημένα και έχουν ισχυρή κίνηση, τόσο από την άποψη της επικοινωνίας όσο και των εκφραστικών προθέσεων.

Συμβολισμός (μετά του: JeanChevalier, AlainGheerbrant)

Λεξικό συμβόλων:

Δείκτης: κρίση, αποφασιστικότητα, ισορροπία, ειρήνη και αυτοέλεγχος.

Μεσαίος: ισχυρή προσωπικότητα.

Μικρό: κρυμμένες επιθυμίες, κρυμμένες δυνάμεις, μαντεία (εσωτερικά).

Παράμεσος: σεξουαλικότητα, ευχαρίστηση.

Αντίχειρας: αρρενωπότητα.



- Ο Αντίχειρας αντιπροσωπεύει τη δύναμη της κυριαρχίας και της ενέργειας. Υπόδειξη τον αντίχειρα = εκδήλωση της ανωτερότητας, υπεροχής, επιθετικότητας και υπερηφάνειας. Εξαρτάται από το πού ανήκει η κάθε χειρονομία: ένα θετικό σημάδι του ανωτέρου παρουσία υφισταμένων, του ευγενικού ανθρώπου παρουσία ενός πιθανού συνεργάτη· μία ευρέως διαδεδομένη χειρονομία, ιδίως μεταξύ αυτών που είναι ντυμένοι κομψά. Εάν τα χέρια του άλλου παραμένουν στις πίσω τσέπες, τότε προσπαθούμε να καλύψουμε την αίσθηση της ανωτερότητας (μερικές φορές προσπαθώντας ταυτόχρονα να ισορροπήσουμε στα πέλματα για να φαινόμεστε ψηλότεροι). Τέτοιου είδους χειρονομία χρησιμοποιούν συνήθως επιθετικές ή κυρίαρχες γυναίκες.

Δείχνοντας ψηλά = Αντίδραση σε ερέθισμα που φέρνει σύγχυση.

Απομάκρυνση από τα υπόλοιπα δάχτυλα = χαλάρωση.

Κρύψιμο του αντίχειρα = δραστηριότητα που καταργείται αυτήν τη στιγμή για λόγους που ο εν λόγω άνθρωπος δε θέλει να εξωτερικεύσει. Στα παιδιά = χαμηλή ενέργεια. Στους ενήλικες = λείπει μια δύσκολη απόφαση.

- Ο **δείκτης** αντιπροσωπεύει τη θέληση, την πρωτοβουλία. συμβολίζει ένα «βέλος». Στην απειλή, συμβολίζει το όπλο, τον κάλαμο και το μαχαίρι.

Όταν δείχνει ψηλά ή είναι ακίνητος = **προσοχή**: αν το μετακινήσουμε και το λυγίσουμε, γίνεται σήμα κατεύθυνσης, ή κάλεσμα.

Όταν ο δείκτης κάμπτεται ελαφρώς = ο στόχος δεν πρέπει να «κατακτηθεί», είναι απλά πολυπόθητος.

Παλάμη στραμμένη προς τα κάτω = πατριαρχική χειρονομία κυριαρχίας, χρησιμοποιείται στις λατινικές χώρες.

Παλάμη προς τα πάνω = η δύναμη της χειρονομίας εξασθενεί και αντικαθιστά την άρνηση με το κεφάλι.

Τρίψιμο του δείκτη με τους αντίχειρες = κάνουμε αυτήν την χειρονομία όταν αναφερόμαστε σε χρήματα.

- Το **μεσαίο δάχτυλο** είναι το μεγαλύτερο και δυνατότερο: συμβολίζει την υπερηφάνεια, την αυτογνωσία.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Χρησιμοποιείται για να πιάσει, προσεκτικά, εύθραυστα αντικείμενα (χρησιμοποιώντας το δείκτη και τους αντίχειρες). Αν όμως χρησιμοποιήσουμε το μεσαίο δάχτυλο και τον αντίχειρα, τότε σημαίνει πως το αντικείμενο είναι πιο σημαντικό για εμάς. Το μεσαίο δάχτυλο είναι το αυτό της συγγένειας. Υποδεικνύοντας αυτό το δάχτυλο, σημαίνει ότι έχουμε μια ιδιαίτερη σχέση για την αντίστοιχη εικόνα. Αν τονίσουμε με το δάχτυλό μας τις δηλώσεις που θέλουμε να αντικρούσουμε, προκαλούμε συνήθως αντικρουόμενες καταστάσεις. Η κατάδειξη του δείκτη και των μεσαίων δακτύλων σε σχέση με τον παράμεσο και του μικρού δακτύλου, οδηγούν σε κατάσταση εσωτερικής σύγκρουσης.

- Ο **παράμεσος** είναι το δάχτυλο της πνευματικής ζωής.

Παθητική αδιαφορία - μεταξύ του μεσαίου δακτύλου (συγγένεια) μακρύτερα και του μικρού δακτύλου (σχέσεις με άλλους).

- Το **μικρό δάχτυλο** συμβολίζει τις σχέσεις με τους άλλους, τις εξωτερικές σχέσεις, επειδή είναι ελαφρώς απομακρυσμένο από την υπόλοιπη παλάμη και επειδή είναι κάπως εξωτερικό.

Συμβολίζει την ποιότητα της σχέσης.

Όταν αποσύρεται στην παλάμη του χεριού = διακοπή της σχέσης.

Όταν αφαιρείται μερικές φορές για να αγγίξει τον σύντροφο = ανοικτότητα στη σχέση.

Δαχτυλίδια σε αυτό το δάχτυλο = η επιθυμία για σχέση και αποδοχή σε κλειστές ομάδες.



B. Κινήσεις χεριού και μπράτσου

Συμβολισμός: Η δύναμη του χεριού, η εξουσία, η βοήθεια, ο διαχωρισμός και το χέρι της δικαιοσύνης.

Χέρια υψωμένα κατά τη χριστιανική λειτουργία = το κάλεσμα για τη χάρη και το άνοιγμα της ψυχής στις θεϊκές ευλογίες. Σε καταστάσεις σύγκρουσης = παράδοση, υποταγή και επιείκεια. Χείρα = δραστηριότητα, κυριαρχία και δύναμη.

Χέρια στους γοφούς ή ευρείες κινήσεις = πιάνοντας, διευρύνοντας το σώμα. Χειρονομίες χεριών παίζοντας με μία τούφα των μαλλιών, ή πέρασμα των χεριών μέσα από τα μαλλιά και χειρονομίες όπως χάιδεμα των μαλλιών - μπορούν να υποδηλώνουν ερωτική διάθεση, εάν και το βλέμμα συνοδεύει αντίστοιχα τη χειρονομία, ψάχνοντας κάτι με τα μάτια, σταματώντας για λίγο προς το πρόσωπο του αντίθετου φύλου χαμογελώντας.

Τα χέρια πίσω = συγκράτηση και αναμονή.

Ενώνοντασ το ένα χέρι με το άλλο, συνοδευόμενο από το κεφάλι να είναι στραμμένο προς τα πάνω, με το πηγούνι προς τα εμπρός είναι μια χειρονομία ανωτερότητας και εμπιστοσύνης (παραδείγματα που συναντάμε τέτοιου είδους χειρονομία: βασιλική οικογένεια, άοπλοι ανώτεροι αξιωματικοί, διευθυντής σχολείου στην αυλή). Όταν μια από τις παλάμες αγγίζει τον καρπό, μπορεί να σημαίνει ότι αντιμετωπίζουμε ζητήματα απογοήτευσης και αυτοελέγχου (κρατά το χέρι του από το χτύπημα). Το να σηκώσουμε το χέρι μας στο μπράτσο υποδηλώνει αύξηση της απογοήτευσης και του θυμού, ή απόπειρα απόκρυψης της νευρικότητας (για παράδειγμα η φράση "Να είστε καλά!").

- Τα χέρια στην τσέπη δεν είναι μια ευγενική κίνηση. Υποδηλώνουν ότι δε θέλουμε ή δε χρειάζεται να συμφωνούμε με τον ομιλητή.

- Τα χέρια ενωμένα ανάμεσα στα πόδι = απογοήτευση.

- Η διαφορά μεταξύ δεξιού και του αριστερού χεριού είναι ένας συμβολισμός που επιβάλλεται στο σώμα και είναι διαφορετικός ανάλογα με τους πολιτισμούς, με όλη την καθολικότητα της διαφοράς που επιβάλλεται από τον θρίαμβο της Δύσης.

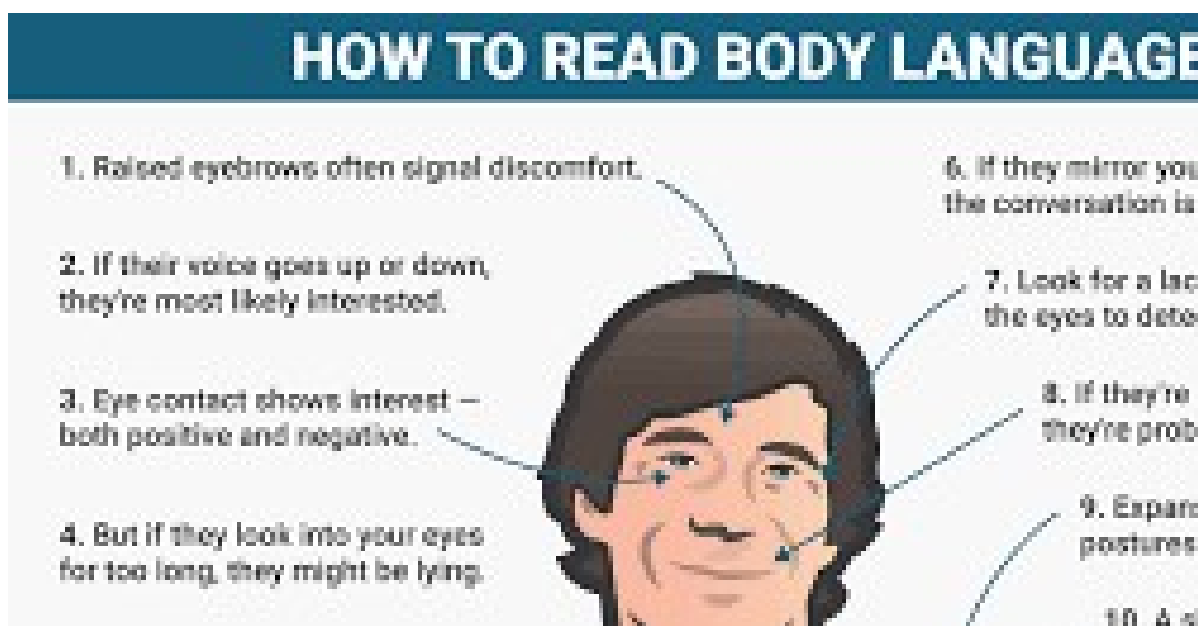
Συμβολισμός: Δεξιά πλευρά: ευνοϊκός, δύναμη, ικανότητα, αρρενωπότητα, τάξη, εργασία, πιστότητα, εξουσία, ιεραρχία, σταθερότητα, παράδοση και αυταρέσκεια. Η «δουσιώνη» αριστερή πλευρά: θηλυκή, νυχτερινή, σατανική, διαταραχή, αβεβαιότητα, δυσαρέσκεια, κίνηση, δικαίωση, επιδίωξη προόδου, καινοτομία, κίνδυνος.

Στην Κίνα, η αντίθεση δεν είναι απόλυτη καθώς η αριστερή είναι η έντιμη, αρσενική πλευρά και αντιπροσωπεύει τον ουρανό (yang), η δεξιά είναι η γη (yin) και ανήκει στις γυναίκες. Γενικά, προσφέρεται με τα αριστερά και λαμβάνεται με τα δεξιά. Στην Ιαπωνία: η αριστερή πλευρά είναι το μέρος της σοφίας, της πίστης, του ενστίκτου, σε σχέση με τον ήλιο και το αρσενικό στοιχείο. Η δεξιά πλευρά σχετίζεται με το φεγγάρι, το νερό και το θηλυκό στοιχείο.

Δεξί χέρι: περιεχόμενο επικοινωνίας, επιχείρηση. Αριστερό χέρι: η σχέση μεταξύ εκείνων που επικοινωνούν. Για κάθε χτύπημα, με δεξί ή αριστερό χέρι, τότε: με την παλάμη προς τα πάνω - σημαντικό. Διάμεσος ουδέτερος με την παλάμη προς τα κάτω - ασήμαντο. Τα χέρια και τα μπράτσα κάτω από το τραπέζι = δεν είμαστε



έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε μία κατάσταση. Πάνω στο τραπέζι = η ικανότητα και η επιθυμία να δημιουργηθεί επαφή (από το κλείσιμο ενός φραγμού έως το άνοιγμα της επαφής είτε σε σχέσεις -αριστερά- είτε σε περιεχόμενο, επιχείρηση - δεξιά).



α. Χειρονομίες με το χέρι στο πρόσωπο

Οι τρεις πίθηκοι - το σύμβολο της μαφίας: Δεν βλέπω, δεν ακούω, δεν μιλάω!
- άρνηση να δούμε, να ακούσουμε ή να πούμε πράγματα που μας δυσχεραίνουν ή είναι αναληθή. Είναι πολύ προφανές στα παιδιά. Σε ενήλικες, οι χειρονομίες των παιδιών είναι ευγενικές. Οι χειρονομίες του χεριού στο πρόσωπο δείχνουν την παρουσία αρνητικών σκέψεων. Μπορεί να περιλαμβάνουν αμφιβολία, παραπλανητική, αβεβαιότητα, υπερβολή, φόβο ή ψέμα. Η διευκρίνιση της σημασίας τους απαιτεί ανάλυση βάσει των συμφραζόμενων.

Συμβολισμός: Το μάτι είναι σχεδόν καθολικά το σύμβολο της πνευματικής αντίληψης. Το βλέμμα είναι το σύμβολο της αποκάλυψης. Η μύτη, καθώς και το μάτι, είναι το σύμβολο της διόρασης, της διορατικότητας, της διάκρισης, αλλά μάλλον είναι διαισθητικό, παρά λογικό.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Καλύπτοντας το στόμα μας με το χέρι μας, με τον αντίχειρά μας να πιέζει το μάγουλό μας = σταματάμε ένα ψέμα (κυριολεκτικά: «κράτα το στόμα κλειστό»). Ισχύει τόσο όταν το κάνει ο ομιλητής, όσο και ο ακροατής. - σε αυτήν την περίπτωση δείχνει ότι του λένε ψέματα. Ο ομιλητής που βλέπει μια τέτοια χειρονομία πρέπει να σταματήσει και να ζητήσει από το κοινό να κάνει σχόλια σχετικά με αυτά που είπε. Παρόμοια χειρονομία σε σημασία, αλλά περιορισμένη ή συγκεκαλυμμένη = ελαφρές κινήσεις τριψίματος κάτω από τη μύτη. Αντίχειρα από το χέρι στο στόμα = οικεία, ερωτική χειρονομία. αλλά και ανασφάλεια. Μια χειρονομία διαβεβαίωσης στην παιδική ηλικία, στην προφορική φάση, όταν το παιδί απορροφά επίσης την ανάγκη για αγάπη και άνεση.

- Σε επίπεδο ματιών: η χειρονομία μπορεί να εμφανιστεί ως τρίψιμο των ματιών συνοδευόμενη από κοίταγμα αλλού. Ο «καθαρισμός» του ματιού συμβαίνει όταν κυριολεκτικά: «δεν βλέπουμε καλά».

- Εάν πιάσουμε τη μύτη του με δύο δάχτυλα, κάτι δεν μυρίζεκαλά. Εάν τρίβουμε τη μύτη μας, αισθανόμαστε αμηχανία. Ο καθαρισμός της μύτης μας θα μπορούσε να σημαίνει την επιθυμία να καταλάβουμε, καθώς και να ακονίσουμε την αίσθηση της όσφρησης.

- Μια απόδειξη ήπιας αυτο-τιμωρίας θα ήταν το γεγονός να «τραβάει» κάποιος τον εαυτό του από το αυτί (που θυμίζει την παιδική ηλικία). Το τρίψιμο, το βούλωμα, το σκάψιμο, το τράβηγμα του αυτιού σημαίνει την πρόθεση του ακροατή να σταματήσει να ακούει το κακό. Σπρώχνοντας ολόκληρο το αυτί προς τα εμπρός: είναι σημάδι ότι πρέπει να δώσουμε μεγαλύτερη προσοχή, καθώς ο ακροατής είτε δεν μπορεί να πιστέψει τι λέγεται, είτε έχει ακούσει αρκετά και θα ήθελε να μιλήσει.

- Ξύσιμο του λαιμού αρκετές φορές: δυσφορία, αμηχανία. Τράβηγμα του γιακά = προσπαθούμε να απελευθερωθούμε από μια ενοχλητική κατάσταση.



β. Χέρι στο μάγουλο και το πηγούνι

- Το χέρι ως στήριγμα κεφαλής υποδηλώνει την κατάσταση της πλήξης, όσο περισσότερο χρησιμοποιείται το χέρι και το μπράτσο (κεφαλή πάνω στο τραπέζι ισοδυναμεί με τη μέγιστη πλήξη).

- Το χέρι που τοποθετείται στο μάγουλο, κλειστό, με το δείκτη προς τα πάνω, εκφράζει θετική εκτίμηση. Εάν ο αντίχειρας υποστηρίζει το πηγούνι, ο ακροατής έχει επικριτικές ή αρνητικές απόψεις. Το χάδι στο πηγούνι σημαίνει ότι ο ακροατής παίρνει μια απόφαση. Ωστόσο, αυτή τη χειρονομία μπορεί να προκύψει επίσης για να στηρίξει ο ακροατής το κεφάλι με τον αντίχειρα κάτι που υποδηλώνει μείωση του ενδιαφέροντος.

- Χτυπώντας το κεφάλι του = κάποιος ξέχασε να κάνει αυτό που του ζητήθηκε να κάνει. Χτυπώντας το μέτωπο = δεν είναι εκφοβιστικό ότι παρατήρησα το σφάλμα. Χτυπώντας το λαιμό της - της προκάλεσα «πόνο στον αυχένα». Η τριβή του λαιμού εμφανίζεται κυρίως σε εκείνους με κριτική και αρνητική στάση, ενώ το τρίψιμο του μετώπου σηματοδοτεί πιο ανοιχτές και προσαρμόσιμες στάσεις.

- Χέρι στον κρόταφο = αναζήτηση ιδεών, επιχειρημάτων, αντιπαραθέσεων.

- Τρίψιμο της ρίζας της μύτης = η ακρόαση με έντονη προσοχή που έφερε κόπωση, μια χειρονομία «αυτο-χαλάρωσης».

- Πιάσιμο του λαιμού με το ένα χέρι ή και τα δύο = αίσθημα κινδύνου, κριτικής ή επίθεσης.



- Φτάνοντας στο ίδιο μας το σώμα = η επιθυμία για προστασία ή άνεση, η αυτοπεποίθηση ότι βρισκόμαστε εδώ, περισσότερη αυτοκριτική.

- Μπράτσα κοντά στο σώμα = μείωση του όγκου του σώματος («κάνε τον εαυτό σου μικρό»), υπακοή και καλοί τρόποι.



Choosing



Thinking



Interest/ Evaluation



Evaluati



3. Εξαλείψτε τα λεκτικά τικ

Όσον αφορά τη γλώσσα, έχει σημασία τόσο αυτό που λέτε όσο και ο τρόπος που το λέτε. Αυτό μπορεί να αλλάξει εντελώς την αντίληψη του κοινού για το περιεχόμενο μιας παρουσίασης.

Πέρα από την επιλογή ενός θέματος κατάλληλο για το κοινό, είναι σημαντικό να γνωρίζετε τα γλωσσικά τικ. Αυτά είναι πράγματα που επαναλαμβάνουμε συχνά χωρίς να το γνωρίζουμε. Μερικές φορές υπάρχουν συνδετικές λέξεις, όπως το «και», «συνεπώς», «στην πραγματικότητα», «έτσι», «τότε» ή ήχοι, όπως το «εε», και αποτελούν σύντομες εμπνεύσεις ή θόρυβοι που μας βοηθούν να φτιάξουμε τη φωνή μας. Για να σας δείξουμε τι εννοούμε, θα ζητήσουμε από τον φίλο μας, Ibis, να μας βοηθήσει.

Για να ελαχιστοποιήσουμε τα λεκτικά μας τικ, πρέπει να τα γνωρίζουμε. Έτσι, μπορούμε πρώτα να μάθουμε να τα ακούμε και μετά να τα αλλάξουμε. Στο ενδεχόμενο που δεν γνωρίζουμε αν έχουμε λεκτικά τικ, μπορούμε να βιντεοσκοπήσουμε τον εαυτό μας. Επιλέγουμε ένα απροετοίμαστο θέμα εκ των προτέρων και μιλάμε μπροστά από την κάμερα.

Εάν τα τικ μας αποτελούνται από λέξεις, τότε προετοιμάζουμε τα συνώνυμα και προσπαθούμε να τα χρησιμοποιήσουμε στην ομιλία μας. Εάν είναι ήχοι, τότε τους αντικαθιστούμε τόσο με παύσεις όσο και με αναπνοές.

Γενικά, όσο καλύτερα προετοιμάζουμε το περιεχόμενό μας, τόσο περισσότερα τικ θα εξοβελισθούν. Εάν εξασκηθούμε και προπονηθούμε στην τέχνη της ρητορικής, θα μάθουμε να τα ελέγχουμε. Επιπλέον, η εξάσκηση μας βοηθά να ξεπεράσουμε το άγχος και τη νευρικότητα και να δημιουργήσουμε τους απαραίτητους αυτοσχεδιασμούς. Είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να εξαλείψουμε σταδιακά λιγότερο ευχάριστες συνήθειες.

A. Σαφήνεια στην έκφραση

1. Η σαφήνεια είναι εξαιρετικά σημαντική και συχνά πολύ δύσκολο να επιτευχθεί.
2. Πρέπει να μετατρέψετε άγνωστες έννοιες σε σαφείς ιδέες, μιλώντας για γνωστά πράγματα.
3. Αποφύγετε εξειδικευμένους όρους όταν απευθύνεστε σε ένα μη ενημερωμένο κοινό.
4. Βεβαιωθείτε ότι αυτό που θέλετε να πείτε είναι ξεκάθαρο στο μυαλό σας.
5. Χρησιμοποιήστε την αίσθηση της όρασης. Χρησιμοποιήστε εκθέματα, εικόνες και όσο το δυνατόν περισσότερα παραδείγματα. Συζητήστε για αυτό.
6. Επαναλάβετε σημαντικές ιδέες με άλλα λόγια. Διαφοροποιήστε την έκφραση, αλλά επαναλάβετε την ιδέα χωρίς να το αντιληφθεί το κοινό.
7. Κάντε αφηρημένες τοποθετήσεις μόνο εάν συνοδεύονται από γενικά παραδείγματα και συγκεκριμένες περιπτώσεις.
8. Μην προσπαθήσετε να αναφερθείτε σε πάρα πολλά σημεία εντός της ίδιας ομιλίας. Σε μια σύντομη έκθεση είναι δύσκολο να μπορέσουμε να εμβαθύνουμε συνολικά σε περισσότερες από μία ή δύο σημαντικές ιδέες, ενός ευρύτερου θέματος.
9. Ολοκληρώστε με μια σύντομη περίληψη σημαντικών ιδεών.



Β. Στυλ και ιδιότητες

Πριν μιλήσουμε για τα είδη σχημάτων, πρέπει πρώτα να ορίσουμε το στυλ και να παρουσιάσουμε τις ιδιότητές του.

Η λέξη στυλ προέρχεται από τη λέξη *stylus* στα λατινικά, δηλαδή τη γραφίδα, το αιχμηρό όργανο γραφής και χάραξης υφασμάτων σε κέρινη πινακίδα. Στυλ σημαίνει *πρωτότυπος τρόπος έκφρασης ενός ατόμου, προφορικά ή γραπτά, ή ο τρόπος με τον οποίο κάποιος υπάρχει και αλληλοεπιδρά, ενεργεί ή συμπεριφέρεται σε μια κατάσταση δεδομένη ή περίπλοκη*.¹

Το στυλ ορίστηκε ως το σύνολο των λεξικών, μορφολογικών, συντακτικών, τοπικών και φωνητικών χαρακτηριστικών, καθώς και οι διαδικασίες που χαρακτηρίζουν τον τρόπο έκφρασης - προφορική και γραπτή - ενός ατόμου.²

Από την άποψη του στυλ ομιλίας, σημαίνει η επιλογή και η χρήση των λέξεων στη φράση, δίνοντας μια ξεχωριστή πτυχή του τρόπου έκφρασης ενός ρήτορα, κάνοντας τον να διαφέρει από τους άλλους. Ο *Georges-Louis Leclerc* (1707-1788), ο οποίος αποφοίτησε από τη νομική και την ιατρική σχολή, είπε ότι το στυλ είναι μόνο η τάξη και η κίνηση ιδεών και ότι το στυλ πρέπει να χαράξει ιδέες. Επισήμανε πως οι ιδέες αποτελούν το υπόβαθρο του στυλ, της εναρμόνισης. Θεωρεί επίσης ότι το στυλ είναι ο άνθρωπος. Στο διάσημο έργο του *Discours sur le style* έγραψε ότι τα καλογραμμένα έργα θα ήταν τα μόνα που θα μεταβιβάζονταν στις επόμενες γενιές. Ούτε η ποσότητα της γνώσης ή η μοναδικότητά τους, ούτε ακόμη και η καινοτομία τους δεν εγγυάται την αθανασία.

Εάν γράφονται χωρίς καλό γούστο, χωρίς ευγένεια και χωρίς ιδιοφυΐα, τότε θα χαθούν. «Δεν είναι σημαντικός ο τόνος, οι χειρονομίες και ο ήχος των λέξεων. Πρέπει να υπάρχει περιεχόμενο, σκέψη και επιχειρήματα. Πρέπει να ξέρετε πώς να τα παρουσιάσετε, να τα διαφοροποιήσετε, να τα κατατάξετε. Πρέπει να δράσετε πάνω στην ψυχή και να κινήσετε την καρδιά, μιλώντας στο μυαλό. Μόνο τα γραπτά έργα θα παραμείνουν για τις επόμενες γενιές: ο όγκος των γνώσεων, η σπανιότητα των ευρημάτων, ακόμη και η καινοτομία των ανακαλύψεων δεν αποτελούν σίγουρη εγγύηση της αθανασίας. Εάν τα έργα που περιέχουν αναφέρονται μόνο σε μικρά

¹. Paul Magheru *Getting style et and composition*, Coresi Publishing House, Bucharest, 2011, p. 7

². Gheorghe Constantin Dobridor, *Small dictionary of linguistic terms*, Bucharest, Albatros Publishing House, 2008, p. 113.



πράγματα, εάν είναι γραμμένα χωρίς γούστο, χωρίς ευγένεια και χωρίς ταλέντο θα χαθούν, γιατί τα γεγονότα, οι γνώσεις και οι ανακαλύψεις δανείζονται και μεταδίδονται εύκολα, όπως ακόμη και κερδίζουν όταν πέσουν σε πιο ευνοϊκά χέρια. Αυτά τα πράγματα είναι, εκτός από τον άνθρωπο, το στυλ, από την άλλη πλευρά, είναι ο ίδιος ο άνθρωπος. Επομένως, το στυλ δεν μπορεί να ληφθεί ή να μεταδοθεί και δεν μπορεί να αλλάξει· εάν είναι υψηλός, ευγενής, θαυμάσιος, ο συγγραφέας θα θαυμάζεται εξίσου ανά πάσα στιγμή· διότι μόνο η αλήθεια είναι διαρκής και αιώνια. Ή, ένα όμορφο στυλ είναι όμορφο μόνο μέσω των ατέλειωτων αληθειών που εκφράζει.»

Ο *Voltaire* εκτίμησε ότι οι άνθρωποι, στην πραγματικότητα, έχουν τις ίδιες ιδέες. Όμως, ο τρόπος έκφρασης και το στυλ, οδηγεί σε διαφορές: «Το στυλ μεταμορφώνει τα πιο κοινά έργα σε μοναδικά, ενισχύει τα αδύναμα και δίνει μεγαλείο στα πιο απλά.»

Η *σαφήνεια* είναι η θεμελιώδης διαύγεια του στυλ. Μας επιτρέπει να κατανοήσουμε αβίαστα τη σκέψη που εκφράζεται στην προφορική γραφή. Για να είναι σαφής μια ομιλία ή ένα γραπτό κείμενο, χρειάζεται: καθαρότητα, ακρίβεια, απλότητα.

Η *αγνότητα* συνίσταται στη χρήση λέξεων που ανήκουν στην ομιλούμενη γλώσσα, και όχι στη χρήση λέξεων από άλλες γλώσσες, νεολογισμούς, ακόμη και βαρβαρότητες ή λέξεις μακριά από τη γλώσσα, την ηλικία ή την αργκό. Φυσικά, πολλές φορές αναγκαζόμαστε να χρησιμοποιήσουμε νεολογισμούς, επειδή δε βρίσκουμε ανταπόκριση στη δική μας γλώσσα. Όμως, οι νεολογισμοί πρέπει επίσης να χρησιμοποιούνται με μετριοπάθεια και διάκριση. Η *καθαρότητα της γλώσσας* αποκλείει τη χρήση πλεονασμών, που είναι η ισχυρότερη απόδειξη ότι αυτός που χρησιμοποιεί τη λέξη δεν έχει την εικόνα της πραγματικής σημασίας του. Για παράδειγμα: *αποκλειστικό μονοπώλιο* (το μονοπώλιο προϋποθέτει αποκλειστικότητα) και *καθολική πανάκεια* (πανάκεια λέξη ελληνικής προέλευσης η οποία κάποτε πιστευόταν ότι είναι φάρμακο που θεραπεύει οποιαδήποτε ασθένεια, επομένως μια καθολική θεραπεία).

Υποθέτουμε επίσης ότι το στυλ που πρέπει να είναι σαφές, πρέπει να είναι και *ακριβές (precise)*. Η λέξη προέρχεται από το λατινικό *praecidere* που σημαίνει κοπή. Η *ακρίβεια* συνίσταται στη διακοπή κάθε είδους μακροσκελών προτάσεων· η



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



ανακρίβεια μπορεί να σημαίνει είτε να μην εκφράσουμε μια ιδέα ακριβώς, είτε να την εκφράσουμε, αλλά με έναν ατελή, ασαφή ή αβέβαιο τρόπο. Οι μακροσκελείς προτάσεις είναι συχνά κουραστικές και περίπλοκες, αλλά επίσης και προτάσεις που μπορεί να είναι υπερβολικά μικρές έως ελλιπείς, μπορούν να αποτελούν εξίσου πρόβλημα. Υπάρχουν όμως περιπτώσεις κατά τις οποίες μία ανάκλαση της γενικής ιδέας μπορεί να είναι αρκετή/αποτελεσματική. Μερικές φορές, οι λεπτομέρειες απαιτούνται μόνο για να μπούμε καλύτερα στο θέμα. Δεν υπάρχει άλλο κριτήριο για την προτίμηση μιας μακράς ή σύντομης πρότασης, πέρα από το περιεχόμενό της, τον τρόπο σκέψης που εκφράζεται και τον τρόπο με τον οποίο οι ιδέες συγχωνεύονται στο μυαλό του συγγραφέα.

Η *απλότητα* συνίσταται στην έκφραση σκέψεων με κομψότητα, με ελαφριά χάρη, χωρίς προσποιητές εκφράσεις, κάνοντας χρήση λέξεων με την ακριβή τους έννοια, αποφεύγοντας τις περιφράσεις. Οι όροι που χρησιμοποιούνται πρέπει να έχουν μία φυσική ροή, χωρίς *περίπλοκες ακαμψίες, χωρίς υπερβολικά εξεζητημένες εκφράσεις*, καθώς μπορεί να αποκρύπτουν το νόημα της πρότασης και να καταπνίγουν τη σκέψη του ακροατή. Ο εχθρός της απλότητας είναι το «παραφουσκωμένο», εξεζητημένο και πομπώδες στυλ.



Η αρμονία του στυλ δημιουργείται, πρώτα απ' όλα, από έναν συγκεκριμένο παλμό και έναν ορισμένο ισορροπημένο ρυθμό μιας φράσης, μέσα από τη μουσικότητα της. Όλοι όσοι προσπάθησαν να ορίσουν αυτή την αρμονία και το ρυθμό, αναφέρθηκαν επίσης στους ήχους των λέξεων, που ήταν ευχάριστοι στο άκουσμα, σαν μουσική! Οι κακοφωνίες είναι πολύ επιζήμιες για το στυλ. Αποτελούνται συνήθως από την — όχι ηθελημένη — επανάληψη ήχων, των οποίων η προσέγγιση ακούγεται άσχημη, ειδικά σε εκείνο το σημείο που τελειώνει μία λέξη και αρχίζει η επόμενη, δημιουργώντας έτσι, μερικές φορές, δυσάρεστες σκέψεις στον ακροατή. Η αρμονία θα ήταν, επομένως, αυτή η ποιότητα του στυλ που θα μπορούσε να γοητεύσει και να σαγηνεύσει τους ακροατές με μια επίκληση, μια ομιλία. Αυτό σημαίνει ότι η μουσικότητα των λέξεων, των φράσεων, των προτάσεων δημιουργήθηκε, με ειδικό σκοπό, από μια διάταξη και μια αναλογική κατανομή των λέξεων.

Το προφορικό στυλ, είπε κάποιος, πρέπει να είναι ένα εποπτευόμενο τραγούδι.



Γ. Πώς να διεγείρουμε το δημόσιο ενδιαφέρον

1. Ενδιαφερόμαστε για ασυνήθιστες πληροφορίες, για συνηθισμένα πράγματα.
2. Το μόνο θέμα που φαίνεται να μας ενδιαφέρει είναι εμείς ίδιοι.
3. Αυτός που κάνει τους άλλους να μιλούν για τον εαυτό τους, για τα πράγματα που τους ενδιαφέρουν και που ξέρει να τους ακούει προσεκτικά, θα θεωρείται ειδικευμένος στην τέχνη της συνομιλίας, ακόμα κι αν δεν μιλάει πολύ.
4. Μυστικά, αληθινές ιστορίες σχεδόν πάντα θα ξυπνήσουν και θα διατηρήσουν την προσοχή του κοινού. Ο ομιλητής πρέπει μόνο να επισημάνει μερικές ιδέες, τις οποίες δίνει ως παράδειγμα με περιπτώσεις γενικού ανθρώπινου ενδιαφέροντος.
5. Μιλήστε στο αντικείμενο. Αυτό αποσαφηνίζει τη δήλωση, εντυπωσιάζει και προκαλεί ενδιαφέρον.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



6. Πασπαλίστε την ομιλία σας με εκφράσεις που δημιουργούν εικόνες, με λέξεις που θέτουν τα γεγονότα ακριβώς μπροστά στα μάτια σας.
7. Εάν είναι δυνατόν, χρησιμοποιήστε ισορροπημένες προτάσεις και ιδέες με αντίθεση.
8. Το ενδιαφέρον που δείχνει ο ομιλητής είναι μεταδοτικό. Το κοινό σίγουρα θα πειστεί εάν ο ομιλητής είναι αρκετά πεπεισμένος για αυτό που λέει. Ωστόσο, το ενδιαφέρον δεν μπορεί να προκληθεί από μια μηχανική εφαρμογή απλών κανόνων.

Δ. Βελτίωση του στυλ

1. Είμαστε συνδεδεμένοι με αυτόν τον κόσμο με τέσσερα κοινά χαρακτηριστικά. Αξιολογούμε και ταξινομούνται σύμφωνα με αυτά τα τέσσερα πράγματα: τι κάνουμε, πώς κοιτάζουμε, τι λέμε και πώς το λέμε. Συχνά κρίνουμε, καθώς μιλάμε.

2. Το στυλ θα αντικατοπτρίζει σε μεγάλο βαθμό αυτό που διαβάζετε. Το μυαλό σας θα εμπλουτιστεί και το στυλ θα αναλάβει μέρος της δόξας αυτών που σας συνοδεύουν.

3. Διαβάστε το λεξικό δίπλα του. Αναζητήστε λέξεις που δεν γνωρίζετε, προσπαθήστε να μάθετε πώς να τις διορθώσετε στη μνήμη σας.

4. Μελετήστε τις ετυμολογίες. Η ιστορία των λέξεων δεν είναι καθόλου βαρετή ή βαρετή.

5. Μην χρησιμοποιείτε ξεπερασμένες, φθαρμένες λέξεις. Να είστε ακριβείς στην έκφραση. Μην χαρακτηρίζετε όλα όσα βλέπετε ως όμορφα μόνο επειδή είναι ευχάριστα στο μάτι. Μπορείτε να εκφραστείτε με μεγαλύτερη ακρίβεια, αντικειμενικότητα και κομψότητα, χρησιμοποιώντας τα συνώνυμα του επιθέτου *όμορφα-κομψά, εκλεπτυσμένα, όμορφα, χαριτωμένα, αρμονικά, γοητευτικά, ακιδωτά, λαμπερά, εκθαμβωτικά, πανέμορφα, υπέροχα, γραφικά* κ.λπ.

6. Μην χρησιμοποιείτε ασήμαντες συγκρίσεις. Προσπαθήστε να βρείτε κάτι νέο. Φέρτε ένα χαμόγελο στο πρόσωπό σας. Έχετε το θάρρος να είστε πρωτότυποι.

Ε. Σχήματα Λόγου – Ορισμός -Ανάγκες.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Τα σχήματα λόγου είναι ανάλογες μεταφορές νοήματος λέξεων που τους δίνουν σημασίες που δεν είναι δικές τους. Είναι γενικά χαρακτηριστικά ενός συγκεκριμένου τύπου λόγου που ονομάζεται *ornatus* (στολίδι), ο οποίος προσθέτει στα αποτελέσματα της επιχειρηματολογίας μια πειστική δύναμη που καθορίζεται από την εικονιστική χρήση της γλώσσας. Σε αυτήν την περίπτωση, η σημασία ορισμένων όρων αλλάζει, λόγω των σχημάτων λόγου, και απομακρύνεται από την απλή και κοινή έκφραση.

Αυτή είναι η ουσιαστική ιδιότητα ενός σχήματος λόγου: η απόκλιση από τον κανόνα, που θεωρείται "μηδενικός ρητορικός βαθμός".

Το κύριο πλεονέκτημα είναι ότι εφιστά την προσοχή στη γλώσσα, προδιάθεση στον διαλογισμό, στην ανακάλυψη νέων νοημάτων. Σε αντίθεση με τη διαφανή πλασματική γλώσσα, όπως η γλώσσα της λογικής και η εικονιστική γλώσσα είναι "ασαφής" και συνεπώς συναρπαστική. Διεγείρει τη φαντασία, τον ιδεολογικό αναβρασμό και την αλυσίδα επιχειρημάτων, κάτι που αποτελεί χαρακτηριστικό του ανθρώπου. Τα είδη σχημάτων μεγιστοποιούν την αξία του επιχειρήματος και τη συγκλίνουσα χρήση τους - έχοντας αυτό το μοναδικό κριτήριο επιλογής προοπτικής το οποίο καθορίζεται με την επίτευξη του στόχου προς τον οποίο τείνει η ομιλία: να πείσει το κοινό.

Ο *Cicero* βρήκε την κύρια πηγή στυλ φιγούρων σε μια αδυναμία λόγου, η οποία δεν διαθέτει όρους για όλα τα αντικείμενα και τα φαινόμενα του γύρω κόσμου. "Το εικονιστικό νόημα των λέξεων - λέει ο μεγάλος ρήτορας - , γεννήθηκε από ανάγκη, λόγω της φτώχειας των λέξεων, και αργότερα έγινε μια καλλιτεχνική απόλαυση. Διότι, όπως το παλτό εφευρέθηκε στην αρχή, λόγω της ανάγκης για αποφυγή του κρύου και αργότερα έγινε ένα άξιο στολίδι του σώματος, με τον ίδιο τρόπο το εικονιστικό νόημα ξεκίνησε από την έλλειψη λέξεων ενώ αργότερα ήταν διασκεδαστικό ».

ΣΤ. Ταξινόμηση των σχημάτων λόγου

Οι αρχαίοι ρήτορες, καθώς και οι σύγχρονοι στυλίστες, προσπάθησαν να ταξινομήσουν τα στυλ σχημάτων σε 3 κατηγορίες:



A. Σχήματα λέξεων (μεταφορά, μετωνυμία, συνεκδοχή, κατάχρηση, λιτότητα, υπερβολή);

B. Σχήματα σκέψης

α) Τα σχήματα που αποσκοπούν στην απόδοση των συγκεκριμένων όψεων της εξωτερικής πραγματικότητας είναι τα εξής: περιγραφή, σύγκριση, υπαινιγμός, αλληγορία, αντίθεση, δισταγμός, αναστολή, πρόταση ή ενίσχυση.

β) Τα σχήματα πάθους είναι τα εξής: βλασφημία, αποστροφή, ειρωνεία, σαρκασμός, αμφιβολία, ανάκριση, ρητορική ερώτηση και προοπτική (στην ρητορική).

Γ. Σχήματα Γραμματικής (αντιστροφή, υπερβολή, ανακολουθία, πλεονασμός, επανάληψη).

A. Σχήματα λέξεων

A.Μεταφορά - η “μη εστεμμένη βασίλισσα” των σχημάτων λόγου καθώς αποτελεί το βασικό κομμάτι σε αυτό το ανεπαισθητο παιχνίδι σκακιού που δεν είναι άλλος από το λόγο. Ταυτόχρονα, είναι ένα καθολικό μέσο έκφρασης, που εξακολουθεί να χρησιμοποιείται σε κείμενα των Σουμερίων.

Η μεταφορά αποτελούσε κεντρική μορφή της αρχαίας ρητορικής. Ακόμα και χωρίς να είμαστε ποιητές, εμείς οι ίδιοι χρησιμοποιούμε μεταφορές στην τωρινή μας ομιλία. Δίνει διαφορετικές πτυχές της πραγματικότητας με βάση κοινά χαρακτηριστικά (ως εκ τούτου ονομάζεται και συντομευμένη σύγκριση) και μπορεί να παρέχει μια αναπαράσταση μερικές φορές προσωποποιημένη ή ακόμα και μια αφηρημένη δράση. Μπορεί και δώσει σε ένα πράγμα το όνομα ενός άλλου πράγματος καθώς και να αντιπροσωπεύσει μια ιδέα κάτω από το νόημα μιας άλλης ιδέας. Ουσιαστικά, μια λειτουργία που σχετίζεται με την ίδια τη λογική της γνώσης και αυτή, άλλωστε, είναι η μεγάλη σπουδαιότητα της μεταφοράς. Πρέπει να τονιστεί ότι αυτό το σχήμα διατηρεί ταυτόχρονα έγκυρες τις δύο ιδέες, που αναφέρονται σε διαφορετικά πράγματα, αλλά αναδύονται από την ίδια λέξη ή την ίδια έκφραση. Το μεταφορικό νόημα προκύπτει από την αλληλεπίδρασή τους, από τη σαφήνεια, σε ένα υψηλότερο επίπεδο, το οποίο εμφανίζεται στη φαντασία του κοινού τη στιγμή της



«μετάφρασης» της έννοιας. Η μεταφορά έχει μια αισθητική λειτουργία, ευαισθητοποίησης, η οποία πλαστικοποιεί την πραγματικότητα.

Βοηθά επίσης στην ενίσχυση της εντύπωσης και, τέλος, η μεταφορά έχει μια ενοποιητική λειτουργία, τονίζοντας την ενότητα μεταξύ των διαφόρων μορφών ευαισθησίας του ανθρώπου.

β) *Μετωνυμία* - είναι ένα σχήμα λόγου, κατά το οποίο μια λέξη που ορίζει μια πραγματικότητα Α αντικαθίσταται από μια άλλη λέξη που ορίζει μια πραγματικότητα Β, ως αποτέλεσμα μιας σχέσης εγγύτητας, συνύπαρξης ή αλληλεξάρτησης που ενώνει τους Α και Β, στην πραγματικότητα αλλά και στη σκέψη. Ως εκ τούτου, η μετωνυμία περιλαμβάνει την αντικατάσταση ενός ονόματος με ένα άλλο που βρίσκεται σε λογική σχέση. Στην πραγματικότητα, είναι πολύ κοντά στη μεταφορά. Βασίζεται στη συνάφεια μεταξύ αντικειμένων και στην εύρεση των σημείων επαφής μεταξύ τους.

γ) *Συνεκδοχή* - Αυτότομονοφωνικό σχήμα και η μετωνυμία μερικές φορές συγχέονται. Αυτό το εκφραστικό σχήμα βασίζεται στη σύνδεση, στην ενσωμάτωση ενός στοιχείου σε μια μονάδα με βάση μια καθαρά ποσοτική αναλογία. Εκφράζει κατ'εξοχήν μια ποσοτική αναλογία, χωρίς καμία ανησυχία για τη σημασία και για την εκτίμηση του νοήματος.

δ) *Κατάχρηση* - είναι ένα γραμματικό σχήμα, που δεν γίνεται πλέον αισθητό από τους ομιλητές ως σχήμα λόγου (η λάθος έννοια του όρου δεν γίνεται πλέον αντιληπτή). Μπορεί να λάβει τη μορφή επιθέτων, συγκρίσεων, μεταφορών ή προσωποποιήσεων, επειδή μπορεί να θεωρηθεί ως μια συγκεκριμένη περίπτωση αυτών των σχημάτων.

ε) *Λιτότητα* - είναι το σχήμα που μετριάζει τη σημασία της απολυτότητας σε ένα νόημα, προκειμένου να γίνει ευκολότερα κατανοητό. Η άμεση έκφραση αντικαθίσταται από μια άρνηση, η οποία είναι ένα χαρακτηριστικό στοιχείο αυτού του τεχνάσματος.

στ) *Η υπερβολή* είναι το αντίθετο από τη λιτότητα. Είναι ένα είδος μεταφοράς με αυξητική έκφραση, με σκοπό να εντείνει την υπαινικτικότητα.

B. Σχήματα σκέψεων

Αυτή η κατηγορία αποτελείται από σχήματα που *προορίζονται να απεικονίσουν την πραγματικότητα όσο πιο έντονα γίνεται.*

α. Η **περιγραφή** (hipotipoză) είναι μια αληθινή και ενδεικτική απεικόνιση που περιπλέκει μια σκηνή, προκαλώντας ένα συγκεκριμένο περιβάλλον, μια στιγμή σταθερή στο χρόνο και στο χώρο. Περιέχει γραφικές και εντυπωσιακές λεπτομέρειες που συμβάλλουν στη διαμόρφωση της εικόνας του συνόλου. Η ομορφιά μιας περιγραφής έγκειται στην τέχνη της επιλογής επίθετων, στην ποικιλία αυτών, στο ρυθμό και στην αρμονία της γλώσσας.

β. Θα βρούμε τα ίδια στιλιστικά μέσα στην προσωπογραφία, αλλά αυτό έχει ως αντικείμενο ένα ον, του οποίου οι φυσικές και ηθικές ιδιότητες αναδεικνύονται, με σκοπό την ενημέρωση για αυτό, και την διέγερση ορισμένων συναισθημάτων που σχετίζονται με αυτό. Η προσωπογραφία μπορεί να είναι είτε φυσική είτε ηθική.

γ. **Σύγκριση** - είναι το απλούστερο σχήμα, που εκφράζει ομοιότητα μεταξύ δύο αντικειμένων. Δομικά, αποτελείται από τρεις όρους: τον όρο που είναι προς σύγκριση, την περίοδο με την οποία συγκρίνεται αυτός ο όρος και την **εκμάθηση** η οποία είναι αποτέλεσμα της σύγκρισης ανάμεσα στους δύο όρους (*συγκρίσεις tertium*).

δ. Η **ψευδαίσθηση** είναι το σχήμα κατά το οποίο ένα πράγμα λέγεται με την πρόθεση να καταστήσει ένα άλλο να γίνει κατανοητό. Η λέξη προέρχεται από το λατινικό ρήμα *ludo, ludere* και σχηματίζεται με το πρόθεμα *ad* (to). Το σχήμα ψευδαίσθησης βασίζεται στην ευχαρίστηση της προσέλευσης του πνεύματος του κοινού, σε ένα παιχνίδι νοήματος και υπονοιών. Επιτρέπει τη σκηνή στην οποία ο Α μιλάει στον Β μπροστά από τον Γ, ο οποίος δεν καταλαβαίνει τίποτα. Έτσι, για να γίνει κατανοητό το νόημα, το κοινό πρέπει επίσης να συνεργαστεί (Β). Η ψευδαίσθηση είναι μία από τις πλουσιότερες μεθόδους που μπορεί να χρησιμοποιήσει ο ομιλητής, αρκεί να τη χρησιμοποιεί έξυπνα και σωστά.

ε. **Αλληγορία** - αποτελείται από μια σύντομη αφήγηση. φέρνει στη σκηνή τους χαρακτήρες (ανθρώπινα όντα, ζώα, προσωποποιημένες αφηρημένες έννοιες) των οποίων τα χαρακτηριστικά, το κοστούμε και οι χειρονομίες έχουν τη σημασία των συμβόλων χτίζοντας έναν παράλληλο κόσμο. Ο μύθος είναι μια αλληγορία επειδή μιλώντας για τον κόσμο των ζώων, ο συγγραφέας μιλά για τον κόσμο των ανθρώπων.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



στ. Αντίθεση - καθιερώνει μια αντίθεση μεταξύ δύο ιδεών, με σκοπό να τονιστεί η μια.

ζ. Απροθυμία - είναι ένα σχήμα κατά το οποίο ένα κομμάτι του λόγου που απομένει να ειπωθεί, παραλείπεται. Έτσι, είτε η πρόταση διακόπτεται απότομα, είτε ο ομιλητής ανακοινώνει την πρόθεσή του να μην συνεχίσει κάτι που έγκειται σε λόγους ηθικής και πάθους.

η. Αποσιώπηση - Ο ομιλητής διέκοψε τη δήλωσή του για να διεγείρει την περιέργεια του κοινού για το τι ακολουθεί. Σημειώνεται με τρία σημεία, λεγόμενα ως "Αποσιωπητικά", τα οποία ανακοινώνουν ένα διάλειμμα στην έκθεση.

ι. Κατάρρα - η επιθυμία τιμωρίας ενός ατόμου που αναφέρεται με επιτακτικό τρόπο. Μερικές φορές η υπερφυσική δύναμη επικαλείται την κατάρρα στο "κεφάλι" ενός εχθρού που είτε υπάρχει είτε όχι. Είναι μια μαύρη φιγούρα, η έκφραση των χαμηλότερων συναισθημάτων στην ανθρώπινη ψυχή, του μίσους, του ασυνείδητου εγωισμού και της σκληρότητας, του πνεύματος της εκδίκησης.

κ. Αποστροφή - Ρητορικό σχήμα κατά το οποίο ένας ομιλητής διακόπτει το λόγο του ξαφνικά, για να αναφερθεί σε χαρακτήρες που απουσιάζουν, ή ακόμη και σε κάτι άψυχο.

λ. Ειρωνεία - δηλώνει μια θετική αξιολόγηση ή ακόμη και έναν προσομοιωμένο έπαινο, για να υποδηλώσει ότι, στην πραγματικότητα, είναι μια αρνητική αξιολόγηση ή ακόμη και κοροϊδία.

μ. Η ρητορική ερώτηση συνίσταται στην υποβολή μιας ερώτησης στο κοινό χωρίς να προσδοκείται απάντηση, αλλά μόνο για να του στείλει γνώμη, προτείνοντας έτσι να την υιοθετήσει. Μέσω της ανοιχτής φύσης τους, οι ρητορικές ερωτήσεις εκφράζουν έντονα συναισθήματα και πάθη, ιδίως οργή, πόνο, φόβο, άγχος, αμφιβολία και θαυμασμό.

ν. Αμφιβολία - είναι το σχήμα με το οποίο ο συγγραφέας φαίνεται να διστάζει ανάμεσα σε πολλές λέξεις ή πολλές έννοιες που μπορεί να δώσει σε μια ενέργεια, προκειμένου να αποφευχθεί μια πιθανή ένσταση, αλλά ειδικά για να ενισχύσει έτσι την αλήθεια αυτού που έχει ειπωθεί.

Γ. Γραμματικά σχήματα



Υπάρχουν αλλαγές, μη τήρηση των συνηθισμένων, γραμματικών κανόνων, οι οποίοι αποτελούν τη βάση του συνδυασμού λέξεων σε προτάσεις(γίνονται δεκτές στην τρέχουσα ομιλία). Όλοι βλέπουν τη σύνταξη της γλώσσας, είναι μορφές γραμματικής κατασκευής. Μεταξύ των πιο σημαντικών μορφών στυλ αυτής της κατηγορίας είναι: αντιστροφή, υπερβολή, ο ανακόλουθος πλεονασμός, επανάληψη.

1. Η *αντιστροφή* είναι η αντιστροφή της κανονικής σειράς των λέξεων, μια *απόκλιση από το θέμα της πρότασης ή της φράσης*. Η αλλαγή του θέματος αντιμετωπίζεται συχνά σε ποιητική γλώσσα, ως συνέπεια της ανάγκης για μια σύντομη έκφραση και εκφραστική.

2. *Υπερβολή* είναι η διακοπή της συνηθισμένης σειράς σε μια ομάδα λέξεων, εισάγοντας σε αυτήν μια άλλη λέξη ή περισσότερες. Είναι μια ξαφνική αντιστροφή στη φυσική σειρά του λόγου για να παράγει μια γραμματική έκπληξη.

3. Ο *ανακόλουθος* είναι μια συντακτική κατασκευή που προκύπτει διακόπτοντας και τροποποιώντας μια άλλη κατασκευή, η οποία καθορίζει μια απόκλιση μεταξύ της ψυχολογικής και γραμματικής αντίληψης του νοήματος.

4. Ο *πλεονασμός* περιλαμβάνει μια έκφραση που χρησιμοποιεί λέξεις, συνώνυμες εκφράσεις για να πείσει το κοινό άμεσα. Φυσικά, σε ορισμένες περιπτώσεις οφείλεται σε άγνοια.

5. Η *επανάληψη* περιλαμβάνει τη διαδοχική χρήση της ίδιας λέξης ή ομάδας λέξεων σε μια επικοινωνία, προκειμένου να τονιστεί η ιδέα.

Συμπερασματικά, τα σχήματα λόγου δίνουν δύναμη στην έκφραση, εντυπωσιάζουν, έχουν τη δύναμη να αποτυπώνονται πιο εύκολα και άμεσα στα μυαλά και τις καρδιές των ακροατών. Η χρήση τους από τον ομιλητή πρέπει να πληροί αρκετές προϋποθέσεις: για να ξεκινήσει από μια αυστηρή σκέψη, οι επιλεγμένοι όροι να είναι σωστοί και να χρησιμοποιηθούν σωστά γραμματικά, για να επιτευχθεί μια συγκεκριμένη σύγκλιση και πειθώ.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



5. Κρατήστε μια επαγγελματική παρουσίαση

Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα στη δημόσια ομιλία είναι το γνωστό συναίσθημα του στρες, έντονων συναισθημάτων, πεταλούδων στο στομάχι. Σε κάθε περίπτωση, είναι φρικτό. Και μπορεί να είναι ακόμη πιο ενοχλητικό όταν κάνετε μια παρουσίαση μπροστά από το αφεντικό και τους συναδέλφους σας. Το πρώτο πράγμα που πρέπει να θυμάστε είναι ότι τα συναισθήματα είναι καλά. Χωρίς συναισθήματα, δεν έχουμε ενέργεια και χωρίς ενέργεια, δεν έχουμε τη δύναμη να ακουγόμαστε.

Μην προσπαθήσετε να εξαλείψετε το άγχος. Είναι αδύνατο. Χρησιμοποιήστε το προς όφελός σας. Ανακυκλώστε την ενέργεια που αισθάνεστε. Πείτε στον εαυτό σας ότι όλα είναι μέρος του παιχνιδιού και ότι η καρδιά σας χτυπά επειδή έχετε κάτι σημαντικό να πείτε.

Εάν μπορείτε, προσπαθήστε να καθίσετε μόνος σας για λίγα λεπτά πριν από την παρουσίαση. Βρείτε ένα μέρος για να είστε μόνο εσείς, τεντώστε το σώμα σας και ζεσταίνετε τις φωνητικές σας χορδές. Πάρτε το μέσο και όργανο σας, δηλαδή το δικό σας σώμα, προθερμάνετε το, συντονίστε το και είστε έτοιμοι.

Πριν μπειτε στη σκηνή ή στο δωμάτιο, επαναλάβετε την πρώτη πρόταση στο μυαλό σας. Με αυτόν τον τρόπο, θα βεβαιωθείτε ότι δεν έχετε ξεχάσει τίποτα και αφού πείτε δυνατά την πρώτη πρόταση, θα μπορείτε να συνεχίσετε με την υπόλοιπη ομιλία.

Ένα άλλο κοινό σύμπτωμα του στρες, το οποίο μπορεί να εμποδίσει την ομιλία, είναι η ξηροστομία. Μην ξεχάσετε να ενυδατωθείτε. Πιείτε κάτι πριν ξεκινήσετε



και, αν είναι δυνατόν, κρατήστε ένα μπουκάλι ή ένα ποτήρι νερό σε περίπτωση που χρειαστεί να ενυδατωθείτε κατά τη διάρκεια της παρουσίασης.

Ομοίως, το άγχος μπορεί να επηρεάσει την ικανότητά μας να αρθρώνουμε τις λέξεις. Για να το καταπολεμήσετε, κάντε μια απλή άσκηση. Κρατήστε τη γλώσσα σας μεταξύ των δοντιών πάνω και κάτω, πιέστε σταθερά με τα δόντια (χωρίς να πληγωθείτε) και πείτε την πρώτη πρόταση της ομιλίας δυνατά, λαμβάνοντας τη γλώσσα ανάμεσα στα δόντια σας. Τώρα μιλήστε κανονικά. Θα πρέπει να έχετε μια πολύ πιο ξεκάθαρη άρθρωση. Αυτή η άσκηση σας αναγκάζει να αρθρώσετε καλά για να γίνετε κατανοητοί. Εάν το κάνετε αυτό λίγο πριν από την παρουσίαση, θα δείτε ότι θα μιλήσετε εύκολα και χωρίς προβλήματα.

Σε προηγούμενα κεφάλαια μιλήσαμε για τη γλώσσα του σώματος και τη στάση του σώματος. Πρέπει επίσης να θυμάστε να καταλαμβάνετε χώρο. Μην ξεχάσετε να κρατήσετε τα χέρια σας στη σωστή θέση και να προσπαθήσετε να κινηθείτε κατά τη διάρκεια των μεταβάσεων ομιλίας. Πηγαίνετε αποφασιστικά, ώστε να μπορείτε να επισημάνετε αυτές τις μεταβάσεις στην παρουσίαση. Και μην ξεχάσετε να κοιτάξετε το κοινό. Εάν βρίσκεστε σε ένα μεγάλο συνέδριο με πάνω από 100 άτομα, χρησιμοποιήστε τη μέθοδο W για την οποία συζητήσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Κρατήστε τα μάτια σας στο κοινό με τη μορφή του γράμματος W. Κάντε τους όλους να αισθάνονται συμπεριλαμβανόμενοι, όχι μόνο το αφεντικό ή αυτούς που θεωρείτε πιο σημαντικοί. Κοιτάξτε, μιλήστε και μετά κοιτάξτε και μιλήστε ξανά. Μην κρατάτε τα μάτια σας σε ένα μέρος πάρα πολύ, επειδή οι ακροατές σας θα αισθάνονται άβολα.

Μην ξεχάσετε ότι πρέπει να ακούγεστε και να γίνεστε κατανοητοί. Μερικές φορές είτε δεν θα έχετε στη διάθεσή σας κάποιο μικρόφωνο είτε δεν θα είναι απαραίτητο για το δωμάτιο στο οποίο βρίσκεστε.

Πρέπει να μιλάτε δυνατά, καθαρά και να διατυπώνετε τις λέξεις όσο το δυνατόν καλύτερα. Θυμηθείτε ότι ο ρυθμός της ομιλίας πρέπει να διατηρηθεί, αλλά όχι πολύ γρήγορα διότι ορισμένες λέξεις πρέπει να τονιστούν. Επίσης, η σιωπή μπορεί να είναι ο φίλος σας. Προσθέστε σύντομες παύσεις μεταξύ συγκεκριμένων προτάσεων και τραβήξτε την προσοχή του κοινού.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Ωστόσο, ακόμα και αν καταβάλετε την μεγαλύτερη προσπάθεια σας, μερικές φορές , μπορεί να προκύψουν αναπάντεχα προβλήματα. Η διάσπαση είναι μια από τις πιο συχνές ταλαιπωρίες κατά τη διάρκεια επαγγελματικών παρουσιάσεων. Αυτό, φυσικά, δεν είναι απαραίτητα σοβαρό, καθώς μερικές φορές μπορεί να μείνει απαρατήρητο. Το κοινό δεν συνδέει πάντα μια παύση των τριών δευτερολέπτων ως διάσπαση. Έτσι, εάν κολλήσετε, περιμένετε λίγα δευτερόλεπτα και αναπνεύστε μέχρι να ανακάμψετε. Αλλά μην ξεχνάτε ότι ακόμα και αν η διάσπαση σας έχει μεγαλύτερη διάρκεια, το κοινό δεν θα στραφεί εναντίον σας. Κανείς δεν περιμένει να είστε αλάνθαστοι. Είναι όλοι άνθρωποι, όπως και εσείς.

Η κύρια συμβουλή που πρέπει να θυμάστε σε αυτήν την ενότητα είναι ότι είστε εκεί για έναν λόγο: ότι έχετε κάτι σημαντικό να πείτε. Να είστε περιεκτικοί, να μιλάτε δυνατά και καθαρά, να διατυπώνετε λέξεις, να κοιτάτε το κοινό και να τηρείτε το χρονικό όριο. Το πιο σημαντικό είναι ότι κανείς δεν ελπίζει και δεν επιθυμεί να αποτύχετε. Εμπιστευτείτε τον εαυτό σας και πιστέψτε ότι είστε το σωστό άτομο για αυτό.

A. Πώς ενεργείτε όταν μιλάτε δημόσια;

Ακολουθούν χαρακτηριστικά που σχετίζονται με τη φυσικότητα του λόγου, την εγκυρότητα και τη λογική του. Εάν πιέσετε τον εαυτό σας να ακολουθήσει αυτούς τους κανόνες, η ομιλία θα ακούγεται ψευδής και μηχανική. Χρησιμοποιήστε τα περισσότερα από τα παρακάτω χαρακτηριστικά, ήδη από την αρχή της ομιλίας σας, αλλά χωρίς να τα αντιλαμβάνεστε άμεσα. Ο μόνος τρόπος να εμφανίζεστε φυσικά στον δημόσιο λόγο είναι μέσω της εξάσκησης.

Πρώτον, υπογραμμίστε τις σημαντικές λέξεις και αποφύγετε τις λιγότερο σημαντικές. Στις συνομιλίες, δίνουμε έμφαση στη μία λέξη, περνώντας πάνω από τις άλλες. Το ίδιο κάνουμε και με τις προτάσεις καθώς δίνουμε έμφαση σε μία ή δύο λέξεις.

Η διαδικασία που περιγράφω δεν είναι παράξενη ή ασυνήθιστη. Άλλωστε, είναι κάτι που ακούτε και χρησιμοποιείτε πολύ συχνά.

Δεύτερον, αλλάξτε τον τόνο σας. Ο τόνος της φωνής μας αυξάνεται και μειώνεται ατέλειωτα στη συνομιλία, χωρίς να ξεκουράζεται και να αλλάζει όπως το χρώμα της θάλασσας. Το αποτέλεσμα είναι φυσικό και ευχάριστο. Όταν



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



συνειδητοποιείτε ότι μιλάτε με μονότονο τόνο - συνήθως σε υψηλό– κάντε παύση για ένα δευτερόλεπτο.

Μπορείτε να το κάνετε αυτό σε οποιαδήποτε φράση ή λέξη που θέλετε να τονίσετε ανεβάζοντας την φωνή σας.

Τρίτον: μεταβάλλετε τον ρυθμό έκφρασης. Σε συνηθισμένες συνομιλίες, αλλάζουμε συνεχώς τον ρυθμό της έκφρασης. Αυτή η αλλαγή του τόνου είναι ευχάριστη, φυσική, εμφανίζεται ασυνείδητα και τονίζει το θέμα. Στην πραγματικότητα, είναι ο καλύτερος τρόπος για να τονίσετε μια ιδέα. Μια τέτοια μέθοδος προσελκύει πάντα την προσοχή.

Τέταρτον, κάντε ένα διάλειμμα πριν και μετά από σημαντικές ιδέες. Αυτή η ξαφνική σιωπή είχε το ίδιο αποτέλεσμα με έναν δυνατό θόρυβο: προκαλέστε την προσοχή. Έτσι, όλοι γίνονται πιο προσεκτικοί, πιο επικεντρωμένοι σε αυτά που ακολουθούν.

«Μέσα από στιγμές σιωπής», είπε ο Κίππλινγκ, «μιλάς καλύτερα». Η σιωπή δεν είναι ποτέ πιο χρυσή από ό, τι όταν χρησιμοποιείται με σύνεση στην ομιλία. Η σιωπή γίνεται ένα ισχυρό εργαλείο, πολύ σημαντικό για να αγνοηθεί, αλλά συχνά παραμελείται από αρχάριους ομιλητές.

1. Υπάρχει κάτι άλλο εκτός από τις λέξεις, κάτι που έχει σημασία σε μια ομιλία και είναι η“γεύση” με την οποία μιλάμε.

2. Πολλοί ομιλητές αγνοούν το κοινό τους, κοιτάζουν προς τα πάνω ή προς τα κάτω. Φαίνονται να ερμηνεύουν έναν μονόλογο. Δεν υπάρχει επικοινωνία ή αμοιβαία ανταλλαγή μεταξύ του κοινού και του ομιλητή. Μια τέτοια προσέγγιση φθείρει οποιαδήποτε συζήτηση αλλά και κάθε είδους ομιλία.

3. Ένας επιτυχημένος τρόπος έκφρασης πρέπει να γίνει με συνομιλητικό τόνο και με άμεσο τρόπο.

4. Ο καθένας μπορεί να δώσει κάποια ομιλία. Εξασκηθείτε στον φυσικό σας τόνο. Μην μιμηθείτε τους άλλους. Εάν μιλάτε αυθόρμητα, σίγουρα θα το κάνετε διαφορετικά από οποιονδήποτε άλλον σε αυτόν τον κόσμο. Χρησιμοποιήστε τη δική σας προσωπικότητα όταν εκφράζετε τον εαυτό σας.

5. Πείτε στο κοινό ότι περιμένετε κάποιον να σηκωθεί ανά πάσα στιγμή και να σας κάνει μια ερώτηση. Εάν απαντήσετε σε μια ερώτηση, ο τρόπος έκφρασης



σας θα βελτιωνόταν φανερά καιάμεσα. Η έκφραση δεν θα είναι πλέον τόσο επιτηδευμένη. Ο τρόπος ομιλίας πλέον θα είναι πιο ζεστός και πιο κοντά στο κοινό.

6. Βάλτε την ψυχή σας σε αυτά που λέτε. Η ειλικρίνεια θα σας βοηθήσει πολύ.

7. Υπάρχουν τέσσερα πράγματα που όλοι κάνουμε ασυνείδητα σε μια συνομιλία:

1. Υπογραμμίζουμε τις σημαντικές λέξεις στην πρόταση και δίνουμε λιγότερη προσοχή στα ασήμαντα.
2. Ο τόνος της φωνής ποικίλλει ανάλογα σε τι αναφερόμαστε.
3. Αλλάζουμε το ρυθμό της ομιλίας, πηγαίνοντας γρήγορα στις ασήμαντες πληροφορίες και δίνοντας μεγαλύτερη προσοχή σε αυτές που επιθυμούμε να ναεπισημάνουμε.
4. Κάνουμε παύση πριν και μετά από μια ιδέα που κρίνουμεσημαντική.

Βασικά στοιχεία για τη δημόσια ομιλία:

1. Η προσωπικότητα είναι πιο σημαντική από την ευφυΐα. για την επιτυχία των επιχειρήσεων.

2. Μην δίνετε ομιλίες όταν είστε κουρασμένοι. Ξεκουραστείτε, επιστρέψτε, συγκεντρώστε μια παροχήσθένους.

3. Φάτε ελαφριά πριν από ένα συνέδριο.

4. Μην εμποδίζετε την ενέργειά σας. Αυτό δημιουργεί έλξη. Ο κόσμος συγκεντρώνεται γύρω από τον ομιλητή και είναι εξαιρετικά ενθουσιασμένοι.

5. Φορέστε κομψά ρούχα. Γνωρίζοντας ότι είστε καλά ντυμένοι θα αυξήσετε την αυτοπεποίθηση και την αυτοεκτίμησή σας. Ένας ομιλητής με στενό παντελόνι, με φθαρμένα παπούτσια, με ανακατεμένα μαλλιά, με ένα στυλό ή μολύβι να κρέμεται από την τσέπη του παλτού, ή μια άσχημητσάντα θα δώσει την εντύπωση έλλειψης δημόσιου σεβασμού.

6. Χαμογελάστε. Ελάτε μπροστά στο κοινό σαν να είστεχαρούμενοι που βρίσκεστε εκεί. Ακόμη και πριν αρχίσουμε να μιλάμε, μας αποδέχονται ή μας απορρίπτουν. Επομένως, πρέπει να είμαστε πολύ προσεκτικοί όσον αφορά τη στάση μας η οποία πρέπει νααποπνέειφιλική διάθεση.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



7. Συγκεντρώστε το κοινό γύρω σας. Είναι δύσκολο να επηρεαστεί όταν ξεκίνησε το MPR του σήμερα. Ένα μέλος μιας ομάδας θα γελάσει, θα χειροκροτήσει και θα δεχτεί πράγματα που μπορεί να αμφισβητήσουν ή να προκαλέσουν εάν ήταν μόνα ή σε ένα μεγάλο δωμάτιο όπου υπάρχουν λίγοι άνθρωποι διάσπαρτοι εδώ και εκεί.

8. Εάν μιλάτε σε μια μικρή ομάδα, συγκεντρώστε τα σε ένα μικρό δωμάτιο. Μην επιλέξετε τη σκηνή. Κατεβείτε στο ίδιο επίπεδο με τους ακροατές. Η συζήτηση πρέπει να είναι οικεία.

9. Ο αέρας πρέπει να είναι καθαρός.

10. Πλημμυρίστε το δωμάτιο με φως. Σταθείτε με τέτοιο τρόπο ώστε το φως να πέφτει απευθείας στο πρόσωπό σας, για να μπορεί το κοινό να βλέπει τα χαρακτηριστικά σας.

11. Μην κρύβετε πίσω από τα έπιπλα. Σπρώξτε τις καρέκλες και τα τραπέζια στην άκρη. Απομακρύνετε οτιδήποτε μπορεί να υπερφορτώσει τη σκηνή.

12. Εάν έχετε καλεσμένους στη σκηνή μαζί σας, σίγουρα θα μετακινηθούν σε κάποιο σημείο. Η παραμικρή χειρονομία που θα κάνουν, θα προσελκύσει την προσοχή του κοινού σας. Το κοινό δεν αντιστέκεται στον πειρασμό να κοιτάξει ό, τι κινείται, αντικείμενο, ζώο ή άτομο.

ΟΔΗΜΟΣΙΟΣΟΜΙΛΗΤΗΣ

Το αντικείμενο της ρητορικής είναι ο λόγος, αλλά ο ομιλητής είναι η κεντρική μορφή, καθώς προετοιμάζει την ομιλία, την υποστηρίζει, θέλει να πείσει και να πετύχει. Υπάρχουν ορισμένοι κανόνες που πρέπει να τηρούνται και σχετίζονται με τον χαρακτήρα του ομιλητή, με την ειδική του εκπαίδευση, με τους κανόνες που πρέπει να ακολουθεί ένας δικηγόρος κατά τη δίκη, όταν μελετά και υπερασπίζεται.

Επίσης σπουδαίο ρόλο παίζει η σωματική διάσταση, το κύρος, η φωνή, η άρθρωση και οι χειρονομίες του ομιλητή καθώς και η σχέση του με το κοινό.

1. Ορθότητα του ομιλητή

Η ποιότητα του ατόμου είναι η υψηλότερη και πιο σημαντική. Γιατί εάν το όμορφο



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



ταλέντο της ρητορικής άγγιξετη διάθεση της κακίας, τίποτα δεν θα ήταν πιο επικίνδυνο για τα δημόσια και ιδιωτικά συμφέροντα από την ευγλωπτία. Ο ομιλητής πρέπει να διαμορφώσει, πάνω απ' όλα, τον ηθικό του χαρακτήρα μέσω των σπουδών και να αποκτήσει τη σε βάθος γνώση όλων αυτών που είναι ειλικρινείς και δίκαιοι, χωρίς τους οποίους κανείς δεν μπορεί να είναι είτε σωστός άνθρωπος είτε έμπειρος στην τέχνη του λόγου. Η ικανότητα ομιλίας πηγάζει από τα βάθη της σοφίας. Η φιλοσοφία είναι σημαντική στη δραστηριότητα και την εκπαίδευση του ομιλητή, γιατί πρέπει να καθορίσει τις έννοιες κάθε λέξης, να διευκρινίσει την ασάφεια, να αντιμετωπίσει τις ασάφειες, να εξακριβώσει τι είναι λάθος, να αποδείξει και να απορρίψει αυτό που απαιτείται.

Ο ομιλητής δεν πρέπει μόνο να πείσει, αλλά και να κινηθεί, και να ευχαριστήσει το κοινό, το οποίο απαιτεί επίσης δυναμική, σθένος και γοητεία. Και η ηθική είναι χρήσιμη για τον ομιλητή. Δεν υπάρχει τρόπος να πείσεις σε συζητήσεις που δεν περιλαμβάνουν ηθικά ζητήματα. Οποιοδήποτε ζήτημα νόμου περιλαμβάνει τον καθορισμό της ακριβούς έννοιας των λέξεων, τη συζήτηση της έννοιας της δικαιοσύνης, η οποία οδηγεί, σε κάποιο βαθμό, στη φιλοσοφική και ηθική διαλεκτική.

2. Η εξωτερική εμφάνιση του ομιλητή.

Τα κοινά χαρακτηριστικά και η διάκριση μπορεί μόνο να ωφελήσει τον ρήτορα. Το κοινό ήταν πάντα και παντού ευαίσθητο στην εμφάνιση αυτού που μιλάει.

Τι γίνεται με έναν άσχημο ομιλητή; Εδώ μπορούμε να έχουμε εκπλήξεις. Αυτό που είναι πιο επιβλαβές για τον ομιλητή είναι η έλλειψη κύρους και όχι τόσο ασχήμια του. Τις περισσότερες φορές, μιμαγική και πνευματική λέξη εξασθενεί ή ακόμη και σβήνει την ασχήμια από τα μάτια του κοινού. Η προσωπική γοητεία, η σπίθα της μεγαλοφυΐας που έχει ένας άντρας, κάνει την ασχήμια να μην έχει τόσο σημαντική σημασία. Από τα αρχαία χρόνια, το κοινό έδινε μεγαλύτερη βάση στην αξία του ομιλητή και όχι στην εξωτερική του εμφάνιση.

3. Η φωνή του ομιλητή

Ζούμε στην εποχή των λέξεων, αλλά για να διεισδύσουμε στο μυαλό και την ψυχή του ακροατή, πρέπει να εκφραστούμε με σωστή και ωραία φωνή. Η φωνή



μπορεί να είναι ο δια βίου φίλος μας ή ο εχθρός μας και μπορεί είτε να δώσει είτε να μη δώσει επιτυχία στον ομιλητή. Η φωνή μπορεί να δώσει στη λέξη μια ακαταμάχητη γοητεία ή μπορεί να την κάνει να μην ακουστεί. Πολύ συχνά το κοινό κρίνει τον ομιλητή για τη φωνή ακόμη και από τις πρώτες του λέξεις. Μια καλή φωνή είναι για τον ρήτορα ένα από τα πιο απαραίτητα όπλα και τα πιο ευλογημένα δώρα που μπορεί να κατέχει.

Όταν μιλάμε για τη φωνή πρέπει να αναφερόμαστε σε ορισμένους βασικούς χαρακτήρες: ένταση, χροιά, τονισμό, φυσικότητα:

1. *Η ένταση* εξαρτάται από την ελαστικότητα των φωνητικών χορδών, οι οποίες βρίσκονται στα εσωτερικά τοιχώματα του λάρυγγα. Η καλή υγεία της στοματικής και ρινικής κοιλότητας και η καλή κατάσταση του λάρυγγα καθιστούν μια καλή φωνή.

2. *Η χροιά της φωνής* έχει μεγάλη επιρροή στο κοινό. Οι σωστές και “πλήρεις” φωνές, χωρίς ελαττώματα, με δύναμη και αποπλάνηση είναι πολύ σπάνιες. Υπάρχουν άνθρωποι που γεννιούνται με τη “φωνή του ομιλητή”.

3. *Τονισμός*. Ένας ομιλητής με καλή φωνή κυριαρχεί στη φωνή του και μπορεί να τη μαλακώσει κατά βούληση. Δεν χρειάζεται να ακούγεται συνεχώς σαν βουητό. Όλοι οι σπουδαίοι ομιλητές μας συμβουλεύουν πόσο *καθοριστικός* είναι ο τόνος των πρώτων λέξεων σε μια ομιλία για το κοινό. Η φωνή πρέπει να είναι *φυσική* γιατί κάθε ανωμαλία σε αυτήν προκαλεί γέλιο. Η φωνή σε μια ομιλία πρέπει να αυξάνεται σταδιακά. Να είναι φυσική στην αρχή και στη συνέχεια να οδηγεί σε υψηλότερες οκτάβες. Εάν η φωνή είναι δυνατή από την αρχή, το κοινό είναι σε θέση να ακούσει για λίγο αλλά σύντομα κουράζεται.

4. *Απαγγελία*. Οι λέξεις πρέπει να προφέρονται σωστά. Είναι ένα βασικό στοιχείο της ευγλωπτίας. Οι κακές προφορές τραυλίζουν και φλυαρούν. Μερικές φορές ένας ομιλητής μιλά πολύ γρήγορα και οι ιδέες του παρουσιάζονται γρήγορα καθώς θέλει να τα πει όλα με αποτέλεσμα να μετατρέπεται σε “πολυβόλο”. Άλλες φορές, οι λέξεις δεν έρχονται στο μυαλό του και παρατείνει ένα, ή, α, το οποίο είναι ενοχλητικό. Στη συνέχεια, υπάρχουν επαναλήψεις λέξεων, που μετατρέπονται σελεκτικά τικ και είναι συχνά γελοία. Το κοινό ενδιαφέρεται να μετρήσει πόσες φορές ένας ομιλητής λέει τις λέξεις και φράσεις, “βλέπετε”, “έτσι να το πούμε”, “πώς να πω,” επαναλαμβάνω “,” όχι τόσο,” επομένως “, και “ούτω καθεξής” ή “καταλαβαίνετε; “,” ναι;” και να μην ενδιαφέρεται πλέον για το περιεχόμενο της ομιλίας.



4. Σχέση ομιλητή-ακροατή

Δεν μπορούμε να μιλήσουμε για την ομιλία και τον ομιλητή αλλά να αγνοήσουμε αυτούς που ακούνε, δηλαδή τους ακροατές, που χρειάζεται ακόμα να πειστούν! Ο ομιλητής πρέπει να κυριαρχήσει, να μην χαθεί από την τις φωνές, από χειρονομίες και να μπορεί να αποδεχτεί το χιούμορ. Ωστόσο, μια δημοφιλής συνέντευξη δεν πρέπει να περιφρονείται σε καμία περίπτωση. Πρέπει να τη σέβεται για να λάβει τον σεβασμό. Οι μεγαλύτεροι επιστήμονες, οι πιο προηγμένοι ευφυείς, επωφελήθηκαν ακούγοντας τη φωνή των μαζών. Μερικοί ομιλητές εκφοβίζονται από το πλήθος, άλλοι αντίθετα, το μεγάλο κοινό τους δίνει έμπνευση και δύναμη.

Σε μια συνέντευξη πρέπει να αποδεχτείτε τις διακοπές, το γέλιο, τα χειροκροτήματα κατά την παρουσίαση της ομιλίας. Εάν ο ομιλητής μιλά καλά, ακούγεται καιάμεσα.

Το να μιλάς καλά σημαίνει λαμβάνεις υπόψη το επίπεδο κουλτούρας του κοινού που απευθύνεσαι. Οι εξελιγμένες γλώσσες, με πάρα πολλές λέξεις που αναζητήθηκαν, δεν υποδεικνύονται καθόλου. Το κοινό είναι γενικά ανεκτικό. Ξεπεράστε τις ανακρίβειες, την έλλειψη συμφωνίας, την επανάληψη. Αυτό που εντυπωσιάζει θετικά είναι η ειλικρίνεια και ο αέρας ενός αξιοπρεπούς ανθρώπου. Καταλαβαίνετε το κοινό; Είναι απολύτως απαραίτητο να κοιτάξετε τα πρόσωπα εκείνων που σας ακούνε. Πώς να το επιλέξετε; Μεσαία νοημοσύνη. Ένας ομιλητής πρέπει να, χρησιμοποιεί ένα λεξιλόγιο εντός των ορίων της καθημερινότητας, και να μη κάνει αναθήματα και προσβολές.

Η ευγένεια είναι μια πραγματική ασπίδα για τον ομιλητή. Στη συνέχεια, πρέπει να είμαστε επιδεικτικοί, κατηγορηματικοί και αποφθεγματικοί. Μην είστε πεπεισμένοι ότι αυτό που λέτε δεν έχει ειπωθεί ποτέ ξανά ή ότι, όπως το λέτε, κανείς δεν το είπε πριν από εσάς. Μην είστε αλαζονικός πάνω στο βήμα. Μην εκπλαγείτε αν κεντραριστείτε. Είναι καλό να ακούμε όσους έχουν διαφορετική γνώμη από εμάς. Μερικές φορές αυτοί που αντιτίθενται σε εσάς είναι ή φίλοι ή απλά άτομα που έχουν παραπληροφορηθεί. Ο καθένας μπορεί να "λιώσει" σε ένα αστείο. Εν πάση περιπτώσει, πριν απαντήσετε σε αυτόν που σας αντικρούει, πρέπει να γνωρίζετε πολύ καλά τη σημασία και την ουσία της αντίφασης.



5. Στάδιο τρόμου

Πρόκειται για το συναίσθημα, τον φόβο από τον οποίο μερικοί άνθρωποι κατακλύζονται πριν εμφανιστούν μπροστά στο κοινό. Είναι ένα εντελώς φυσικό συναίσθημα που δικαιολογείται από τον φόβο της αποτυχίας. Συχνά οι δικαστικές ή κοινοβουλευτικές συζητήσεις είναι πραγματικά πεδία μάχης. Μερικοί λένε ότι το Θρακισό είναι παρόμοιο με το "θαλάσσιο κακό". Θεωρείτε τον εαυτό σας απόλυτα ήρεμο και ένα τέταρτο της ώρας πριν μιλήσετε, αισθάνεστε ξηρό λαιμό και άδειο εγκέφαλο. Είστε πεπεισμένοι ότι όλα όσα έπρεπε να πείτε είναι απόλυτα λογικά και καλά αναπτυγμένα και ξαφνικά, όλη η σκληρή δουλειά σας φαίνεται παράλογη.

Έχοντας ηττηθεί σε δύο από τις τρεις περιπτώσεις, ο τρόμος της σκηνης δεν θα είναι άσχημος. Αλλά αυτό είναι περίπλοκο, πρέπει να κερδίσετε την ασφάλεια της προετοιμασίας του λόγου και τη βεβαιότητα ότι αυτό που ισχυρίζεστε είναι αλήθεια, και βασίζεται στην κοινή λογική. Δεν πρέπει να συγχέουμε το Θρακικό, ένα φαινόμενο της στιγμής, με τη δειλία που σχετίζεται με την ιδιοσυγκρασία και τη φύση του ομιλητή.

Μερικοί γενικοί κανόνες για την ήττα των Θράκων καθορίστηκαν στο έργο "*Η Θαυματουργή Δύναμη του Tribune*" του Αμερικανού John Wolfe:

α) *Ένα καλά επιλεγμένο θέμα* - ο μόνος τρόπος να μην ντρέπεσαι μπροστά στο κοινό- είναι να κυριαρχήσεις στο εν λόγω θέμα και να πιστέψεις στο μήνυμα που θέλεις να μεταδώσεις.

β) *Γενική πρόβα*. Μόλις η ομιλία είναι έτοιμη, είναι καλό να το "απαγγέλλετε" δυνατά, κατά προτίμηση χωρίς κανέναν, προσπαθώντας να υποστηρίξετε όσο το δυνατόν πιο πειστικά την άποψη σας. Επιπλέον, προσπαθήστε να "δείτε" το μελλοντικό κοινό και να "λάβετε" τυχόν θετικά σχόλια. Εάν είναι δυνατόν, κάντε μια πρόβα ακριβώς στο δωμάτιο όπου πρόκειται να μιλήσετε, για να εξοικειωθείτε με το μέρος.

γ) *Η ομιλία δεν πρέπει να διαβάζεται* επειδή "η ανάγνωση σκοτώνει τον αυθορμητισμό". Φυσικά, δεν είναι κακό να προετοιμάσουμε μια λίστα με τα κύρια επιχειρήματα, που να εκφράζονται με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις. Απλώς ρίχνοντας μια ματιά σε αυτήν τη λίστα θα σας επιτρέψει να ανανεώσετε γρήγορα τη



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



μνήμη σας. Σε κάθε περίπτωση, όσο λιγότερο διαβάζετε, τόσο καλύτερα θα μπορείτε να επικοινωνείτε με το κοινό. Και αυτή η τέχνη της δημόσιας ομιλίας είναι ουσιαστικά θέμα επικοινωνίας μεταξύ του ομιλητή και των ακροατών.

δ) *Φυσική έκθεση*. Να είστε φυσικοί στην έκφραση. Χρησιμοποιήστε απλές λέξεις και δημιουργήστε σύντομες προτάσεις. Προσπαθήστε να δημιουργήσετε ένα κλίμα συμπάθειας με το κοινό. Μην είστε πολύ αφηρημένοι και δώστε όσο το δυνατόν πιο συγκεκριμένα επιχειρήματα. Μην ξεχάσετε να κοιτάξετε το κοινό και να διατηρήσετε αυτήν την οπτική επαφή όσο το δυνατόν περισσότερο. Εστιάστε στις καλοπροαίρετες φιγούρες, αγνοώντας τους άλλους.

Το χιούμορ, που είναι τόσο απαραίτητο στην περίπτωση των «ηγετικών επαγγελματιών», είναι απαραίτητο και για τους περισσότερους ομιλητές μόνο όταν επισημαίνουν ένα σημαντικό επιχείρημα.

ε) *Χωρίς συγγνώμη*. Ο Wolfe προτρέπει ότι εάν παρατηρήσετε αδυναμίες στο επιχείρημά σας, μην τις λάβετε υπόψη. Εάν έχετε κρυολόγημα και βραχνά, μην ζητήσετε συγγνώμη. "Για να είστε σίγουροι για τον εαυτό σας, πρέπει να ενεργείτε σαν να είστε πραγματικά." Επομένως, εάν έχετε μια μικρή διάσπαση ενώ μιλάτε, δεν συνιστάται να παραπονεθείτε ότι η μνήμη σας "σας παίζει κόλπα". Είναι προτιμότερο να επαναλάβετε το τελευταίο σημείο, προκειμένου να συνεχίσετε το νήμα σας όσο το δυνατόν πιο ομαλά ή να προχωρήσετε στο επόμενο σημείο, παραλείποντας αυτό που σας λείπει.

Επιπλέον, δεν έχει νόημα να ανησυχείτε ότι θα έχετε άγχος, καθώς μια μικρή ένταση μόνο αυξάνει την αποτελεσματικότητα της ομιλίας.

στ) Το τέλος. Το καλύτερο επιρροή στο κοινό επιτυγχάνεται όταν το συμπέρασμα εκφράζεται όσο το δυνατόν πιο συνοπτικά, χωρίς να είναι χρονοβόρο. "Σταματήστε να μιλάτε πριν το κοινό σταματήσει να ακούει."

Όποιος θέλει να εξαντλήσει το θέμα για το οποίο μιλάει θα καταλήξει να εξαντλήσει το κοινό! Το αποτέλεσμα μπορεί να είναι μόνο καταστροφικό!

6. Χειρονομία

Οι άνθρωποι, κάνουν ορισμένες χειρονομίες, ενστικτώδεις, ανεξέλεγκτες τις περισσότερες φορές, ειδικά όταν μιλούν και θέλουν να είναι πειστικοί. Μέσα από



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



αυτές τις χειρονομίες, οι ιδέες, τα συναισθήματα, οι διαθέσεις μεταδίδονται ή λαμβάνονται. Μπορούν να εκφράσουν χαρά, θλίψη, θυμό, αδιαφορία κ.λπ.

ΤΑ 13 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΟΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΟΜΙΛΗΤΗ



Επειδή όλο και περισσότεροι άνθρωποι ενδιαφέρονται για τα συστατικά που αποτελούν έναν πολύ καλό ομιλητή, έχω συντάξει μια λίστα με 13 χαρακτηριστικά που θεωρώ απαραίτητα. Κάθε ένα συνοδεύεται από μια πρόταση με την οποία μπορεί να αναπτυχθεί.



1. Εμπειρογνωμοσύνη

Για να μπορείτε να έχετε υποκειμενική κρίση, θα πρέπει να γνωρίζετε πολύ καλά το θέμα για το οποίο μιλάτε. Ποτέ δεν θα γνωρίσετε τα πάντα για ένα θέμα, οπότε μην το αφήσετε να σας εμποδίσει να μιλήσετε για αυτό. Αλλά χωρίς υψηλό επίπεδο γνώσεων, θα είναι δύσκολο για εσάς να αποκτήσετε την εμπιστοσύνη των ανθρώπων. Είναι πολύ πιθανό ότι θα λάβετε ερωτήσεις κατά τη διάρκεια ή στο τέλος



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



της παρουσίασης. Για να μπορέσετε να διαχειριστείτε αυτές τις στιγμές πολύ καλά, είναι σημαντικό να γνωρίζετε το πεδίο για το οποίο μιλάτε.

Τι μπορείτε να κάνετε: διαβάστε βιβλία, παρακολουθήστε μαθήματα, παρακολουθήστε βίντεο, εγγραφείτε σε ενημερωτικά δελτία που σας ενδιαφέρουν.

2. Πάθος

Ο γρηγορότερος τρόπος για να συνδεθείτε με τους ανθρώπους δεν είναι μέσω της τελειότητας του λόγου, αλλά μέσω του πάθους με το οποίο μιλάτε. Οι άνθρωποι επιλέγουν να αγοράσουν ένα προϊόν, μια υπηρεσία, ένα μήνυμα πίσω από το συναίσθημα που αισθάνονται και στη συνέχεια να δικαιολογήσουν την επιλογή τους με λογικά επιχειρήματα. Εάν δεν έχετε πάθος, εάν δεν δονείτε όταν παρουσιάζετε το μήνυμά σας, είναι πολύ δύσκολο να προκαλέσετε ένα έντονο συναίσθημα για αυτά.

Τι μπορείτε να κάνετε: γράψτε μια λίστα θεμάτων που σας ενδιαφέρουν, που σας αρέσουν και αρχίστε να τα μελετάτε με περισσότερες λεπτομέρειες. Τι σας φέρνει ευτυχία, χαλάρωση, ικανοποίηση; Παρακολουθήστε βίντεο για να δείτε τους ανθρώπους να μιλούν με πάθος.

3. Προσωπικότητα

Κάθε άτομο είναι μοναδικό και ξεχωριστό. Όλοι έχουμε ένα σύνολο χαρακτηριστικών και δεξιοτήτων που μας ξεχωρίζουν. Έχουμε ένα σύνολο αξιών και αρχών, που δημιουργήθηκαν ακολουθώντας τις εμπειρίες που περάσαμε, με τις οποίες καθοδηγούμε τη ζωή μας.

Είτε είστε πιο κρύοι ή πιο ζεστοί, πιο σταθεροί ή πιο ανεκτικοί, η προσωπικότητά σας σας ξεχωρίζει από τον υπόλοιπο κόσμο. Γίνε ο εαυτός σου όταν μιλάς σε ανθρώπους. Είναι περίεργοι να μάθουν ποια είναι η άποψή σας, η προοπτική σας για το θέμα και όχι η γνώμη των συμβούλων σας ή των συγγραφέων των βιβλίων που έχετε διαβάσει.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Τι μπορείτε να κάνετε: ανακαλύψτε τις δυνάμεις σας και αξιοποιήστε στο έπακρο τη σκηνή. Ρωτήστε τους φίλους σας τι εκτιμούν πραγματικά για εσάς, τι είστε καλοί και ενισχύστε αυτά τα χαρακτηριστικά. Μπορείτε να ανακαλύψετε τις αξίες, τα ταλέντα και τα δυνατά σας σημεία και να τα αναπτύξετε ή να τα βελτιώσετε.

4. Δημιουργικότητα

Ένας πολύ καλός ομιλητής δημιουργεί πρώτα ομιλίες (παρουσιάσεις). Καταφέρνει να πει απλά πράγματα με ενδιαφέρον, ελκυστικό τρόπο και πολύ ενδιαφέροντα και περίπλοκα πράγματα με απλό τρόπο.

Ο ανθρώπινος εγκέφαλος έχει 2 ημισφαίρια: το αριστερό είναι υπεύθυνο για τη λογική, τις πληροφορίες, τις δομές, ενώ το δεξί είναι υπεύθυνο για τα συναισθήματα όπως η φαντασία και η διαίσθηση. Μπορείτε να περάσετε πολύτιμα μηνύματα χωρίς αυτήν τη δυνατότητα, αλλά δεν θα μπορείτε να ενεργοποιήσετε και τα δύο εγκεφαλικά ημισφαίρια των ατόμων που σας ακούνε.

Τι μπορείτε να κάνετε: να παίξετε, να χρωματίσετε, να χορέψετε, να τραγουδήσετε, να μαγειρέψετε, να πάτε σε μια τάξη ορίγami, να σχεδιάσετε με το δεξί ημισφαίριο, κ.λπ. Συνδυάστε ψυχικές δραστηριότητες με καλλιτεχνικές.

5. Απλότητα

Οι καλύτεροι ομιλητές χρησιμοποιούν απλή γλώσσα, αποφεύγουν τις εξελιγμένες λέξεις και χρησιμοποιούν σύντομες προτάσεις. Καταφέρνουν να θέσουν σύνθετα θέματα σε απλές λέξεις και δεν χρησιμοποιούν εξειδικευμένες εκφράσεις για να αναδείξουν την εμπειρία τους. Αντ' αυτού, αξιοποιούν στο έπακρο τις συγκρίσεις και τις μεταφορές για να εξηγήσουν περίπλοκες έννοιες.

Τι μπορείτε να κάνετε: παρουσιάστε ή διαβάστε σε έναν φίλο σας, ο οποίος δεν γνωρίζει πολύ καλά το θέμα και την ομιλία σας και ρωτήστε τον στο τέλος εάν υπήρχαν λέξεις ή εκφράσεις που δεν κατάλαβε. Εάν είναι απαραίτητο, αντικαταστήστε τα με απλούστερες έννοιες ή εξηγήστε τις σε μεταφορές.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



6. Συνοχή

Δεν υπάρχουν παρουσιάσεις που δεν μπορούν να βελτιωθούν. Όλοι οι επιτυχημένοι ομιλητές είχαν αξέχαστες ομιλίες, αλλά και ομιλίες που δεν ήταν αρεστές στο κοινό.

Αυτός ο ομιλητής εξελίσσεται μέσω πειραμάτων, μέσω δοκιμής και σφάλματος. Δοκιμάστε τι λειτουργεί για εσάς και τι όχι. Κρατήστε ό, τι σας ταιριάζει και σταματήστε τα υπόλοιπα. Ένας ομιλητής που δεν είναι πρόθυμος να αποδεχθεί ότι υπάρχουν στιγμές που θα κάνει ένα λάθος, δεν θα φτάσει μακριά.

Τι μπορείτε να κάνετε: μην σταματήσετε μέχρι να φτάσετε σε 100 παρουσιάσεις, ανεξάρτητα από το πόσο ατελείσκειναι. Μάθετε από την καθεμία τι λειτούργησε και χτίστε μίανέα.

7. Εργασία

«Ένας σκληρά εργαζόμενος αλλά ταλαντούχος άνθρωπος θα ξεπερνά πάντα έναν ταλαντούχο άνθρωπο που δεν δουλεύει». «Για να έχεις μια επιτυχημένη ομιλία και να στέκεσαι για ώρες μπροστά στο κοινό, ανάλυσε κάθε λέξη, κάθε χειρονομία και κάθε τονισμό και τότε θα δημιουργήσεις μια λαμπρή παρουσίαση».

Η Olivia Schofield, παγκόσμια αντιπρόεδρος της δημόσιας ομιλίας, δήλωσε: «Η αρχή του Pareto ισχύει και για τη δημόσια ομιλία: μπορείτε να καλύψετε το 80% της διαδρομής μόνο χρησιμοποιώντας το ταλέντο σας, αλλά θα φτάσετε στο κορυφαίο 20%, απλά δουλεύοντας το. Ή αντιστρόφως. »

Τι μπορείτε να κάνετε: προετοιμάστε τις παρουσιάσεις σας εκ των προτέρων. Γράψτε τα, επαναλάβετε τα, ζητήστε ανατροφοδότηση, συνεργαστείτε με έναν ειδικό στην προετοιμασία σας.

8. Αυτοπεποίθηση

Μην πάρετε τα πράγματα προσωπικά. Κάποιοι θα σας ενθαρρύνουν, άλλοι θα σας κατηγορήσουν. Είναι η προσωπική τους ερμηνεία της απόδοσής σας και βασίζεται στο πώς βλέπουν τον κόσμο. Μην αφήσετε τις απόψεις τους να σας

καθορίσουν. Όσο καλύτεροι γίνεστε, όσο πιο δημοφιλείς είστε, τόσο περισσότεροι άνθρωποι θα σας επικρίνουν. Αποδεχτείτε αυτό και μην προσπαθήσετε να αλλάξετε τη γνώμη τους.

Αν έχετε ποτέ σας λάβει σχόλια σκληρά που δεν ζητήσατε, θυμηθείτε ότι φταίτε, αλλά και πως αυτό το άτομο δεν είναι σε κατάσταση αρμονίας. Ένας χαρούμενος και ειρηνικός άνθρωπος δεν αισθάνεται την ανάγκη να επικρίνει και να ρίξει λάσπη σε κάποιον άλλο, εκτός από έναν άνθρωπο που υποφέρει μέσα του.

Τι μπορείτε να κάνετε: Γράψτε μια λίστα με πράγματα που εκτιμάτε για τον εαυτό σας, προσθέστε πράγματα στη λίστα σας που εκτιμούν οι φίλοι σας για εσάς, διαλογιστείτε και καλλιεργήστε την αγάπη σας. Αγαπήστε τον εαυτό σας γιατί είστε ένα υπέροχο άτομο, ανεξάρτητα από το τι λένε οι άλλοι.

9. Ευπάθεια

Υπάρχουν άνθρωποι που δεν ξέρουν τι είναι η ευτυχία, αλλά υπάρχουν άνθρωποι που δεν ξέρουν τι είναι τα δεινά. Θα έρθετε πιο κοντά με τους ανθρώπους όταν τους μιλάτε για τις προκλήσεις σας, για τις στιγμές ισορροπίας σας, για τις αποτυχίες και τα δεινά σας.

Οι άνθρωποι θα σας ακούσουν και θα έχουν απήχησμά σας επειδή θα ταυτιστούν με το μήνυμά σας. Ένας εμπνευσμένος ομιλητής ανοίγει στους ανθρώπους και παρουσιάζεται όπως είναι: με τα καλά και τα κακά του, αλλά δεν ασχολείται με θέματα που δεν έχουν ακόμη θεραπευτεί. Δεν θέλετε να συνεχίσετε την ομιλία λόγω των δακρύων.

Τι μπορείτε να κάνετε: δημιουργήστε μια λίστα με οδυνηρές προσωπικές ιστορίες, με προκλητικές στιγμές στη ζωή σας, με προσωπικές αποτυχίες, αλλά για τις οποίες περάσατε και από τις οποίες μάθατε ένα μάθημα. Συμπεριλάβετε τις στις ομιλίες σας.

10. Φωνή



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Ένας από τους κύριους λόγους για τους οποίους οι άνθρωποι βαριούνται όταν ακούνε μια ομιλία είναι η φωνητική μονοτονία. Όταν ο ομιλητής χρησιμοποιεί τον ίδιο ρυθμό, τον ίδιο τόνο και την ίδια ένταση για 10 λεπτά, το μυαλό του ακροατήστην αίθουσα θα υποθέσει ότι στα επόμενα 5 λεπτά θα είναι το ίδιο. Εάν υποθέσει ότι ξέρει πώς θα μιλήσει ο ομιλητής, αυτόματα θα υποθέσει ότι ξέρει επίσης τι θα πει. Τι νόημα λοιπόν να τον ακούσεις;

Παίξτε με τις παύσεις, την ένταση, τον ρυθμό, τον τόνο των λέξεων για να κρατήσετε το κοινό αφοσιωμένο και να τους εκπλήσσετε συνεχώς.

Τι μπορείτε να κάνετε: πηγαίντε σεκαραόκε, συνεργαστείτε με έναν καθηγητήφωνητικής ή καθηγητήάρθρωσης.

11. Χιούμορ

Είναι ο πιο γρήγορος και ευκολότερος τρόπος για να αυξήσετε το επίπεδο ενέργειας των ανθρώπων που σας ακούνε. Δεν χρειάζεται να πείτε αστεία. Η καλύτερη εναλλακτική λύση είναι η αυτό-ειρωνεία. Μοιραστείτε αστείες ιστορίες που σας συνέβησαν. Χρησιμοποιήστε δημόσιες παρεμβάσεις ή μικρά αναπάντεχα γεγονότα κατά τη διάρκεια της παρουσίασης για να δημιουργήσετε χαμόγελα. Να είστε πρόθυμοι να γελάσετε. Οι άνθρωποι θα σας πλησιάσουν πολύ πιο εύκολα και θα σας θεωρήσουν έναν από αυτούς.

Τι μπορείτε να κάνετε: διαβάστε 1-2 αστεία την ημέρα, γράψτε μια λίστα με αστείες ιστορίες από τη ζωή σας.

12. Γκαρνταρόμπα

Από τη στιγμή που άρχισα να ντύνομαικομψά, παρατήρησα ότι εκείνοι στην αίθουσα είναι πολύ πιο προσεκτικοί σε αυτό που έχω να πω, με κοιτάζουν με περισσότερη προσοχή και σεβασμό και αισθάνονται καλύτερα επειδή με έχουν μπροστά τους.Είναι μια ευχάριστη εικόνα.

Αυτό δεν σημαίνει ότι φοράω γραβάτα και πουκάμισοσε κάθε παρουσίαση.
Όχι.

Ο κανόνας που εφαρμόζω είναι: φορέστε μισή κλάση ποιότητας πάνω από το επίπεδο ένδυσης του κοινού σας. Αν το κοινό σας φοράει συνήθως ένα μπλουζάκι, φορέστε ένα παντελόνι και ένα πουκάμισο. Αν φορούν κοστούμι, φορέστε σακάκι με γραβάτα. Για τις γυναίκες: αποφύγετε αυτά τα ρούχα που κάνουν το κοινό να δίνει μεγαλύτερη προσοχή σε αυτά που βλέπουν παρά σε αυτά που ακούνε. Μην χρησιμοποιείτε υπερβολικά ή λαμπερά αξεσουάρ (ισχύει το ίδιο και για άνδρες).

Τι μπορείτε να κάνετε: χρησιμοποιήστε ρούχα που εφαρμόζουν και ταιριάζουν σε εσάς (συνιστάται σκούρο γκρι και μπλε) και ζητήστε συμβουλές από ειδικούς ενδυμάτων σχετικά με το τι σας ταιριάζει.

13. Η ιστορία

Είναι το πιο σημαντικό κομμάτι σε μια ομιλία. Η αξιοπιστία σας, δίνει αυθεντικότητα στο μήνυμά σας, δημιουργεί συναίσθημα, σας συνδέει με το κοινό σας, ενεργοποιεί το δεξί εγκεφαλικό ημισφαίριο και προσφέρει την αλήθεια του μηνύματός σας.

Χρησιμοποιήστε τουλάχιστον μία προσωπική ιστορία για κάθε βασικό μήνυμα. Μην μιλάτε για πράγματα που δεν έχετε δοκιμάσει μόνοι σας. Εάν έχετε διαβάσει κάτι ενδιαφέρον, έχετε δει ένα μαγευτικό βίντεο ή έχετε ακούσει ένα χρήσιμο μήνυμα σε μια εκδήλωση, δοκιμάστε πρώτα αυτό το μήνυμα στη ζωή σας και, στη συνέχεια, παρουσιάστε το με τα δικά σας συμπεράσματα. Πείτε στους ανθρώπους ποια είναι η εμπειρία σας!

Τι μπορείτε να κάνετε: δώστε προσοχή στη ζωή σας, ζήστε συνειδητά, γράψτε σε ένα σημειωματάριο όλα τα γεγονότα που περάσατε κατά τη διάρκεια μιας ημέρας και εξαγάγετε συμπεράσματα και βασικά μηνύματα από αυτά. Θα τα χρησιμοποιήσετε κάποια στιγμή σε μια ομιλία.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Dale Carnegie, *Πώς να μιλήσετε δημόσια*, Βουκουρέστι, Εκδοτικός οίκος Curtea Veche, 2008.

2. GheorgheConstantinDobridor, *Μικρό λεξικό γλωσσικών όρων*, Βουκουρέστι, AlbatrosPublishing House, 2008.
3. Carmen Ivanov, *Εγχειρίδιοπροφοράς*, Βουκουρέστι, Favorite Publishing House, 2013.
4. Paul Magheru *Getting style et and σύνθεση*, Coresi Publishing House, Βουκουρέστι, 2011,
5. AlexandruTiclea, *Ωραία Τέχνη*, Universul Juridic Publishing House, Iași, 2019.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ

<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>

Ανάλυση του κοινού και βελτιστοποίηση της ομιλίας

Σκοπός:

Αυτό το κεφάλαιο θα σας βοηθήσει να εφαρμόσετε διαφορετικές μεθόδους εκπαίδευσης για να κατανοήσετε το κοινό σας και, κατά συνέπεια, να αλλάξετε το περιεχόμενο του μαθήματος, τις μεθόδους παρουσίασης και το ρητορικό στυλ, προκειμένου να βελτιώσετε την ικανοποίηση και τα οφέλη για τον ακροατή.

Μία από τις κύριες διαφορές μεταξύ της ομιλίας σε ένα άτομο και της ομιλίας σε ένα κοινό είναι το επίπεδο εξατομίκευσης αυτού που λέτε. Όταν βρίσκεστε μπροστά σε ένα άτομο, μπορείτε να αφιερώσετε όλη την δυνατή προσοχή σε αυτά και να εξατομικεύσετε την ομιλία σας στο μέγιστο. Όταν είστε μπροστά σε ένα κοινό, θα έχετε απαραίτητως διαφορετικούς ανθρώπους, διαφορετικές απόψεις, συνεπώς, διαφορετικά επίπεδα προετοιμασίας. Επομένως, θα πρέπει να το λάβετε υπόψη ότι



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



ο τρόπος που μιλάτε σε μία δημόσια θα πρέπει να είναι αρκετά λεπτομερής ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες όλων.

Αυτό δεν σημαίνει ότι η ομιλία σας δεν μπορεί να προσαρμόζεται. Θα πρέπει να τα προσαρμόσετε σε επίπεδο ομάδας.

Για να το κάνετε αυτό έχετε σίγουρα πολλές μεθόδους, λίγο - πολύ ακριβείς, περισσότερο ή λιγότερο απαιτητικές. Σας συμβουλεύω να τις χρησιμοποιήσετε, γιατί διαφορετικά κινδυνεύετε να έχετε κακά αποτελέσματα, ή σε κάθε περίπτωση να μιλάτε για πράγματα που δεν ενδιαφέρουν την ομάδα-στόχο σας.

Σε αυτό το κεφάλαιο, θα δείξω διάφορες μεθόδους απόκτησης πληροφοριών από την ομάδα-στόχο. Σας προειδοποιώ πως δεν είναι πάντα όλα αυτά εφικτά, και γι 'αυτό σας συνιστώ να διαβάσετε ολόκληρο το κεφάλαιο και να έχετε πάντα μια απάντηση έτοιμη σε κάθε περίπτωση.

Ως εκπαιδευτής, πρέπει να σας προειδοποιήσω, πως ο ιδανικός τρόπος για να δημιουργήσετε ένα μάθημα είναι πάντα να κάνετε μια πλήρη ανάλυση των αναγκών, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Η διαδικασία ανάλυσης αναγκών, ωστόσο, απαιτεί χρόνο και κόστος:

- Μπορεί να περιλαμβάνει συνέντευξη από διευθυντές και προσωπικό
- Μπορεί να περιλαμβάνει τη διαχείριση και ανάλυση ερωτηματολογίων
- Η διοίκηση μπορεί να είναι πρόθυμη να αφιερώσει λίγο χρόνο σε αυτήν τη δραστηριότητα
- Η εταιρεία μπορεί να μην θέλει να θέσει προϋπολογισμό σε αυτήν τη δραστηριότητα

Επιπλέον, μερικές φορές μπορεί ακόμη και η επαφή μεταξύ του εκπαιδευτή και των συμμετεχόντων γίνεται απευθείας στην τάξη. Μερικές φορές, ο εκπαιδευτής/κατάρτισης που διατηρεί επαφή με την εταιρεία δεν έχει τόσο λεπτομερείς πληροφορίες.

Συχνά, έχετε κάποιες γενικές πληροφορίες: πχ αριθμός ατόμων, ρόλος στην εταιρεία, αλλά γνωρίζετε λίγα για το ιστορικό τους ή τα εκπαιδευτικά μαθήματα που έχουν παρακολουθήσει στο παρελθόν.

Τέλος, είναι πάντα καλό να θυμόμαστε ότι το πρόβλημα που υποβλήθηκε σε επίσημο επίπεδο από την εταιρεία θα μπορούσε να κρύψει μια πραγματική, αδήλωτη και άτυπη ανάγκη. Ως εκπαιδευτής θα μπορούσατε επίσης να μάθετε για τις



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



πραγματικές ανάγκες της ομάδας απευθείας μέσα στην τάξη. Η ικανότητά σας έγκειται στην προσαρμογή του μαθήματος κατά τη διάρκεια της ίδιας της συνεδρίας. Να θυμάστε ότι η εξατομίκευση είναι το κλειδί για την επιτυχία οποιουδήποτε εκπαιδευτικού μαθήματος.

Μέθοδος 1 - Σηκώστε το χέρι σας

Υπάρχουν περιπτώσεις όπου δεν διαθέτετε πολλές πληροφορίες σχετικά με την ομάδα με την οποία θα συνεργαστείτε. Το σήκωμα των χεριών είναι ένας πολύ γρήγορος τρόπος να γνωρίζετε ποιοι βρίσκονται μπροστά σας, επιτρέποντάς σας να προσαρμόσετε περαιτέρω το μάθημά.

Σίγουρα θα μπορούσατε να λάβετε περισσότερες πληροφορίες για τα άτομα που βρίσκονται μπροστά σας ζητώντας από όλους να παρουσιάσουν τον εαυτό τους. Προτείνω αυτή τη μέθοδο ως εναλλακτική λύση στην παρουσίαση, για διάφορους λόγους:

- Είναι πιο γρήγορο από την παρουσίαση
- Η παρουσίαση δεν συνιστάται σε μια ομάδα ατόμων που γνωρίζετε ήδη.
- Η γενική παρουσίαση μπορεί να μην έχει δομή, ορισμένα άτομα μπορεί να χρειαστούν πολύ χρόνο για να παρουσιάσουν τον εαυτό τους ή μπορεί να δώσουν λίγες σχετικές πληροφορίες γι' αυτούς. Εάν σκοπεύετε να ζητήσετε από άτομα να παρουσιαστούν και έχετε μια αρκετά μικρή ομάδα, τότε μπορείτε να ζητήσετε μια πολύ ακριβή παρουσίαση (π.χ. "όνομα, ρόλος στην εταιρεία")
- Κατά κάποιο τρόπο, η ψήφος δια ανατάσεως των χεριών περιλαμβάνει όλους τους συμμετέχοντες

Πολλοί εκπαιδευτές δικαιολογούν την παρουσίαση ως έναν τρόπο ενθάρρυνσης της αλληλεπίδρασης μεταξύ των ανθρώπων. Ωστόσο, για να επιτευχθούν όλα αυτά, χρειάζονται πολύ λιγότερες πληροφορίες από μια μακρά παρουσίαση. Επιπλέον, η αλληλεπίδραση μεταξύ ανθρώπων συμβαίνει, αν ο εκπαιδευτής την διευκολύνει μέσω ασκήσεων και άλλων ειδικών στιγμών.

Ένα πράγμα που κάνω πολύ συχνά για να καταλάβω ποιούς έχω στην τάξη, είναι να θέσω αυτές τις ερωτήσεις:

- "ποιος από εσάς ασχολείται με τη διδασκαλία;"



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- "ποιος προέρχεται από τον τομέα ψυχολογίας;"
- "ποιος εργάζεται στον ιατροδικαστικό τομέα;"
- "ποιος είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση του προσωπικού;"

Ερωτήσεις αυτού του τύπου χρειάζονται πολύ λίγο χρόνο, τραβούν την προσοχή των συμμετεχόντων και μου επιτρέπουν μου να καταλάβω καλύτερα με ποιούς ανθρώπους έχω να κάνω. Εάν κανείς δεν σηκώσει το χέρι του σχετικά με το ερώτημα «ποιος είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση του προσωπικού;», δεν θα ασχοληθώ με τα παραδείγματα εφαρμογών της τεχνικής στην επιλογή προσωπικού, επειδή θα θεωρηθούν άσχετα από μεγάλο μέρος του κοινού.

Σε αντίθεση με την παρουσίαση, το σήκωμα των χεριών μπορεί να χρησιμοποιηθεί καθ'όλη τη διάρκεια του μαθήματος για την απόκτηση πληροφοριών από το κοινό. Χρησιμοποιώντας την επίδειξη χεριών στην αρχή του μαθήματος, το κοινό συνηθίζει να απαντά σε ερωτήσεις καθ 'όλη τη διάρκεια του μαθήματος και συνεπώς να εμπλέκονται όλο και περισσότερο.

Για παράδειγμα, μπορείτε να ρωτήσετε: "Ποιος από εσάς βρέθηκε πρόσφατα σε διαφωνία με κάποιον;" και, στη συνέχεια, προχωρήστε σε βάθος ερωτήσεων που θα σας κάνουν να καταλάβετε ποιοι είναι μπροστά σας. Για παράδειγμα, ρωτήστε "όταν βρίσκεστε μπροστά από ένα άτομο με το οποίο διαφωνείτε, το λέτε πάντα απευθείας;"

Μεμονωμένες ερωτήσεις, που απευθύνονται σε ένα κοινό, με την ανάταση χεριών, σας επιτρέπουν να διατηρείτε την ομιλία πάντα σχετική με τα άτομα που βρίσκονται μπροστά σας. Εάν είναι δυνατόν, μπορείτε επίσης να προσαρμόσετε περαιτέρω την ομιλία με βάση τις απαντήσεις.

Είναι πάντα καλό να θυμόμαστε ότι στην εταιρεία δεν είναι σκόπιμο να κάνετε ερωτήσεις με ανάταση χεριών, ειδικά για θέματα που δεν αποτελούν στρατηγικές αποφάσεις της εταιρείας. Μπορείτε σίγουρα να τους παρακινήσετε σε μια συγκεκριμένη στρατηγική απόφαση εάν ο επίσημος ρόλος σας είναι να αντιμετωπίσετε αυτό το ζήτημα, αλλά δεν χρειάζεται να αντικαταστήσετε τον ηγετικό ρόλο.

Μέθοδος 2 - Συνεντεύξεις σε διευθυντές



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Η συνέντευξη με διευθυντές είναι πάντα μια καλή ιδέα για να μπορείτε να προσαρμόσετε το μάθημα. Τα στελέχη, οι επόπτες και οι ηγέτες έχουν πρωταρχική άποψη για την ομάδα εργασίας και ως εκ τούτου μπορούν να σας παρέχουν πολλές πληροφορίες. Όταν δεν μπορείτε να κάνετε πλήρη ανάλυση των αναγκών, σας προτείνω να έχετε τουλάχιστον μία συνέντευξη με τη Διοίκηση, ακόμα κι αν:

- Πολλοί διευθυντές έχουν πολύ λίγο χρόνο να διαθέσουν σε αυτήν την επιχείρηση
- Πολλοί διευθυντές μπορεί να θεωρήσουν απαραίτητη αυτήν τη δραστηριότητα
- Ένα μέρος των διευθυντών μπορεί να θεωρήσει ότι το πρόβλημα της εταιρείας είναι οι εργαζόμενοι, ενώ στην πραγματικότητα είναι το στυλ ηγεσίας

Μην επιλέξετε έναν τίτλο όπως: "μάθημα επικοινωνίας", "πώς να ασκήσετε ηγεσία" καθώς αυτά θα μπορούσαν να αποτελούν φράσεις που δεν σημαίνουν τίποτα έως ότου μπειτε στις λεπτομέρειες.

- Τι ακριβώς συμβαίνει με την επικοινωνία αυτής της ομάδας;
- Τι επικρίνεται κυρίως στην ηγεσία αυτής της ομάδας;

Εάν δεν κάνουμε περαιτέρω ερωτήσεις, δεν θα μπορέσουμε ποτέ να γνωρίζουμε και να παρουσιάσουμε ένα μάθημα που δεν έχει καμία σχέση με τις ανάγκες της ομάδας εργασίας.

Επίσης, όπου αυτό καθίσταται δυνατό, είναι εξαιρετική ιδέα να πάρετε συνέντευξη από μερικούς συμμετέχοντες στην ομάδα, εστιάζοντας πάντα σε τομείς βελτίωσης και αδυναμιών.

Εδώ γράφω μερικές ερωτήσεις που σας συνιστώ να ρωτήσετε όταν θέλετε να αναλύσετε τις ανάγκες της εταιρείας. Μη διστάσετε να τις χρησιμοποιήσετε, ακόμη και μέσω μιας σύντομης τηλεφωνικής κλήσης, μια συνάντησης Skype ή ενός email.

- Ποιο είναι το κύριο πρόβλημα της [ομάδας στόχου];
- Ποια είναι τα δευτερεύοντα προβλήματα που προκύπτουν από το κύριο πρόβλημα;
- Το θέμα του [τίτλου μαθήματος] μπορεί να αναπτυχθεί με πολλούς τρόπους. Ποιο είναι το συγκεκριμένο θέμα στο οποίο θα θέλατε να εστιάσετε κυρίως;
- Ποιούς στόχους θέλετε να πετύχετε στο τέλος του μαθήματος;

- Πώς περιμένετε να αλλάξουν τα πράγματα μετά το μάθημα στην [ομάδα στόχου];

Μέθοδος 3 - Διαχειριστείτε ένα ερωτηματολόγιο

Εγώ είμαι υπεύθυνος για την επίβλεψη του hannoun'otticaparticolare del gruppo di lavoro.

Potrebbe certamente essere un'ottica Privilegiata, in quanto si tratta di persone che hanno una visione di processo sulle poikilotesi di attività di collaborazione, ma certamente non è una visione totale e rappresentativa.

Una cosa che puoi fare per avere una visione completa, senza impiegare troppo tempo, è quella di costruire un questionario e somministrarlo a tutti i partecipanti al corso.

Le domande di approfondimento ti serviranno di avere il punto di vista di tutti i membri del gruppo. Più persone coinvolgi, più il tuo corso sarà capace di soddisfare le esigenze. Ricorda però che maggiore sarà il numero di domande, minore sarà il tasso di engagement del questionario e questo potrebbe portare ad avere meno punti di vista alla fine.

Erwähnen Sie die Punkte, die für Sie wichtig sind, um die Bedürfnisse zu verstehen. Sie sind frei, um kurze Fragen zum Vertiefen über E-Mail, mit Fragebögen auf Papier oder auch in Fragebögen zur Zufriedenheit im Kurs. Denken Sie daran, dass die Analyse der Bedürfnisse ein kontinuierlicher Prozess ist, den Sie auch durchführen können, bis zum Ende des Kurses, um die Programmierung neuer Aktivitäten zu unterstützen.

Ad esempio, è un buon esempio di gradimento potresti porre domande:

Alla luce della formazione olografata in questo corso, quali altri temi piacerebbe affrontare nei prossimi corsi di formazione;

In questo modo, non solo puoi includere eventuali punti di debolezza del tuo corso, ma puoi anche capire cosa proporre di nuovo.

Le domande del questionario possono essere simili a quelle offerte dall'azienda.

Μέθοδος 4 - Μπορείτε να προβείτε στην ανάλυση των αναγκών απευθείας στο μάθημα



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Μπορεί να συμβεί για διάφορους λόγους να μην είστε σε θέση να κάνετε επαρκή ανάλυση των αναγκών του προσωπικού ή της διοίκησης, λόγω έλλειψης είτε χρόνου είτε προϋπολογισμού. Αλλά θυμηθείτε ότι όταν είστε στην τάξη, είναι δική σας ευθύνη να διεξάγεται επαρκώς το μάθημα.

Μια λύση μπορεί να δοθεί με την κατασκευή ασκήσεων και προσομοιώσεων που θα προταθούν απευθείας στο μάθημα που έχει επίσης έναν «διαγνωστικό» σκοπό. Για παράδειγμα, εάν το θέμα του μαθήματος είναι "εργασία σε μια ομάδα", αλλά η διοίκηση δεν ήταν αρκετά σαφής για να σας δείξει ποιο είναι το πρόβλημα της ομάδας, μπορείτε να σχεδιάσετε μια άσκηση αφιερωμένη στη μελέτη της συμπεριφοράς της ομάδας και στη συνέχεια να προσανατολίστε το μάθημα αναλόγως τα αποτελέσματα της άσκησης.

Μέθοδος 5 - Αποκτήστε πληροφορίες πριν την ομιλία

Υπάρχουν πολλές πληροφορίες ανοιχτού κώδικα που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε.

Για παράδειγμα μπορείτε:

- Να μελετήσετε τον ιστότοπο της εταιρείας
- Αναλύστε τις πιο συχνές κριτικές που δημοσιεύονται στον Ιστότοπο σχετικά με αυτήν την εταιρεία
- Μπορείτε να το επισκεφτείτε ως πελάτης και να πάρετε μια γενική ιδέα για το πώς λειτουργεί
- Μπορείτε να διαβάσετε τα φυλλάδια και το διαφημιστικό τους υλικό

Μέθοδος 6 –αν σας ρωτούν για τ 1, προετοιμαστείτε για το 10

Ετοιμαστείτε κυριολεκτικά για τα πάντα. Μόνο οι αρχάριοι αυτοσχεδιάζουν. Κατά τη διάρκεια του μαθήματος έχετε ένα γενικό πρόγραμμα, αλλά οι ανάγκες της ομάδας μπορεί να είναι διαφορετικές. Εάν αποδεχτείτε την ιδέα οτιπρέπει να αναλύσετε τις ανάγκες των ακροατών κατά τη διάρκεια του μαθήματος και να την προσαρμόσετε, τότε πρέπει να είστε έτοιμοι να προσαρμόσετε το μάθημα με διαφορετικό τρόπο. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο πρέπει να είστε πάντα έτοιμοι να προτείνετε πιο συγκεκριμένο περιεχόμενο με βάση τις ανάγκες της ομάδας. Να θυμάστε ότι:

- Μπορεί να έχετε προετοιμάσει ένα μάθημα που είναι πολύ εύκολο για τους συμμετέχοντες κάτι που μπορεί να αντιληφθείτε κατά τη διάρκεια του μαθήματος



- Μπορεί να έχετε προετοιμάσει ένα μάθημα που είναι πολύ δύσκολο, οπότε θα χρειαστεί να αλλάξετε τον τρόπο απλοποίησης ορισμένων τμημάτων του μαθήματος
- Μπορεί να έχετε προετοιμάσει ένα μάθημα για θέματα που είναι ήδη γνωστά από τους συμμετέχοντες, επομένως θα χρειαστείτε να το ενισχύσετε περαιτέρω
- Οι ασκήσεις και η ανάλυση αναγκών που πραγματοποιήθηκαν στην τάξη θα μπορούσαν να αποκαλύψουν ένα θέμα που αξίζει περαιτέρω μελέτης. Μπορείτε να προσθέσετε αυτό το θέμα απευθείας στο μάθημα. Να θυμάστε ότι δεν επιτρέπεται πάντα να επιστρέψετε στην ίδια τάξη για να ασχοληθείτε με θέματα θεμελιώδους σημασίας

Μέθοδος 7 - παρατηρήστε το κοινό κατά τη διδασκαλία

Πολλοί πιστεύουν ότι ο ομιλητής είναι ο κύριος πρωταγωνιστής του μαθήματος. Αυτός είναι και ο λόγος που προκύπτει μερικές φορές η αίσθηση του άγχους. Η αλήθεια είναι ότι ο πραγματικός πρωταγωνιστής του μαθήματος είναι οι συμμετέχοντες. Το μάθημα έχει σχεδιαστεί για τους συμμετέχοντες και σίγουρα όχι για τον δάσκαλο, αν και πολλοί πιστεύουν το αντίθετο.

Για αυτό, δεν πρέπει να προσέχετε τις εσωτερικές σας αισθήσεις, αλλά να προσέχετε προσεκτικά την ομάδα όταν μιλάτε, λαμβάνοντας υπόψη τις ακόλουθες μεταβλητές:

- Το βλέμμα των συμμετεχόντων είναι προσεκτικό και επικεντρώνεται σε διαφορετικά ερεθίσματα που υπάρχουν στην τάξη (ομιλητής, πινακάκι, παρουσίαση)
- Οι συμμετέχοντες δεν έχουν σταυρωμένα τα χέρια τους
- Οι συμμετέχοντες σημειώνουν σε χαρτί
- Οι συμμετέχοντες κάθονται με την πλάτη τους ευθεία ή προς τα εμπρός
- Οι συμμετέχοντες γνέφουν και / ή χαμογελούν

Εναλλακτικά, οι συμμετέχοντες μπορούν να δώσουν σημάδια διαφωνίας όπως:

- Να αγριοκοιτάζουν
- Να σταυρώσουν τα χέρια
- Να εκφράσουν αμφιβολία
- Να διατυπώσουν αντιρρήσεις



- Να συζητούν κατά τη διάρκεια του μαθήματος

Είναι πολύ σημαντικό να κατανοήσουμε τις αντιρρήσεις των συμμετεχόντων, είναι ο μόνος τρόπος για να διορθώσετε το στυλ της διάλεξης, να προσαρμόσετε το περιεχόμενο του μαθήματος ή να απαντήσετε σε πιθανές αμφιβολίες εκ μέρους του κοινού.

Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να το κάνετε αυτό. Φυσικά, σε ορισμένες περιπτώσεις οι συμμετέχοντες θα το εκφράσουν με λόγια, ενώ σε άλλες περιπτώσεις θα δείτε τη να αποδοκίμασία σε μη λεκτικό επίπεδο. Μην φοβάστε και ζητήστε να δείξετε στο άτομο: "Βλέπω πως υπάρχει αμφιβολία για αυτό το ζήτημα", "Μήπως θέλετε να μου ρωτήσετε κάτι σχετικά με αυτό το θέμα;"

Αυτές οι ερωτήσεις, που τέθηκαν κατά τη διάρκεια του μαθήματος, επιτρέπουν την εμφάνιση των αντιρρήσεων. Θυμηθείτε ότι δεν μπορείτε να επιλύσετε μια ένσταση εάν δεν ξέρετε τι είναι. Αν και είναι δύσκολο για πολλούς ομιλητές, είναι καλύτερο να διεγείρετε μια αντίρρηση στην τάξη και να την επιλύσετε, παρά να την αφήσετε "στο τραπέζι" και - κατά πάσα πιθανότητα - να μην την επιλύσετε.

Η γνώση του τρόπου επίλυσης κρίσιμων θεμάτων είναι μια θεμελιώδης δραστηριότητα, αλλά πρέπει επίσης να θυμόμαστε ότι δεν έχουν νόημα όλες οι αντιρρήσεις και πως είναι πραγματικά χρήσιμες για την επιτυχή συνέχιση του μαθήματος και τους στόχους του. Μια ένσταση θα μπορούσε να βασίζεται σε:

- Αυστηρά προσωπικές ανάγκες, που όμως δεν κοινοποιούνται ή είναι χρήσιμες για την ομάδα
- Αυστηρά προσωπικές ανάγκες, που όμως δεν σχετίζονται με τους στόχους του μαθήματος
- Χαμηλό κίνητρο για συμμετοχή στο μάθημα

Τα χαμηλά κίνητρα για να παρακολουθήσουν τα μαθήματα μπορούν να συμβούν πολύ συχνά, ακόμη και σε μαθήματα υψηλής ποιότητας. Πρέπει να λάβετε υπόψη ότι:

- Υπάρχουν υποχρεωτικά μαθήματα κατάρτισης
- Η διοίκηση μπορεί να έχει αποφασίσει να επιλέξει μάθημα χωρίς να δώσει κίνητρα στους συμμετέχοντες
- Υπάρχουν επίσης άτομα που γενικά δεν γνωρίζουν τη συμμετοχή σε μαθήματα κατάρτισης



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Αυτοί και άλλοι λόγοι θα μπορούσαν να οδηγήσουν έναν συμμετέχοντα να μιλήσει, ακόμη και σε όλη τη διάρκεια του μαθήματος, μειώνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο, την ποιότητά του. Η προσπάθειά σας πρέπει πάντα να είναι να κατανοήσετε τυχόν ανάγκες για την ολοκλήρωση του μαθήματος και να μειώσετε την εμφάνιση κρίσιμων καταστάσεων.

Η απότομη επίπληξη των συμμετεχόντων που μιλούν κατά τη διάρκεια του μαθήματος δεν είναι ποτέ μια καλή επιλογή, αλλά πρέπει πάντα να θυμάστε ότι ο συνεχής θόρυβος καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος αποσπούν την προσοχή τόσο τη δική σας όσο και ολόκληρου του κοινού. Αυτός που μιλάει από το κοινό μετατρέπεται μάθημα σε λιγότερο ενδιαφέρον και καταλήγει – ουσιαστικά- και παίρνει μια απόφαση για άλλους συμμετέχοντες. Μπορεί να έχουν βάσιμους λόγους για να μην ακούσουν το μάθημα, αλλά δεν πρέπει να ενοχλούν άλλους ακροατές.

Υπάρχουν μερικοί έμμεσοι τρόποι που μπορείτε να εφαρμόσετε πρώτα, για να σταματήσετε τους ανθρώπους να μιλούν χωρίς απαραίτητα να τους μιλήσετε ανοιχτά.

Η πρώτη στρατηγική που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε είναι η επαφή με τα μάτια. Εάν κάποιος αρχίσει να μιλά κατά τη διάρκεια της ομιλίας σας, ενοχλώντας τους άλλους συμμετέχοντες, το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε είναι να κρατήσετε οπτική επαφή με τα άτομα που μιλούν.

Αυτό συχνά αρκεί για να στείλει ένα μήνυμα. Το δεύτερο πράγμα που μπορείτε να κάνετε είναι να πλησιάσετε την ομάδα των συμμετεχόντων που μιλούν. Με αυτόν τον τρόπο, η προσοχή του κοινού θα εστιαστεί επίσης άμεσα σε εσάς και, επομένως, σε αυτούς που μιλούν.

Συνήθως η προσοχή του ομιλητή και μεγάλο μέρος του κοινού είναι αρκετή για να διακόψει την ανεπιθύμητη ομιλία. Αλλά αυτό δεν συμβαίνει πάντα, συνεπώς, όταν είστε αρκετά κοντά σε όσους ομιλούν, το τελευταίο πράγμα που μπορείτε να κάνετε πριν πιθανώς ζητήσετε την προσοχή τους είναι να δημιουργήσετε σιωπή και να σταματήσετε να μιλάτε.

Σε αυτό το σημείο θα μπορείτε να ακούτε μόνο τη φωνή αυτών των συμμετεχόντων και, πιθανώς, η προσοχή του κοινού προς αυτούς θα είναι τόσο έντονη, που σίγουρα θα σταματήσουν να μιλούν.



Εάν δεν συμβεί, μπορείτε να βρεθείτε σε διάφορα σενάρια:

- Το γενικό πλαίσιο της ομιλίας θα μπορούσε να έχει προκαλέσει ξεκαρδιστικότητα, και σε αυτές τις περιπτώσεις ίσως προσπαθήστε να την ερματίσετε με χιουμοριστικό τρόπο.

- Το πλαίσιο, όμως, μπορεί να είναι σοβαρό και αυτό συνήθως εμποδίζει τους ανθρώπους να μιλούν

Σε κάθε περίπτωση, μπορείτε να επιλέξετε ένα χιουμοριστικό ή πιο επίσημο τέλος με βάση το περιβάλλον, επιλέγοντας μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες επιλογές:

Χρησιμοποιήστε ένα ή περισσότερα από τα ακόλουθα επίσημα αιτήματα και χρησιμοποιείστε ένα κάθε φορά με τέτοιο τρόπο, ώστε να μην είστε πολύ άμεσοι. Μερικά άτομα μπορεί να θεωρήσουν προσβλητικό το αίτημά σας για να σωπάσουν, αλλά είναι επίσης αλήθεια ότι όσοι μιλούν κατά τη διάρκεια του μαθήματος επηρεάζουν την ροήολόκληρης της ομιλίας. Οι άλλοι συμμετέχοντες πρέπει να έχουν το δικαίωμα να μπορούν να ακούνε το μάθημα με ηρεμία. Ορίστε μερικά παραδείγματα:

- "Με συγχωρείτε αν σας διακόψω, αλλά έχω λίγη δυσκολία να μιλάω ταυτόχρονα με εσάς."

- "εάν συνεχίσετε να μιλάτε, διακινδυνεύω να ξεχάσω ορισμένα σημαντικά στοιχεία για το [θέμα μαθήματος]."

- "υπάρχει κίνδυνος οι άνθρωποι δίπλα μας να μην μπορούν να παρακολουθήσουν τη διάλεξη"

- "Αν συνεχίσετε τη συνομιλία, αυτό σημαίνει ότι αποφασίζετε και για τους άλλους συμμετέχοντες"

Αποφασίζετε ποιες φράσεις θα χρησιμοποιήσετε με βάση το εκπαιδευτικό πλαίσιο στο οποίο βρίσκεστε, αλλά θα μπορούσατε επίσης να επιλέξετε μια χιουμοριστική επιλογή:

- Καθίστε δίπλα τους: αυτή η διακοπή του μοτίβου θα μπορούσε να διακόψει την ομιλία τους.

- Δώστε το μικρόφωνο στο άτομο που μιλά: θυμηθείτε ότι κανείς δεν θέλει να έχει ένα μικρόφωνο στο χέρι του, αυτό πιθανώς θα σπάσει το μοτίβο αυτής της συμπεριφοράς.

Μην φοβάστε να ασκήσετε τα δικαιώματά σας, να θυμάστε ότι όσοι μιλούν συχνά στην τάξη αποφασίζουν για τον εαυτό τους και για τους άλλους.

Χρησιμοποιήστε πάντα κρίσιμες στιγμές για να επαναπροσανατολίσετε το κοινό προς τους στόχους του μαθήματος και τα σχετικά οφέλη του. Χρησιμοποιήστε τις ίδιες στιγμές για να θυμηθείτε τους "κανόνες" του μαθήματος, με σενάρια όπως αυτό: "Υπενθυμίζω σε όλους ότι αυτό το μάθημα στοχεύει να [καθορίσει τον στόχο] προκειμένου να [εξηγήσει τα οφέλη]. Είναι ασφαλώς επιτρεπτό να κάνετε ερωτήσεις και να διερευνήσετε θέματα [εξηγήστε τους κανόνες και τους χρόνους για την υποβολή ερωτήσεων - π.χ. χέρια / ερωτήσεις στο τέλος της συνεδρίας]. Θα αναβάλω τις προσωπικές ομαδικές συζητήσεις με στιγμές παύσης, ακριβώς για να επιτρέψω σε όλους τους συμμετέχοντες να ακούσουν το μάθημα. "

Βιβλιογραφία

Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist; Organisation: International Institute of Applied Psychology and Human; Sciences, Italy

Εξαιρετική δημόσια ομιλία

Αποτελεσματικές μέθοδοι για την απάντηση ερωτήσεων

1. Εισαγωγή

Η δημόσια ομιλία είναι ήδη ένα δύσκολο έργο, αλλά όταν εκτίθεστε στο κοινό, τουδίνετε τη δύναμη να συμμετέχει και να κάνει ερωτήσεις και ίσως σας κάνεο να αμφιβάλλετε για την εμπειρία σας. Οι περισσότερες παρουσιάσεις και ομιλίες τελειώνουν με ερωτήσεις.

Αυτή η στιγμή μπορεί να είναι αιτία φόβου από την πλευρά του ομιλητή. Κατ' αρχάς, η πιθανότητα να έρθετε αντιμέτωπος με μια "νεκρική σιγή" όταν λέτε, "Έχει κανείς ερωτήσεις;" σε κάνει να ξανασκεφτείς αν έχουν καταλάβει κάτι από αυτά που έχεις πει ή αν ενδιαφέρονται. Επιπλέον, μια άλλη δύσκολη στιγμή είναι να αντιμετωπίζετε δύσκολες ή αμφιλεγόμενες ερωτήσεις που δεν ξέρεις να χειριστείς. Πάντα υπάρχουν περίπλοκες και δύσκολες καταστάσεις να χειριστείτε, αλλά μπορείτε να μάθετε τακτικές και συμπεριφορές που θα σας βοηθήσουν να τις αντιμετωπίζετε με θετικό τρόπο.

Η στιγμή των ερωτήσεων σε μια παρουσίαση είναι σημαντική, καθώς αυτή τη στιγμή ένας ομιλητής αποκαλύπτει τις ηγετικές του ικανότητες, την προσωπικότητά του και, πάνω απ' όλα, τη γνώση του θέματος. Εδώ κερδίζετε την αξιοπιστία του κοινού. Για αυτόν τον λόγο, είναι φυσιολογικό να αισθάνεστε άβολα αυτή τη στιγμή και να προσπαθείτε να το αποφύγετε.

Ωστόσο, λάβετε υπόψη ότι το να απαντάτε σε ερωτήσεις σας δίνει μια άλλη ευκαιρία να εξασφαλίσετε το κοινό νόημα και να ικανοποιήσει τις ανάγκες των ακροατών σας.

Μπορεί να θεωρηθεί «καλό σημάδι» όταν οι συμμετέχοντες κάνουν ερωτήσεις, επειδή από αυτές τις ερωτήσεις, οι ακροατές επικοινωνούν τι είναι σημαντικό για αυτούς και αναζητούν διευκρινίσεις για να κατανοήσουν την ιδέα, το προϊόν ή την υπηρεσία.

Ας το παραδεχτούμε, οι παρουσιάσεις είναι τρομακτικές. Ωστόσο, σε αυτό το σημείο, υπάρχουν δύο επιλογές, εάν δεν είστε νευρικοί, μην ανησυχείτε, μπορείτε να το



χειριστείτε. Ωστόσο, εάν είστε νευρικοί, αυτό δείχνει ότι ανησυχείτε για το κατά πόσο γίνεστε κατανοητοί και χρειάζεστε θετική επικοινωνία.

Σε αυτό το σημείο, είναι λογικό να γυρνούν σκέψεις σας:

- Μπορώ να ελέγξω το υπόλοιπο της παρουσίασης, αλλά όχι αυτό το μέρος
- Δεν μπορώ να κάνω πρόβες στις ερωτήσεις ή τις απαντήσεις!
- Πρέπει να σκεφτώ πολύ γρήγορα
- Μπορεί να μην γνωρίζουν τις απαντήσεις
- Μπορεί να διαπιστώσω ότι δεν τους άρεσε
- Θα μπορούσα να κάνω λάθος

Μπορούμε να εξαλείψουμε μερικά από αυτά τα προβλήματα χωρίς να ιδρώσουμε. Σε αυτό το πλαίσιο, θα περιγράψουμε ορισμένους τρόπους για να ενθαρρύνουμε το κοινό σας να υποβάλλει ερωτήσεις, καθώς και μερικές συμβουλές για το πώς να αντιμετωπίζετε αποτελεσματικά τις ερωτήσεις.



2. Πράγματα που πρέπει να λάβετε υπόψη πριν από την παρουσίασή σας

Πριν μιλήσετε δημόσια, έχετε «κόμπους στομάχι»; Είναι το στόμα σου ξηρό; Τα χέρια σου ιδρώνουν; Όλα αυτά είναι σωματοποίηση της έντασης και των νεύρων μας πριν από μια παρουσίαση ή δημόσια συζήτηση. Είναι πολύ συνηθισμένο να νιώθουμε νευρικοί σε αυτό το είδος κατάστασης.

Σήμερα, η παρουσίαση και η έκθεση στο κοινό είναι κάτι πολύ κοινό, σε πολλούς τομείς της ζωής μας, όχι μόνο επαγγελματικά ή ακαδημαϊκά. Υπάρχουν τρόποι για να διασφαλίσουμε ότι η παρουσίαση μας και η στιγμή των ερωτήσεων θα είναι επιτυχής. Όπως φαίνεται σε προηγούμενα χωρία, μία από τις κύριες πτυχές που πρέπει να δουλέψουμε είναι να προετοιμάσουμε την παρουσίαση πολύ καλά (βλ. Σημείο στο ευρετήριο), αλλά είναι εξίσου πολύ σημαντικό να ελέγχουμε τα νεύρα κατά την παρουσίαση και τον επόμενο γύρο, αυτόν των ερωτήσεων.



Η αποφυγή άγχους κατά τη διάρκεια αυτής της στιγμής έκθεσης στο κοινό είναι δύσκολη, αλλά υπάρχουν τεχνικές που μπορούν να ληφθούν υπόψη για την αποφυγή υπερβολικού άγχους εκείνη τη στιγμή:

- Αποδεχτείτε ότι το να είστε νευρικό δεν είναι κακό, αλλά αντικατοπτρίζει την πραγματικότητα: ότι ενδιαφέρεστε να δώσετε καλές απαντήσεις και να δείξετε ό, τι θέλετε να τις μεταφέρετε. Πρέπει να επωφεληθείτε από την αδρεναλίνη που παράγεται κατά τη διάρκεια αυτών των στιγμών, καθώς σας βοηθά να σκέφτεστε πιο γρήγορα, να μιλάτε πιο άνετα και να εφαρμόζετε τον απαραίτητο ενθουσιασμό για να μεταφέρετε το μήνυμα που θέλετε μέσω των απαντήσεων.



- Μην προσπαθήσετε να είστε τέλειοι καθώς η προέλευση του φόβου της έκθεσης στο κοινό οφείλεται συχνά στο φόβο της ατέλειας. Η προσπάθειά σας πρέπει να προσανατολιστεί στο να είστε ο εαυτός σας, κάτι που θα σας βοηθήσει να συνδεθείτε με το κοινό σας κατά τη στιγμή των ερωτήσεων.
- Γνωρίστε καλά το θέμα σας, όσο περισσότερα γνωρίζετε, τόσο περισσότερη εμπιστοσύνη θα έχετε στον εαυτό σας και τόσο λιγότερο άγχος θα δημιουργηθεί καταστιγμή των ερωτήσεων.
- Εμπλέξτε το κοινό σας, η συμμετοχή και η αλληλεπίδραση του κοινού είναι ένα από τα συστατικά για να πετύχετε σε μια έκθεση. Προετοιμάστε μια δραστηριότητα για να το εμπλέξετε και να κρατήσετε την προσοχή του.
- Αναπνεύστε κοιλιακά. αναπνεύστε χρησιμοποιώντας τους μύς του στομάχου σας για να ηρεμήσετε το νευρικό σύστημα. Για να το κάνετε αυτό, πριν ξεκινήσετε τον γύρο των ερωτήσεων, πάρτε μερικές βαθιές ανάσες πριν και ακόμη και κατά τη διάρκεια της παρουσίασης.
- Δοκιμάστε την οπτικοποίηση. Κλείστε τα μάτια σας και οπτικοποιήστε τον εαυτό σας που διεξάγει την ομιλία με αυτοπεποίθηση και ενθουσιασμό. Φανταστείτε την αίθουσα, τους ανθρώπους που παρευρίσκονται και τη στιγμή που σηκώνεται να χέρι για να ερωτηθείτε κάτι. Έτσι, επιτρέπετε στο μυαλό σας να συμβάλει στη μετατροπή της εικόνας σε πραγματικότητα.
- Εξασκηθείτε δυνατά μπροστά στον καθρέφτη. Μπορείτε να αρχίσετε να εξασκείστε μόνοι σας και, στη συνέχεια, να μπορείτε να το κάνετε με τους πιο κοντινούς φίλους σας ή με τον σύντροφό σας.
- Αποφύγετε την καφεΐνη και το αλκοόλ πριν από την έκθεση, καθώς αυτοί οι τύποι ποτών μπορούν να αυξήσουν τον καρδιακό ρυθμό και να αυξήσουν τη νευρικότητα, οδηγώντας έτσι σε λήθη.



- Να πάρετε μαζί σας ένα μπουκάλι νερό για την παρουσίαση. Πίνετε νερό πριν προχωρήσετε στον κύκλο ερωτήσεων, θα σας βοηθήσει να χαλαρώσετε και να ενυδατώσετε το μυαλό σας και να είστε πιο παραγωγικοί όταν αναζητάτε τις απαντήσεις.
- Πρακτική επαφή με τα μάτια. Μπορείτε να κάνετε πρόβες μπροστά στον καθρέφτη για το πώς να αλληλεπιδράτε με το κοινό, το χαμόγελο, τις χειρονομίες κ.λπ. Είναι πολύ σημαντικό για το κοινό να πιστεύει ότι είστε καλός και φιλικός άνθρωπος.



Οι αποτελεσματικοί δημόσιοι ομιλητές δίνουν τόσο μεγάλη προσοχή στο πώς να διαχειρίζονται τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις του κοινού τους όσο κάνουν την παρουσίασή τους. Ο σχεδιασμός ξεκινά με μια δική σας θεμελιώδη ερώτηση: Θα κάνετε και στο κοινό ερωτήσεις;

Επίσης, η στιγμή των ερωτήσεων και απαντήσεων στο κοινό, μπορεί να προσφέρει μερικές από τις πιο αξέχαστες και ενεργητικές στιγμές της παρουσίασής σας. Εάν διαχειρίζετε τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις του κοινού σας προσεκτικά, θα αποκτήσετε δυνητικά πολύτιμες πληροφορίες:

- Αφομοιώθηκαν τα μηνύματά σας;

- Το κοινό σας προβληματίζεται ή αντιδρά στις ιδέες σας;
- Είναι το κοινό μπερδεμένο;
- Πρέπει να μάθει περισσότερα;
- Ο τρόπος διαχείρισης των ερωτήσεων και των απαντήσεων του κοινού σας (Q&A) είναι πραγματικά απλός. Πρέπει απλά να προετοιμαστείτε.

Μόλις εντοπιστούν οι καταστάσεις άγχους και νευρικότητας και αφού τις επεξεργαστούμε, πρέπει να προετοιμάσουμε τα προηγούμενα βήματα μιας παρουσίασης και τον γύρο των ερωτήσεων.

Η καλύτερη μέθοδος χειρισμού ερωτήσεων και απαντήσεων όταν μιλάτε στο κοινό σχετίζεται με τον καθορισμό σαφών κανόνων αυτού του “παιχνιδιού”. Δηλαδή, πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση, μπορούν να εκχωρηθούν ορισμένοι χώροι αλληλεπίδρασης με το κοινό. Επιπλέον, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι δραστηριότητες, τα θέματα ή ο ίδιος τόνος πρέπει να ποικίλουν για να κρατήσουν την προσοχή του κοινού και να μην κουράζονται.

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να καταλάβετε είναι ότι υπάρχουν δύο τύποι ανθρώπων που κάνουν ερωτήσεις. Ο πρώτος τύπος αναφέρεται σε όσους το κάνουν για επίδειξη και ο δεύτερος επειδή ενδιαφέρονται. Η πρώτη ομάδα θα είναι αδιάφορη για το κοινό, οπότε μην χάνετε τον χρόνο σας για κανέναν του οποίου το εγώ είναι μεγαλύτερο από την κοινή λογική τους. Η δεύτερη ομάδα, εκείνοι που κάνουν ερωτήσεις επειδή θέλουν να μάθουν περισσότερα, πρέπει να τιμηθούν. Αποτελούν καλή πάστα ανθρώπων.

Να θυμάστε πως οι άνθρωποι κάνουν ερωτήσεις μόνο αν νοιάζονται. Το γεγονός ότι κάνουν ερωτήσεις είναι υπέροχο γιατί δείχνει ότι κάνατε το βασικό πράγμα που υποτίθεται ότι πρέπει να κάνει μια παρουσίαση : να κάνετε το κοινό να ενδιαφέρεται. Όταν γίνουν οι ερωτήσεις, αφήστε μέσα στην ψυχή σας ένα μικρό χαμόγελο.

3. Πώς να αντιμετωπίσετε τη στιγμή που απαντάτε σε ερωτήσεις



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Τώρα έρχεται η περίπλοκη στιγμή, στην οποία ολοκληρώνετε την παρουσίαση ενός θέματος με επιτυχία, αλλά είναι καιρός να προχωρήσετε στη στιγμή των Ερωτήσεων. Κατ' αρχάς, κατανοήστε ότι οι ερωτήσεις είναι ένα κομπλιμέντο για εσάς και την παρουσίασή σας. Οι ενδιαφέρουσες σκέψεις προκαλούν ερωτήσεις.

Ποιο μέλος του ακροατηρίου πρόκειται να ζητήσει από έναν βαρετό ομιλητή να πει κάτι περισσότερο για ένα ανιαρό θέμα;

Όταν ξεκινάτε το παιχνίδι ερωτήσεων και ένα χέρι σηκώνεται, αυτό σημαίνει ότι έχετε πιθανώς ανοίξει ένα μυαλό ή έχετε αγγίξει μια καρδιά.

Είστε αυτός που ξέρει τα περισσότερα για το θέμα σας στην αίθουσα και πρέπει να το πιστέψετε, αλλά μην αντιμετωπίζετε το κοινό σας με περιφρόνηση ή σαν να είναι ανόητοι. Εάν σας υποβάλουν μια ερώτηση που έχετε ήδη απαντήσει στη συζήτηση ή μια ερώτηση που δεν έχει νόημα, απαντήστε με όλη σας την καλοσύνη.

Ξεκινά η στιγμή των ερωτήσεων και απαντήσεων.

1. Ακούστε ολόκληρη την ερώτηση : μην διακόψετε το άτομο που σας ρωτά, ακόμα κι αν φαντάζεστε ποια θα είναι η ερώτηση.
2. Επαναλάβετε την ερώτηση, ώστε όλοι να μπορούν να την ακούσουν: ένα τυπικό μέλος του κοινού δεν θα μιλήσει αρκετά δυνατά ώστε το υπόλοιπο κοινό να ακούσει την ερώτηση.
3. Βεβαιωθείτε ότι το έχετε καταλάβει: Ένας άλλος λόγος για την επανάληψη της ερώτησης είναι για να την καταστήσετε σαφή για εσάς. Επαναλάβετε την και προχωρήστε σε μια επιβεβαίωση από το άτομο που την έθεσε. Πείτε, για παράδειγμα, "Αν καταλαβαίνω την ερώτησή σας, ρωτάτε πώς να εντοπίσετε κάποιον για να σας βοηθήσει να σχεδιάσετε μια ιστοσελίδα." Κάνετε παύση. Χρησιμοποιήστε τη σιωπή για να σκεφτείτε και να αποφασίσετε:
 - Καταλαβαίνω την ερώτηση;
 - Πρέπει να παραφράσω για να επιβεβαιώσω ότι κατανοώ την ερώτηση ή αναγνωρίζω το συναίσθημα και το νόημα πίσω από την ερώτηση;
 - Ποια είναι η καλύτερη απάντηση;
 - Πόση λεπτομέρεια χρειάζεται το άτομο στην απάντηση;



- Πώς μπορώ να απαντήσω απευθείας και να προτρέψω μια άλλη καλή ερώτηση;
 - Είναι κάποιος άλλος στη συνάντηση πιο ικανός να απαντήσει;
4. Μιλήστε σε ολόκληρο το δωμάτιο: Πρώτα απευθυνθείτε σε αυτόν που κάνει την ερώτηση και μετά σε ολόκληρο το κοινό. Εάν απαντάτε σε μια ερώτηση που έθεσε κάποιος στη δεύτερη σειρά, μιλήστε δυνατά ώστε να μπορείτε να ακουστείτε και στο πίσω μέρος της αίθουσας. Μπορείτε να απευθυνθείτε στο άτομο στη δεύτερη σειρά απαντώντας στην ερώτησή του, αλλά υψώστε τη φωνή σας, ώστε να μπορείτε να ακουστείτε σε όλη την αίθουσα.
 5. Κάντε την κατάσταση να ρέει: Ένας τρόπος για να χάσετε το κοινό σας κατά τη διάρκεια των ερωτοαπαντήσεων είναι να αφιερώσετε πολύ χρόνο για να αντιμετωπίσετε τις προσωπικές ανησυχίες ενός ή δύο ατόμων. Επιτρέψτε σε όλους να ρωτήσουν και μην αφήσετε ένα άτομο να κυριαρχήσει στη συνεδρία.
 6. Απαντάτε εν συντομία: Μην απαντάτε σαν να δίνετε μια δεύτερη διάλεξη σε κάθε ερώτηση. Απαντήστε μόνο σε ό, τι σας ζητείται και σταματήστε. Επικεντρωθείτε στις ανάγκες των ακροατών. Πάρα πολλές πληροφορίες προκαλούν σύγχυση και μπορεί να καταλήξουν να είναι βαρετές. Εάν οι ακροατές σας θέλουν να μάθουν περισσότερα, τότε θα ζητήσουν περισσότερα. Οι ερωτήσεις τους θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε καλύτερα και να ανταποκριθείτε σε αυτό που είναι σημαντικό για αυτούς. Χρησιμοποιήστε τη σιωπή, την επαφή με τα μάτια και τη φυσική σας ενέργεια για να είστε ο πιο αυθεντικός εαυτός σας καθώς απαντάτε.

Στη συνέχεια, θα παρουσιάσουμε ορισμένες καταστάσεις που μπορεί να συμβούν κατά τη στιγμή των ερωτήσεων και των απαντήσεων. Μπορεί να μην είναι κάτι γενικό, αλλά πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι σε περίπτωση που προκύψει αυτή η κατάσταση.

Χειρισμός των «φορτωμένων» ερωτήσεων

Μερικές φορές οι ερωτήσεις που τίθενται "φορτώνονται". Μια φορτωμένη ερώτηση μπορεί να φαίνεται απειλητική ή να περιέχει ένα κρυφό νόημα. Χρησιμοποιήστε τη



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



σιωπή ενώ σκέφτεστε την απάντηση. Αποφασίστε πώς μπορείτε να δημιουργήσετε την πιο θετική αντίληψη για τον εαυτό σας.

- Πρέπει να αναβληθεί η απάντηση και να δοθεί εκτός της συνάντησης;
- Πώς μπορώ να μεταδώσω την ερώτηση;

Όταν απαντάτε:

- Να είστε εαυτός σας.
- Παραμείνετε στο θέμα: πολλές φορές το πρόβλημα δεν είναι ο τύπος της ερώτησης, αλλά ότι ο εν λόγω χαρακτήρας υπεκφεύγει από το θέμα της παρουσιάσής σας. Όταν συμβεί αυτό, διακόψτε ευγενικά το εν λόγω άτομο, υπενθυμίστε του ποιο είναι το ζήτημα και προτείνετε μια άλλη στιγμή για να ξεκινήσετε τη νέα αυτή συζήτηση. Όσο περισσότερο “διασπείρεται” η συνεδρία, τόσο περισσότερο θα σας κοστίσει να ανακατευθύνετε τους παρευρισκόμενούς σας στο θέμα για να ολοκληρώσετε το μήνυμά σας.
- Βεβαιωθείτε ότι είναι μια γενική ανησυχία : σε μια παρουσίαση που έδωσα πριν από λίγους μήνες, ένας από τους ακροατές μου είπε την ώρα ερωτήσεων και απαντήσεων ότι δεν είχε καταλάβει ποιο ήταν το θέμα της παρουσίασης. Προσπάθησα να απαντήσω στην ερώτηση, αλλά σύντομα συνειδητοποίησα ότι είχαμε εισέλθει σε έναν κύκλο από τον οποίο δεν ήξερα πώς να βγω. Και ήξερα επίσης ότι αυτός ο ακροατής έπαιζε μαζί μου για πλάκα. Εκείνη την ημέρα δεν ήξερα πώς να επιλύσω το πρόβλημα. Αλλά έμαθα πώς θα μπορούσα να το κάνω την επόμενη φορά. Όταν παρατηρήσετε ότι έχετε κολλήσει με μια συγκεκριμένη ερώτηση από έναν ομιλητή, ρωτήστε τους υπόλοιπους συμμετέχοντες εάν μοιράζονται την ίδια απορία. Σε γενικές γραμμές, η απάντηση θα είναι όχι, αφού η απορία/ανησυχία δεν υπάρχει ακόμη και για τον ακροατή που το ζήτησε (αφού η ερώτηση του είναι μόνο η δικαιολογία για να παίξει μαζί σας). Σε αυτήν την περίπτωση, καλέστε τον ακροατή να το σχολιάσει αργότερα ιδιωτικά, ώστε να μην βλάψει το υπόλοιπο κοινό που έχει ήδη καταλάβει και θέλει να θέσει περισσότερες ερωτήσεις. Εάν η απάντηση είναι ναι, ζητήστε από έναν άλλο ακροατή να επαναδιατυπώσει την ερώτηση και να την απαντήσει. Έτσι βγαίνετε από αυτόν τον κύκλο.



- Αναπήδηση της ερώτησης : μια επιλογή για να κερδίσετε χρόνο και να σκεφτείτε την απάντηση είναι να αναπηδήσετε την ερώτηση. Μπορείτε να αναπηδήσετε την ερώτηση στον ίδιο ακροατή που την ρωτά με μία ερώτηση του τύπου "τι πιστεύετε;" ή μια φράση σαν αυτή. Κατά κάποιο τρόπο, εάν η ερώτηση περιέχει "δηλητήριο", θα το αποδείξει ο ίδιος ο ακροατής. Μια άλλη δυνατότητα είναι να αναπηδήσετε την ερώτηση στο υπόλοιπο κοινό. Αυτό θα σας δώσει χρόνο και το κοινό μπορεί να σας οδηγήσει.
- Παραμείνετε μη αμυντικοί . Κάντε το αυτό με τη σκέψη και την αναπνοή, πριν ανταποκριθείτε. Διατηρήστε τον σεβασμό γι' αυτόν που θέτει την ερώτηση. Να αντιμετωπίζετε την κάθε ερώτηση ως σημαντική.
- Απαντήστε στην ερώτηση σύντομα και άμεσα για να δείξετε την αυτοπεποίθησή σας .

Δεν έχω ιδέα

Το χειρότερο σενάριο είναι απλά να μην γνωρίζουμε την απάντηση, οπότε πρώτα ας το αποδεχτούμε. Ο καλύτερος τρόπος που έχω βρει για να χειριστώ αυτό το ζήτημα είναι να είμαι ειλικρινής σχετικά με αυτό, αλλά να το θέσω με πολύ δομημένο τρόπο, έτσι ώστε η αξιοπιστία μου να παραμείνει ανέπαφη. Ο τρόπος είναι ο εξής:

- Δεν γνωρίζω, αλλά είναι μια καλή παρατήρηση
- και θα το μάθω
- και αν μου δώσετε τη διεύθυνση email σας, θα επικοινωνήσω μαζί σας
- έως το μεσημέρι την Πέμπτη

Προφανώς, αλλάζετε την ώρα στο τελευταία βούλα για να αρμόζει σε κάτι που μπορείτε να διαχειριστείτε. Η πρώτη βούλα είναι μια απλή παραδοχή ότι δεν έχετε την απάντηση στο μυαλό σας. Η δεύτερη βούλα είναι το σημείο που αρχίζετε να ανακάμπτετε. Η τελευταία γραμμή είναι όμως η πιο κρίσιμη. Αυτός είναι ο τρόπος για να ακούγεστε αξιόπιστοι στο κοινό.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Μερικές εναλλακτικές τεχνικές είναι επίσης χρήσιμες εδώ ... μπορείτε να τις χρησιμοποιήσετε με τρόπο ανάμιξης και αντιστοίχισης.

- Ανοιχθείτε στο κοινό. Δοκιμάστε κάτι σαν "Αυτή είναι μια πολύ καλή ερώτηση - τι πιστεύουν όλοι οι άλλοι στην αίθουσα;". Εάν το κάνετε με αρκετό στυλ και έχετε χρησιμοποιήσει μια προσέγγιση αρκετά συνεργατική και φιλική, μπορεί να λειτουργήσει ανεμπόδιστα.

- Χρησιμοποιήστε μια ευρύτερη απάντηση. Μερικές φορές η ερώτηση δεν είναι μια ερώτηση που απαιτεί πολύ συγκεκριμένη απάντηση. Θα εκπλαγείτε για το πόσο συχνά μια απάντηση μεγάλου εύρους μπορεί να εφαρμοστεί σε διαφορετικές ερωτήσεις. Αφιερώστε λίγα λεπτά για να σκεφτείτε εάν αυτή είναι μία από αυτές τις στιγμές. Εάν έχετε (πχ) πέντε ή έξι τέτοιες «γενικές» απαντήσεις στο κεφάλι σας πριν ξεκινήσετε την παρουσίασή σας, μπορείτε να εφαρμόσετε μία από αυτές αντί να προσπαθήσετε να αυτοσχεδιάσετε μια απάντηση.

Το να απαντάτε σε ερωτήσεις σημαίνει ότι πρέπει να σκέφτεστε πολύ και γρήγορα - τόσο για το περιεχόμενο αυτού που λέτε όσο και για τον τρόπο που το λέτε. Ένα πολύ βολικό κόλπο είναι να χρησιμοποιήσετε δομημένους τύπους για να δώσετε στην απάντησή σας ένα σχήμα. Με αυτόν τον τρόπο, χρειάζεται να σκεφτείτε μόνο το πραγματικό περιεχόμενο –μειώνοντας κατά το ήμισυ τη δουλειά στο κεφάλι σας. Μόλις μάθετε αυτά τα εργαλεία, όχι μόνο θα τα αγαπήσετε αλλά θα τα εντοπίζετε σχεδόν κάθε φορά που ακούτε μια πολιτική συνέντευξη.

Κανείς δεν σηκώνει το χέρι, κανείς δεν έχει τίποτα να ρωτήσει.

Τι γίνεται αν ανοίξετε το λόγο για ερωτήσεις και κανείς δεν σηκώνει το χέρι; Δοκιμάστε να ξεκινήσετε τις ερωτήσεις. Ακολουθούν μερικές τεχνικές:

- Κάντε ερωτήσεις στο κοινό. Εάν δεν βλέπετε τα χέρια υψωμένα, ίσως μπορείτε να ρωτήσετε κάτι για την παρουσίαση. Μπορείτε να προετοιμάσετε μερικές ερωτήσεις "εξαπάτησης", όπου θα είστε σίγουροι ότι κάποιος θα απαντήσει. Επιπλέον, όταν αρχίσετε να συζητάτε αυτό το ζήτημα, τότε και άλλοι θα σηκώσουν τα χέρια τους με τα δικά τους σχόλια και ερωτήσεις.

- "Φυτέψτε" κάποιον στο κοινό. Είναι εύκολο και λειτουργεί. Γράψτε μερικές ερωτήσεις, δώστε τες σε ένα ή δύο αξιόπιστους ανθρώπους και δώστε εντολή να



σας υποβάλουν τις ερωτήσεις σε περίπτωση που δεν θα προκύψουν επαρκείς – ποσοτικά-ερωτήσεις.

- Υιοθετήστε ερωτήσεις από άλλες παρουσιάσεις.
- Κάνετε τις ερωτήσεις σας γραπτώς. Μερικές φορές οι γραπτές ερωτήσεις είναι κατάλληλες. Όπου το κοινό είναι πολύ μεγάλο και όταν το θέμα μπορεί να είναι κάπως αμφιλεγόμενο, το να έχεις τα μέλη του κοινού να γράψουν τις ερωτήσεις τους σου δίνει την ευκαιρία να τις εξετάσεις. Δώστε τα χαρτιά με τις οδηγίες για να γράψουν τις ερωτήσεις πριν και κατά τη διάρκεια (εάν θέλετε) της παρουσίασης. Ζητήστε από τους βοηθούς να παραλάβουν τις ερωτήσεις και να τις εξετάσουν για εσάς. Εναλλακτικά, μπορείτε να τις ελέγξετε κατά τη διάρκεια ενός διαλείμματος και να διαβάσετε μόνο αυτά που πιστεύετε ότι αντιπροσωπεύουν το ενδιαφέρον της πλειοψηφίας.

Μερικές συμβουλές:

- ❖ Αποφύγετε την ειρωνεία, τον σαρκασμό, την επικίνδυνη κριτική, την αλαζονεία, κ.λπ. Δείξτε ότι έχετε εκπαίδευση και ότι δεν θα πέσετε σε πειρασμό ή παράλογες προκλήσεις.
- ❖ Μην λήξετε την παρουσίαση με το παιχνίδι ερωτήσεων και απαντήσεων. Προετοιμάστε μια φράση για το τέλος της συνεδρίας, μια φράση που παρακινεί το κοινό και τους αφήνει με μια καλή γεύση στο στόμα τους στο τέλος της παρουσίασης. Κάνω την τελευταία μνήμη της παρουσιάσής σας εκείνη που σας ενδιαφέρει.

4. Πρακτικά παραδείγματα και τεχνικές

Θυμηθείτε να το καταστήσετε ξεκάθαρο στην αρχή της παρουσιάσής σας εάν θέλετε ή περιμένετε ερωτήσεις και τότε θα προτιμούσατε να τις λάβετε, δηλαδή στο τέλος ή όταν προχωράτε. Εάν είστε άπειρος παρουσιαστής ή εάν το χρονοδιάγραμμά σας είναι πολύ μικρό, τότε είναι γενικά καλύτερο να λάβετε τις ερωτήσεις στο τέλος.

Η απάντηση σε ερωτήσεις δεν είναι πάντα εύκολη, μπορεί να είναι πιο περίπλοκη όταν μιλάμε δημοσίως, καθώς διατρέχουμε τον κίνδυνο να κολλήσουμε. Έτσι, εδώ είναι μερικές τεχνικές που θα σας βοηθήσουν:



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Ζητήστε τους να επαναλάβουν την ερώτηση . Αυτό μας δίνει χρόνο να σκεφτούμε καθαρά και να βρούμε μια απάντηση σε αυτό που ζητείται. Θα βοηθήσει επίσης το άτομο που ρωτάει, να διευκρινίσει, καθώς δεν τίθενται όλες οι ερωτήσεις με αρκετή ακρίβεια για να γίνουν κατανοητές την πρώτη φορά.

Εδώ, επισυνάπτονται ορισμένες τεχνικές που θα μπορούσαν να σας φανούν χρήσιμες:

- *«Με συγχωρείτε, μπορείτε να επαναλάβετε την ερώτηση ξανά;*

Ζητήστε περισσότερες πληροφορίες. Εδώ γνωρίζετε ήδη ότι η μαγική λέξη είναι "ακριβώς", μια λέξη που κάνει τον άλλον να σας δώσει περισσότερες πληροφορίες. Με αυτόν τον τρόπο, θα είμαστε σε θέση να έχουμε περισσότερα δεδομένα για να ανταποκριθούμε με ακρίβεια στις ανησυχίες αυτού που θέτει την ερώτηση.

- *«César, δεν νομίζω ότι οι ερωτήσεις του κοινού πρέπει να απαντηθούν έτσι»*
- *«Τι εννοεί ακριβώς;»*

Ανασκευάστε την ερώτηση . Αυτό θα σας δώσει και πάλι την επιλογή να σκεφτείτε τι πρόκειται να πείτε και να διευκρινίσετε τι θέλει ο ερωτών να απαντήσει.

- *«Αν σε κατάλαβα σωστά, ρωτάς ...»*

Όταν μας ρωτούν πολλά πράγματα ταυτόχρονα. Όταν μια ερώτηση περιέχει πολλές ταυτόχρονα (κάτι που οι δημοσιογράφοι εκμεταλλεύονται συχνά), το πιο σημαντικό είναι να γράψετε κάτι για καθένα από αυτά (θα παρατηρήσετε γιατί εκείνη τη στιγμή όλοι οι πολιτικοί παίρνουν τα στυλό στο χέρι τους). Φανταστείτε την επόμενη ερώτηση που θέτει κάποιος από το κοινό. Ας βάλουμε τον εαυτό μας στη θέση ότι πρόκειται για πολιτικό ζήτημα:

- *«Κυρία Ουίλιαμς, τι πιστεύετε για τον νέο φόρο απορριμμάτων που μόλις ενέκρινε η κοινοτική κυβέρνησή σας και αν είστε υπέρ ή κατά της αύξησης των φόρων στους πολίτες κατά καιρούς τόσο ευαίσθητες όπως αυτό; Ειδικά, επειδή υπάρχουν άτομα από την κοινοβουλευτική σας ομάδα που είπαν ότι ο υπουργός πρέπει να παραιτηθεί, αν και δεν ξέρω αν πιστεύετε το ίδιο ...»*

Αν κοιτάξετε προσεκτικά, υπάρχουν τρεις ερωτήσεις σε μία. Για να μην ξεχάσει, η κα Williams πρέπει να γράψει κάπου έτσι ώστε να μπορεί να απαντήσει αργότερα:

- Ποσοστό απορριμμάτων.
- Περισσότεροι φόροι, υπέρ ή κατά.
- Παραίτηση του υπουργού.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Μόλις επισημανθούν οι τρεις ερωτήσεις, θα είναι η ώρα να απαντήσετε. Ερωτήσεις που μπορούν να απαντηθούν με σαφήνεια πρέπει να απαντηθούν με σαφήνεια. Λοιπόν, από αυτά, γνωρίζετε ήδη τι κάνουν οι πολιτικοί, κάνουν παρακάμψεις κ.λπ. Έχουμε ένα κλασικό και αξέχαστο παράδειγμα στην Ισπανία, το οποίο θα παραμείνει στους απογόνους της τέχνης της ρητορικής.

Είναι σαφές ότι το να δίνετε μία απάντηση χωρίς να δίνετε τις πληροφορίες που αναζητούν οι άλλοι, είναι πολύ επικίνδυνη για την εικόνα σας, αλλά αναγνωρίζω ότι οι πολιτικοί πρέπει να το κάνουν. Σε αυτόν τον τομέα είναι καλύτερα να απαντήσετε λανθασμένα ή να εμπλακείτε, παρά να μην απαντήσετε καθόλου. Δεν συμβουλεύω πάντα αυτήν την τεχνική, αλλά σε πολιτικά θέματα, είναι απαραίτητο σε πολλές περιπτώσεις. Εδώ είναι ένα παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο θα απαντούσαμε:

- *«Όσον αφορά το πρώτο ερώτημα, πιστεύω ότι ο φόρος σκουπιδιών αποτελεί κατάχρηση της εμπιστοσύνης των πολιτών αυτή τη στιγμή στην οποία ήδη καταβάλλουν αρκετές προσπάθειες. Για το αν είμαι υπέρ της αύξησης των φόρων ή όχι, θα σας πω ότι οι φόροι είναι απαραίτητοι, αλλά υπάρχουν ορισμένοι φόροι που δεν αυξάνονται ποτέ, ενώ αυτοί που επηρεάζουν όλους τους πολίτες αυξάνονται συχνά. Επιπλέον, σχετικά με την τρίτη ερώτησή σας, νομίζω ότι έχουμε έναν υπουργό που έχει επιδείξει επαγγελματισμό σε μερικά χρόνια από την εντολή του κόμματός του, αν και τελευταία μπορεί να έχει πάρει κάποια παράλογη απόφαση.»*

Ο πολιτικός λόγος είναι ένας άλλος κόσμος και πολλοί παράγοντες μπαίνουν στο παιχνίδι που δεν υπάρχουν σε άλλα περιβάλλοντα. Ας επικεντρωθούμε στις πιο κοινές ερωτήσεις που θα βρούμε στην πραγματική ζωή.

Όταν αντί να ρωτήσουν, επιβεβαιώνουν. Είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι πολλοί άνθρωποι κάνουν ερωτήσεις σχετικά με ένα ζήτημα του εγώ, κάτι όπως "Θέλω όλοι να ακούσουν πόσο γνωρίζω". Αυτά τα είδη ερωτήσεων δεν χρειάζεται να απαντηθούν με μεγάλη έμφαση, καθώς το ίδιο άτομο δείχνει σε άλλους ότι δεν έχει υποβάλει ερώτηση αλλά μια δήλωση.

Για παράδειγμα. Εδώ είναι μερικές πραγματικές περιπτώσεις:

- Βοηθός στο κοινό: *«Θα ήθελα να σας κάνω μια ερώτηση... Επιπλέον, μετά από περισσότερα από είκοσι χρόνια πώλησης, συνειδητοποίησα ότι ο καλύτερος τρόπος για να πουλήσετε είναι να βοηθήσετε τους πελάτες σας να*



κερδίσουν χρήματα. Τους βοηθούσα ανέκαθεν να κερδίζουν χρήματα και αγόρασαν τα προϊόντα μου από εμένα. Γι'αυτό πιστεύω ότι η εμπιστοσύνη στην πώληση είναι το πιο σημαντικό πράγμα »

- Απάντηση από τον ομιλητή : *"Δεν μπορούσα να συμφωνήσω περισσότερο μαζί σας."*

Μια άλλη πραγματική περίπτωση:

- Βοηθός στο κοινό: *«Αυτό που λέτε για τις πωλήσεις σχέσεων είναι πολύ ενδιαφέρον. Στην πραγματικότητα, στο βιβλίο μου "Η υπέροχη σχεσιακή πώληση" που δημοσιεύθηκε το 2007, επιβεβαιώνω ότι οι πελάτες είναι οι πιο σημαντικοί για μια εταιρεία και ότι πρέπει να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες τους »*
- Η απάντηση που θα ήθελα να δώσω: *« Συγχαρητήρια, δεν έχουμε παρατηρήσει το διαφημιστικό spot». Ωστόσο, όχι, θα πρέπει να πείτε "Συγχαρητήρια για τη δουλειά σας"*

Όταν δεν ξέρουμε την ερώτηση. Υπάρχουν πολλές τεχνικές για την απάντηση ερωτήσεων που δεν γνωρίζουμε. Το απλούστερο θα ήταν να είμαστε ειλικρινείς:

- *"Η αλήθεια είναι ότι δεν έχω την απάντηση στην ερώτησή σας"*

Ωστόσο, υποτίθεται ότι έχουμε μια απάντηση. Μπορούμε να αναβάλουμε ειλικρινά αυτήν την απάντηση:

- *"Τώρα δεν έχω συγκεκριμένη απάντηση σε αυτό που λέτε, αλλά αν μου δώσετε τη διεύθυνση email σας, θα επικοινωνήσω μαζί σας αυτήν την εβδομάδα και θα σας στείλω μια πιο ολοκληρωμένη και σωστή απάντηση."*

Ή επίσης:

- *« Η αλήθεια είναι ότι θα ήθελα να απαντήσω στην ερώτησή σας με λίγες περισσότερες πληροφορίες από αυτές που θα μπορούσα να σας δώσω σε αυτήν την ομιλία. Εάν δεν σας πειράζει να μου δώσετε το email σας αργότερα, θα σας στείλω ένα λεπτομερές έγγραφο με πρόσθετες πληροφορίες που θα βρείτε χρήσιμες »*

Μια άλλη επιλογή, εάν το επιτρέπει η αίθουσα ή η ομάδα και το συνέδριο είναι αρκετά συμμετοχικό, είναι να προσκαλέσετε κάποιον άλλο να απαντήσει στην ερώτηση.

- *"Τι πιστεύουν οι άλλοι; Κάποια απάντηση σε αυτήν την ερώτηση;"*



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Επίσης, εάν έχουμε άλλους ομιλητές στην σκηνή, ρίξτε την ερώτηση σε αυτούς.

- *«Η αλήθεια είναι ότι είναι μια πολύ ενδιαφέρουσα ερώτηση. Αναρωτιέμαι τι πιστεύουν οι συνομιλητές μου...»*

Σε αυτές τις περιπτώσεις, ένας “σωτήρας” βγαίνει συνήθως που μας βγάζει από τον κίνδυνο. Αν και πρέπει να δώσουμε την απάντηση μόνοι μας, δεν μπορούμε να αποφύγουμε την ευθύνη μας.

Όταν η ερώτηση είναι μια άμεση κριτική. Σε αυτές τις περιπτώσεις, στις οποίες παρατηρείται κάποια εχθρότητα, πρέπει να γνωρίζουμε πώς να παραμένουμε ήρεμοι και να μην αντιδρούμε. Η αντίδραση στην κριτική είναι ο καλύτερος τρόπος να συμφωνήσετε με αυτόν που την ασκεί. Μια επιλογή είναι:

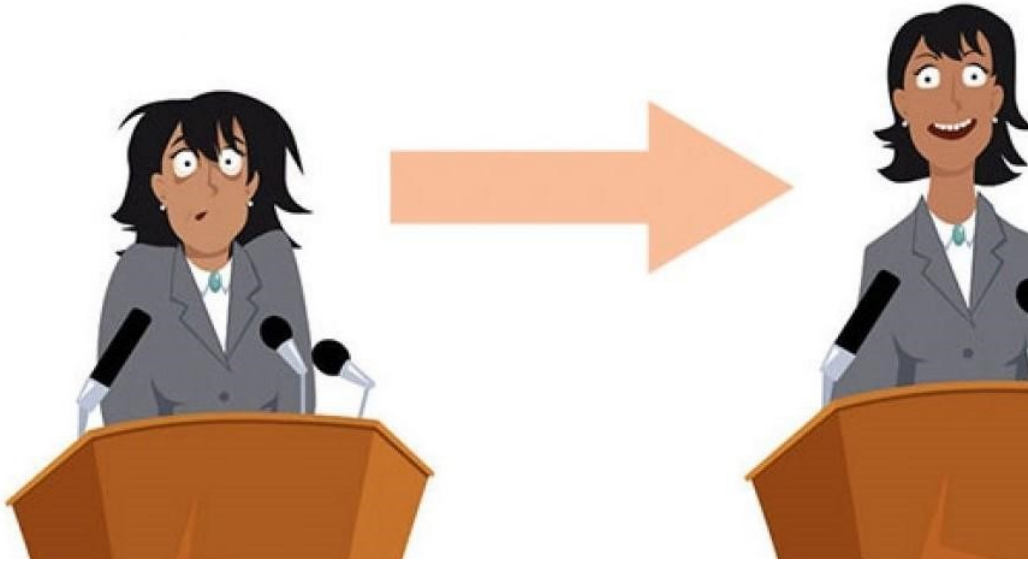
- Βοηθός του κοινού: *"Νομίζω ότι αυτή η ομιλία δεν είχε καμία χρησιμότητα για μένα"*
- Πιθανή απάντηση ομιλητή : *"Πιστεύει κανείς διαφορετικά;"*

Σε λίγα δευτερόλεπτα, θα έχουμε έναν σωτήρα που θα πει ότι διαφωνεί. Αν δεν εμφανιστεί κανείς, έχουμε κάνει κάτιπολύ κακά! (αφιερωθείτε σε κάτι άλλο).

Όταν είναι πολύ εχθρικό. Μερικές φορές μπορούμε να συναντήσουμε πολύ εχθρικούς χαρακτήρες. Είναι καλύτερο να μην απαντήσετε στις κριτικές τους ή να τις εξετάσετε. Αν αντιδράσουμε (που δεν το προτείνω) ο πιο κομψός τρόπος που μπορώ να σκεφτώ είναι:

- Βοηθός του κοινού: *"Είσαι ανόητος, πάντα ήσουν"*
- Απάντηση ομιλητή: *"Ουάου, νόμιζα ότι ήσουν υπέροχο άτομο, αλλά ίσως και οι δύο κάνουμε λάθος"*

Η ηρεμία είναι αυτό που διευκολύνει τον ομιλητή να απαντά σε ερωτήσεις όταν μιλά δημόσια. Εάν έχετε καταφέρει να μιλήσετε για ένα συγκεκριμένο θέμα με αυτοπεποίθηση, θα μπορείτε επίσης να απαντήσετε σε ερωτήσεις σχετικές με αυτό το θέμα.Χρειάζεται μόνο κάποια τεχνική.



Παρακάτω μπορείτε να βρείτε δύο τεχνικές που μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε για να εξασκήσετε πιθανές απαντήσεις μετά από μια παρουσίαση.

Σημείο, Λόγος, παράδειγμα, σημείο (PREP)

Αυτό είναι ο πιο ήπιος από τους τύπους και αναφέρεται στο Σημείο, στο Λόγο και στο παράδειγμα. Το τελευταίο σημείο είναι μια αναδιατύπωση του πρώτου και όχι ένα νέο σημείο.

Η ενότητα "Λόγος" της απάντησής σας ασχολείται με δεδομένα και στατιστικές απαντήσεις. Μεταφέρει ένα λογικό σύνολο γεγονότων στο κοινό σας. Για να δημιουργήσετε μεγαλύτερη επιρροή στο κοινό σας, πρέπει να το επαληθεύσετε με ένα παράδειγμα. Τέλος, ανακεφαλαιώνετε το «σημείο» σας.

Αυτό το παράδειγμα σας δείχνει πώς απάντησα σε μια προκλητική ερώτηση σχετικά με τα δικαιώματα των γυναικών από κάποιον που έμεινε έκπληκτος από ότι γεγονός ότι οι γυναίκες έχουν τα ίδια δικαιώματα με τους άνδρες στο Ηνωμένο Βασίλειο, συμπεριλαμβανομένης της δυνατότητας ψήφου:

1. Πιστεύω ότι οι γυναίκες πρέπει να έχουν δικαίωμα ψήφου; Ναι, απολύτως!"
2. «Ας το παραδεχτούμε, οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν λίγο πάνω από το μισό πληθυσμό της χώρας και φέρνουν περίπου το 48% του ΑΕΠμας –δηλαδή σχεδόν τα μισά χρήματα που παίρνει η χώρα».



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



3. «Στην πραγματικότητα, στο σπίτι μου, η γυναίκα μου έχει εξαιρετική δουλειά και φέρνει σχεδόν το διπλάσιο του ποσού που φέρνω εγώ. Αυτό την καθιστά τον οικονομικό διευθυντή του νοικοκυριού, αν και δεν το σκεφτόμαστε με αυτούς τους όρους. Θα φαινόταν ανόητο αν ο οικονομικός διευθυντής του νοικοκυριού δεν είναι θέση να ψηφίζει! "

4. "Ναι, απολύτως, νομίζω ότι οι γυναίκες πρέπει να ψηφίσουν!"

Τα μέρη PREP ονομάζονται αριθμοί από το 1 έως 4, ώστε να μπορείτε να δείτε τι είναι, αλλά οι λέξεις πρέπει να ρέουν φυσικά.

Παρελθόν, παρόν και μέλλον (ΠΠΜ)

Αυτός ο τύπος είναι ιδιαίτερα βολικός για την αντιμετώπιση προκλητικών ερωτήσεων: υποστηρίζει το Παρελθόν, το Παρόν και το Μέλλον.

Θα πρέπει να το χρησιμοποιήσετε ως εξής:

1. «Έχετε απόλυτο δίκιο να επισημάνετε ότι στο παρελθόν οι χρόνοι ανταπόκρισης μας ήταν πολύ αργοί. Συχνά, μας έπαιρνε μια εβδομάδα για να απαντήσουμε σε χρήστες που έστειλαν email με ερωτήσεις - αν και ο μέσος χρόνος απόκρισης ήταν μόνο 36 ώρες. "

2. «Αυτό που κάνουμε τώρα είναι να επενδύσουμε στην εκπαίδευση 14 νέων μελών της διαδικτυακής ομάδας βοήθειας. Είναι ήδη όλοι ειδικοί στο λογισμικό, οπότε απλώς τους ενημερώνουμε για το πώς λειτουργεί το γραφείο υποστήριξης. "

3. «Αυτό σημαίνει ότι ξεκινώντας την επόμενη Δευτέρα θα έχουμε μια μεγαλύτερη ομάδα ανταπόκρισης, καθώς αυτοί οι νέοι άνθρωποι θα είναι σε λειτουργία: όλα θα πρέπει να δουλεύουν εντός δέκα ημερών».

(Οι αριθμοί 1, 2 και 3 αντιπροσωπεύουν το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον, σε αυτό το παράδειγμα.)

Όπως σας είπαμε προηγουμένως, θα μπορούσατε να "προβλέψετε" τις ερωτήσεις: οι περισσότερες ερωτήσεις κοινού είναι προβλέψιμες, οπότε θα πρέπει να τις έχετε σκεφτεί κατά την προετοιμασία της παρουσιάσής σας και να βρείτε μερικές καλές απαντήσεις, ειδικά στις δύσκολες. Φυσικά, δεν θα είστε σε θέση να προβλέψετε κάθε ερώτηση, αλλά μπορείτε να αναπτύξετε και να χρησιμοποιήσετε μια σειρά τεχνικών για τον αποτελεσματικό χειρισμό τους.



5. Συμπεράσματα

- ✓ Προετοιμάστε το θέμα πολύ πριν πάτε στην έκθεση
- ✓ Χρησιμοποιήστε τεχνικές χαλάρωσης-αναπνοής για να προσπαθήσετε να ηρεμήσετε τα νεύρα
- ✓ Να έχετε πάντα ένα μπουκάλι νερό
- ✓ Κάντε εξάσκηση μπροστά στον καθρέφτη και επιλέξτε με ποιες λέξεις μπορείτε να ξεκινήσετε τις απαντήσεις.
- ✓ Αποδεχτείτε καλοπροαίρετα κάθε ερώτηση και δεχτείτε ότι την έχετε λάβει.
- ✓ Εάν αντιμετωπίσετε μια δύσκολη ερώτηση, μην αλλάξετε τη συμπεριφορά σας ή μην απαντήσετε αμυντικά με λέξεις ή δείχνοντας το με τη γλώσσα του σώματος.
- ✓ Επαναλάβετε την ερώτηση εάν η αίθουσα είναι μεγάλη ή εάν αυτός που θέτει την ερώτηση μιλάει χαμηλόφωνα.
- ✓ Εάν η ερώτηση είναι ασαφής, ρωτήστε τον ερωτώντα τι εννοεί ή επαναδιατυπώστε την με προσοχή και ελέγξτε αν την έχετε κατανοήσει σωστά.
- ✓ Διατηρήστε την απάντησή σας σύντομη και σαφή.



- ✓ Απαντήστε στην ερώτηση κυρίως στον ερωτώντα. Εάν η απάντηση είναι αρκετά μεγάλη, κάντε μια επαφή με τα μάτια για λίγο με το υπόλοιπο κοινό, ώστε να αισθάνονται ότι συμπεριλαμβάνονται στην ομιλία.
- ✓ Βεβαιωθείτε ότι ο ερωτών είναι ικανοποιημένος με την απάντησή σας.
- ✓ Παραδεχτείτε το εάν δεν γνωρίζετε την απάντηση και μη φλυαρείτε. Εάν είναι απαραίτητο, πείτε ότι θα μάθετε και θα επικοινωνήσετε μαζί τους.
- ✓ Παραπέμψτε την ερώτηση σε κάποιον άλλο από το κοινό - αλλά μόνο στο ενδεχόμενο που προσδοκούν να το κάνουν.
- ✓ Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορείτε να απευθύνετε την ερώτηση σε όλο το κοινό.
- ✓ Μην αφήνετε ένα άτομο να επιβληθεί κατά τη διάρκεια των ερωτήσεων. Διακόψτε την οπτική επαφή με αυτό το άτομο και ενθαρρύνετε άλλα μέρη του κοινού να κάνουν ερωτήσεις.
- ✓ Μην ξεκινήσετε έναν μακρύ διάλογο με ένα άτομο. Κατά αυτόν τον τρόπο, υπάρχει κίνδυνος το υπόλοιπο κοινό σας είτε να βαρεθεί είτε να είναι νευρικό. Πείτε στο άτομο ότι θα χαρείτε να συζητήσετε περαιτέρω, μετά την παρουσίαση - αν ισχύει κάτι τέτοιο!
- ✓ Μην μπείτε ποτέ σε κάποια διαμάχη. Έτσι, κινδυνεύετε να αναιρέσετε όλη την καλή δουλειά που κάνατε στην παρουσίασή σας.
- ✓ Όταν τελειώνει ο χρόνος, προειδοποιήστε το κοινό ότι θα λάβετε μόνο δύο ακόμη ερωτήσεις.
- ✓ Τέλος, μην τελειώσετε με ερωτήσεις: Καλύτερα να τελειώσετε με συναρπαστικό τρόπο. Αυτό που πρέπει να κάνετε είναι να λάβετε υπόψη όλες τις ερωτήσεις και, στη συνέχεια, όταν δεν υπάρχουν (σχεδόν) ερωτήσεις, επιστρέψτε στην ομιλία για να δώσετε μια πολύ σύντομη περίληψη πριν ολοκληρώσετε την παρουσίασή σας. Αυτό σημαίνει ότι η παρουσίαση τελειώνει με υψηλή ενέργεια, σύμφωνα με τους όρους μου.

Αυτά λοιπόν! Στην πραγματικότητα βέβαια, δεν είναι μόνο αυτά, καθώς υπάρχουν πάντα περισσότερα να ειπωθούν, αλλά είναι ένα εξαιρετικό σημείο για να αρχίσετε να εργάζεστε σε αυτό.



Co-funded
Erasmus+ Progr.
of the European





ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Strathman Associates, Inc (2008): Answering questions effectively. <http://www.strathman.com/pdf/answering.pdf>
- Cristina Hennessy (2019) Effective Ways to Manage Your Audience Q&A <https://www.throughlinegroup.com/2019/04/01/effective-ways-to-manage-your-audience-qa/>
- Mitchell, Olivia. The 10 steps to asking questions so you get an answer every time. <https://speakingaboutpresenting.com/audience/asking-questions-audience/>
- Johnston, Margaret. Presentation Tips 9: How to deal with audience questions. <https://newleaf-associates.com/presentation-tips-9-how-to-deal-with-audience-questions/>
- Huckle, Belinda. (2015) How to handle questions during a presentation. <https://www.secondnature.com.au/blog/how-to-handle-questions-during-a-presentation/>
- Raybould, Simon (2016). The Most Successful Ways to Answer Questions From Your Audience. <https://www.presentation-guru.com/techniques-for-handling-questions-during-a-presentation/>
- Guthrie, Georgina (2018). The 8 essential questioning techniques you need to know. <https://www.typpetalk.com/blog/the-8-essential-questioning-techniques-you-need-to-know/>
- Prat, Roger. (2013). Preguntas y respuestas: 6 consejos para responder las preguntas envenenadas <http://www.presentable.es/consejos-practicos/preguntas-y-respuestas-6-consejos-para-responder-las-preguntas-envenenadas/>
- https://westsidetoastmasters.com/article_reference/qa_techniques.html



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Εξαιρετική δημόσια ομιλία

Αποτελεσματική παρουσίαση

1. Γιατί είναι σημαντική η παρουσίαση

Μια παρουσίαση του PowerPoint ή παρόμοιο λογισμικό μπορεί να είναι ο καλός σύμμαχός σας κατά την παρουσίαση στο κοινό. Η συμπλήρωση της ιστορίας ή της ομιλίας σας με ένα οπτικό μέσο είναι μια εξαιρετική ιδέα να διασφαλίσετε ότι το κοινό σας δεν θα χάσει το νήμα της παρουσιάσής σας, ότι επισημάνετε εκείνες τις πτυχές που θεωρείτε βασικές και θα στείλετε συνοπτικά μηνύματα στο κοινό βοηθώντας σας να αποφύγετε να ξεχάσετε να αναφέρετε πτυχές που θεωρείτε σημαντικές.

Εάν έχετε πολλά να πείτε, είναι πολύ πιθανό ότι θα πρέπει να τα μετατρέψετε όλα σε πολλές διαφάνειες PowerPoint ή παρόμοιο λογισμικό. Και τότε είναι που θαφτάσει η κρίσιμη στιγμή, γεμάτη ερωτήσεις και αβεβαιότητες. Είναι η παρουσίασή μου ελκυστική; Περιλαμβάνω περισσότερο κείμενο από τις εικόνες; Μόνο εικόνες; Και κινούμενα σχέδια; Τι να κάνω?

Πολλοί άνθρωποι αντιμετωπίζουν αυτό το πρόβλημα κάθε φορά που θέλουν να παρουσιάσουν ένα προϊόν, μια στρατηγική ή ακόμη και να δώσουν μια διάσκεψη. Τι πρέπει να έχει μια παρουσίαση; Συνεχίστε να διαβάζετε και θα λάβετε τις απαντήσεις σας.

Πρώτα απ' όλα, το ζήτημα δεν είναι απλώς μια παρουσίαση να είναι «όμορφη». Εκτός από το ότι πρέπει να είναι ελκυστική, πρέπει να ακολουθεί μια γραμμή στυλ, καθώς η παρουσίασή σας αντιπροσωπεύει την εταιρεία ή τον οργανισμό σας. Εάν ο στόχος σας είναι να πουλήσετε ή να πείσετε, η παρουσίαση θα είναι το τελευταίο πράγμα που θα θυμάται το κοινό σας, αλλά εάν είναι ελκυστική και αποτελεσματική, θα έχετε περισσότερες πιθανότητες να κερδίσετε έναν νέο πελάτη ή συνεργάτη. Αν, αντίθετα, δεν λάβετε υπόψη τη μάρκα και το σχέδιο, είναι πιθανό η εργασία σας να είναι μάταια.

Κάθε διαφάνεια πρέπει να έχει την εικόνα της μάρκας, δηλαδή το ίδιο σχέδιο, το ίδιο φόντο, την ίδια γραμματοσειρά, το ίδιο χρώμα. Αν πρόκειται να συμπεριλάβετε το λογότυπο της εταιρείας ή του οργανισμού σας σε κάθε διαφάνεια, πρέπει να βρίσκεται ακριβώς στο ίδιο μέρος και με το ίδιο μέγεθος. Όλα πρέπει να ακολουθούν



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



μια συσχέτιση και να μην φαίνεται ότι σε κάθε βήμα διαφάνειας αντιμετωπίζουμε μια εντελώς διαφορετική παρουσίαση.

Κάθε διαφάνεια πρέπει να έχει την εικόνα της μάρκας, δηλαδή το ίδιο σχέδιο, το ίδιο φόντο, την ίδια γραμματοσειρά, το ίδιο χρώμα. Αν πρόκειται να συμπεριλάβετε το λογότυπο της εταιρείας ή του οργανισμού σας σε κάθε διαφάνεια, πρέπει να βρίσκεται ακριβώς στο ίδιο μέρος και με το ίδιο μέγεθος. Όλα πρέπει να ακολουθούν μια συσχέτιση και να μην φαίνεται ότι σε κάθε βήμα διαφάνειας αντιμετωπίζουμε μια εντελώς διαφορετική παρουσίαση.

Επιπλέον, σας συνιστούμε να χρησιμοποιείτε λιγότερο κείμενο και περισσότερες εικόνες, καθώς θα σας βοηθήσουν να υποστηρίξετε την ομιλία σας, να τη βελτιώσετε και να την εμπλουτίσετε. Και φυσικά, να προσελκύσετε την προσοχή του κοινού.

Εάν ακολουθήσετε όλες τις προτάσεις που συμπεριλαμβάνουμε σε αυτόν τον οδηγό, θα πετύχετε! Θα κάνετε το κοινό σας να σας θυμάται, θα συνδεθείτε μαζί τους συναισθηματικά, θα μπορείτε να τοποθετείτε τον εαυτό σας και να ξεχωρίζετε από άλλους οργανισμούς.

Συνεχίστε να διαβάζετε τις συμβουλές, σε αυτό το σημείο, και δεν θα έχετε προβλήματα με κενές διαφάνειες!

2. Τι είναι και τι δεν είναι μία παρουσίαση

Δεν μπορεί να κάθε έγγραφο για παρουσίαση να ονομάζεται «παρουσίαση». Το λογισμικό παρουσιάσης όπως το PowerPoint χρησιμοποιείται συχνά λανθασμένα. Η παρουσίαση δεν είναι αντίγραφο & επικόλληση εγγράφου κειμένου. ούτε είναι μια απλή περίληψη. Για να προετοιμάσετε μια καλή παρουσίαση, είναι απαραίτητο να εστιάσετε τις προσπάθειες στο σχεδιασμό της ιστορίας που θέλουμε να πούμε στο κοινό και να ορίσετε με σαφήνεια ποια μηνύματα ή γνώσεις θέλουμε να μεταφέρουμε. Για να μεταδώσουμε την ιστορία και τα μηνύματά μας, θα πρέπει να κάνουμε μια παρουσίαση που θα τραβήξει την προσοχή του κοινού από την πρώτη στιγμή, η οποία θα πρέπει να περιέχει μόνο τα βασικά μηνύματα που μπορούμε να εντείνουμε με την προφορική παρουσίαση και το κείμενο να είναι σύντομο και με βατόλεξιλόγιο στο κοινό.

Ο παρακάτω πίνακας περιγράφει τα χαρακτηριστικά αναφορικά με το τι είναι μια παρουσίαση και τι δεν είναι:



Πρόκειται για παρουσίαση εάν ...

- ✓ Έχει οπτική και ελκυστική μορφή.
- ✓ Το κείμενο εστιάζει σε αυτό που είναι σημαντικό και στην παράδοση βασικών μηνυμάτων.
- ✓ Το περιεχόμενο είναι δομημένο ώστε να προσεγγίζει τον αναγνώστη.
- ✓ Πρέπει να εξηγήσετε και να επεκτείνετε το περιεχόμενο των διαφανειών προφορικά.
- ✓ Περιλαμβάνετε εικόνες για τη συμπλήρωση της παρουσίασης.
- ✓ Έχει μια εισαγωγή, μια εξέλιξη και ένα συμπέρασμα.
- ✓ Έχετε προσθέσει σοφές κινούμενες εικόνες που συμπληρώνουν όσα έχετε πει.

ΔΕΝ πρόκειται για παρουσίαση αν

...

- * Διαμορφώνεται ως έγγραφο κειμένου.
- * Περιλαμβάνει παραγράφους κειμένου με μεγάλες περιγραφές.
- * Όλα όσα πρόκειται να πείτε είναι γραμμένα στις διαφάνειες.
- * Το περιεχόμενο δεν είναι καλά δομημένο.
- * Συμπεριλαμβάνετε πολλές ιδέες στην ίδια διαφάνεια.
- * Θα διαβάσετε το περιεχόμενο της διαφάνειας κατά τη διάρκεια της παρουσίασης.
- * Οι κουκκίδες χρησιμοποιούνται για τα πάντα που αναγράφονται.

Παρακάτω, περιγράφονται τα χαρακτηριστικά που πρέπει να πληροί μια παρουσίαση, για να είναι ελκυστική και λειτουργική και στην οποία το κοινό θα δείχνει ενδιαφέρον και θα επιτρέπει στον ομιλητή να εκφράζει τις ιδέες του πιο εύκολα και με δομημένα.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Αλλά πρώτα, υποδεικνύεται ένα σύνολο εργαλείων για την προετοιμασία των οπτικών παρουσιάσεων, όπως το PowerPoint και άλλα πιο πρωτοποριακά, όπως το Prezi. Όλα είναι εξίσου έγκυρα, απλώς πρέπει να ξέρετε πώς να επιλέξετε αυτό που ταιριάζει καλύτερα τόσο στον ομιλητή (που θα πρέπει να γνωρίζει πώς να χρησιμοποιεί σωστά το μέσο) όπως και τα χαρακτηριστικά της παρουσίασης (πιο επίσημη, πιο ανεπίσημη κ.λπ. .).

3. Επιλογές λογισμικού για τη δημιουργία παρουσιάσεων

Υπάρχουν πολλά ειδικά λογισμικά για τη δημιουργία παρουσιάσεων. Παρακάτω είναι οι επιλογές με την υψηλότερη ποιότητα και οι περισσότερες διαθέσιμες επιλογές. Περιλαμβάνονται τόσο οι πληρωμένες όσο και οι δωρεάν επιλογές.

Σίγουρα γνωρίζετε το PowerPoint, τον πρώτο επεξεργαστή παρουσίασης που έπληξε την αγορά και με πολλά εργαλεία και επιλογές που προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε χρήστη. Αλλά αυτό δεν είναι το μόνο διαθέσιμο εργαλείο και σε αυτήν την ενότητα θέλουμε να σας δείξουμε εναλλακτικές λύσεις που μπορεί να ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες σας.

Σε αυτό το αρχείο γίνεται μια σύντομη εισαγωγή σε καθένα από αυτά, αλλά παρέχεται ο σύνδεσμος προς τις ιστοσελίδες τους όπου μπορείτε να βρείτε πολύ περισσότερες πληροφορίες. Εάν το βρείτε ενδιαφέρον, μην διστάσετε να το δοκιμάσετε.

3.1. PowerPoint

Αυτό είναι το βασικό λογισμικό δημιουργίας παρουσίασης. Αυτό το πρόγραμμα που αναπτύχθηκε από τη Microsoft και έρχεται μαζί με το Microsoft Office, έχει μακρά ιστορία, από το 1987 και έκτοτε δεν έχει σταματήσει να εξελίσσεται. Είναι το πιο γνωστό και πιο ευρέως χρησιμοποιούμενο λογισμικό παρουσίασης στον κόσμο. Προς το παρόν μπορεί να αγοραστεί μαζί με τη σουίτα του Microsoft Office και είναι διαθέσιμη δωρεάν (με μειωμένες δυνατότητες), μέσω της ηλεκτρονικής της έκδοσης.

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

3.1. Prezi

Είναι ο κύριος ανταγωνιστής του Microsoft PowerPoint. Το κύριο χαρακτηριστικό αυτού του λογισμικού είναι οι κινούμενες εικόνες ως ζουμ σε καμβά, όπου βρίσκεται όλο το περιεχόμενο. Η χρήση του είναι σχετικά απλή και έχει πολλά πρότυπα στα οποία θα συμπεριληφθεί το περιεχόμενο της παρουσίασής σας.

Αυτό το λογισμικό διαθέτει και δωρεάν έκδοση αλλά και διαφορετικούς τρόπους πληρωμής με βάση τόσο των χαρακτηριστικών που περιλαμβάνει όσο και τα άτομα στα οποία απευθύνεται (φοιτητές, άτομα ή εταιρείες ή οργανισμούς).

Σύνδεσμος: <https://prezi.com/>

3.2. Παρουσιάσεις Google

Πολύ πιο κοντά στο PowerPoint συγκριτικά με την προηγούμενη επιλογή. Λειτουργεί κυρίως μέσω του διαδικτύου και διαθέτει εφαρμογή για κινητά. Το κύριο πλεονέκτημά του είναι ότι μπορείτε να επεξεργαστείτε παρουσιάσεις PowerPoint χωρίς μετατροπές ή επιπλοκές. Τέλος, με τις Παρουσιάσεις Google, η ίδια παρουσίαση μπορεί να τροποποιηθεί ταυτόχρονα από πολλά άτομα, χάρη στη λειτουργία της που βασίζεται στον Ιστότοπο.

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

3.3. Έμαζ

Με αυτό το λογισμικό μπορείτε να βελτιώσετε τις παρουσιάσεις του PowerPoint, μετατρέποντάς τις σε αληθινά κομμάτια αφήγησης. Προσφέρει διασκεδαστικά εφέ και κινούμενα σχέδια, καθώς και ένα εργαλείο μετάφρασης, συμπερίληψη εντολών και πρότυπα 2D και 3D. Χρησιμοποιείται στο Διαδίκτυο και είναι εντελώς δωρεάν. Επιπλέον, μπορείτε να επιλέξετε μεταξύ παρουσιάσεων για εκπαίδευση ή επιχειρήσεις.

Σύνδεσμος: <https://www.emaze.com/>

3.4. Keynote

Είναι η εναλλακτική λύση για το PowerPoint που αναπτύχθηκε από την Apple για το Macbook. Έχει πολλά χρήσιμα εργαλεία και πολύχρωμα εφέ. Το Keynote λειτουργεί με οποιαδήποτε συσκευή Apple και με υπολογιστή μέσω ενός διαθέσιμου ιστότοπου. Επιτρέπει επίσης την ταυτόχρονη επεξεργασία περισσότερων από έναν χρήστη.

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

3.5. Visme

Αυτό είναι ένα δωρεάν εργαλείο ιστότοπου που προσφέρει ένα πλήθος προτύπων για τη δημιουργία διαφορετικών τύπων παρουσιάσεων. Το Visme είναι πολύ χρήσιμο για τη δημιουργία χρονοδιαγραμμάτων. Σας επιτρέπει επίσης να προγραμματίσετε ενέργειες για κάθε στοιχείο ή διαφάνεια με πολύ πρωτότυπες μεταβάσεις. Ως κύριο χαρακτηριστικό του, το Visme διαθέτει μια εκτενή βιβλιοθήκη εικόνων, γραφικών και συμβόλων, τα οποία μπορούν να ενσωματωθούν στην παρουσίαση απλά σύροντάς τα. Το μόνο πρόβλημα είναι ότι είναι διαθέσιμο μόνο στα Αγγλικά.

Σύνδεσμος: <https://www.visme.co/>

3.6. HaikuDeck

Εάν το θέμα σας είναι οι μινιμαλιστικές παρουσιάσεις, το HaikuDeck είναι το ιδανικό εργαλείο για εσάς. Είναι πολύ χρήσιμο για όσους δυσκολεύονται να συνοψίσουν και να απλοποιήσουν τις πληροφορίες, γιατί σας αναγκάζει να περιορίσετε την παρουσίαση σε περιορισμένα κομμάτια. Λειτουργεί μέσω του προγράμματος περιήγησης, αν και διαθέτει εφαρμογή για iOS. Είναι ένα εργαλείο επι πληρωμή, αλλά μπορείτε να το δοκιμάσετε και δωρεάν. Επιπλέον, διαθέτει βιβλιοθήκη 40 εκατομμυρίων εικόνων και οι παρουσιάσεις σας μπορούν εύκολα να εξαχθούν σε PDF ή PowerPoint.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



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

Βιβλιογραφία

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 consejos para crear mejores presentaciones de PowerPoint. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Vengage*. (28 August, 2018) Guía de Cómo Hacer una Presentación: Resumir Información para presentaciones. <https://es.vengage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

Universia. (10 November, 2019). *Universia*. Cómo hacer una presentación de manera sencilla. <https://es.vengage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. Las 15 mejores alternativas a Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>

Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>

4. Περιεχόμενο της παρουσίασης

4.1. Δομή

4.1.1. Οργανώστε το περιεχόμενο

Μια παρουσίαση είναι μια ιστορία, και ως εκ τούτου πρέπει να έχει μια εισαγωγή, μια πλοκή και ένα τέλος. Λέγοντας πως η πλοκή είναι συνεκτική εννοείται πως ομαδοποιεί έξυπνα τα θέματα που συζητούνται και χωρίς να μεταπηδά από το ένα θέμα στο άλλο ή να κάνει συνεχείς στάσεις για να προσθέσει διευκρινίσεις.

Προτού ξεκινήσετε να δουλεύετε με το PowerPoint, δημιουργήστε ένα λεπτομερές σενάριο για όλα όσα πρόκειται να καλύψετε στην παρουσίασή σας. Εάν έχετε ήδη ξεκινήσει την παρουσίαση, μην φοβάστε να αναδιατάξετε τις διαφάνειες σε θέσεις που έχουν τη μεγαλύτερη σημασία, αλλά ελέγξτε αργότερα ότι η συνέχεια δεν έχει σπάσει και πως όλα εξακολουθούν να έχουν νόημα.

4.1.1. Μόνο μία ιδέα ανάδιαφάνεια.

Είναι εξίσου σημαντικό τόσο να διατηρήσετε το κείμενο με κενά ανάμεσα στις τοποθετήσεις σας, όσο και να περιορίσετε τις έννοιες που παρουσιάζονται ταυτόχρονα. Μια μόνο διαφάνεια μιλώντας για ένα θέμα, είναι ένα καλό σημείο εκκίνησης. Η ανάμειξη πολλών θεμάτων αραιώνει το μήνυμα, μπερδεύει τους θεατές και δυσκολεύει τον εαυτό σας να κάνει μια συνεκτική παρουσίαση.

Η παρουσίαση ενός θέματος ανά διαφάνεια μετατρέπει τις πληροφορίες σε κομμάτια, που είναι πιο εύπεπτα και, συνεπώς πιο εύκολο να μείνουν στη μνήμη του ακροατή. Φυσικά, αυτό δεν σημαίνει ότι οι παρουσιάσεις πρέπει να έχουν 400 διαφάνειες.

4.1.2. Συνοψίστε την παρουσίασή σας σε 3 σημεία.

Η παρουσίαση μπορεί να γίνει εξαιρετικά περίπλοκη και εκτενής, ωστόσο, τα πιο σημαντικά σημεία δεν πρέπει να είναι περισσότερα από τρία και πρέπει να ορίζονται με σαφήνεια.

Οι ακροατές πιθανώς δεν θα θυμούνται επακριβώς τι περιείχε το 90% των διαφανειών που παρουσιάσατε, αλλά ελπίζουμε ότι θα θυμούνται τα τρία σημαντικά σημεία. Για να τα ενισχύσετε, προσθέστε τα στο τέλος της παρουσίασής σας, συνοπτικά, καθώς είναι η κατάλληλη στιγμή για τους συμμετέχοντες να τραβήξουν φωτογραφίες της διαφάνειας ή να τη μοιραστούν σε κοινωνικά δίκτυα.

4.2. Γραπτό περιεχόμενο

4.2.1. Απλοποιήστε το κείμενο

Η παρουσίαση στο PowerPoint (ή οποιαδήποτε άλλη μορφή) συμπληρώνει την παρουσίαση που πρόκειται να κάνετε αυτοπροσώπως και επομένως δεν χρειάζεστε και δεν πρέπει να περιλαμβάνει όλο το κείμενο για το οποίο πρόκειται να μιλήσετε στις διαφάνειες. Κανείς δεν θα έχει χρόνο να τα διαβάσει όλα, και αν το κάνουν, δεν θα μπορούν να δώσουν προσοχή σε αυτά που λέτε ταυτόχρονα.

Το κείμενο των διαφανειών πρέπει να είναι απολύτως απαραίτητο και να χρησιμοποιείται περισσότερο ως εννοιολογικός χάρτης ή βασικές ενδείξεις για αυτό που λέτε παρά ως μια συνεκτική ιστορία από μόνη της. Εάν θέλετε η παρουσίαση σας να βγάζει νόημα από μόνη της σε κάποιον που έχει μόνο το αρχείο PPT, χρησιμοποιήστε τις σημειώσεις και τα σχόλια.

Είναι σημαντικό να έχετε κατά νου ότι το κείμενο της παρουσίασης δεν πρέπει να είναι το ίδιο με αυτό που τίθεστε να παρουσιάσετε προφορικά. Στην παρουσίαση θα πρέπει να εμφανίζεται πολύ λιγότερο κείμενο από αυτά που πρόκειται να πείτε. Πρέπει να περιλαμβάνονται μόνο συγκεκριμένα δεδομένα και φράσεις, και ύστερα εξηγήστε τα προφορικά με περισσότερες λεπτομέρειες.

Εάν προσθέσετε μικρά κείμενα και μπορείτε να τα διαβάσετε με ευκολία, τότε και το κοινό θα είναι σε θέση να τα διαβάσει. Αντίθετα, εάν προσθέσετε μια μεγάλη παράγραφο κειμένου, πολύ λίγοι ή ακόμα και κανείς δεν θα αφιερώσει 5 λεπτά για να το διαβάσει.

4.2.2. Να είστε προσεκτικοί με τη γραμματοσειρά

Ένα κοινό λάθος στις παρουσιάσεις είναι η χρήση πολύ μικρού μεγέθους γραμματοσειράς. ο Guy Kawasaki είχε έναν άλλον κανόνα σχετικά με αυτό ο οποίος δεν τηρήθηκε κατά πολύ, στην κοινότητα: μην χρησιμοποιείτε μέγεθος γραμματοσειράς μικρότερο από του 30. Αυτό συνοδεύεται από το εύρος του κειμένου που βάζετε στην παρουσίαση. Είναι πάντα πιο βολικό να είστε συνοπτικοί και να βάλετε ένα σχετικά μεγάλο μέγεθος γραμματοσειράς, κάτι που καθιστά ευκολότερη την ανάγνωση παρά μια παράγραφο με μεστό περιεχόμενο και με μέγεθος γραμματοσειράς που είναι δύσκολο να διαβαστεί.

Ωστόσο, δεν είναι μόνο το μέγεθος του κειμένου που είναι σημαντικό, αλλά και η γραμματοσειρά. Οι προεπιλεγμένες γραμματοσειρές είναι σωστές στις περισσότερες περιπτώσεις, και αν πρέπει να χρησιμοποιήσετε άλλη για οποιονδήποτε λόγο, μην ανακαλύψετε πειραματιστείτε: επιλέξτε απλές γραμματοσειρές sans-serif, που είναι ευκολότερες στην ανάγνωση σε μια οθόνη.

Πολλές φορές, θεωρούμε ότι μια πολύ «ειδική» ή «άτυπη» γραμματοσειρά θα προσελκύσει την προσοχή του κοινού, αλλά αυτό είναι λάθος. Θα υπάρχουν σημεία που είναι δύσκολο να διαβάσετε και να κατανοήσετε. Είναι πολύ

καλύτερο να χρησιμοποιείτε απλές και ευανάγνωστες γραμματοσειρές και να τις συνοδεύετε με ελκυστικές εικόνες. Παίξτε με το μέγεθος της γραμματοσειράς και με έντονη γραφή στο περιεχόμενο που θέλετε να τονίσετε κ.λπ.

4.3. Εικόνες

Η παρουσίαση πρέπει να έχει περισσότερες εικόνες από κείμενα. Μπορούν να απεικονίσουν τα βασικά σημεία, να ενισχύσουν και να οδηγήσουν το κύριο μήνυμα, αλλά ο ρόλος των εικόνων δεν είναι διακοσμητικός.

Σήμερα δεν έχετε δικαιολογίες να μη συμπεριλάβετε εικόνες υψηλής ποιότητας στις παρουσιάσεις σας. Υπάρχουν πολλές ιστοσελίδες όπου μπορείτε να κατεβάσετε ποιοτικές και χωρίς πνευματικά δικαιώματα (copyright) φωτογραφίες, οι οποίες θα απεικονίζουν την παρουσίασή σας καλύτερα και από χιλιάδες λέξεις.

Αποφύγετε εικόνες clipart και εικόνες που δεν έχετε αγοράσει και, ως εκ τούτου, επισυνάψτε κάθε είδους εικόνα στην κορυφή. Το Cliparts δεν είναι ενημερωμένα και θα δημιουργήσει κακή εντύπωση ανεξάρτητα από το περιεχόμενο της ομιλίας σας.

Προσπαθήστε κάθε εικόνα που προσθέτετε να έχει νόημα και λόγο εμφάνισης στην παρουσίασή σας. Επίσης, δεν είναι σωστό να προσθέτετε εικόνες χωρίς νόημα, απλά και μόνο για λόγους διακόσμησης της παρουσίασής σας.

Σε περίπτωση που θέλετε να προσθέσετε εικόνες, επιλέξτε αυτές χωρίς φόντο καθώς είναι πάντα πιο βολικές και φροντίστε να ταιριάζουν απόλυτα στην παρουσίαση σας. Η καλύτερη μορφή εικόνας είναι το .png.

5. Διάταξη της παρουσίασης

5.1. Εξώφυλλο

Η πρώτη διαφάνεια της παρουσίασής σας είναι το πρώτο πράγμα που θα δει το κοινό σας και αυτό θα καθορίσει την αντίληψη και την πρώτη εντύπωση για εσάς και το θέμα για το οποίο πρόκειται να μιλήσετε. Γι' αυτό, η δημιουργία μιας σωστής, αρχικής διαφάνειας είναι πραγματικά σημαντική και θα έχει μεγάλο αντίκτυπο στη συνολική αξιολόγηση που θα κάνει το κοινό στην παρουσίασή σας.

Η αρχική διαφάνεια πρέπει να χαρακτηρίζεται από τα ακόλουθα:

- ✓ Πρέπει να είναι περιεκτική και ξεκάθαρη.
- ✓ Αποφύγετε να συμπεριλάβετε κείμενο και ιδέες στην πρώτη διαφάνεια, πέρα από τον τίτλο της παρουσίασης.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- ✓ Μπορείτε να συμπεριλάβετε την ημερομηνία και το όνομά σας στην πρώτη διαφάνεια.
- ✓ Είναι σημαντικό να ξεκαθαρίσετε τον οργανισμό στον οποίο εργάζεστε ή για λογαριασμό αυτού που πρόκειται να πραγματοποιήσετε την παρουσίαση. Συμπεριλάβετε το λογότυπο του οργανισμού.
- ✓ Ο σχεδιασμός της αρχικής διαφάνειας πρέπει να συνεχιστεί στις ακόλουθες διαφάνειες, γι' αυτό είναι πολύ σημαντικό να επιλέξετε ένα κατάλληλο σχέδιο.

Παρακάτω μπορείτε να δείτε διαφορετικούς τύπους πραγματικών εξωφύλλων παρουσίασης που μπορέινα σας βοηθήσουν:

5.2. Διαφάνειες περιεχομένου

Οι διαφάνειες που είναι αφιερωμένες στην παρουσίαση του περιεχομένου, πρέπει να ακολουθούν μια κοινή αισθητική. Συνήθως, ο τίτλος της ενότητας παρουσίασης εμφανίζεται στο πάνω μέρος της διαφάνειας. Το περιεχόμενο κειμένου και εικόνας (εάν υπάρχει) μπορεί να τοποθετηθεί ελεύθερα στο κεντρικό τμήμα της διαφάνειας, αλλά πρέπει να προσπαθήσετε να ακολουθήσετε μια σειράωστέτο περιεχόμενο να είναι σαφές και εύκολο στην προβολή. Τέλος, στο κάτω μέρος μπορείτε να προσθέσετε τον αριθμό διαφάνειας σε σχέση με το σύνολο και τα λογότυπα που έχετε (η εταιρεία σας, η χρηματοδοτική οντότητα κ.λπ.). Πάντα προσπαθήστε να δομείτε τις διαφάνειες με παρόμοιο τρόπο και εάν συμπεριλάβετε λογότυπα ή κεφαλίδες, να βρίσκονται πάντα στο ίδιο μέρος της διαφάνειας.

Οι κεντρικές διαφάνειες είναι αυτές που παρουσιάζουν το περιεχόμενο το οποίο ομιλητής θέλει να μεταφέρει στο κοινό. Αυτή είναι η ιδανική στιγμή για να επισημάνετε αυτά τα βασικά μηνύματα. Για να το κάνετε αυτό, χρησιμοποιήστε μια διαφορετική γραμματοσειρά ή χρησιμοποιήστε έντονη γραφή. Μπορείτε επίσης να παίξετε με το μέγεθος της γραμματοσειράς, κάνοντας μεγαλύτερες τις λέξεις και τα μηνύματα.

Προσπαθήστε να αποφύγετε τη μορφή "παρουσίασης κειμένου" που είναι προκαθορισμένη στο πρόγραμμα (ειδικά στο PowerPoint). Μπορείτε να τροποποιήσετε την ευθυγράμμιση του κειμένου και να το τοποθετήσετε σε

διαφορετικές θέσεις. Προσπαθήστε να συνδυάσετε το κείμενο κατάλληλα με εικόνες ή γραφικά, τα οποία συμπληρώνουν το γραπτό περιεχόμενο.

Το παρακάτω είναι ένα παράδειγμα διαφάνειας περιεχομένου.

Μπορείτε να δείτε ότι στην κορυφή βρίσκεται το ευρετήριο περιεχομένων, σε γραμμική μορφή. Σε αυτήν τη διαφάνεια εμφανίζεται μία μόνο ιδέα και το κείμενο μπορεί να διαβαστεί σε λιγότερο από 30 δευτερόλεπτα. Η ευθυγράμμιση κειμένου περιστρέφεται γύρω από ένα κεντρικό σημείο και η έντονη γραφή χρησιμοποιείται για την επισήμανση του βασικού περιεχομένου του κειμένου. Μια εντυπωσιακή εικόνα μπορεί να τοποθετηθεί στο κάτω μέρος καταλαμβάνοντας έτσι, τον υπόλοιπο χώρο στη διαφάνεια.

5.3. Τελική διαφάνεια

Η τελική διαφάνεια πρέπει να εμφανιστεί μετά το κλείσιμο της παρουσίασης. Είναι καιρός να συμπεριλάβετε πληροφορίες για τον εαυτό σας και για τον ρόλο σας στον οργανισμό που εκπροσωπείτε, (εάν κάτι τέτοιο φυσικά ισχύει). Είναι επίσης βολικό να συμπεριλάβετε τουλάχιστον το email σας.

Είναι επίσης η κατάλληλη ώρα να ευχαριστήσουμε το κοινό για την προσοχή του. Τελειώσατε την παρουσίαση και είναι καιρός να χαλαρώσετε, οπότε μπορείτε να χρησιμοποιήσετε μια αστεία εικόνα ή μια πρωτότυπη φράση ευχαριστιών εάν το θεωρήσετε απαραίτητο. Μπορείτε επίσης να ζητήσετε από το κοινό να κάνει ερωτήσεις που θέλει να λύσετε.

Ορίστε μερικά παραδείγματα:

5.4. Πίνακας Περιεχομένων

Η συμπερίληψη μιας διαφάνειας, αμέσως μετά τη διαφάνεια του εξωφύλλου, που θα περιέχει μία σύντομη εξήγηση του περιεχομένου που θα εκτεθεί στη συνέχεια, μπορεί να φανεί πολύ χρήσιμη και να βοηθήσει το κοινό να κατανοήσει και να ακολουθήσει το νήμα της παρουσίασης. Ο πίνακας Περιεχομένων μπορεί να είναι και με μια νέα δική σας μορφή, δεν χρειάζεται να ακολουθήσετε μια κλασική δομή.

Επιπλέον, μια πολύ χρήσιμη συμβουλή για να διασφαλιστεί ότι το κοινό μπορεί να παρακολουθήσει την παρουσίαση είναι να συμπεριλάβετε μια «χρονολογική

γραμμή», με τα διαφορετικά θέματα της παρουσίασης, στην οποία θα επισημαίνεται το ακριβές σημείο της παρουσίασης στην οποία βρίσκεται ο ομιλητής.

5.5. Στυλ

Το στυλ της διαφάνειας είναι πολύ σημαντικό στην εντύπωση και την εικόνα που λαμβάνει το κοινό από τον ομιλητή. Υπάρχουν πολλά στυλ, καθώς και πολλές διαφορετικές καταστάσεις, και πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ορισμένα στυλ διαφανειών μπορεί να είναι κατάλληλα για έναν τύπο παρουσίασης, αλλά ακατάλληλα για έναν άλλο.

Για παράδειγμα, δεν είναι το ίδιο να κάνουμε μια παρουσίαση σε μια εκδήλωση για κοινό με νέους ανθρώπους ή για οικογένειες και μια παρουσίαση σε ένα εργασιακό περιβάλλον στο οποίο πρέπει να πείσουμε τους πιθανούς μας συνεργάτες. Εάν χρησιμοποιήσουμε ένα πολύ απλό και κομψό στυλ, στο πρώτο παράδειγμα, ενδέχεται να μην τραβήξουμε την προσοχή του κοινού το οποίο με τη σειρά του θα θεωρήσει την παρουσίαση "βαρετή". Σε αυτήν την περίπτωση, θα ήταν καλύτερα να χρησιμοποιήσετε ένα χαρούμενο και ξέγνοιαστο στυλ, με έγχρωμες και εντυπωσιακές εικόνες (αλλά πάντα σύμφωνα με τις πληροφορίες στη διαφάνεια). Αντίθετα, στην περίπτωση παρουσίασης σε συνάντηση εργασίας, ένα λιτό και κομψό στυλ (που δεν σημαίνει ότι είναι ατημέλητο) θα δώσει μια εντύπωση επαγγελματισμού και ερασιτεχνίας.

Όποιο στυλ κι αν επιλέξετε, θα πρέπει να το ακολουθήσετε καθ'όλη τη διάρκεια της παρουσίασης και σε όλες τις διαφάνειες. Αυτό θα δώσει συνοχή και ενότητα στην παρουσίαση. Προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε τον ίδιο τύπο και μέγεθος γραμματοσειράς για τίτλους διαφανειών, την ίδια κεφαλίδα και υποσέλιδο καθώς και τα ίδια χρώματα και εικόνες με παρόμοια στυλ (και υψηλής ποιότητας).

5.6. Κινούμενα σχέδια

Στα κινούμενα σχέδια υπάρχει μια πολύ λεπτή γραμμή μεταξύ ενός κόμικ και μιας επαγγελματικής παρουσίασης. Ωστόσο, οι κινούμενες εικόνες μπορούν να είναι ισχυρά οπτικά εργαλεία για την εξήγηση περίπλοκων θεμάτων. Ένα καλό κινούμενο σχέδιο όχι μόνο βελτιώνει την κατανόηση, αλλά μπορεί επίσης να είναι το κλειδί για τη μετάδοση του μηνυμάτος σας.

Από την άλλη πλευρά, μια παρουσίαση γεμάτη κινούμενα σχέδια, με μοναδικό στόχο να "διακοσμήσει" το περιεχόμενο, καταλήγει να είναι ανεπαρκής και μη επαγγελματική, δίνοντας μια εικόνα ενός ομιλητή χωρίς εμπειρία.

Η σωστή χρήση των κινούμενων σχεδίων είναι εκείνη με την οποία το κινούμενο σχέδιο που περιλαμβάνεται έχει έναν συγκεκριμένο στόχο, όπως η επισήμανση μιας φράσης, που εμφανίζεται με χρονολογική σειρά ή και μετακίνηση από τη μία διαφάνεια στην άλλη με κομψό και εντυπωσιακό τρόπο κ.λπ.

6. Βήματα για τη δημιουργία υψηλής ποιότητας παρουσίασης

Παρακάτω μπορείτε να βρείτε τέσσερα πολύ πρακτικά βήματα κατά την προετοιμασία μιας παρουσίασης. Αυτά τα βήματα περιλαμβάνουν ανάλυση του κοινού, το μήνυμα και τον στόχο της παρουσίασης. Το δεύτερο βήμα αναφέρεται στη δόμηση όλων των πληροφοριών που θέλουμε να προσθέσουμε. Το τρίτο βήμα είναι να προσθέσετε ένα καθορισμένο στυλ στην παρουσίασή σας και, τέλος, το τέταρτο βήμα είναι να ανεβάσετε τη διαφάνεια. Αυτά θα κάνουν την παρουσίασή σας μια μοναδική εμπειρία.

6.1. Βήμα 1: Προσδιορίστε ποιο είναι το κοινό σας, το μήνυμα και ο στόχος της παρουσίασης

Σε ποιον θα παρουσιάσετε; Επενδυτές; Φοιτητές; Διευθυντές μιας εταιρείας;

Παρουσιάζετε ένα πανεπιστημιακό πρόγραμμα; Αναζητάτε χρηματοδότηση για τη νέα σας εταιρεία; Είναι μια παρουσίαση ενός νέου προϊόντος για πώληση; Πρόκειται να κάνετε μια παρουσίαση και θέλετε να έχετε υποστηρικτικές διαφάνειες; Είστε δάσκαλος και πρόκειται να το χρησιμοποιήσετε για να διδάξετε στους μαθητές σας;

Τι θέλετε να επιτύχετε με την παρουσίαση; Έγκριση; Χρήματα; Μια δεύτερη συνάντηση; Να εκπλήξετε το κοινό σας; Να διδάξετε; Να κάνετε κάποιου είδους αναφορά?

Σκεφτείτε, λοιπόν, τρία πράγματα:

- ✓ Ποιο είναι το κοινό σας;
- ✓ Ποιος είναι ο στόχος σας με αυτήν την παρουσίαση;
- ✓ Τι μήνυμα σκοπεύετε να μεταδώσετε;

Εάν έχετε κάνει σαφή αυτά τα τρία πράγματα, τότε μπορείτε να αναρωτηθείτε πώς να πείτε την ιστορία που θέλετε.



6.2. Βήμα 2: Η δομή της παρουσίασής σας.

Σίγουρα έχετε συλλέξει πολλές πληροφορίες για την παρουσίασή σας, τώρα πρέπει απλώς να τις οργανώσετε και να δείτε πώς να τις παρουσιάσετε έτσι ώστε να είναι κατανοητή και να αγγιξει όποιον θέλετε. Αυτό, άλλωστε, είναι το πιο σημαντικό καθήκον όλων.

Σκεφτείτε ότι η παρουσίασή σας πρέπει να αποτελείται από τρία μέρη:

- ✓ Εισαγωγή.
- ✓ Ανάπτυξη.
- ✓ Κλείσιμο.

Έναρξη παρουσίασης

Είναι η στιγμή που το κοινό σας θα αποφασίσει αν θα σας ακούσει ή θα συνεχίσει να κοιτάζει τις ειδοποιήσεις στο κινητό του.

Έχετε λίγα δευτερόλεπτα για να τους κάνετε να μείνουν μαζί σας: επωφεληθείτε από αυτά.

Όταν κάποιος μας παρουσιάζει κάτι και αποφασίζουμε να βάλουμε το κινητό μας σε λειτουργία πτήσης, είναι επειδή έχουν κάνει κάτι διαφορετικό ή σοκαριστικό. Έχουμε πολλές περισπασμούς που εκτρέπουν την προσοχή μας.

Πώς μπορείτε να τραβήξετε αυτήν την προσοχή;

Ξεκινήστε την παρουσίασή σας με διαφορετικό τρόπο. Γνωρίζετε σε ποιους απευθύνεστε και τι τους ενδιαφέρει, σωστά; Λοιπόν, τραβήξτε την προσοχή τους!

Ξεκινήστε με ένα συγκλονιστικό γεγονός, ή ένα βίντεο που ανοίγει το θέμα που παρουσιάζετε κ.λπ.

Είναι δύσκολο, αλλά αν γνωρίζετε σε ποιους απευθύνεστε, σίγουρα ξέρετε τι τους ανησυχεί ή τους ενδιαφέρει, συνεπώς η εργασία θα είναι πολύ πιο εύκολη.

Ανάπτυξη παρουσίασης

Λοιπόν, τώρα που έχετε την προσοχή του κοινού σας είναι που πρέπει να παρουσιάσετε την ιδέα σας.

Ξεδιπλώστετην παρουσίαση σας, ώστε να παρουσιάσετε τα επιχειρήματά σας με ομαλό τρόπο και λαμβάνοντας υπόψη τις συμβουλές που θα σας δώσουμε τώρα.

As σας εξηγήσουμε πρώτα τα βασικά βήματα.

Ποτέ μην ξεχνάτε ότι οι άνθρωποι δεν είναι σε θέση να διατηρούν πάρα πολλές πληροφορίες στη μνήμη τους. Οι άνθρωποι μπορούν να διατηρήσουν μόνο τρεις έως τέσσερις έννοιες.

Επομένως, κατά την παρουσίαση αναφερθείτε σε 3 , το πολύ 4 ιδέες.

Εάν έχετε πολλές πληροφορίες, διαχωρίστε τα θέματα, αλλά μην προσπαθήσετε να βάλετε 10 έννοιες σε μια διαφάνεια και να πιστέψετε ότι κάποιος θα τις θυμάται όλες..κάτι τέτοιο δεν πρόκειται να συμβεί! Εάν το κάνετε αυτό, το πιο φυσιολογικό είναι ότι δεν θυμούνται τίποτα.

Επομένως, αποφύγετετην υπερφόρτωση πληροφοριών.

Κλείσιμο της παρουσίασης

Επωφεληθείτε από το κλείσιμο της παρουσίασης για να ενισχύσετε τις ιδέες που έχετε ήδη παρουσιάσει.

Συνοψίστε το κύριο μήνυμα και εάν πρέπει να κάνετε μια έκκληση για δράση, αυτή είναι η κατάλληλη ώρα.

6.3. Βήμα 3: Σχεδιάστε την παρουσίασή σας

Λοιπόν, ήρθε η ώρα να σκεφτούμε το σχεδιασμό και τη μορφή της παρουσίασής μας.

Πρέπει να έχετε υπόψη σας πολλά βασικά πράγματα, πριν ξεκινήσετε:

- ✓ Χρώματα.
- ✓ Γραμματοσειρά.
- ✓ Εικόνες.

Δεν μπορείτε να κάνετε μια επαγγελματική παρουσίαση χωρίς να λάβετε υπόψη αυτά τα τρία στοιχεία, καθώς είναι αυτά που θα κάνουν την παρουσίασή σας να ξεχωρίζει από τις υπόλοιπες.

Χρώματα



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Διατηρήστε την ομοιομορφία στα χρώματα.

Τα χρώματα πρέπει να έρχονται σε αντίθεση, ώστε να είναι δυνατή η ανάγνωση των κειμένων. Εάν χρησιμοποιείτε φόντο και κείμενο χωρίς αντιθέσεις, δεν θα εμφανίζεται τίποτα.

Εάν δεν είστε βέβαιοι ποια χρώματα να χρησιμοποιήσετε, υπάρχουν πολλές εφαρμογές που μπορούν να σας βοηθήσουν, αν νομίζετε ότι δεν είστε καλοί στο συνδυασμό τους, χρησιμοποιήστε τα εργαλεία που έχετε στη διάθεση σας μέσω του διαδικτύου.

Γραμματοσειρά

Το ίδιο συμβαίνει και με γραμματοσειρές. Σήμερα, υπάρχουν χιλιάδες γραμματοσειρές που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για τις παρουσιάσεις σας, αλλά μην το παρακάνετε, γιατί θα επιφέρετε ένα ανεπιθύμητο αποτέλεσμα όπου οι γραμματοσειρές δεν θα μπορούν καν να διαβαστούν.

Διαλέξτε το πολύ δύο γραμματοσειρές και χρησιμοποιήστε τις για να δώσετε αντίθεση μεταξύ των επικεφαλίδων και του υπόλοιπου κειμένου. Μπορείτε ακόμη να χρησιμοποιήσετε πολλές γραμματοσειρές της ίδιας κατηγορίας, ώστε να μην κάνετε λάθος.

Συνιστάται η χρήση γραμματοσειρών SansSerif για παρουσιάσεις. Είναι η πιο σαφής και ευανάγνωστη ψηφιακή μορφή.

Λάβετε υπόψη το μέγεθος της γραμματοσειράς, καθώς εάν το κάνετε μικρότερο από 24, πιθανώς κανείς δεν θα είναι σε θέση να το διαβάσει.

Εικόνες

Τι μπορώ να σας πω για τις εικόνες που δεν σας έχουν ήδη πει;

Μια εικόνα ισούται με χίλιες λέξεις, είναι όντως αλήθεια, αλλά για διάφορους λόγους:

- ✓ Διατηρούμε στο μυαλό μας τις εικόνες καλύτερα από το κείμενο
- ✓ Μια εικόνα μπορεί να αγγίξει τη συναισθηματική πλευρά του κοινού
- ✓ Εάν η εικόνα έχει επιλεγεί σωστά, μπορεί να υποστηρίξει το μήνυμα που προσπαθείτε να μεταδώσετε.

Χρησιμοποιήστε εικόνες, αλλά χρησιμοποιήστε τις με σύνεση:

- ✓ Χρησιμοποιήστε εικόνες που έχουν σχέση με το μήνυμά σας
- ✓ Χρησιμοποιήστε ποιοτικές εικόνες
- ✓ Μην τις παραμορφώνετε όταν τις χρησιμοποιείτε στην παρουσίασή σας

Το καλύτερο που μπορείτε να κάνετε για να ενοποιήσετε τα χρώματα, τις γραμματοσειρές και τις εικόνες είναι να δημιουργήσετε ένα υπόδειγμα, έτσι ώστε αυτά τα στοιχεία να είναι ομοιόμορφα και συνεπή σε όλη την παρουσίασή σας.

Είναι αλήθεια ότι χρειάζεται περισσότερη δουλειά στην αρχή, αλλά τότε θα το εκτιμήσετε επειδή δεν θα χρειαστεί να μορφοποιήσετε τα στοιχεία ένα προς ένα.

6.4. Βήμα 4: Δώστε προστιθέμενη αξία στην παρουσίασή σας με στοιχεία πολυμέσων.

Μην προσπαθήσετε να εξηγήσετε τα πάντα με ένα γραπτό κείμενο. Οι παρουσιάσεις έχουν πολλούς πόρους για να υποστηριχθούν.

- ✓ Χρησιμοποιήστε γραφήματα για να παρουσιάσετε τα δεδομένα σας με πιο οπτικό τρόπο.
- ✓ Χρησιμοποιήστε το SmartArt για να απεικονίσετε περισσότερο δημιουργικές λίστες από τις απλές και κοινές κουκκίδες.
- ✓ Ενσωματώστε κάποιο βίντεο στις παρουσιάσεις σας.
- ✓ Χρησιμοποιήστε κινούμενα σχέδια (με φειδώ) αν θέλετε να επισημάνετε κάτι στην παρουσίασή σας (πχ ένα κινούμενο γραφικό)

Εκτός από αυτά τα βασικά βήματα, όταν πηγαίνετε να δημιουργήσετε την παρουσίασή σας, θα πρέπει πάντα να ακολουθείτε και μερικές συμβουλές για να δημιουργήσετε τις καλύτερες παρουσιάσεις PowerPoint.

7. Πώς να αξιοποιήσετε στο έπακρο την παρουσίαση
Κλείνοντας, θα θέλαμε να σας δώσουμε τρεις συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να κάνετε μια καλή παρουσίαση. Είναι κάτι που σας προτείνουμε να ακολουθείτε κάθε φορά που προετοιμάζετε τις διαφάνειες σας.

7.1 Σταματήστε να αποστηθίζετε το σενάριο.

Είναι συνηθισμένο για τους ομιλητές να προετοιμάζουν ένα έγγραφο στο οποίο καταγραφούν με λεπτομέρεια όλα όσα πρόκειται να ειπωθούν στη σκηνή.

Αλλά κατά την παρουσίαση, αυτή η τεχνική μπορεί να μην είναι η πιο βολική. Και ο λόγος είναι ένας: σπάνια θα έχετε αρκετό χρόνο για να μπορέσετε να κάνετε απομνημόνευση μιας παρουσίασης 20 λεπτών. Από την άλλη πλευρά, κατά τη στιγμή της παρουσίασης, μπορεί να συμβούν πολλές ατυχίες που να σας κάνουν να χάσετε το νήμα του κειμένου και να κολλήσετε, χωρίς να ξέρετε πώς να συνεχίσετε. Για παράδειγμα, εάν κάποιος από το κοινό σας διακόψει για να κάνει μια ερώτηση και έχετε απομνημονεύσει το σενάριο, δύσκολα θα μπορείτε να απαντήσετε και να επανέλθετε στην περιεχόμενο της παρουσίασής σας. Τέλος, δεν θα εστιάσετε ποτέ 100% στην παρουσίαση που κάνετε, καθώς το μεγαλύτερο μέρος του μυαλού σας θα είναι επικεντρωμένο στην αποστήθιση του κειμένου που ακολουθεί.

7.2 Πείτε την ιστορία σας με δεδομένα.

Μια καλή τεχνική για να τραβήξετε την προσοχή του κοινού είναι η χρήση γραφημάτων και δεδομένων. Ωστόσο, προσέξτε, είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζετε πώς να κάνετε χρήση διαγραμμάτων και δεδομένων και για ποιο σκοπό. Πολλοί άνθρωποι, τείνουν να προσθέτουν γραφήματα και δεδομένα για να δικαιολογήσουν την έρευνά τους καθώς εξηγούν τη δουλειά που έχουν υλοποιήσει.

Είναι πολύ σημαντικό όλα τα διαγράμματα και τα δεδομένα που προσθέτουμε σε μια παρουσίαση να έχουν ως μοναδικό στόχο να εξηγήσουν το υπάρχον πρόβλημα (για παράδειγμα, το 20% των ανηλίκων στην Ισπανία κινδυνεύουν από φτώχεια) ή, αντίθετα, να εξηγήσουν τα αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν (για παράδειγμα, ένα γράφημα σχετικό με την αύξηση του αριθμού των χρηστών ενός συγκεκριμένου αποτελέσματος).

Εάν στην αρχή της παρουσίασής σας, για λόγους επεξήγησης, χρησιμοποιείτε συγκλονιστικά δεδομένα ή γραφήματα, θα είστε σε θέση να τραβήξετε την προσοχή του κοινού πιο εύκολα.

7.3 Προσπαθήστε να απολαύσετε την παρουσίασή σας

Εάν δεν σας αρέσει να εκθείθεστε δημόσια, δεν μπορείτε να περιμένετε να αρέσει στο κοινό. Όταν κάνετε την παρουσίαση, λάβετε υπόψη ότι θα πρέπει να την υπερασπιστείτε ενώπιον του κοινού και, στη συνέχεια, λάβετε υπόψη ότι πρέπει να αισθάνεστε άνετα με το περιεχόμενο, τη δομή του, τις εικόνες της κ.λπ. Κάντε μια παρουσίαση εύκολη στην κατανόηση, ελκυστική, καθαρή και απλή. Εάν είστε άνετοι με αυτό που παρουσιάζετε και υπερασπίζετε, το ίδιο θα κάνει και το κοινό.

Βιβλιογραφία

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 tips for creating better PowerPoint presentations. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Vennage*. (28 August, 2018) Presentation How-To Guide: Summarising Information for Presentations. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

Universia. (10 November, 2019). *Universia*. How to make a presentation in a simple way. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. The 15 best alternatives to Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>

Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>

1. ECVET- Σύντομη επισήμανση και σημασία στην πραγματικότητα

Το Ευρωπαϊκό Σύστημα Μεταφοράς Πιστωτικών Μονάδων(ECVET), είναι ένα από τα μέσα που διαθέτει η Ευρωπαϊκή Ένωση και δημιουργήθηκε για να υποστηρίξει τη μεταφορά, την αναγνώριση και τη συσσώρευση μαθησιακών αποτελεσμάτων σε ολόκληρη την Ευρώπη. Το ECVET χρησιμοποιεί ευέλικτες και εξατομικευμένες διαδρομές μάθησης και παρέχει ένα σύνολο αρχών και εργαλείων



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



που διευκολύνουν τη διαδικασία αναγνώρισης των μαθητών, με σκοπό την απόκτηση προσόντων. Το ECVET βοηθά τη διακρατική κινητικότητα των εκπαιδευομένων στην ΕΕΚ και είναι ένα ισχυρό μέσο που αυξάνει τη διασυνοριακή συνεργασία στην εκπαίδευση και την κατάρτιση.

Το 2002, στη Διακήρυξη της Κοπεγχάγης, έγινε αναφορά σε ένα σύστημα μεταφοράς πιστώσεων για την Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ) το οποίο προσαρμόζεται συστηματικά στην πραγματικότητα και τη διάκριση μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών. Το ECVET δημιουργήθηκε για να συνεργάζεται με άλλα ευρωπαϊκά εργαλεία και στοχεύει στο να διευκολύνει τους Ευρωπαίους πολίτες για να αναγνωρίσουν τις γνώσεις, τις δεξιότητες και τις ικανότητές τους σε άλλη ευρωπαϊκή χώρα. Βοηθά στη δημιουργία μεγαλύτερης διαφάνειας και κατά συνέπεια επιτρέπει την κινητικότητα. Το ECVET ενισχύει επίσης την αμοιβαία εμπιστοσύνη στον τομέα των προσόντων, καθιστώντας την κινητικότητα πιο ελκυστική σε όλες τις χώρες, αποτελώντας κρίσιμο μέρος της μαθησιακής εμπειρίας (δια βίου μάθηση, ομαδικές και ατομικές εμπειρίες και αναγνώριση των μαθησιακών αποτελεσμάτων που επιτυγχάνονται σε επίσημες, μη τυπικά και / ή άτυπες ρυθμίσεις).

Το ECVET λαμβάνει μια σειρά από οφέλη για τη μακροχρόνια μάθηση (συσσώρευση μάθησης, αλλαγή κλίσεων, παροχή επίσημης κατάστασης στους μαθησιακούς στόχους και υποστήριξη της εξέλιξης) και τη γεωγραφική κινητικότητα (βελτίωση της ποιότητας, συμφωνημένα μαθησιακά αποτελέσματα και κοινή κατανόηση, επιπρόσθετη αξία της μάθησης στο εξωτερικό, αξιοποίηση και ενσωμάτωση της κινητικότητας). Μια απόλυτα απαραίτητη χρήση του ECVET κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης είναι η πρόταση της «αποφυγής της αλληλοεπικάλυψης» ότι ο χρόνος που εξαντλείται στο εξωτερικό δεν θεωρείται καθυστερημένος για την επίτευξη των τρεχόντων εκπαιδευτικών στόχων ή προσόντων. Σε γενικό πλαίσιο και λαμβάνοντας υπόψη την πληθώρα απόψεων σχετικά με ευρωπαϊκές προκλήσεις, προκύπτουν πολλές ερωτήσεις που σχετίζονται με το πλαίσιο του ECVET, της εκτέλεσης και τον έλεγχο σε διάφορες χώρες της Ευρωπαϊκής κοινότητας που συνεχώς υποβάλλεται σε έργο ανάλυσης. Ένα από τα προβλήματα που ανακύπτουν με την πάροδο του χρόνου είναι η εξάρτηση της χρηματοδότησης των μελετών. Ως εκ τούτου, η επιτυχία του ECVET βασίζεται

κυρίως σε κονδύλια της ΕΕ, επομένως είναι τεράστια πρόκληση η διάδοση της αξίας του ως στόχοστις εθνικές κυβερνήσεις . Η υπόθεσηκαι η εφαρμογή του ECVET στις συμμετέχουσες χώρες είναι εθελοντική.

Το ECVET δεν είναι ένα σταθερό / αμετάβλητο όργανο και τα συνεχή ζητήματα και η αναδιαμόρφωση στην πραγματικότητα και το μελλοντικό οπτικό σημείο (μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα) σχετίζονται με την συμμόρφωσητων διαθέσιμων μέσων, καθιστώντας τα πιο αποτελεσματικά και σταθερής εφαρμογής, όπως η αύξηση της ποιότητας της μάθησης και την απλότητα των εργαλείων που αναπτύχθηκαν στην ΕΕ .

Το περίπλοκο σύστημά του, που περιλαμβάνει πληθώρα οργανισμών και η πλήρη εφαρμογή είναι δύσκολες διαδικασίες.

Σε αυτό το σύστημα, οι διακρατικές εμπειρίες και γνώσεις θα πρέπει να αποτελούν προτεραιότητα για την ανθρώπινη κοινωνία και οι δυσκολίες των επαφών και των αλληλεπιδράσεων μπορούν να υπερβαίνουν το Διαδίκτυο και άλλα συστήματα που μας φέρνουν κοντά. Ενώ η πανδημία έχει διακόψει πολλά έργα, πολλές ζωές αποκαθίστανται, ανακαλύπτονται εκ νέου στην καθημερινή ζωή. Μπορούμε να σκεφτούμε για το μέλλον, και πώς να εκτιμήσουμε τις εμπειρίες του άλλου, πώς να διδάσκουμε και να διδασκόμαστε από τους άλλους εμπειρογνώμονες και πόσο σημαντικό είναι να έχουμε ένα ακριβές μέτρο και το ECVET στην ΕΕ . Κάθε κοινότητα έχει μια ταυτότητα , μια ιστορία και έθιμα , που εξατομικεύουν την ίδια τη χώρα και όλες τις εμπειρίες μέσα στονχρόνο.

Η πρόοδος που σημειώνεται στην τεχνολογία δημιουργείτί του παρόντος οποιοσδήποτε προβλέψεις αναφορικά με την εκπαίδευση και την κατάρτιση, επιτρέποντας τη δημιουργία νέων μαθησιακών περιβαλλόντων στους μαθητές και στο διδακτικό προσωπικό. Ένα μαθησιακό περιβάλλον είναι ένας τόπος, χώρος, κοινότητα ή δραστηριότητα που στοχεύει στην προώθηση της μάθησης, λαμβάνοντας υπόψη την τεχνολογία που επιτρέπει την ηλεκτρονική μάθηση, την κινητή μάθηση, τη συνεργατική μάθηση και τηνικονικήπραγματικότητα Η υιοθέτηση και ανάπτυξη αυτής της νέας τεχνολογίας μάθησης δίνει έμφαση στην εμπειρία εικονικής πραγματικότητας ως διαμεσολαβητής της μάθησης, στους εκπαιδευτικούς, τους εκπαιδευτές και τους ηγέτες · καθιστώντας δυνατά τα διάφορα σενάρια (επακόλουθος καταιγισμός διαθέσιμων πληροφοριών) που επέλεξε ο χειριστής.

Παρά τις προκλήσεις που συνδέονται με τα εργαλεία και την τεχνολογία, αυτό το έργο είναι ένα βήμα προς τα εμπρός, γιατί συνδυάζει τις νέες μορφές της τεχνολογικής μάθησης με τη βελτίωση / θεραπεία μιας παθολογικής διαταραχής που χαρακτηρίζεται από έναν έντονο φόβο της δημόσιας ομιλίας. Φυσικά, πάντα λαμβάνοντας υπόψη τη μετρήσιμη και συγκεκριμένη αξιολόγηση της μαθησιακής διαδικασίας και των αποτελεσμάτων που αυτή επιφέρει.

Παρόλο που το ECVET μπορεί να εφαρμοστεί σε ένα πολύ μεγάλο πλαίσιο, αυτό το εγχειρίδιο έχει σχεδιαστεί για να υποστηρίξει τους εκπαιδευτές στο VR (virtual reality) δίκτυο φοβίας ομιλίας, να εφαρμόσουν ορισμένα από τα στοιχεία της προσέγγισης ECVET στις ενότητες εντός του πλαισίου κινητικότητας κατά τη διάρκεια της επίσημης εκπαίδευσης. Αυτό το εγχειρίδιο θα πρέπει να προάγει τη συνεργασία μεταξύ των ιδρυμάτων εταίρων που οργανώνουν διακρατικές δράσεις κινητικότητας. Αυτές οι οδηγίες βασίζονται, στους όρους που ορίζονται στη σύσταση ECVET και στις αρχές που έχουν περιγραφεί ως "τεχνικές προδιαγραφές" στους εκπαιδευτές και στην αντιμετώπιση των φοβιών ομιλίας με εικονική πραγματικότητα.

Η περιγραφή των προσόντων όσον αφορά τους μαθησιακούς στόχους, είναι ζωτικής σημασίας για την εφαρμογή του ECVET, με τα μαθησιακούς στόχους να συγκεντρώνονται σε μονάδες και οι μονάδες να συσσωρεύονται για να αποτελέσουν τη βάση των προσόντων. Οι διαδικασίες αξιολόγησης, επικύρωσης και αναγνώρισης πρέπει επίσης να συμφωνούνται σε όλα τα συμμετέχοντα ιδρύματα.

2) Βασικές ικανότητες των εκπαιδευτών ECVET

α) Προσόντα

Οι ικανότητες των εκπαιδευτών ΕΕΚ, πρέπει να εξηγούνται με σαφή και δομημένο τρόπο, απλής ερμηνείας, έρευνας και διαφάνειας.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Η επιτυχής εφαρμογή του ECVET απαιτεί τα προσόντα να περιγράφονται με βάση τους μαθησιακούς στόχους οι οποίοι συγκεντρώνονται σε μονάδες που συσσωρεύονται συχνά για να αποτελέσουν τη βάση των προσόντων ή των βραβείων. Οι μαθησιακοί στόχοι που δημιουργούνται με αυτό το όραμα είναι εγγενώς «κοινοί» σε όλους τους εμπλεκόμενους παρόχους ΕΕΚ, επειδή οι γνώσεις, οι δεξιότητες και οι ικανότητες έχουν καθοριστεί με τη συμφωνία των εκπαιδευτικών που είναι υπεύθυνοι για το συγκεκριμένο μαθησιακό στόχο σε κάθε πάροχο ΕΕΚ.

Η Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ) μαζί με την προσωπική κινητικότητα θεωρούνται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ως οι σημαντικότερες πολιτικές για τη διασφάλιση της κοινωνικής συνοχής στην Ευρώπη. Από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Λισαβόνας του 2000, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προώθησε έντονα τη δημιουργία ενός εκπαιδευτικού πλαισίου αναφοράς (metaframework) που βοηθά στη σύγκριση των προσόντων που απονέμονται σε διάφορες χώρες. Ως εκ τούτου, το Ευρωπαϊκό Πλαίσιο Προσόντων (EQF) δημιουργήθηκε το 2009, ως ταξινόμηση των εκπαιδευτικών επιπέδων από την αρχική επαγγελματική κατάρτιση έως τα πιο προηγμένα διδακτορικά πανεπιστημιακά προγράμματα. Μπορούμε να πούμε ότι το EQF είναι μεταφραστής προσόντων από διαφορετικές χώρες.

Κανονικά, τα μαθήματα εκπαίδευσης ασφάλειας παρουσιάζουν έναν πολύ θεωρητικό προσανατολισμό, ξεχνώντας δύο κρίσιμες πτυχές: i) τον ανθρώπινο παράγοντα και ii) τη στενή σχέση μεταξύ ασφάλειας και ασφάλειας.

Η πρώτη πτυχή περιλαμβάνει την πρόβλεψη και ανάλυση πιθανών προβλημάτων προκειμένου να αποφευχθούν βλάβες των οποίων η θεραπεία είναι δύσκολη. Επίσης, όταν το σύστημα λειτουργεί, ο μηχανικός πρέπει να αντιδράσει το συντομότερο δυνατό, επιλέγοντας την πιο αποτελεσματική διαθέσιμη λύση στο πρόβλημα. Η δεύτερη πτυχή εξετάζει τη σχέση μεταξύ Ασφάλειας και Ασφάλειας. Μια πολιτική ασφάλειας πρέπει να διατηρεί την ασφάλεια του συστήματος και το αντίστροφο. Προκειμένου να αναπτυχθούν οι δεξιότητες που απαιτούνται από τους μελλοντικούς επαγγελματίες της Ασφάλειας και Ασφάλειας, αυτός ο σύντομος προβληματισμός δείχνει σε ποιο βαθμό απαιτείται εμπειρία σε αυτούς τους τομείς, καθώς και την αξία της εκπαίδευσης που περιλαμβάνει πραγματικές εμπειρίες που παρέχονται από επαγγελματίες σε αυτούς τους τομείς. Επομένως, οι ικανότητες

Ασφάλειας και Ασφάλειας δεν βρίσκονται συνήθως ταυτόχρονα στα τρέχοντα επαγγελματικά προφίλ.

Δημιουργήθηκαν επίσης δύο επιπλέον εργαλεία για την κινητικότητα των φοιτητών: το Ευρωπαϊκό Σύστημα Μεταφοράς και Συσσώρευσης Πιστωτικών Μονάδων (ECTS) για την τριτοβάθμια εκπαίδευση και το Ευρωπαϊκό Σύστημα Πιστώσεων (ECVET) για επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση. Και τα δύο εργαλεία επιτρέπουν την αναγνώριση της γνώσης που αποκτά ένας μαθητής σε διαφορετικές χώρες ή, στην περίπτωση της ΕΕΚ, από διαφορετικές διαδρομές μάθησης (τυπική, ανεπίσημη και μη τυπική). Δεδομένου ότι το επίκεντρο αυτού του εγγράφου τοποθετείται στην κινητικότητα των εκπαιδευτών ΕΕΚ, λαμβάνεται υπόψη μόνο το εργαλείο ECVET. Η αναγνώριση ενός τίτλου ή μέρους ενός τίτλου σπουδών μεταξύ διαφορετικών χωρών είναι επί του παρόντος δύσκολο να επιτευχθεί λόγω των βαθιών διαφορών μεταξύ των εθνικών συστημάτων επαγγελματικών προσόντων (NVQ). Το σύστημα ECVET προορίζεται να λύσει αυτό το πρόβλημα δημιουργώντας ένα ευέλικτο και γενικό πλαίσιο.

Σε ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες, η απόκτηση μαθησιακών στόχων οδηγεί σε μονάδες μέσω μιας διαδικασίας επικύρωσης, όπου οι διδακτικές μονάδες συμβάλλουν συχνά στο αποτελεσματικής διαδικασίας πιστοποίησης. Σε άλλες χώρες οι πιστοποιήσεις βάσει μονάδων, όπου τα συστήματα δεν επιτρέπουν συσσώρευση ή μεταφορά διδακτικών μονάδων, οι μαθησιακοί στόχοι μπορούν να επεξεργαστούν ειδικά για κινητικούς σκοπούς, όπου οι δραστηριότητες αναγνωρίζονται ως μέρος του προγράμματος σπουδών και, μάλιστα, μερικές φορές θεωρούνται ως επιπλέον μονάδα. Σε όλες τις περιπτώσεις, οι μαθησιακοί στόχοι πιθανόν να συζητηθούν εκ των προτέρων και να κοινοποιηθούν σε όλους τους εταίρους, με άμεση αναφορά στη μαθησιακή συμφωνία.

Το ECVET επιτρέπει στους μαθητές να συσσωρεύουν και να μεταφέρουν τους μαθησιακούς στόχους σε μονάδες εφόσον αυτοί έχουν επιτευχθεί. Αυτό επικυρώνει την οικοδόμηση μιας πιστοποίησης σε μαθητές, η οποία αποκτάται σε επίσημα, μη τυπικά και ανεπίσημα πλαίσια.

β) Μονάδα μαθησιακών αποτελεσμάτων

Το επίκεντρο του συστήματος ECVET δεν είναι η αποδοχή ενός τίτλου σπουδών, αλλά η ίδια η διαδικασία που πραγματοποιείται από ένα άτομο σε οποιοδήποτε πλαίσιο (συμπεριλαμβανομένης της εργασίας, της κινητικότητας των μαθητών και της τυπικής εκπαίδευσης). Σύμφωνα με αυτό, το σύστημα ECVET βασίζεται σε μαθησιακούς στόχους που αποσαφηνίζουν, όσον αφορά τις γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες, ποιες ελάχιστες μονάδες μπορούν να αξιολογηθούν, να επικυρωθούν και να γίνουν αποδεκτές. Αυτοί οι στόχοι είναι το κλειδί για την κινητικότητα των μαθητών ΕΕΚ και τη συσσώρευση γνώσεων από αυτούς. Η δημιουργία των μονάδων μαθησιακών στόχων εξαρτάται από το συγκεκριμένο πλαίσιο πιστοποίησεων και μπορεί να διαχειρίζεται μονάδες ή να αναπτύσσει συγκεκριμένες μονάδες κινητικότητας.

Οι κλήσεις συνίστανται σε κάθε εταίρο που ορίζει το πρόγραμμα σπουδών τους ως προς τις δυνατότητες και επικεντρώνεται στις αρμοδιότητες που είναι παρόμοιες και μπορούν να επιτευχθούν σε άλλους εταίρους κατά τη διάρκεια μιας περιόδου κινητικότητας. Οι αρμοδιότητες είναι διακρατικές και δίνουν έμφαση σε διαφορετικούς εταίρους σε παρόμοιες χώρες.

Η αμοιβαία εμπιστοσύνη είναι μια άλλη βασική πτυχή στην κινητικότητα, επειδή οι εκπαιδευτές ΕΕΚ έχουν μοιραστεί τα εκπαιδευτικά προγράμματα, τις μεθοδολογίες και τις διαδικασίες αξιολόγησης που χρησιμοποιούνται στη διδασκαλία τους για να καθορίσουν τους μαθησιακούς στόχους. Επιπλέον, τα έγγραφα κινητικότητας (η συμφωνία μάθησης και το μνημόνιο συμφωνίας) έχουν εφαρμοστεί στη βάση δεδομένων. Όλες οι αναφορές περιγράφονται επίσης με ακρίβεια σε αυτό το άρθρο.

Το κύριο πρόβλημα της οργάνωσης της κινητικότητας κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου είναι οι περιορισμοί και η αβεβαιότητα που σχετίζονται με το Covid 19. Η πρόσβαση στην πρακτική της δημόσιας ομιλίας σε άτομα με κοινωνική φοβία είναι περιορισμένη για διάφορους λόγους και είναι δύσκολο να εκτελεστεί κατά τη διαδικασία της κατάρτισης των εκπαιδευτών. Αυτή η διαδικασία απαιτεί θεωρητικά



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



πραγματικό κοινό και κατά προτίμηση κοινό με διαφορετικό αριθμό συμμετεχόντων και αυξανόμενη δυσκολία. Για αυτόν τον λόγο, οι προσομοιωτές εικονικής πραγματικότητας είναι ένας νέος παράγοντας διευκόλυνσης εργαλείων που επιτρέπει σε άτομα με κοινωνική φοβία να αποκτήσουν πρόσβαση σε αυτήν την εκπαίδευση σταδιακά σε ένα σχεδόν προστατευμένο πλαίσιο.

Η απεριόριστη πρόσβαση στην προσομοίωση θα τους επιτρέψει να αυξήσουν την ικανότητά τους χωρίς κίνδυνο σφαλμάτων στην πραγματική κατάσταση και να προστατεύσουν τη φήμη τους, αυξάνοντας με αυτόν τον τρόπο την αυτοπεποίθηση και την ευημερία τους.

Θα υποστηρίξουμε τη συμμετοχή τους με διάφορα μέσα. Στο αρχικό στάδιο του έργου θα δημιουργήσουμε μια ειδική μέθοδο αυτό-αξιολόγησης για την αξιολόγηση των φοβιών δημόσιας ομιλίας μεταξύ των εκπαιδευτικών που θα είναι αποκλειστικά αφιερωμένη σε αυτό. Θα καταβάλουμε προσπάθεια στον εντοπισμό των κύριων αναγκών και δυσκολιών σε αυτόν τον τομέα. Αυτό θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες με κοινωνική φοβία να αποκτήσουν πρόσβαση στο υλικό, αλλά επίσης θα βοηθήσει και τον εμπειρογνώμονα να κάνει μια σωστή στρατηγική εφαρμογής και βελτιστοποίησης για την παραγωγή ενός πολύ σχετικού στόχου (μέλη των ομάδων-στόχων με κοινωνική φοβία) αυξάνοντας τη συνολική ποιότητα του έργου. Θα υποστηρίξουμε άτομα με κοινωνική φοβία με μία αποκλειστική δωρεάν συμβουλευτική σχετική με την πρόσβαση στο επάγγελμα των εκπαιδευτών ΕΕΚ.

Για την ολοκλήρωση των διαδικασιών που θα λάβουν κατά προτεραιότητα τα γυαλιά VR που απαιτούνται για την εκτέλεση της αποστολής.

Οι ειδικοί θα αφιερώσουν ολόκληρη τη συνεδρία για να υποστηρίξουν πλήρως τις μαθησιακές καινοτομίες και την ποιότητα στη διαδικασία ομιλίας στο κοινό:

| | | | | |
|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1ο μέρος | 2ο μέρος | 3ο μέρος | 4ο μέρος | 5ο μέρος |
| | | | | |



| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| - πάντα ξεκινάει με εξατομικευμένες συνεδρίες ψυχοεκπαίδευσης. | - συνεδρίες όπου λειτουργούν οι συμπεριφορές διαφυγής και αποφυγής. | - συνεδρίες για τη δημιουργία εναλλακτικών συμπεριφορών σε καταστάσεις που αυξάνουν τις φοβίες. | - συνεδρίες όπου ο δάσκαλος και ο μαθητής αλληλεπιδρούν για την επίτευξη των κύριων στόχων | - συνεδρίες αφιερωμένες αποκλειστικά σε στρατηγικές για τη διατήρηση αυτών των αλλαγών μετά την παρέμβαση. |
|--|---|---|--|--|

Η Μελέτη Αντίκτυπου θα χρησιμοποιηθεί για την προώθηση της διανοητικής παραγωγής και της πιθανής μεταφοράς σε όλους τους τομείς των Εκπαιδευτών ΕΕΚ.

Το Σχέδιο βιωσιμότητας διασφαλίζει ότι όλες οι λειτουργίες και τα υλικά θα παραμείνουν ανοιχτά και προσβάσιμα σε όλους μετά τη λήξη του έργου. Επιπλέον, περιλαμβάνει διάφορες στρατηγικές για την επέκταση του περιεχομένου όπως: στρατηγικές εκμετάλλευσης σε χώρες-εταίρους, επέκταση του περιεχομένου του έργου σε διάφορες γλώσσες και δυνατότητα μεταφοράς σε διάφορους τομείς (Εκπαίδευση, Υγεία, Πολιτική κ.λπ.).

3. Στόχοι του ECVET στο VR στην φοβία μιλώντας δημόσια

Το VR (Virtual Reality) μπορεί να δώσει στους ανθρώπους μια μεγαλύτερη κατανόηση του κόσμου γύρω τους, επιτρέποντας την προσομοίωση πολλών καταστάσεων σε διαφορετικά περιβάλλοντα. Τα τελευταία χρόνια, η υγειονομική περίθαλψη έχει ενστερνιστεί σε υψηλό βαθμό την εικονική πραγματικότητα - χρησιμοποιώντας την για τη συμπλήρωση της ιατρικής διδασκαλίας, τη θεραπεία φοβιών και την ενίσχυση της επιστημονικής έρευνας. Αυτό το έργο έχει τον πυρήνα



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



του στο πεδίο της θεραπείας των κοινωνικών φοβιών και πιο συγκεκριμένα στη δημόσια φοβία .

Στην πραγματικότητα, από τη διαδικασία εφαρμογής του ECVET (2009) έως και σήμερα, έχει βελτιωθεί κυρίως στον τομέα των πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης. Δεδομένου ότι η κινητικότητα και οι περιορισμοί των επαγγελματιών καθιστούν δύσκολη την διεξαγωγή μαθημάτων πρόσωπο με πρόσωπο (και ακόμη περισσότερο σήμερα, με την επιδημιολογική κατάσταση που προέρχεται από το SRAS-COV2), οι νέες ευκαιρίες κατάρτισης βασίζονται στη χρήση πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη πλατφορμών βιντεοδιάσκεψης, εικονικής πραγματικότητας και τεχνολογικών εφαρμογών πιο προσβάσιμων στον κοινό πολίτη / μαθητή / δάσκαλο / εκπαιδευτή. Σήμερα, και χάρη στη χρήση αυτών των συστημάτων, οι καλύτεροι επαγγελματίες μπορούν να συμμετάσχουν σε μαθήματα παρά τη φυσική τους παρουσία και να μοιραστούν τις εμπειρίες και τις γνώσεις τους με άτομα από διάφορα υπόβαθρα και πολιτισμούς / τομείς δράσης. Υπό αυτήν την έννοια, οποιοσδήποτε και οπουδήποτε μπορεί να επωφεληθεί από την εμπειρία σας.

Αυτή η συγχρονισμένη εκπαίδευση μπορεί να συνδυαστεί με ασύγχρονες δραστηριότητες, από τις οποίες το υλικό βρίσκεται σε διαδικτυακά συστήματα μάθησης. Αυτά τα συστήματα είναι χρήσιμα για τη διαχείριση των διαφόρων μαθημάτων και παρέχουν, μεταξύ άλλων, ενδιαφέρουσες δυνατότητες, συζητήσεις, φόρουμ συζήτησης και εγκαταστάσεις για φόρτωση και λήψη εγγράφων / ασκήσεων / εργαστηριακών εγχειριδίων. Η προώθηση της χρήσης νέων τεχνολογιών όπως η εικονική πραγματικότητα φαίνεται να είναι το νέο μέλλον για την επίτευξη των στόχων των ECVET σε μια πιο ολοκληρωμένη και κινητήρια προοπτική.

Αυτή η τελευταία καιρική έλευση θα είναι η βάση του έργου εικονικής πραγματικότητας για τις κοινωνικές φοβίες. Έτσι, για να αυτοματοποιηθεί η δημιουργία μαθημάτων, δημιουργήθηκε ένα εύχρηστο και προσιτό εργαλείο που επιτρέπει την πραγματοποίηση εκπαιδευτικών μαθημάτων χωρίς πολλά εμπόδια οπουδήποτε στον κόσμο και μπροστά σε διάφορους τύπους κοινού. Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε εικονικά γυαλιά χαμηλού κόστους και μπορούν να αγοραστούν σε ιστότοπους που χρησιμοποιούνται από όλους όπως το Amazon.

Επομένως, η εικονική πραγματικότητα (VR) στο πλαίσιο των κοινωνικών φοβιών αντιπροσωπεύει ένα ισχυρό εργαλείο για τη βελτίωση των δεξιοτήτων επικοινωνίας, επιτρέποντας την εξατομίκευση εξάσκησης, επιδόσεων, παρακολούθησης και ποσοτικής μέτρησης με την ενσωμάτωση διαφορετικών εξωτερικών συσκευών. Η εικονική πραγματικότητα, δημιουργώντας ελκυστικά σενάρια μπορεί να επιτρέψει την «προσεκτική μετατόπιση» και την αποφυγή απόσπασης προσοχής του ομιλητή από αρνητικές αισθήσεις (π.χ. δύσπνοια, επαναλήψεις λέξεων) κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεων.

Το VR μπορεί επίσης να είναι αποτελεσματικό στην αύξηση των κινήτρων, μετατρέποντας επαναλαμβανόμενες και, μερικές φορές, βαρετές ασκήσεις σε συναρπαστικές και ευχάριστες εργασίες. Το VR συμβάλλει στην προσομοίωση ρεαλιστικών σεναρίων που διαφορετικά θα ήταν δύσκολο ή αδύνατο να αναπαραχθούν στον πραγματικό κόσμο, με ασφαλή και ελεγχόμενο τρόπο. Η δυνατότητα παροχής εργασιών με βάση τα συμφραζόμενα που διεγείρουν τις γνωστικές λειτουργίες των ομιλητών, προωθεί τη μεταφορά δεξιοτήτων που αποκτώνται σε δραστηριότητες καθημερινών επαγγελματικών συνεδρίων, εργαστηρίων και άλλων καταστάσεων.

Ένα παράδειγμα εκπαίδευσης κοινωνικών φοβιών συστήματος VR παρουσιάζεται στο έργο που παρουσιάζουμε. Ο στόχος αυτής της εργασίας είναι να αναλύσει την τρέχουσα κατάσταση της τέχνης σε αυτό το θέμα, εστιάζοντας σε τεχνικές / ψυχολογικές πτυχές και στην αντίληψη του χρήστη για την τεχνολογία σε αυτόν τον συγκεκριμένο τομέα ομιλίας στο κοινό.

Όσον αφορά την ανάλυση των τεχνικών πτυχών, πρέπει να αποσαφηνίσουμε τον όρο «Εικονική Πραγματικότητα», τον οποίο οι ερευνητές χρησιμοποιούν συχνά όταν αναφέρονται σε οποιαδήποτε συσκευή που βασίζεται σε υπολογιστή που παρέχει οπτικά και ηχητικά ερεθίσματα, π.χ. βιντεοπαιχνίδια, σε μια οθόνη, προγράμματα γυαλιών, εφαρμογές. Ωστόσο, στο VR, ο χρήστης, περιτριγυρισμένος από μια τρισδιάστατη αναπαράσταση που δημιουργείται από υπολογιστή, «μεταφέρεται» στο εικονικό περιβάλλον (Virtual Environment) στο οποίο θα πρέπει να μπορεί να κινείται και να αλληλεπιδρά με τα εικονικά αντικείμενα με φυσικό τρόπο, καθώς είναι μέρος της σκηνής. Στην πραγματικότητα, οι δύο βασικοί παράγοντες που χαρακτηρίζουν ένα σύστημα VR είναι η *συγκέντρωση* και η *αλληλεπίδραση*,

στοιχεία που επηρεάζουν την αίσθηση της παρουσίας, η οποία επηρεάζει άλλα στοιχεία που συνεργάζονται στην αποτελεσματικότητα της εμπειρίας VR, π.χ. την εκπαίδευση.

Αυτή η εργασία αντιπροσωπεύει την πρώτη ανάλυση που παρέχει μια ψυχολογική προοπτική για το VR για δημόσιες ομιλίες σχετικές με τις κοινωνικές φοβίες σε αυτές τις χώρες. Ωστόσο, το αυξανόμενο ενδιαφέρον για την κατανόηση εάν και πώς μια τέτοια τεχνολογία θα μπορούσε να εφαρμοστεί αποτελεσματικά σε αυτόν τον τομέα είναι ο κύριος στόχος του έργου στο ECVET-STEP. Να γεφυρώσει, ουσιαστικά, το χάσμα μεταξύ περιγραφών / αυξημένων ικανοτήτων και ανθεκτικότητας των εκπαιδευτών ΕΕΚ σε αυτόν τον τομέα, να μειώσει τις αρνητικές καταστάσεις των εκπαιδευτικών (πχ φοβία, άγχος και ανησυχία) και να αυξησει την αποτελεσματικότητα του μοντέλου σε κέντρα ΕΕΚ, Σχολεία και Εκπαιδευτικούς, που διαδίδονται στις εμπλεκόμενες χώρες.

Κύριες ομάδες-στόχοι του έργου: εκπαιδευτικοί, καθηγητές πανεπιστημίου και διάφοροι άλλοι του εκπαιδευτικού συστήματος. Το έργο συμβάλλει στη μάθηση καινοτομιών και στην ποιότητα της μάθησης, διευκολύνοντας τον εντοπισμό των κενών ικανοτήτων μεταξύ καλών δασκάλων / εκπαιδευτικών και καλών δημόσιων ομιλητών. Τα κύρια αποτελέσματα του έργου βασίζονται σε ένα μοντέλο κινητικότητας για δράσεις ΕΕΚ ως βάση για τη «βελτίωση της δημόσιας ομιλίας ECVET», με στόχο την υποστήριξη των ενδιαφερομένων που ασχολούνται με τη μαθησιακή κινητικότητα για να ανακαλύψουν πώς μπορούν να χρησιμοποιήσουν αποτελεσματικά το σύστημα ECVET για την εφαρμογή γνωστών δεξιοτήτων στον τομέα της δημόσιας ομιλίας. Α) Υποστήριξη της υιοθέτησης καινοτόμων προσεγγίσεων εκπαιδευτών ΕΕΚ και ψηφιακών τεχνολογιών για τη διδασκαλία και τη μάθηση. Β) Προώθηση της αρχικής και συνεχούς επαγγελματικής ανάπτυξης εκπαιδευτικών, εκπαιδευτών και συμβούλων ΕΕΚ τόσο στο σχολείο όσο και στο εργασιακό περιβάλλον. Γ) Υποστήριξη της υιοθέτησης καινοτόμων προσεγγίσεων και ψηφιακών τεχνολογιών για τη διδασκαλία και τη μάθηση.

Ο "προσομοιωτής εικονικής πραγματικότητας ενάντια στις φοβίες δημόσιας ομιλίας" περιλαμβάνει καινοτόμες ψηφιακές τεχνολογίες για τη διδασκαλία και τη μάθηση, όπως ο εικονικός προσομοιωτής εικονικής πραγματικότητας (O3). Είναι ένα

συναρπαστικό σύστημα εικονικής πραγματικότητας που επιτρέπει στους συμμετέχοντες να προσομοιώσουν μια συνεδρία δημόσιας ομιλίας προκειμένου να αυξήσουν τις ικανότητες των εκπαιδευτικών και μείωση των κοινωνικών φοβιών που σχετίζονται με τη δημόσια ομιλία.

Το σύστημα θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να πειραματιστούν με αρκετές συνεδρίες δημόσιας ομιλίας σε σενάρια αυξανόμενης δυσκολίας.

Επειδή η κοινωνική φοβία καθιστά εξαιρετικά δύσκολη την πρόσβαση σε όλα τα επαγγέλματα διδασκαλίας, το έργο περιλαμβάνει μια καινοτόμο πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης (O2) που διδάσκει στους εκπαιδευτικούς τις απαραίτητες δεξιότητες για την εκτέλεση μιας αποτελεσματικής δημόσιας ομιλίας και τη μείωση του άγχους που σχετίζεται με τις δημόσιες επιδόσεις.

Η αρχική και συνεχής επαγγελματική ανάπτυξη των εκπαιδευτικών, εκπαιδευτών και συμβούλων ΕΕΚ τόσο στο σχολείο όσο και στο εργασιακό περιβάλλον είναι ο πυρήνας των πνευματικών αποτελεσμάτων. Τα αποτελέσματα αυτά, θα παράγονται στο πλαίσιο του έργου "VirtualReality Simulator AgainstPublicTalkingPhobias" ως υποστήριξη για όλους τους εκπαιδευτικούς της ΕΕΚ, εκπαιδευτές και μέντορες στο σχολείο που θέλουν να χρησιμοποιούν καινοτόμες πρακτικές στη διδασκαλία και τη μάθηση.

Πρώτα απ' όλα, το έργο θα παράγει ένα σύστημα VR για την προσομοίωση σεναρίων δημόσιας ομιλίας, προκειμένου να μειωθεί το άγχος, η φοβία και άλλες αρνητικές καταστάσεις που σχετίζονται με τη διδασκαλία. Αυτό θα διευκολύνει την πρόσβαση στο επάγγελμα των εκπαιδευτών, σε άτομα με υψηλές τεχνικές δεξιότητες και γνώσεις, αλλά που, ταυτόχρονα, θα μπορούσε να αντιμετωπίσει κάποιες δυσκολίες σε δημόσιες καταστάσεις που σχετίζονται με φοβία και άγχος.

Η προσομοίωση σεναρίων VR δημόσιας ομιλίας μπορεί να εκπαιδεύσει τους συμμετέχοντες και να μειώσει τα υψηλά επίπεδα άγχους και φοβίας μέσω της σταδιακής έκθεσης στην (εικονική) κατάσταση σε ένα προστατευμένο περιβάλλον. Αυτή η καινοτομία θα διευκολύνει την πρόσβαση στο επάγγελμα των εκπαιδευτών ΕΕΚ και άλλων εκπαιδευτικών επαγγελματιών, μεγιστοποιώντας το επαγγελματικό δυναμικό των ατόμων που θέλουν να έχουν πρόσβαση στον εκπαιδευτικό τομέα.

Δεδομένου ότι οι εκπαιδευτές ΕΕΚ είναι ένα επάγγελμα που δεν διέπεται από κανονισμούς, τα τυπικά κριτήρια πρόσβασης δεν καθορίζονται στη μεγάλη

πλειονότητα των περιπτώσεων. Η επικύρωση του μοντέλου ικανοτήτων βάσει του ECVET και η Ενεργοποίηση του Σχεδίου Βιωσιμότητας θα επιφέρουν απτά αποτελέσματα τα οποία θα παραμείνουν ανοιχτά και διαθέσιμα με όλες τις λειτουργίες τους.

Το έργο "VirtualReality Simulator AgainstPublicTalkingPhobias" έχει πολλά καινοτόμα στοιχεία τα οποία θα εφαρμοστούν κατά τη διάρκεια του έργου:

- Ρηξικέλευθες μέθοδοι εικονικής πραγματικότητας και ηλεκτρονικής μάθησης για την αύξηση των ικανοτήτων στη δημόσια ομιλία και τη μείωση της δημόσιας φοβίας.
- Η Εικονική Πραγματικότητα επιτρέπει στους εκπαιδευτικούς να πειραματιστούν με διαφορετικούς τύπους κοινού πριν πραγματοποιήσουν μια πραγματική δημόσια ομιλία, για να αποτρέψουν σφάλματα, άγχος και ανησυχίες.
- Η εικονική πραγματικότητα επιτρέπει στους εκπαιδευτικούς να αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της κοινωνικής φοβίας χωρίς τους κινδύνους που εγκυμονεί ο «πραγματικός» κόσμος.
- Η εικονική πραγματικότητα είναι ένα αξιόπιστο συμπλήρωμα ψυχολογικής υποστήριξης για τη μείωση της κοινωνικής φοβίας.
- Η Εικονική Πραγματικότητα περιλαμβάνει μια καινοτόμο μέθοδο για την παράδοση προσαρμοσμένων προτάσεων σχετικά με την δημόσια ομιλία.
- Το σύστημα εικονικής πραγματικότητας περιλαμβάνει ένα σύστημα αυτό-αξιολόγησης της κοινωνικής φοβίας και άλλων ψυχολογικών καταστάσεων.
- Η πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης έχει μια καινοτόμο μέθοδο για τα κίνητρα των χρηστών στην ολοκλήρωση των διαλέξεων μέσω ειδικά διαμορφωμένων μηνυμάτων, chatbot (εφαρμογή λογισμικού) και autoresponders.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Το εγχειρίδιο περιλαμβάνει καινοτόμα στοιχεία για την αξιολόγηση των ικανοτήτων στο πλαίσιο του ECVET για τη δημόσια ομιλία.

- Το εγχειρίδιο περιλαμβάνει ειδική δοκιμή φοβίας δημόσιας ομιλίας για εκπαιδευτές ΕΕΚ που θα επικυρωθούν σε 300 θέματα μεταξύ 6 χωρών.

Έτσι, για την αποτελεσματική εφαρμογή του συστήματος ECVET, η διαδικασία για τη δημιουργία μαθησιακών αποτελεσμάτων θα πρέπει να είναι «οριζόντια», διότι περιλαμβάνει τον τρόπο με τον οποίο οι εκπαιδευτικοί εκπαιδεύουν στην τάξη / εργαστήριο και προωθεί την αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ εκπαιδευτικών από διαφορετικούς παρόχους ΕΕΚ. Αυτή η προσέγγιση σημαίνει ότι οι εκπαιδευτικοί διαδραματίζουν ουσιαστικό ρόλο στη δημιουργία μαθησιακών στόχων που αντικατοπτρίζουν τη μεθοδολογία που χρησιμοποιείται στο σεμινάριου του κολεγίου.

Οι στόχοι αυτού του έργου ακολουθούν ορισμένες από τις οριζόντιες και ειδικές προτεραιότητες πεδίου:

- βελτίωση της επίτευξης σε σχετικές ικανότητες σε μια προοπτική δια βίου μάθησης ατόμων που έχουν κοινωνικές φοβίες στη δημόσια ομιλία ·

- ενίσχυση της πρόσβασης μεταξύ διαφορετικών επιπέδων και τύπων εκπαίδευσης και κατάρτισης από την εκπαίδευση / κατάρτιση, στον κόσμο της εργασίας και της δημόσιας ομιλίας ·

- διακρατική και καινοτόμος εκπαίδευση/κατάρτιση στον τομέα των κοινωνικών φοβιών στη δημόσια ομιλία, ενσωματωμένη στην ψηφιακή εποχή ·

- μάθηση με βάση την εργασία σε όλες τις μορφές της, με τη συμμετοχή κοινωνικών εταίρων, εταιρειών και παρόχων ΕΕΚ, καθώς και την τόνωση καινοτομιών στον τομέα της δημόσιας ομιλίας.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Το έργο επικεντρώνεται στην ανάπτυξη και υλοποίηση ενός καινοτόμου εργαλείου μαθημάτων ηλεκτρονικής μάθησης που θα βασίζεται στην αμοιβαία διεθνή συνεργασία μεταξύ εκπαιδευτικών τεχνικών θεμάτων και μαθητών ΕΕΚ σε σχολεία ή πανεπιστήμια. Ο κύριος στόχος του πρότζεκτ είναι να βελτιώσει τη γλωσσική επάρκεια της ΕΕΚ και τις γνώσεις σχετικά με τα τεχνικά εργαλεία ώστε να γίνουν πιο σίγουροι και επιτυχημένοι στο κοινό, παρέχοντάς τους ένα πιο ελκυστικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα που θα πρέπει να οδηγήσει σε μια νέα προσέγγιση για την καλύτερη υποστήριξη της ανταγωνιστικότητας.

Η αποτελεσματικότητα ενός συστήματος VR χαμηλού κόστους μελετήθηκε πρόσφατα, αλλά ελπίζουμε ότι θα είμαστε σε θέση να δούμε μια απόδοση σε πραγματικό χρόνο για τα χαρακτηριστικά της ομιλίας και του κοινού. Μετρήσεις θα χρησιμοποιηθούν για τον έλεγχο της επιτυχίας κάθε συνεδρίας VR, ενώ τα αποτελέσματα θα βιωθούν ιδανικά μετά από κάθε συνεδρία, ως μια σημαντική και προοδευτική μείωση της φοβίας της ομιλίας στο κοινό σε όλη τη μελέτη. Παρόμοιες μελέτες άλλων ειδών εκπαίδευσης VR εξακολουθούν να δείχνουν ότι το VR θα μπορούσε να είναι μια ωφέλιμη θεραπεία για τις κοινωνικές φοβίες. Εκτός όμως από αυτό, πολλοί πιστεύουν ότι το VR έχει ευρύτερες εφαρμογές, όπως η εκπαίδευση και η μείωση του άγχους πριν από τις παρουσιάσεις.

Εάν αυτά ήταν αποτελεσματικά, θα μπορούσαν να έχουν τη δυνατότητα να βελτιώσουν τη συνολική εμπειρία του εκπαιδευτή ΕΕΚ και με τη σειρά τους, οι εκπαιδευτές ΕΕΚ να αναφέρουν ότι είχαν επιθυμητά αποτελέσματα. Όλες αυτές οι τεχνικές συμβάλλουν στον ρεαλισμό της εμπειρίας, στην ικανοποίηση του χρήστη και, κατά συνέπεια, στην αποτελεσματικότητα της παρέμβασης. Επιπλέον, κατά την εξέταση ενός συστήματος για τη θεραπεία των φοβιών, δύο βασικές απαιτήσεις είναι η σκοπιμότητα και η ασφάλεια, οι οποίες πρέπει να αξιολογούνται στο πλαίσιο της χρήσης. Ένας τρίτος παράγοντας που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι η χρηστικότητα, η οποία πρέπει πάντα να είναι υψηλή για κάθε είδους τεχνολογία. Επιπλέον, η συνολική εμπειρία χρηστών πρέπει να είναι θετική και ελκυστική και, επομένως, η διερεύνηση διαφορετικών πτυχών όπως η απόλαυση, το ενδιαφέρον και η αποδοχή είναι ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία λύσεων που γίνονται αντιληπτές από τους χρήστες. Οι ψηφιακές λύσεις, συμπεριλαμβανομένης της εικονικής πραγματικότητας, θα πρέπει να προκαλούν μια θετική εμπειρία χρήστη και, εάν δεν ταιριάζουν με τις

ανάγκες και τις προτιμήσεις τους, ή δεν μπορούν να μπουν στην ρουτίνα τους, δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται. Για όλους αυτούς τους λόγους, είναι σημαντικό να λάβετε υπόψη αυτές τις πτυχές τόσο κατά το σχεδιασμό όσο και κατά την αξιολόγηση ενός συστήματος εικονικής πραγματικότητας για τη θεραπεία των κοινωνικών φοβιών .

Από όσα γνωρίζουμε, αυτή η εργασία αντιπροσωπεύει την πρώτη ανάλυση που παρέχει μια τεχνολογική προοπτική για το VR στις κοινωνικές φοβίες κατά τις δημόσιες ομιλίες. Ωστόσο, το αυξανόμενο ενδιαφέρον για κατανόηση εάν και πώς μια τέτοια τεχνολογία θα μπορούσε να εφαρμοστεί αποτελεσματικά σε αυτόν τον τομέα αποδεικνύεται και μέσω άλλων κριτικών που δημοσιεύονται σε ποικίλους τομείς των κοινωνικών φοβιών. Όλες οι κριτικές επικεντρώνονται κυρίως στην κλινική αποτελεσματικότητα των βιντεοπαιχνιδιών και της εικονικής πραγματικότητας για ασθενείς με φοβίες. Αναλύστε τα exergames (π.χ. άσκηση + βιντεοπαιχνίδι) για τη σωματική άσκηση, ενώ άλλα περιλαμβάνουν επίσης μελέτες που παρέχουν εκπαιδευτική παρέμβαση. Η ανάλυσή μας περιλαμβάνει μόνο τα συστήματα εκπαίδευσης για τη φοβία κατά τη δημόσια ομιλία, καθώς οι εκπαιδευτές ΕΕΚ μπορούν να επωφεληθούν περισσότερο από ένα διαδραστικό περιβάλλον εκπαίδευσης πολλαπλών ερεθισμάτων.

Η εξέταση της αποτελεσματικότητας των παρεμβάσεων VR έναντι των παραδοσιακών πρωτοκόλλων σχετικά με τα μέτρα φυσιολογικών αποτελεσμάτων, την συνέπεια και την ευχαρίστηση άτομα με κοινωνικές φοβίες είναι ίσως ένα νέο στοιχείο να δουλευτεί αργότερα. Όλες οι συνθήκες φοβίας γίνονται δεκτές, συμπεριλαμβανομένης της διεύρυνσης του πληθυσμού-στόχου για να μιλήσει σε συγκεκριμένο κοινό.

Δεδομένου ότι η ηλικία είναι βασικός παράγοντας στην αντίληψη και την υιοθέτηση της τεχνολογίας, η κριτική μας θα επικεντρωθεί μόνο σε εκπαιδευτές ΕΕΚ, εκπαιδευτικούς και καθηγητές πανεπιστημίου σε ελεγχόμενη δοκιμή. Με βάση τα άρθρα που αναλύουμε, οι συγγραφείς συμπεραίνουν ότι τα exergames, (συγκεκριμένα, οι ενεργές εφαρμογές βίντεο με τρισδιάστατα γυαλιά με εικόνες



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



τρισεπίστας περιβαλλόντων) είναι χρήσιμα και ευχάριστα ως συμπλήρωμα σε μελέτες εκπαιδευτών VET, παρόλο που τα δεδομένα είναι τόσο λίγα. Ο χρήστης της ΕΕΚ μπορεί μερικές φορές να αλλάξει την εμφάνιση του περιβάλλοντος. Όσον αφορά την “επαυξημένη πραγματικότητα”, αυτό προσθέτει απλά γραφικά ή ήχο σε ένα πραγματικό περιβάλλον και τα γυαλιά VR χρησιμοποιούνται στη συνέχεια για να εντείνουν την εμπειρία στη ζωή. Όπως και άλλες κριτικές, η ανάλυση επικεντρώνεται σε κλινικά / ψυχολογικά αποτελέσματα (π.χ. ποιότητα ζωής). Η γνώση της φοβίας, των φυσιολογικών αποκρίσεων καθώς και του κοινού αντιμετωπίζεται σχετικά με τις εκπαιδευτικές παρεμβάσεις και την εμπειρία των χρηστών σε αυτόν τον τομέα. Ο στόχος της εργασίας μας είναι, συνεπώς, η ανάλυση της τεχνολογίας αυτής και η αναγνώριση και δημιουργία δεδομένων στη βιβλιογραφία σχετικά με την εφαρμογή της εικονικής πραγματικότητας στις κοινωνικές φοβίες - και ιδίως την εξάσκηση της δημόσιας ομιλίας. Η εφαρμογή της εικονικής πραγματικότητας στις κοινωνικές φοβίες συνεχίζει να αυξάνεται!

Όλες αυτές οι τεχνικές πτυχές προσφέρουν ρεαλισμό στην εμπειρία και ικανοποίηση του χρήστη και, συνεπώς, επιφέρουν αποτελεσματικότητα στην παρέμβαση. Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη το σύστημα κοινωνικών φοβιών σε δημόσιες ομιλίες, υπάρχουν δύο βασικές απαιτήσεις: η σκοπιμότητα και η ασφάλεια, τα οποία πρέπει να αναλυθούν στο πλαίσιο της χρήσης. Ένας τρίτος παράγοντας που πρέπει να μελετηθεί προσεκτικά είναι η χρηστικότητα, η οποία θα πρέπει πάντα να είναι υψηλή για κάθε είδους τεχνολογία. Εκτός αυτού, η γενική εμπειρία του χρήστη πρέπει να είναι θετική και ενδιαφέρουσα και, ως εκ τούτου, η διερεύνηση διαφορετικών πτυχών όπως η απόλαυση, το ενδιαφέρον και η αποδοχή είναι ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία λύσεων που γίνονται αντιληπτές από τους χρήστες της ΕΕΚ. Οι ψηφιακές λύσεις, συμπεριλαμβανομένης της εικονικής πραγματικότητας, θα πρέπει να ενθαρρύνουν τη θετική εμπειρία του χρήστη στους εκπαιδευτές ΕΕΚ επειδή “εάν οι χρήστες αισθάνονται ότι η τεχνολογία δεν ταιριάζει με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις τους ή δεν μπορούν να ενσωματωθεί στη ρουτίνα τους, δεν θα χρησιμοποιηθεί”. Για όλους αυτούς τους λόγους, είναι σημαντικό να λάβετε υπόψη αυτές τις πτυχές τόσο κατά το σχεδιασμό όσο και κατά την

αξιολόγηση ενός συστήματος VR σχετικό με τις κοινωνικές φοβίες στη δημόσια ομιλία.

4) Κερδίζοντας αποτελέσματα:

α) γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες

Η δημιουργία μαθησιακών αποτελεσμάτων είναι ο πιο σημαντικός στόχος των έργων και η κινητικότητα και η εμπιστοσύνη μεταξύ των ιδρυμάτων είναι ζωτικής σημασίας στη διαδικασία.

Ο λόγος για το έργο βασίζεται στην ανάλυση αναγκών της ομάδας στόχου. Τα αποτελέσματα θα πρέπει να δείχνουν ξεκάθαρα το ενδιαφέρον της ΕΕΚ για το τεχνικό μάθημα ηλεκτρονικής μάθησης που θα σχεδιαστεί σε αυτό το έργο, καθώς και την προθυμία τους να συμμετάσχουν ενεργά στη διεθνή συνεργασία και στη διαδικασία σχεδιασμού του μαθήματος. Εκτός από τη βελτίωση των δεξιοτήτων της ΕΕΚ για τη δημόσια ομιλία, υπάρχουν και άλλοι σχετικοί και σημαντικοί στόχοι του έργου, όπως η ενίσχυση της συνεργασίας με εταιρείες από άλλες χώρες και διάφορους τομείς εκπαίδευσης (εκπαιδευτικοί, καθηγητές επαγγελματικών θεμάτων, μαθητές) και η ευρύτερη κατανόηση των πρακτικών, πολιτικών και συστημάτων που χρησιμοποιούνται στην εκπαίδευση, την κατάρτιση και τους χώρους εργασίας μεταξύ των χωρών - εταίρων.

Ο θετικός αντίκτυπος στους εκπαιδευτικούς, τους εκπαιδευτές ΕΕΚ και τις επικοινωνιακές δεξιότητες των μαθητών και τις γνώσεις τους για διαφορετικούς πολιτισμούς καθώς και η συνεργασία μεταξύ των χωρών, θα πρέπει να οδηγήσει σε πολιτιστική ευαισθητοποίηση, διευρύνοντας αντίστοιχα την αντίληψη των μαθητών και των εκπαιδευτικών για τον κόσμο γύρω τους.

Παράλληλα, το πρότζεκτοδηγεί επίσης σε καλύτερους συνδέσμους με την πρακτική χρήση των γλωσσών και των επικοινωνιακών δεξιοτήτων που απαιτούνται από την αγορά εργασίας. Συγκεκριμένα, αποτελεί αρωγόστην υποστήριξη της αυτοπεποίθησης της ΕΕΚ στην υποβολή αίτησης για εργασία που απαιτεί την δημόσια ομιλία στο εξωτερικό. Η ομιλία αυτή είναι προϊόντων γνώσεων και δεξιοτήτων που αποκτήθηκαν από το μάθημα καθώς και από την αλληλεπίδραση με



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



τους ξένους εταίρους και επαγγελματίες από εταιρείες μηχανικών / πανεπιστήμια / σχολεία και τον θετικό αντίκτυπο στα κίνητρα για μάθηση στο κοινό μέσω καινοτόμων μεθόδων. Το μάθημα ηλεκτρονικής μάθησης δίνει τη δυνατότητα να ενθαρρύνει τις δικές τους τις δεξιότητες παρουσίασής τους και τις ικανότητες επικοινωνίας.

Η ανάπτυξη δεξιοτήτων ΤΠΕ μέσω της ενεργού συμμετοχής ΕΕΚ στη διαδικασία μέσω της χρήσης της VR, λαμβάνει υπόψη τις διαφορές στο στυλ και τις στρατηγικές μάθησης για να εξασφαλίσει την επιτυχία του μαθήματος.

Οι συνεισφορές για την επαγγελματική και ακαδημαϊκή διάσταση (ανάπτυξη επαγγελματικών δεξιοτήτων) του προγράμματος είναι:

- τη συμμετοχή σε ένα αποτελεσματικό πρόγραμμα με φθηνή πρόσβαση για κοινωνικές φοβίες στο δημόσιο λόγο.
- εκπαιδευτική εμπειρία, δεξιότητες και επαγγελματική διαχείριση στην ομιλία στο κοινό
- να είναι σε θέση να συγκρίνει τις επαγγελματικές πρακτικές στο εξωτερικό και την εγχώρια εκπαίδευση χωρίς κοινό
- Αύξηση του επιπέδου των γνώσεων σε συγκεκριμένο τομέα της δημόσιας ομιλίας.
- Δημιουργία ακαδημαϊκής ευαισθητοποίησης σχετικά με τη χρήση της εικονικής πραγματικότητας για την καταπολέμηση των κοινωνικών φοβιών
- Χρήση VR για επαγγελματική ανάπτυξη.
- Συνάντηση με διάφορους εξοπλισμούς και έργα.
- Συμμετοχή σε διάφορες εφαρμογές.
- Εξάσκηση χωρίς σύμβουλο και οπουδήποτε.
- Επαγγελματικές ευκαιρίες ανάπτυξης σε διαφορετικά περιβάλλοντα.
- Δυνατότητα παρακολούθησης των εξελίξεων σε συγκεκριμένους τομείς.
- Ανάπτυξη ακαδημαϊκών γνώσεων και δεξιοτήτων.
- Αλλαγή του μελλοντικού προσδόκιμου.
- Αξιοποίηση διαφορετικών πηγών: μία από τις συνεισφορές του έργου είναι η αυξημένη αυτοεκτίμηση και αυτοεκτίμηση του ECVETS στη δημόσια ομιλία.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Με βάση την επιτυχία της έκδοσης για κινητά, το VR για φοβίες κατά τη δημόσια ομιλία επιτρέπει στους χρήστες να καθοδηγήσουν την κατεύθυνση της ομιλίας σε διαφορετικά είδη κοινού, οπότε οι αλλαγές στον τρόπο που μιλούν μπορούν να παρακολουθούνται και να καταγράφονται σε προσανατολισμό με την εφαρμογή για κινητά και τα ειδικά γυαλιά. Η εφαρμογή θα προσφέρει στο ECVET διαφορετικές δραστηριότητες σε εικονικό περιβάλλον. Γιατί λοιπόν είναι αυτό σημαντικό; Αυτό το επίπεδο εκπαίδευσης μπορεί να δημιουργήσει ένα πολύ πιο λεπτομερές σύνολο δεδομένων, ενώ η παρακολούθηση γνωστών ικανοτήτων στην ομιλία μπορεί να παρέχει στους ερευνητές ακριβέστερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο οι χρήστες βρίσκουν τους τρόπους τους και σε ποια σημεία διστάζουν: να συμπληρώσουν τα δεδομένα που συλλέγονται μέχρι σήμερα.

Με αυτήν τη λειτουργικότητα, οι δημιουργοί μπόρεσαν επίσης να αναπαράγουν εξαιρετικά αξιόπιστα πειράματα με βάση το εργαστήριο, τα οποία δεν θα μπορούσαν να λειτουργήσουν σε μορφή μη VR. Αυτό δημιούργησε μια ακόμη πιο καθλωτική και διαισθητική αξιολόγηση της βελτίωσης της ικανότητας ομιλίας σε άτομα που ενδέχεται να αναπτύξουν φοβική ομιλία στο κοινό. Το έργο μπορεί επίσης να δείξει πώς η συνεργασία μεταξύ εταιρειών υγείας και τεχνολογίας μπορεί να οδηγήσει σε καινοτόμες και επιτυχημένες λύσεις υγείας στον τομέα της εκπαίδευσης και των εκπαιδευτών. Ορισμένες παραδοσιακές θεραπείες έχουν δείξει επιτυχία στην παροχή της βελτίωσης του επιπέδου της φοβίας στο να μιλούν δημόσια, αλλά για τους περισσότερους ανθρώπους που πρέπει να εξασκηθούν, χρειάζονται έναν πιο ενδιαφέρον τρόπο εκπαίδευσης και πιο φθηνό. Σε αυτόν τον τομέα η εκπαίδευση και οι συναρπαστικές δραστηριότητες VR έχουν δείξει τη δυναμική τους.

Το έργο "VirtualReality Simulator AgainstPublicTalkingPhobias" είναι εξ ολοκλήρου αφιερωμένο στην παραγωγή αποτελεσμάτων σχεδιασμένων για τη μείωση της κοινωνικής φοβίας που σχετίζεται με τη δημόσια ομιλία, προκειμένου να διευκολυνθεί η πρόσβαση στον εκπαιδευτικό τομέα και επίσης να αυξηθεί η ικανοποίηση για τη ζωή.

Για να έχουν πρόσβαση οισυμμετέχοντες με κοινωνικές φοβίες, εμπλέκονται στις αναφορές δραστηριοτήτων που περιλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες που εκτελούνται από συμμετέχοντες οργανισμούς (κάθε 6 μήνες).



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Οι δείκτες βασίζονται στο ποσοστό των εργασιών που ολοκληρώθηκαν σύμφωνα με τη φόρμα αίτησης και στο ποσοστό των εργασιών που εκτελέστηκαν εγκαίρως σύμφωνα με το ημερολόγιο (συμπεριλαμβανομένων των ενδιάμεσων και τελικών προθεσμιών).

Άλλοι δείκτες είναι τα ερωτηματολόγια ικανοποίησης και ποιότητας, συμπεριλαμβανομένων ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων για την αξιολόγηση των 3 πνευματικών αποτελεσμάτων. Το ερωτηματολόγιο ικανοποίησης εφαρμόζεται τον τελευταίο μήνα της πνευματικής παραγωγής. Αυτά τα ερωτηματολόγια έχουν ως ποσοτικό δείκτη το ποσοστό των ικανοποιημένων χρηστών και ως ποιοτικό δείκτη την αξιολόγηση των ανοιχτών ερωτήσεων για περαιτέρω βελτιστοποίηση των αποτελεσμάτων.

Θα γίνει μια εργασία χρηστικότητα. Θα εφαρμοστεί για E-learning (O2) και VR (O3) σε 150 συμμετέχοντες, προκειμένου να ελεγχθούν ζητήματα χρηστικότητα της πλατφόρμας. Η εργασία αυτή περιλαμβάνει επίσης έναν ποσοτικό δείκτη:

2. ποσοστό των χρηστών που μπορούν να χρησιμοποιήσουν εύκολα την Πλατφόρμα.
3. ποσοστό των λειτουργιών που κατανοούνται και χρησιμοποιούνται σωστά από τους συμμετέχοντες.

Οι ποιοτικοί δείκτες είναι η αξιολόγηση ανοιχτών ερωτήσεων για περαιτέρω βελτιστοποίηση του αποτελέσματος.

Οι δοκιμασίες επάρκειας θα μετρήσουν τις ικανότητες που αποκτήθηκαν από τους συμμετέχοντες και θα εφαρμοστούν στα O2 και O3 με μια διαδικασία εξέτασης-επανεξέτασης σε τουλάχιστον 150 συμμετέχοντες.

Οι διακρατικές συναντήσεις έργου θα μετρηθούν επίσης με τις αναλύσεις ικανοποίησης από τη συνάντηση.

Το ερωτηματολόγιο θα μετρήσει διάφορες υποκατηγορίες (τόπος, πρόγραμμα, οργάνωση, εργαστήριο κ.λπ.).

Οι δείκτες διάδοσης θα είναι:

- αριθμός ειδησεογραφικών άρθρων στον επίσημο ιστότοπο του έργου ·
- αριθμός ιστότοπων που συνδέονται με το έργο ·
- αριθμός αναφορών δραστηριοτήτων ανά συμμετέχοντα οργανισμό
- αριθμός των οργανισμών που προτείνουν πνευματικά αποτελέσματα του έργου

-αριθμώστων μελών των ομάδων στόχων που χρησιμοποιούν την πνευματική παραγωγή του έργου.

Για να μειώσουμε τις φοβίες δημόσιας ομιλίας μεταξύ εκπαιδευτών ΕΕΚ, καθηγητών πανεπιστημίου, καθηγητών σχολείων και άλλων μελών των ομάδων στόχων, σχεδιάσαμε πολλά άμεσα εργαλεία για την επίτευξη αυτού του στόχου. Το πνευματικό αποτέλεσμα 1 περιλαμβάνει ένα νέο ψυχομετρικό εργαλείο για τη συγκεκριμένη αξιολόγηση της δημόσιας ομιλίας μεταξύ των επαγγελματιών διδασκαλίας, το οποίο διαφέρει και είναι καινοτόμο σε σύγκριση με τα κλασικά τεστ κοινωνικής φοβίας. Απευθύνεται συγκεκριμένα στα επαγγέλματα διδασκαλίας και έχει το ρόλο να κάνει μια ακριβή ανάλυση και ταυτοποίηση των θεμάτων με αυτή τη συγκεκριμένη φοβία. Αυτό θα βοηθήσει τους ειδικούς να αναγνωρίσουν και να ποσοτικοποιήσουν την κατάσταση.

Επιπλέον, το τεστ θα επικυρωθεί σε ένα δείγμα μελών της ομάδας στόχου, παρέχοντας με αυτόν τον τρόπο πρόσθετη τεχνογνωσία στα Κέντρα ΕΕΚ, στα εκπαιδευτικά ιδρύματα και σε άλλες οντότητες που αντιμετωπίζουν το πρόβλημα.

Το έργο προσφέρει επιπλέον ένα εξειδικευμένο αποτέλεσμα εξ ολοκλήρου αφιερωμένο στη μείωση της δημόσιας ομιλίας μέσω προσομοίωσης της εικονικής πραγματικότητας (σε σενάριο δημόσιας ομιλίας). Οι συμμετέχοντες σταδιακής έκθεσης, σε σενάρια αυξανόμενης δυσκολίας, θα επιτρέψουν στους συμμετέχοντες να πειραματιστούν και να εξοικειωθούν με το κοινό σε ένα πλήρως προστατευμένο περιβάλλον.

Το εργαλείο VR θα παρακολουθεί επίσης τη συμπεριφορά των συμμετεχόντων και θα είναι σε θέση να παρέχει προσαρμοσμένα σχόλια σχετικά με την απόδοση αυξάνοντας την ικανότητα του συμμετέχοντα. Η μειωμένη φοβία, το άγχος, η αυξημένη ανθεκτικότητα και ικανοποίηση των συμμετεχόντων θα διευκολύνουν επίσης την πρόσβασή τους σε επαγγέλματα διδασκαλίας. Η εφαρμογή της εικονικής πραγματικότητας θα προωθηθεί επίσης κατά την εφαρμογή ψυχολογικών συνεδριών με στόχο τη μείωση των κοινωνικών φοβιών. Τα αποτελέσματα που λαμβάνονται μέσω της χρήσης της πνευματικής παραγωγής θα αναλυθούν και θα περιγραφούν στη Μελέτη Αντίκτυπου, η οποία θα χρησιμοποιηθεί για πρόσθετη διάδοση, σκοπούς προώθησης και για την ευνοϊκή μελλοντική



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



εκμετάλλευση και βιωσιμότητα των αποτελεσμάτων του έργου. Οι δράσεις που περιλαμβάνονται στο έργο θα διευκολύνουν επιπλέον την ενασχόληση των συμμετεχόντων στον τομέα της εκπαίδευσης, μειώνοντας σημαντικά ένα από τα πιο μεγάλα εμπόδια για την εργασία μπροστά σε ένα κοινό.

Για να αυξηθούν οι ικανότητες για τη δημόσια ομιλία μεταξύ των εκπαιδευτών επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης, καθηγητές πανεπιστημίου, εκπαίδευσης και άλλα μέλη των ομάδων στόχου, ολόκληρο το έργο είναι αφιερωμένο στις δραστηριότητες σχετικές με την αύξηση των ικανοτήτων δημόσιας ομιλίας σε μια ευρεία ποικιλία περιβαλλόντων. Το έργο προσφέρει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων για την αποκάλυψη τεχνικών κατάρτισης εκπαιδευτών για την αύξηση της ποιότητας των ομιλιών εκπαιδευτών ΕΕΚ, καθηγητών πανεπιστημίου, καθηγητών σχολείου και άλλων μελών των ομάδων στόχων, συγκεκριμένα: ένα εγχειρίδιο, μια πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης, VR Εκπαίδευση.

Οι αυξημένες ικανότητες δημόσιας ομιλίας μετρώνται όχι μόνο με τις δοκιμές επάρκειας που περιλαμβάνονται στα Ο2 και Ο3, αλλά και με τη μέτρηση της συμπεριφοράς που εκτελείται στο σύστημα VR.

Συμπεριλάβαμε στη στρατηγική επικοινωνίας μας διάφορες μεθόδους επικοινωνίας προκειμένου να διασφαλίσουμε τον αποτελεσματικό συντονισμό κατά τη διάρκεια του έργου, βελτιστοποιώντας τη διαχείριση του χρόνου και βελτιώνοντας τη γενική απόδοση. Στο στάδιο της εφαρμογής συμφωνήσαμε να επικοινωνούμε τουλάχιστον κάθε 15 ημέρες.

Το κύριο μέσο για την εξασφάλιση αποτελεσματικής επικοινωνίας και συνεργασίας θα εκπροσωπείται με την υπογραφή συμφωνίας εταίρου με όλους τους γενικούς και ειδικούς όρους και τα παραρτήματα με όλες τις βασικές πληροφορίες σχετικά με το πρότζεκτ, όπως:

* Ειδική περιγραφή εργασιών, αναλυτικοί πίνακες με καταναμημένους ρόλους και αρμοδιότητες, εργασίες, δραστηριότητες, αναμενόμενες συνεισφορές και αποδόσεις επιμέρους δραστηριοτήτων.

* Ημερολόγιο δραστηριοτήτων: θα πραγματοποιηθούν συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα με συγκεκριμένες εργασίες

* Εκτιμώμενος προϋπολογισμός: γενική περιγραφή του προϋπολογισμού του έργου.

Στο στάδιο της αίτησης, όλοι οι εταίροι συμφώνησαν ότι η επικοινωνία πρέπει να είναι σχετική, ρεαλιστική, διαφανής και συνεχής. Οι εμπειρογνώμονες που συμμετείχαν στο έργο συμφώνησαν να επικοινωνούν με:

1. Μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομίου(Email)

Αυτή η μέθοδος θα παρακολουθεί όλη την επικοινωνία των μελών και θα διευκολύνει τη διαφάνεια και την ενημέρωση όλων των εμπειρογνομώνων, διότι τα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου θα διαβιβάζονται σε όλα τα μέλη που θα ενημερώνονται σχετικά με τα αποτελέσματα του έργου.

2. Τηλεφωνικές κλήσεις ή Skype.

Θα χρησιμοποιηθεί για ταχύτερη και άμεση επικοινωνία όταν απαιτείται επικοινωνία μεταξύ δύο μελών ή εντός μιας υποομάδας μελών (για παράδειγμα, η υποομάδα ποιοτικών διαχειριστών, SteeringGroup). Σε κάθε περίπτωση, οι βασικές αποφάσεις θα αναφέρονται σε όλα τα μέλη. Μία φορά το μήνα θα διεξάγονται διαδικτυακές συναντήσεις για να συμφωνηθούν οι κύριες δραστηριότητες και η συνεχής επικοινωνία μεταξύ των εταίρων.

3. Διακρατικές συναντήσεις .

Σχεδιάσαμε 5 διακρατικές συναντήσεις έργων που θα διασφαλίσουν την κατάλληλη επικοινωνία σε σημαντικές στιγμές του έργου. Οι συναντήσεις στις οποίες πολλά μέλη των οργανισμών μπορούν να συναντηθούν (πρόσωπο με πρόσωπο) θα είναι θεμελιώδεις, προκειμένου να παρακολουθούν και να βελτιώνουν όλες τις δραστηριότητες του έργου, διευκολύνοντας την επίλυση προβλημάτων και την ανταλλαγή ιδεών. Κατά τη διάρκεια διακρατικών συναντήσεων θα εκπονηθεί μια έκθεση και θα κοινοποιηθεί σε όλα τα μέλη. Καθ' όλη τη διάρκεια του έργου, τα μέλη θα επικοινωνούν και θα συνεργάζονται σε κάθε βήμα. Εμείς πιστεύουμε στην αξία της στρατηγικής εταιρικής σχέσης και τη συμβολή της εμπειρίας από κάθε οργάνωση.

Ένα από τα συστήματα που θα χρησιμοποιήσουμε για αποτελεσματική συνεργασία θα είναι ένα μόνο προφίλ GoogleDrive. Όλοι οι ειδικοί του έργου και οι νόμιμοι εκπρόσωποι όλων των οργανισμών θα έχουν πρόσβαση σε όλα τα έγγραφα.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Βασικά έγγραφα (τουλάχιστον 85% θα φορτωθούν στην πλατφόρμα) προκειμένου να υπάρχει πλήρη κατανόηση όλων των μελών, διαφάνεια και ενημερωμένη τεκμηρίωση καθ' όλη τη διάρκεια του πρότζεκτ.

Για την παραγωγή των πνευματικών αποτελεσμάτων, θα ενθαρρυνθεί η χρήση συνεργατικών εργαλείων όπως τα έγγραφα Google που επιτρέπει σε πολλά μέλη να διαβάσουν και να προτείνουν αλλαγές και διορθώσεις σε βασικό περιεχόμενο, να διευκολύνουν τις συνδέσεις μεταξύ διαφορετικών τμημάτων των εξόδων (για παράδειγμα, παραπομπή, βιβλιογραφία, αναφορά σε περιεχόμενο γραμμένο από άλλους ειδικούς).

Αύξηση της ευαισθητοποίησης σχετικά με τα βασικά θέματα του Προγράμματος "Προσομοιωτής Εικονικής Πραγματικότητας ενάντια στη Φοβία Δημόσιας Ομιλίας". Ο στόχος είναι, καθηγητές πανεπιστημίων, εταιρικοί εκπαιδευτές, διευθυντές σχολείων, πανεπιστημίων και κατάρτισης, προπονητές και μέντορες, φοιτητές πανεπιστημίου και οι κύριες λειτουργίες που θα χρησιμοποιούνται είναι:

* Ειδήσεις: για κοινή χρήση ενημερώσεων και σχετικού περιεχομένου σχετικά με το έργο.

* Εκδηλώσεις: για όλες τις εκδηλώσεις που συνδέονται με το έργο, εκδηλώσεις διάδοσης και πολλαπλασιασμού.

* Έγγραφα: για συγκεκριμένα βασικά έγγραφα, στατιστικές και άλλα σχετικά έγγραφα.

* Συζήτηση με μέλη σχετικά με τεχνικές, σχόλια σχετικά με την ποιότητα για O1, O2, O3.

Επίσης η EPALΕ θα μας επιτρέψει:

- να αυξήσουμε τα αποτελέσματα διάδοσης.
- να μοιραστούμε το εκπαιδευτικό μας υλικό σε ευρωπαϊκό επίπεδο.
- να προσελκύσουμε την προσοχή εξωτερικών οντοτήτων στα θέματα και το υλικό του έργου.
- να γνωστοποιήσουμε γεγονότα διάδοσης και πολλαπλασιασμού.
- Να παρακολουθήσουμε διαδικασίες στο διαδίκτυο μετά τη διάρκεια του έργου.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Η περιγραφή του έργου, ο επίσημος ιστότοπος των έργων και όλα τα αποτελέσματα θα φορτωθούν στην πλατφόρμα αποτελεσμάτων του έργου ErasmusPlus, μαζί με όλες τις σχετικές πληροφορίες και το περιεχόμενο (σύνδεσμοι διανοητικής παραγωγής, πληροφορίες των συμμετεχόντων οργανισμών, σύνδεσμος προς τον επίσημο ιστότοπο του έργου). Ο επίσημος ιστότοπος του έργου και ο ιστότοπος συνεργατών θα παρέχουν τον σύνδεσμο προς αυτήν την επίσημη σελίδα.

Χρησιμοποιήσαμε την πλατφόρμα αποτελεσμάτων έργου ErasmusPlus για την απόκτηση πληροφοριών σχετικά με το έργο που σχετίζεται με το θέμα. Ψάξαμε έργα με τις ακόλουθες λέξεις-κλειδιά "κοινωνική φοβία" και βρήκαμε 38 πρότζεκτς σχετικά με ErasmusPlus.

Διαβάζουμε τις περιλήψεις όλων των έργων και πραγματοποιήσαμε μια συγκριτική ανάλυση με το έργο μας για να κατανοήσουμε την πραγματική καινοτομία του.

Διαπιστώσαμε ότι τα περισσότερα υπάρχοντα projects ErasmusPlus θεωρούν την κοινωνική φοβία ως συσχετισμό άλλων προβληματικών παραγόντων και κανένα project δεν εφάρμοσε τη μέθοδο της εικονικής πραγματικότητας για την καταπολέμηση των κοινωνικών φοβιών.

Πιστεύουμε λοιπόν ότι το έργο θα αυξήσει τις ικανότητες δημόσιας ομιλίας μεταξύ εκπαιδευτών ΕΕΚ, καθηγητών σχολείων, καθηγητών πανεπιστημίου και άλλων μελών των ομάδων στόχων. Οι κύριοι στόχοι εστιάζουν στην αύξηση των κέντρων της ΕΕΚ για την εκτέλεση εκπαιδευτικών μαθημάτων εμπνευσμένων από το περιεχόμενο του Ο1 · να αυξήσει τις ικανότητες των διευθυντών και άλλων επαγγελματιών αξιολόγησης ανθρώπινου δυναμικού για την αξιολόγηση της απόδοσης των εκπαιδευτών ΕΕΚ, μέσω της μεθόδου παρατήρησης.

Ο στόχος είναι ότι 2000 άτομα θα κατεβάσουν το εγχειρίδιο από τον ιστότοπο του project και θα αποτελέσει προϊόν μιας μελέτης με στοιχεία που περιλαμβάνονται στο εγχειρίδιο.

Η πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης για τις ικανότητες δημόσιας ομιλίας είναι μια ανοιχτή παραγωγή ψηφιακής εκπαίδευσης βασισμένη σε 10ωρες βίντεο-διαλέξεις που έχουν σχεδιαστεί για την αύξηση των ικανοτήτων δημόσιας ομιλίας, τη μείωση της κοινωνικής φοβίας καθώς και άλλων αρνητικών ψυχολογικών

καταστάσεων. Η πλατφόρμα θα είναι ενεργή στον επίσημο ιστότοπο του project και θα είναι πολύγλωσση, μεταφρασμένη σε 7 γλώσσες (EN, PT, IT, RO, TK, SP, GR).

Θα περιλαμβάνει διαφορετικά σενάρια. Γι' αυτό θα αναπτυχθούν διαφορετικά σενάρια:

- το αμφιθέατρο είναι άδειο ·
- το αμφιθέατρο είναι γεμάτο ·
- το αμφιθέατρο είναι γεμάτο και το κοινό μιλά.

Αυτά τα διαφορετικά σενάρια θα αντιπροσωπεύουν διαφορετικά επίπεδα δυσκολίας, από τα πιο απλά στα πιο περίπλοκα.

Επίσης, θα υπάρξει μια αυτοματοποιημένη αξιολόγηση της ποιότητας της εργασίας και για αυτό το σύστημα θα συλλέξει τους ακόλουθους δείκτες ποιότητας ομιλίας:

- Οπτική επαφή με το κοινό : το σύστημα θα αξιολογήσει εάν ο χρήστης κοιτάζει το κοινό.
- Κίνηση κεφαλής : το σύστημα θα αξιολογήσει τις κινήσεις της κεφαλής του χρήστη για να εντοπίσει καταστάσεις άγχους κ.λπ.
- Φωνητικός τόνος: το σύστημα θα αξιολογήσει το επίπεδο έντασης όταν μιλάει ο χρήστης.
- Χρόνος ομιλίας : υπολογισμός του χρόνου που έχετε αφιερώσει στην ομιλία.

Με τη μέτρηση αυτών των μεταβλητών, το σύστημα θα δημιουργήσει μια αξιολόγηση που θα εμφανίζεται στο τέλος της δραστηριότητας. Αυτή η αξιολόγηση θα είναι πάντα με θετικούς όρους, ώστε να μην υπονομευτεί η αυτοπεποίθηση του χρήστη.

Τα στοιχεία εμπιστοσύνης και αυτό-αξιολόγησης θα αξιολογηθούν στο τέλος της δραστηριότητας. Το σύστημα θα ζητήσει από τον χρήστη να πραγματοποιήσει αυτό-αξιολόγηση συναισθημάτων, εμπιστοσύνης κ.λπ.

Για την καθοδήγηση του χρήστη, θα αναπτυχθεί ένα avatar και κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας, θα παρέχει προτάσεις στο χρήστη σχετικά με τις μεταβλητές που αναφέρθηκαν προηγουμένως, για τη βελτίωση της βαθμολογίας ομιλίας.

Αυτό το σημαντικό VR προσφέρει στον χρήστη ένα αυτοματοποιημένο και στοχευμένο σύστημα μάθησης, με μεγάλο κίνητρο και, ταυτόχρονα, σε ένα ασφαλές εικονικό περιβάλλον. Αυτή η εφαρμογή μπορεί να είναι πολύ χρήσιμη ως πρακτική σε σύγκριση με τα πραγματικά συνέδρια.

Επιπλέον, χάρη στη χρήση του smartphone, του οποίου η χρήση είναι ευρέως διαδεδομένη στον πληθυσμό, αυτό το εργαλείο θα είναι εύκολα προσβάσιμο σε όλους. Θα είναι απαραίτητο να αγοράσετε μόνο τα γυαλιά VR, τα οποία έχουν πολύ χαμηλό κόστος (περίπου 15 ευρώ).

Περιμένουμε ως αντίκτυπο:

- αυξημένες ικανότητες στη δημόσια ομιλία από εκπαιδευτικούς ·
- μειωμένες αρνητικές ψυχολογικές καταστάσεις που σχετίζονται με τη δημόσια ομιλία (άγχος, φοβία, ανησυχίες) ·
- 150 άτομα θα συμμετάσχουν στην δοκιμή, αυξάνοντας τις δεξιότητές τους και θα δώσουν μια ανατροφοδότηση σε εμπειρογνώμονες για βελτιστοποίηση με βάση τις ανάγκες των ομάδων στόχων.

Η καινοτομία είναι ότι το σύστημα VR , για την αποτελεσματική δημόσια ομιλία, επιτρέπει στους εκπαιδευτικούς να αυξήσουν τις ικανότητες και να εξασκηθούν σε προσομοίωση σεναρίου. Αυτό αποτρέπει το σφάλμα σε πραγματικές καταστάσεις και βοηθά τον εκπαιδευτή να εξοικειωθεί με το κοινό.

Επίσης, το σύστημα VR είναι πολύγλωσσο και πραγματικά προσβάσιμο και περιλαμβάνει εργαλεία ψυχομετρίας για την αξιολόγηση των φοβιών της δημόσιας ομιλίας με μια αυτοματοποιημένη μέθοδο για την αξιολόγηση του αντίκτυπου.

Ως δυνατότητες μεταφοράς, το σύστημα VR έχει σχεδιαστεί για εκπαιδευτές ΕΕΚ, μπορεί εύκολα να προσαρμοστεί και να μεταφερθεί σε όλους τους τομείς της εκπαίδευσης: σχολική εκπαίδευση, τριτοβάθμια εκπαίδευση, εκπαίδευση ενηλίκων . Επιπλέον, όλοι οι επαγγελματίες που χρειάζονται δεξιότητες στη δημόσια ομιλία μπορούν να επωφεληθούν από αυτήν την εκπαίδευση. Το σύστημα VR έχει σχεδιαστεί για την αύξηση των ικανοτήτων στη δημόσια ομιλία, αλλά μπορεί επίσης να εφαρμοστεί - μαζί με ψυχολογική υποστήριξη - από ψυχολόγους που ασχολούνται με ασθενείς με κοινωνική φοβία. Φυσικά, ακόμη και όταν δεν απαιτείται από το άτομο να μιλήσει σε δημόσιες καταστάσεις, θα τον βοηθήσει στην εργασία και στη διηθητική επαγγελματική του ανέλιξη.

Η ανάλυση των πολυεθνικών αναγκών μας έδειξε ξεκάθαρα ότι δεν υπάρχει μια καθολική και σαφής απαίτηση εκπαίδευσης για την πρόσβαση στο επάγγελμα του εκπαιδευτή ΕΕΚ. Όταν υπάρχει προϋπόθεση εκπαίδευσης, αυτό δεν σχετίζεται με τις κοινωνικές δεξιότητες. Μπορούμε να προσδιορίσουμε με σαφήνεια το ίδιο για τους δασκάλους των σχολείων, των οποίων η πρόσβαση στο επάγγελμα το διέπει κρατική επιλογή. Ωστόσο, κοινωνικοί παράγοντες όπως το κοινωνικό άγχος και οι φοβίες μπορούν σαφώς να επηρεάσουν την απόδοση των εκπαιδευτικών, των εκπαιδευτών και των συμβούλων ΕΕΚ και να μειώσουν την ευημερία τους.

Σε τοπικό επίπεδο, οι εκπαιδευτές ΕΕΚ, οι καθηγητές σχολείων και οι καθηγητές πανεπιστημίου που εκπαιδεύονται στο πρόγραμμά μας θα συμμετάσχουν σε ποιοτική εκπαίδευση, η οποία θα ενισχύσει τη συνολική ποιότητα των εκπαιδευτικών υπηρεσιών, αυξάνοντας τα κίνητρα και την ικανοποίηση των εκπαιδευομένων και μειώνοντας τη γενική πρόθεση να εγκαταλείψουν την εκπαίδευση / εξάσκηση.

Η απόδοσή τους θα παρακινήσει τους συνομηλίκους τους να εκμεταλλευτούν τα Ο1, Ο2 και Ο3. Η παροχή online και offline εκπαίδευσης μακροπρόθεσμα θα υποστηρίξει τη συνεχή ανάπτυξη της επαγγελματικής κοινότητας εκπαίδευσης / κατάρτισης. Η παροχή πνευματικής παραγωγής και -ειδικά- νέου περιεχομένου, θα παρακινήσει άλλα εξειδικευμένα κέντρα κατάρτισης, σχολεία και πανεπιστήμια να επανεξετάσουν την προσφορά κατάρτισης και να την προσαρμόσουν ώστε να παραμείνει ανταγωνιστική στην αγορά.

Σε περιφερειακό επίπεδο, το πανεπιστήμιο, τα σχολεία, τα κέντρα ΕΕΚ που εκμεταλλεύονται τα αποτελέσματά μας θα αυξήσουν τη γενική τους απόδοση, τραβώντας την προσοχή άλλων κέντρων εκπαίδευσης / κατάρτισης. Οι εξωτερικοί οργανισμοί θα αρχίσουν να προωθούν εκπαιδευτικά προγράμματα με βάση το περιεχόμενο του έργου, που ευνοεί την αυξημένη ικανότητα δημόσιας ομιλίας και που δουλεύει για τη μείωση των επιπτώσεων της κοινωνικής φοβίας στον τομέα της εκπαίδευσης.

Σε εθνικό επίπεδο, η βιώσιμη εκμετάλλευση της πνευματικής παραγωγής και η διάδοση ενός κοινού πλαισίου μαθησιακών στόχων, θα αυξήσει τη συνολική ποιότητα των εκπαιδευτικών υπηρεσιών και την επίδρασή της από την αυξημένη

ικανοποίηση των μαθητών, των αυξημένων ικανοτήτων στη δημόσια ομιλία και των μειωμένων αρνητικών αποτελεσμάτων (άγχος, ανησυχίες, φοβία). Αυτοί οι παράγοντες θα τραβήξουν την προσοχή των υπευθύνων λήψης αποφάσεων στην κυβέρνηση, το Πανεπιστήμιο, τα κέντρα ΕΕΚ και τα Σχολεία Εκπαιδευτών. Σε όλες τις περιπτώσεις, η προσέλκυση ενδιαφέροντος των εθνικών αρχών μπορεί να δημιουργήσει προϋποθέσεις διάδοσης των αποτελεσμάτων σε εθνικό επίπεδο. Όλοι οι εταίροι θα διαδώσουν τα αποτελέσματα του έργου στα Υπουργεία Παιδείας, Διευθύνσεις, Επιθεωρήσεις εθνικού επιπέδου. Οι εταίροι θα διαδώσουν τη Μελέτη Αντίκτυπου και άλλα σημαντικά έγγραφα για την ενθάρρυνση της εκμετάλλευσης και της αξιοποίησης των υλικών του έργου.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, οι ορθές πρακτικές και η εφαρμογή επιτυχίας των 3 πνευματικών αποτελεσμάτων θα προσελκύσουν την προσοχή άλλων χωρών και των αιτημάτων τους για αναπαραγωγή του έργου σε εθνικό επίπεδο. Ειδικότερα, με την παρουσία οντοτήτων που λειτουργούν ευρέως σε διεθνές επίπεδο, που έχουν επαφές με κέντρα ΕΕΚ, σχολεία και πανεπιστήμια σε ξένες χώρες.

Επιπλέον, δεδομένου ότι όλα τα πνευματικά μας αποτελέσματα θα μεταφραστούν στα Αγγλικά, αυτή η διαδικασία θα διευκολυνθεί σε όλη την Ευρώπη και όχι μόνο. Το προφίλ του Facebook που θα είναι ανοιχτό και θα διατηρείται από τους συνεργάτες θα τραβήξει την προσοχή της εκπαιδευτικής επαγγελματικής κοινότητας και των παρόχων κατάρτισης για την πλήρη εκμετάλλευση του έργου στην αγγλική του γλώσσα, αλλά και ως βάση για άλλα πιθανά μελλοντικά κοινά έργα.

Η εικονική πραγματικότητα δημιουργεί μια συναρπαστική εμπειρία παρέχοντας στον χρήστη εικόνες τρισδιάστατων περιβαλλόντων. Ως μέρος αυτής της εικονικής εμπειρίας, ο χρήστης μπορεί μερικές φορές να αλλάξει την εμφάνιση του περιβάλλοντος. Όσον αφορά την επαυξημένη πραγματικότητα, αυτό προσθέτει απλά γραφικά ή ήχο σε ένα πραγματικό περιβάλλον και τα γυαλιά VR χρησιμοποιούνται στη συνέχεια για να δώσουν εμπειρία στη ζωή.

Κινητικότητα και αμοιβαία εμπιστοσύνη στο συμμετέχον ίδρυμα

Η επαγγελματική κατάρτιση εμπνέεται από ένα ολιστικό και ανθρωπιστικό όραμα εκπαίδευσης και ανάπτυξης, βασισμένο σε ευρωπαϊκές αξίες όπως τα ανθρώπινα δικαιώματα και η αξιοπρέπεια, η κοινωνική δικαιοσύνη, η ειρήνη, η ένταξη και η προστασία. Οι διαφορές και οι στόχοι όλων των ιδρυμάτων που εντάσσονται στη διαδικασία μάθησης και διδασκαλίας έχουν υπόψη την πολιτιστική, γλωσσική και εθνοτική πολυμορφία. μοιράζονται την ευθύνη και τις χωρίς αποκλεισμούς συνεργασίες.

Η διαφάνεια των προσόντων δημιουργεί αμοιβαία εμπιστοσύνη με βάση τη διασφάλιση ποιότητας και ένα ευρωπαϊκό πλαίσιο αναφοράς, συμπεριλαμβανομένων τυποποιημένων επιπέδων εκπαίδευσης. Αυτή η σχέση επιτρέπει στους χρήστες να έχουν πρόσβαση σε διάφορες μορφές συνεχούς κατάρτισης (τριτοβάθμια εκπαίδευση), οι οποίες μπορούν να συγκεντρωθούν για να αποκτήσουν ένα νέο επίπεδο ικανότητας.

Η αγορά διέρχεται ταχύτατες και θεμελιώδεις αλλαγές, με αλλαγές VR σε όλο τον κόσμο και συγκεκριμένους τομείς γνώσης. Γι' αυτό η αμοιβαία εμπιστοσύνη πρέπει να έχει το μνημόνιο συμφωνίας μεταξύ των εταίρων. Αυτό είναι μια συμφωνία που υπεγράφη μεταξύ των εταίρων που συμμετέχουν στη δημιουργία των μαθησιακών αποτελεσμάτων και βασίζεται στην αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ των πολυμερών συμμετεχόντων ιδρυμάτων. Αυτό το περιβάλλον εμπιστοσύνης είναι απαραίτητο για την επιτυχία των περιόδων κινητικότητας των μαθητών ή / και των εκπαιδευτικών, έτσι ώστε η αμοιβαία εμπιστοσύνη να διασφαλίζεται εγγενώς από το εργαλείο που δημιουργείται από εκείνους τους εκπαιδευτικούς που δημιούργησαν τους μαθησιακούς στόχους. Συνήθως, υπάρχει ένα παράρτημα με μια λίστα προσόντων που προσφέρονται από κάθε ίδρυμα εταίρο και τους σχετικούς μαθησιακούς στόχους.

Οι εργασίες παρουσιάζουν μια γενική επισκόπηση που επιτρέπει σε ένα άτομο που ενδιαφέρεται για μια περίοδο κινητικότητας να ανακαλύψει την εκπαιδευτική προσφορά που διατίθεται από τους συνεργάτες.

Η πρώτη αναφορά είναι μια απλή λίστα των εταίρων που είναι μέλη της εταιρικής σχέσης.

Η δεύτερη εισάγει μια λίστα επιλογής με τους συνεργάτες και δείχνει τα προσόντα που προσφέρει ο επιλεγμένος για συγκεκριμένες περιόδους.

Η τρίτη αναφορά παρουσιάζει δύο πλαίσια λίστας επιλογής (ιδρύματα και προσόντα) και δείχνει τις ενότητες που προσφέρει ο συνεργάτης και τα επιλεγμένα προσόντα.

Τέλος, η τέταρτη παρουσιάζει τρία πλαίσια λίστας επιλογής (ιδρύματα, προσόντα και ενότητες) με τις ικανότητες και την επιλογή που πραγματοποιεί ο χρήστης. Αυτή η τελευταία αναφορά δείχνει έναν κατάλογο μαθησιακών στόχων που σχετίζονται με τις επιλεγμένες γνώσεις και δραστηριότητες, συμπεριλαμβανομένων των διακρατικών ικανοτήτων, πιστοποιήσεων και των χωρών στις οποίες μπορεί να επιτευχθεί ο μαθησιακός στόχος.

Η εφαρμογή της μαθησιακής στρατηγικής και του σχεδιασμού εφαρμογών της στρατηγικής ανάπτυξης μάθησης βασίζεται σε μια υβριδική θεωρία μάθησης βασισμένη σε μια συμπεριφορική και κονστρουκτιβιστική προσέγγιση.

Οι μέθοδοι διδασκαλίας, το καθορισμένο πρόγραμμα σπουδών, η αξιολόγηση και το μαθησιακό περιβάλλον είναι τα βασικά στοιχεία για το σχεδιασμό της μάθησης.

Η ευθυγράμμιση αυτών των στοιχείων είναι στρατηγικής σημασίας για τη μεγιστοποίηση των μαθησιακών ευκαιριών για τον μαθητή. Αυτή η προσέγγιση στη μάθηση υποστηρίζεται από τους De Freitas και Conole (2010) που προτείνουν ότι το περιεχόμενο δεν πρέπει να «παραδίδεται» σε μαθητές αλλά να «συν-κατασκευάζεται» μαζί τους.

Αυτό υποδηλώνει ότι η αμοιβαία εταιρική σχέση ωφελείται από τη συν-ανάπτυξη της γνώσης μέσω της αναγνώρισης του μαθητή ότι το σύστημα ως συνεργάτες αλλάζει, προσαρμόζει και αναπτύσσει το πρόγραμμα σπουδών στις μέρες μας.

Το μοντέλο Confluence of Learning (COL), βάσει του οποίου έχει αναπτυχθεί η εφαρμογή για κινητά, είναι ένα υβριδικό μοντέλο που αντλεί συμπεριφορές και κονστρουκτιβιστικές θεωρίες. Το μοντέλο προωθεί την έρευνα, τη δημιουργία, την εξερεύνηση και τη γνώση. Οι ερωτήσεις ανάπτυξης προγράμματος σπουδών σχετίζονται με τις προτεινόμενες τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται όπως το σχέδιο,



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



το όνειρο και ο συλλογισμός. Οι χρήστες θα μάθουν τη σχεδίαση του μαθήματος, έχοντας πάντα υπόψη τις πληροφορίες που πρέπει να διαδίδονται.

Οι πληροφορίες πρέπει να είναι σχετικές και προκλητικές, αλλά απλές για να χρησιμοποιηθούν ως ερεθίσματα για τη χρήση της εφαρμογής για κινητά. Παράλληλα, πρέπει να ενθαρρύνουν τη χρήση και να προωθούν νέα έρευνα, νέες τεχνολογίες και νέες συνεργατικές δομές στο σχεδιασμό της μάθησης (σύγχρονη ή ασύγχρονη).

Η χρήση διαλέξεων βίντεο, Skype / connect, vodcasts / podcasts και άλλων αποθετηρίων μέσω μπορεί να ενορχηστρώσει αυτήν την ανταλλαγή πληροφοριών και διάλογου μεταξύ εκπαιδευτών ΕΕΚ και ειδικών συμβούλων.

Οι πιο κατάλληλοι τρόποι ανταλλαγής για την επίτευξη συγκεκριμένων μαθησιακών στόχων είναι η χρήση του Wikis, εφαρμογών και επαυξημένης πραγματικότητας για τη διευκόλυνση της αλληλεπίδρασης και της χρήσης σελιδοδεικτών και αποθετηρίων για τον εντοπισμό και την αποθήκευση γνώσεων.

Απαιτείται προβληματισμός για να ενθαρρυνθούν οι χρήστες να αξιολογήσουν και να αμφισβητήσουν την ανταλλαγή και την ανάπτυξη της μάθησης τους με τους συνομηλίκους τους και άλλα μέλη της εκπαιδευτικής κοινότητας μεταξύ των χωρών-εταίρων. Οι χρήσιμες γνώσεις πρέπει να αποκτηθούν σε αυτήν την αλληλεπίδραση και να μετατραπούν για χρήση σε άλλες καταστάσεις.

Η χρήση ιστολογίων, φόρουμ και ηλεκτρονικών χαρτοφυλακίων επιτρέπει στους εκπαιδευτές του VET να αναπτύξουν την κριτική σκέψη τους και παρέχει την ευκαιρία να αποδείξουν την ανάπτυξη της γνώσης τους.

Ο ποσότητα, η φύση και η ποιότητα της μάθησης μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης με τους χρήστες που πρέπει να είναι ευέλικτοι και ενθαρρυντικοί για να αναπτυχθούν περαιτέρω στην επαγγελματική τους πρακτική και στάση. Ο εκπαιδευτής της ΕΕΚ θα πρέπει να αναπτύξει μια ισχυρότερη σύνδεση με την επαγγελματική τους κοινότητα μάθησης και να είναι ενεργός στις συνδέσεις με τους ιστότοπους και τα ακαδημαϊκά κοινωνικά μέσα που αναμφίβολα διευκολύνουν την ανάπτυξη στις συμμετέχουσες χώρες.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Η ανάπτυξη και η εκτέλεση της εφαρμογής για κινητά σχετίζεται με τη μάθηση καθώς ο σχεδιασμός της εφαρμογής επηρεάζει τα κύρια δομικά στοιχεία της θεωρίας, της πληροφορίας, της αλληλεπίδρασης, του προβληματισμού και της αξιολόγησης της γνώσης σε συνδυασμό με το VR.

Το αρχικό κίνητρο των συμμετεχόντων μελών είναι να αναπτύξουν την εφαρμογή που σχετίζεται με τον επανασχεδιασμό των πτυχίων εκπαίδευσης στη Σχολή Κοινωνικής Εκπαίδευσης και Ψυχολογίας. Και οι δύο αυτοί βαθμοί έχουν μεγάλο ποσοστό χρηστών που ενδιαφέρονται για την εξ αποστάσεως εργασία με εκπαιδευτές ΕΕΚ με φοβίες. Περιλαμβάνει τους καθηγητές που τοποθετούνται σε ομάδες γραφής και δουλεύουμε έναν εκπαιδευτικό και υπεύθυνο μαθημάτων, ώστε να επαναπροσδιορίσουν το περιεχόμενο και την παράδοση του θέματος σε όλες τις φάσεις του project, που αναπτύχθηκαν με δυνατότητα χρήσης της εφαρμογής σε όλες τις σχολές του πανεπιστημίου και σε όλα τα πανεπιστήμια των χωρών - εταίρων.

Η χρήση της εφαρμογής από καθηγητές πανεπιστημίου αναμένεται να επιφέρει τα προσδοκώμενα αποτελέσματα:

- Συνδέστε την τεχνολογία των κινητών με τις στρατηγικές μάθησης
- Βοηθήστε τους καθηγητές να ταιριάξουν την τεχνολογία με συγκεκριμένες μαθησιακές εργασίες που καταπολεμούν τις κοινωνικές φοβίες ·

-Παρέχετε τη συμμετοχή των Συνεργαζόμενων Συνεργατών που επικεντρώνονται σε οντότητες που σχετίζονται με το επάγγελμα του διδακτικού κλάδου, συγκεκριμένα: Κέντρα ΕΕΚ, Πανεπιστήμια, Σχολές, Ένωση επαγγελματιών διδασκαλίας (εκπαιδευτές ΕΕΚ, καθηγητές πανεπιστημίου, Σχολικοί καθηγητές), κοινοπραξίες διδακτικών επαγγελματιών, Ψυχολογικοί Σύλλογοι, Ψυχολογικά κέντρα, Κέντρα Εκμάθησης Ενηλίκων, Κέντρα Νεότητας, Επιχειρήσεις, Υπουργείο Παιδείας.

Όλοι οι συνεργάτες θα πρέπει να ενημερώνονται σχετικά με τις βασικές αποφάσεις και θα χρησιμοποιείται ένα προφίλ GoogleDrive, το οποίο θα κοινοποιείται από όλο το προσωπικό που συμμετέχει στο project, προκειμένου να έχει ενημερωμένες πληροφορίες σχετικά με βασικά έγγραφα και την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων εργασίας.

Το έργο μας περιλαμβάνει τη χρήση του EPALÉ κατά την υλοποίηση και την παρακολούθηση του έργου. Η χρήση αυτής της πλατφόρμας θα μας επιτρέψει να



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



δημοσιεύσουμε άρθρα, δημοσιεύσεις ιστολογίου και υλικό σχετικά με την κατάρτιση των εκπαιδευτών και τις ικανότητες των εκπαιδευτικών.

Οι οργανισμοί μας θα δημιουργήσουν μια κοινότητα πρακτικής προκειμένου να ανταλλάξουν πληροφορίες σχετικά με την εκπαίδευση των εκπαιδευτών και να συναντήσουν εταίρους που ενδιαφέρονται να συζητήσουν το θέμα, αλλά και να παρακολουθήσουν το έργο που προτείνει την υιοθέτηση του μοντέλου σε άλλες χώρες.

Όλοι οι εμπειρογνώμονες θα συμβάλουν στην εύρεση του καταλληλότερου περιεχομένου για κοινή χρήση στην Κοινότητα Πρακτικής. Εμπειρογνώμονες από το IAPHS θα εργαστούν άμεσα για τη μεταφόρτωση σχετικού περιεχομένου για ειδικούς που ενδιαφέρονται για την εκπαίδευση των εκπαιδευτών, που διαχειρίζονται συζητήσεις με άλλα μέλη, λαμβάνοντας υπόψη την προηγούμενη εμπειρία τους στη διαχείριση των κοινωνικών μέσων και του ιστολογίου.

Η Κοινότητα Πρακτικών θα είναι ανοιχτή και θα έχει ως στόχο να αυξήσει το ενδιαφέρον για το έργο μας και να ανταλλάξει πληροφορίες με άλλους εμπειρογνώμονες σε αυτόν τον τομέα, αλλά και σε όσους θέλουν να μάθουν περισσότερα για το θέμα. Η επίσημη γλώσσα της Κοινότητας θα είναι τα Αγγλικά.

Οι στόχοι της ομάδας είναι η διάδοση ορθών πρακτικών για τη μείωση της κοινωνικής φοβίας μεταξύ των εκπαιδευτικών. Ανταλλαγή εμπειριών μεταξύ εμπειρογνομώνων, ανταλλαγή βασικών εγγράφων δράσης που σχετίζονται με αποτελεσματικές τεχνικές διδασκαλίας σε διάφορες χώρες και μείωση της κοινωνικής φοβίας.

Βιβλιογραφία

- Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Θεραπεία διαταραχών άγχους στην ψηφιακή εποχή, Κλινικό εγχειρίδιο διαταραχών άγχους, 10.1007 / 978-3-030-30687-8_16, (297-313), (2020).
- StanVanGinkel, Παρουσιάζοντας μπροστά σε ένα εικονικό κοινό: Μια σύνθεση της έρευνας στην τριτοβάθμια εκπαίδευση, εικονική πραγματικότητα [Τίτλος εργασίας], 10.5772 / intechopen.80114, (2020).



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, *Augmented Reality and Virtual Reality*, 10.1007 / 978-3-030-37869-1_23, (283-296), (2020).
 - SwatiPandita, AndreaStevensonWon, Κλινικές εφαρμογές εικονικής πραγματικότητας στη φροντίδα με επίκεντρο τον ασθενή, *Τεχνολογία και Υγεία*, 10.1016 / B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020).
 - Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, undefined, 2020 IEEE Conference on Virtual Reality and 3D User Interfaces Abstracts and Workshops (VRW), 10.1109 / VRW50115.2020.00028, (133- 137), (2020).
 - A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Conversational Therapy through Semi-Immersive περιβάλλονταεικονικήςπραγματικότηταςγιατηνανάκτησηγλωσσώνκαιτηνψυχολογικήημερίαστο Post Stroke Aphasia, *Behavioral Neurology*, 10.1155 / 2020/2846046, 2020, (1-15), (2020).
 - Hiroshi Murakami, Norio Yasui-Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miyuki Yanagimachi, Norio Sugawara, KazutakaShimoda, μάρκεςπουσχετίζονταιμετηγλυκόζησακχαρώδηδιαβήτητύπου 2, *Journal of Diabetes Investigation*, 10.1111 / jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020).
- [Διαδικτυακήβιβλιοθήκη Wiley](#)
- J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109 / FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020).
 - Everlyne Kimani, AmenehShamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Talking Anxiety, *Smart Health*, 10.1016 / j.smhl.2020.100146, (100146), (2020).
 - Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief Cognitive Defusion and Positive Confirmation Intervention on the Reduction of Public Talking Anxiety, *The Psychological Record*, 10.1007 / s40732-020-00432-z, (2020).
 - M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Γνωστική συμπεριφορική θεραπεία σε θεραπείες εικονικής πραγματικότητας σε συνθήκες ψυχικής υγείας:

συστηματική ανασκόπηση, ConsortiumPsychiatricum, 10.17650 / 2712-7672-2020-1-1 -30-46, 1, 1, (30-46), (2020).

Crossref

- Francisco-JavierHinojo-Lucena, InmaculadaAznar-Díaz, María-PilarCáceres-Reche, Juan-ManuelTrujillo-Torres, José-MaríaRomero-Rodríguez, Θεραπεία εικονικής πραγματικότητας για το άγχος της δημόσιας ομιλίας σε μαθητές. Πρόοδοι και αποτελέσματα στην Εξατομικευμένη Ιατρική, Journal of PersonalizedMedicine, 10.3390 / jpm10010014, 10, 1, (14), (2020).
- Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, undefined, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced Learning Technologies (ICALT), 10.1109 / ICALT.2019.00108, (349-353), (2019).
- BereniceSerrano, CristinaBotella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Θεραπεία διαταραχών εικονικής πραγματικότητας και άγχους: Εξέλιξη και μελλοντικές προοπτικές, εικονική πραγματικότητα για ψυχολογικές και νευρογνωστικές παρεμβάσεις, 10.1007 / 978-1-4939-9482-3_3, (47) -84), (2019).
- JacobRaber, ShaharArzy, JulieBoulangerBertolus, BrendanDepue, Haley E. Haas, MariaKangas, ElizabethKensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, JessicaMinnier, Anne-MarieMouly, AndreasMuehlberger, SethDavinNorrholm, KirsiPeltonen, GrazianoPinna, ChristineRabinak, YoussefShiban, HermonaSoreq, Michael A. vanderKooij, LeroyLowe, Leah T. Weingast, PaulaYamashita, SydneyWeberBoutros, Τρέχουσα κατανόηση της μάθησης του φόβου και της μνήμης σε ανθρώπους και ζωικά μοντέλα και αξία μιας γλωσσικής προσέγγισης για την ανάλυση της μάθησης του φόβου και της μνήμης στους ανθρώπους, Neuroscience&BiobehavioralReviews, 10.1016 / j.neubiorev.2019.03.015, (2019).
- StanvanGinkel, JudithGulikers, HarmBiemans, OmidNoroozi, MilaRoosen, TomBos, RichardvanTilborg, MelaniefanHalteren, Martin Mulder, Προώθηση της ικανότητας προφορικής παρουσίασης μέσω μιας εργασίας βασισμένης στην εικονική πραγματικότητα για την παροχή σχολίων, Υπολογιστές & Εκπαίδευση, 10.1016 / j.compedu.2019.02.006, (2019).
- Amanda A. Benbow, Σελίδα L. Anderson, Μια μετα-αναλυτική εξέταση τριβής στη θεραπεία έκθεσης εικονικής πραγματικότητας για διαταραχές άγχους, Journal of AnxietyDisorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), (2019).



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagnäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, Therapist-led and self-led one-session eikonikhs pragmatikhtas ekthesis therapeias gia to agchos tis dhmosias omilias me katanaλωtikό υλικό kai logισμικό: Ένα τυχαίο ελεγχόμενη δοκιμή, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016 / j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019).
- Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109 / SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019).
- Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, undefined, 8ο Διεθνές Συνέδριο 2019 σχετικά με τη συναισθηματική πληροφορική και την ευφυή αλληλεπίδραση (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925438, (641-647), (2019).
- Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, undefined, 8ο Διεθνές Συνέδριο για τη Συναισθηματική Πληροφορική και την Ευφυή Αλληλεπίδραση (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925509, (1-7), (2019).
- Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Σχεδιασμός ενός παιχνιδιού VR για δημόσια ομιλία με βάση τα χαρακτηριστικά των ηχείων: μελέτη περίπτωσης, Έξυπνα μαθησιακά περιβάλλοντα, 10.1186 / s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019).
- Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Thobia; — Συστηματική ανασκόπηση και ποσοτική μετα-ανάλυση σε τυχαίοποιημένες ελεγχόμενες δοκιμές συγκρίνοντας συγκεκριμένα τη ναποτελεσματικότητα της έκθεσης εικονικής πραγματικότητας σε χρυσό πρότυπο in vivo Exposure στο Agoraphobia, συγκεκριμένη φοβία και κοινωνική φοβία, *Frontiers in Psychology*, 10.3389 / fpsyg.2019.01758, 10, (2019).
- Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Επιδράσεις της εικονικής πραγματικότητας που βασίζεται σε κινητά στην προφορική επάρκεια των Κινέζων L2 μαθητών, Εκμάθηση γλωσσών με υποβοήθηση υπολογιστών, 10.1080 / 09588221.2019.1604551, (1-21), (2019).



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Adam G. Gavarkovs, Κατάρτιση Συμπεριφορικής Συμβουλευτικής για Πάροχους Πρωτοβάθμιας Φροντίδας: Εντυπωσιακή εικονική προσομοίωση ως εκπαιδευτικό εργαλείο, Σύνορα στη Δημόσια Υγεία, 10.3389 / frubh.2019.00116, 7, (2019).

Ιστός

[Η επίδραση των διαδεδομένων και ολοκληρωμένων εργαλείων στις εμπειρίες των μαθητών και στις προσδοκίες της μελέτης - Open Research Online](#)

[E cvet-manual-for-emeu-final.pdf \(em-eu.eu\)](#)

[Εικονική πραγματικότητα για αποκατάσταση ΧΑΠ: μια τεχνολογική προοπτική - ScienceDirect](#)

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

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-ΦΟΙΤΗΤΕΣ.pdf

[ECVET και μαθησιακοί Στόχοι| Εργαλειοθήκη ECVET \(ecvet-toolkit.eu\)](#)

Πολιτική της ΕΕ στον τομέα της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης | Εκπαίδευση και κατάρτιση (europa.eu)

[Το ευρωπαϊκό πιστωτικό σύστημα για την επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση \(ECVET\) | Εκπαίδευση και κατάρτιση \(europa.eu\)](#)

[Σύσταση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 18ης Ιουνίου 2009, σχετικά με τη θέσπιση ευρωπαϊκού πιστωτικού συστήματος για την επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση \(ECVET\) Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ \(europa.eu\)](#)

ΠΡΩΤΟΚΟΛΛΑ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΦΟΒΙΑΣ

Εισαγωγή

Η συναισθηματική και σωματική ταλαιπωρία με τη δημόσια ομιλία αναφέρεται από διάφορους όρους, από το φόβο της σκηνής και το άγχος της ομιλίας μέχρι τη συστολή και την ανησυχία της επικοινωνίας. Ξεκινά συχνά με την αίσθηση "πεταλούδες στο λάκκο του στομάχου" ή αίσθημα παλμών. Μπορεί να εμφανιστεί μια αίσθηση «εγκεφάλου στο νερό» και να κάνει τη συγκέντρωση δύσκολη. Η εφίδρωση μπορεί ακόμη και να εμφανιστεί στις παλάμες των χεριών. Όλα αυτά τα σημάδια του νευρικού μας συστήματος μπορούν να προκύψουν όταν ανησυχούμε να μιλήσουμε μπροστά σε ένα κοινό. Ωστόσο, είναι απαραίτητο να το καταπολεμήσουμε.

Με απλά λόγια, ορίζουμε το άγχος της δημόσιας ομιλίας ως τις δυσάρεστες σκέψεις και συναισθήματα που προκαλούνται από την αναμονή για πραγματική ή φανταστική δημόσια ομιλία. Είναι διαφορετικό από το σκηνικό τρόμο, επειδή αφορά τη δημόσια ομιλία και όχι τη δράση. Διαφέρει από τη συστολή γιατί δεν είναι αποτέλεσμα γενικής δυσφορίας με κοινωνικές καταστάσεις. Επιπλέον, διαφέρει από την ανησυχία για την επικοινωνία, διότι επηρεάζει τουλάχιστον δύο φορές περισσότερους ανθρώπους, και επειδή τα άτομα που ανησυχούν ιδιαίτερα για την επικοινωνία είναι επιφυλακτικά να επικοινωνούν μεταξύ τους και σε ομάδες, όχι μόνο στο κοινό.

Μία διαφορά ανάμεσα στο άγχος της ομιλίας και στην ανησυχία της επικοινωνίας είναι η διάρκεια του περιβάλλοντος απόκρισης. Ο φόβος επικοινωνίας, που είναι ο φόβος για πραγματικές ή ίσως αναμενόμενες συνομιλίες με άλλα άτομα, είναι ανεξάρτητα από την κατάσταση και είναι δύσκολο να διαμορφωθεί ακόμη και με την κατάρτιση δεξιοτήτων. Με τις φυσικές τάσεις να συσχετίζονται με ένα συγκεκριμένο φύλο ή φυλετική ομάδα, καθίσταται πιο δύσκολο να ξεπεραστεί η γενική ανησυχία της επικοινωνίας. Μερικά άτομα με φοβίες δεν δείχνουν σημάδια άγχους όταν τους πλησιάζουν ή τους ρωτούν οι ξένοι, ενώ άλλοι σαφώς στενοχωρούνται γι' αυτό. Όταν αποκαλύπτονται φοβίες σε βρεφική ηλικία, τα παιδιά με αυτή την πάθηση το καθιστούν ακόμη πιο εμφανές όταν μπαίνουν στο σχολείο. Ως εκ τούτου, ορισμένοι συγγραφείς όπως οι Beatty, McCroskey και Valencic επισημαίνουν ότι γεννιούνται με την τάση να επικοινωνούμε (να μιλάμε) σε ορισμένες καταστάσεις και σε άλλες που



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



απλά δεν θέλουμε να επικοινωνήσουμε. Αυτοί οι ερευνητές προτείνουν ακόμη και ότι η πιθανότητα παρουσίας ανησυχίας επικοινωνίας στην οικογένεια είναι μεγαλύτερη και μπορεί ακόμη και να μεταδοθεί από την οικογένεια. Παρόλο που το άγχος της δημόσιας ομιλίας μπορεί να σχετίζεται με ψυχικούς και συμπεριφορικούς παράγοντες, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι, μέσα και έξω από την τάξη σας, μπορείτε επίσης να μάθετε να το διαχειρίζεστε μέσω ορισμένων εξειδικευμένων τεχνικών.

Πράγματι, οι περισσότερες σύγχρονες έρευνες έδωσαν την πλειονότητα των πληροφοριών σχετικά με τη φύση, τα αποτελέσματα και τη διαχείριση του άγχους του λόγου. (Brydon&Scott, 2008).

Άγχος στη δημόσια ομιλία

Το δημόσιο άγχος ομιλίας (PSA) θεωρείται γενικά ως υποτύπος της ανησυχίας επικοινωνίας (CA) και μπορεί να θεωρηθεί ως ψυχολογικό χαρακτηριστικό και κατάσταση.

Η επικοινωνιακή κατανόηση είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται από τον McCroskey (JCMcCroskey, 2009) από το 1968. Ο όρος επιλέχθηκε από αυτόν και άλλους φιλικούς συγγραφείς, αφού μέχρι σήμερα μόνο όροι όπως "φόβος σκηνης", "φόβος λόγου" και "άγχος δημόσιας ομιλίας" είχαν χρησιμοποιηθεί.

Όμως, αυτοί οι όροι δεν ήταν κατάλληλοι για αυτό που μελετούσαν. Αναγνωρίζοντας ότι υπήρχαν πολλοί διαφορετικοί όροι που χρησιμοποιούνται για να περιγράψουν το θέμα ενδιαφέροντος («άγχος επικοινωνίας»), κανένας από αυτούς δεν φαινόταν κατάλληλος επειδή χρησιμοποιήθηκαν για να περιγράψουν πράγματα που ήταν διαφορετικά από αυτά που μελετούσαν. Μετά από πολλές συζητήσεις, ο McCroskey (JamesC., 1970) ήρθε με την CA, και ήταν ο πρώτος ερευνητής που χρησιμοποίησε τον όρο σε μια δημοσίευση.

Το εύρημα αυτού του λιγότερο γενικευμένου όρου επέτρεψε στους ψυχολόγους και τους ψυχιάτρους να εξετάσουν έναν νέο τρόπο προσέγγισης του «κοινωνικού άγχους», ο οποίος είναι πιο κοινός και έντονος από το συνηθισμένο άγχος.

Έτσι, οι φοβίες προσεγγίστηκαν ως μια μορφή διαταραχής άγχους. Εκείνοι που επηρεάζονται γνωρίζουν ότι οι φόβοι τους είναι παράλογοι, παράλογοι και μπορεί ακόμη και συνειδητά να έχουν ερευνήσει περαιτέρω την κατάσταση που προκαλεί την απόφραξη που σχετίζεται με την κατάστασή τους. Αλλά μερικές φορές οι φόβοι είναι δυσανάλογοι με τον κίνδυνο ή τα προβλήματα που μπορεί να υπάρχουν στην φοβία. Μερικά άτομα γνωρίζουν επίσης ότι μπορεί να πρέπει να κάνουν κάτι για την κατάσταση (Rosenhan&Seligman, 1984). Σε αυτήν την περίπτωση, η χρήση της εικονικής πραγματικότητας για τη δημόσια ομιλία των πόρων για την υγεία και την ηλεκτρονική υγεία, περιορίζεται από τις διεθνείς συστάσεις για να συνεργάζεται μόνο με εκείνους τους ανθρώπους που φοβούνται κάποια δημόσια ομιλία και που πρόκειται να κάνουν λόγο. Επίσης στοιχεία για να συνεργαστούν είναι εκείνοι που

φοβούνται τη δημόσια ομιλία στο σημείο που δεν μπορούν καν να σκεφτούν να διαπραγματευτούν και να αναλάβουν αυτό το καθήκον.

Στη συνέχεια τοποθετείται ένας περιορισμός. Άτομα που είναι «φοβικά» ή πάσχουν από «άγχος ελεύθερης κυκλοφορίας» πρέπει να παραπέμπονται σε εξειδικευμένο επαγγελματία για θεραπεία. Ωστόσο, καθώς η συντριπτική πλειονότητα των ανθρώπων που φοβούνται τη δημόσια ομιλία δεν φοβούνται πραγματικά τη δραστηριότητα, το πιθανό κοινό-στόχος είναι σαφώς ευρύ. Αυτά τα άτομα φοβούνται τον φόβο τους, αισθάνονται ότι αυτός ο φόβος είναι υπερβολικός, αλλά τον ελέγχουν αρκετά καλά για να δώσουν μια ομιλία όταν είναι απαραίτητο. Οι James C. McCroskey και Beatty (1984) προτείνουν ότι οι ανήσυχτοι στην ομιλία άνθρωποι που δεν είναι φωνοφοβικοί για τη δημόσια ομιλία δεν βελτιώνονται όταν εκτίθενται σε τυπική εκπαίδευση δημόσιας ομιλίας και αντίθετα φαίνεται να χειροτερεύουν. Τα συναισθήματα του άγχους φαίνεται να εξαφανίζονται ακόμη και αν η ομιλητής μιλάει απλά για τον εαυτό της, την οικογένειά της με μια συντονισμένη, χαλαρή και άνετη φωνή σε ένα οικείο περιβάλλον (Ayres & Hopf, 1993).

Φωτογραφία 1. Το άγχος του λόγου είναι συνηθισμένο, σχεδόν όλοι βιώνουν κάποιο επίπεδο άγχους (οι φωτογραφίες δεν έχουν δικαίωμα από το pexels.com)

Το PSA, από την άλλη πλευρά, ορίζεται συχνότερα ως «μια συγκεκριμένη κατάσταση κοινωνικού άγχους που προκύπτει από την πραγματική ή αναμενόμενη εφαρμογή μιας προφορικής παρουσίας» (Bodie, 2010). Ως αποτέλεσμα, η έρευνα έχει επισημάνει τον κεντρικό ρόλο που παίζει το κοινό στην αξιολόγηση των κοινωνικών συνθηκών, που περιλαμβάνουν την απειλή μη ικανοποιητικών αξιολογήσεων και που μπορεί να είναι υψηλότερες σε άτομα με κοινωνικό άγχος. Όπως περιγράφεται από τους Sawyer και Behnke (2009) «ο φόβος να συναντήσετε ένα κοινό ενώ μιλάτε» είναι το μεγαλύτερο εμπόδιο στην κοινή χρήση. Παρόλο που τα υψηλά επίπεδα CA έχουν παρόμοια χαρακτηριστικά από περίπου είκοσι τοις εκατό του πληθυσμού, έως και εβδομήντα τοις εκατό μπορεί να βιώσουν μέτρια υψηλά έως υψηλά επίπεδα άγχους όποτε πρέπει να κάνουν μια προφορική παρουσίαση σε ένα κοινό (McCroskey, 2009). Παρόλο που υπάρχει κάποια ανησυχία σχετικά με αυτήν τη μελέτη (Richmond, Wrench και McCroskey (2013), δεν υπάρχει μεγάλη αβεβαιότητα σχετικά με το γεγονός ότι οι άνθρωποι σε κάποιο βαθμό άγχους αντιμετωπίζουν καταστάσεις ομιλίας.

Για γονείς και καθηγητές, αυτά τα στατιστικά στοιχεία μπορεί να είναι αρκετά σοκαριστικά, αλλά συχνά χρήσιμα. Για τους μαθητές με υψηλή χαρακτηριστική CA, οι



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



περισσότερες ανταλλαγές επικοινωνίας μπορεί να αποδειχθούν δύσκολες. Μερικές φορές, οι μαθητές μπορεί να αισθάνονται ανήσυχοι για το να πρέπει να συνεισφέρουν στην τάξη και να κάνουν ερωτήσεις. Κατά τη διάρκεια ομαδικών συνομιλιών ή κατά τη συνάντηση με τους εκπαιδευτές τους για μεμονωμένες διαβουλεύσεις μπορεί επίσης να αποκαλυφθούν δυσκολίες. Μπορούν επίσης να θεωρηθούν ως παρεπόμενα καθήκοντα που απευθύνονται σε μαθητές, που προσφέρονται να τους βοηθήσουν ενώ αναλαμβάνουν καθήκοντα αξιολόγησης. Ο προσδιορισμός των επιπέδων άγχους των χαρακτηριστικών μέσα σε ένα μαθητικό σώμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον προσδιορισμό των υψηλών, μεσαίων και χαμηλών επιπέδων άγχους. Αν και οι ευρείες κατηγορίες ενδέχεται να αποκρύπτουν την ατομική εμπειρία, οι Behnke και Sawyer (2001) προειδοποιούν ότι η ατομική εμπειρία διαφέρει πράγματι.

Το κοινωνικό άγχος, ως ψυχολογική διαταραχή, μπορεί να γίνει αρκετά αναπηρικό για το θέμα, επομένως το άγχος της δημόσιας ομιλίας έχει εννοηθεί ως ένα γεγονός που περιλαμβάνει φυσιολογικές, ψυχολογικές και συμπεριφορικές απαντήσεις.

Όμως, οι αρχικές προσπάθειες εύρεσης του ισχυρότερου δεσμού μεταξύ αυτών των τριών απαντήσεων αποδείχθηκαν ανεπιτυχείς. Βοήθησε στην ανακάλυψη ορισμένων νέων πεδίων έρευνας, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης τεχνολογιών για την παρακολούθηση των φυσιολογικών και ψυχολογικών καταστάσεων των ανθρώπων ταυτόχρονα (συμπεριφορική). Οι δύο πρώτες απαντήσεις αναφέρονται σε εσωτερικούς δείκτες ASF, όπως σωματικά συναισθήματα (π.χ. ναυτία, μυρμήγκιασμα, ζάλη, καρδιακή κίνηση και ξηροστομία) ή / και αρνητικές σκέψεις για οποιαδήποτε εργασία που περιλαμβάνει ομιλία.

Ταυτόχρονα, οι εξωτερικοί δείκτες του ASF τείνουν να αναφέρονται σε παρατηρήσιμες συμπεριφορές, οι οποίες περιλαμβάνουν ασυμφωνίες (π.χ. λάθη ομιλίας και διαταραχές), νευρικό χαμόγελο και χειρονομία, κάλυψη προσώπου, μπλοκάρισμα σώματος, στάση του σώματος, κάμψη, σιωπή και επανάληψη λέξεων (Daly et al., 2009). Επιπλέον, είναι δυνατές ακραίες συμπεριφορικές αλλαγές (που περιλαμβάνουν αποφυγή οποιουδήποτε θέματος που περιλαμβάνει ομιλία και απόσυρση από πράγματα με τα οποία συνδέεται) και άρνηση ομιλίας ή απόσυρσης από την τάξη ή το κοινό.

Πιο πρόσφατη έρευνα αποκάλυψε ότι αν και τα ψεύτικα θετικά γενικά βιώνονται εσωτερικά (δηλαδή σκέψεις ή συναισθήματα) αλλά, όχι πάντα, συγχρονισμένα, βιώνονται εξωτερικά (δηλαδή μέσω δράσεων (Mottet et al., 2016). Για παράδειγμα, εάν ο ομιλητής είναι στέκεται μπροστά σε ένα ακροατήριο, μπορεί να φαίνεται να είναι ήρεμοι, αλλά μπορεί να βιώνουν τις ίδιες αρνητικές σκέψεις που οδηγούν στον «κόμπο στο στομάχι» ή «σφίξιμο στο λαιμό». Γι' αυτό καθίσταται απαραίτητο να αναγνωρίσουμε ότι τα άτομα μπορεί βιώστε διαφορετικά επίπεδα και συνδυασμούς της ασθένειας και ότι το σύμπτωμα εκπέμπεται (Irvine, 2020).

Αντιγραφή με PSA

Το μεγαλύτερο μέρος της βιβλιογραφίας για την αντιμετώπιση του PSA δεν σχετίζεται με τους φόβους που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι όταν διαγιγνώσκονται με



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



PSA. Ο κύριος στόχος αυτής της διαδικασίας είναι να βοηθήσει τους ανθρώπους να ξεπεράσουν αυτές τις ανησυχίες.

Με άλλα λόγια, σε μεγάλο μέρος της έρευνας, η αντιμετώπιση του ζητήματος ή των ζητημάτων (του ASF) σημαίνει τη θεραπεία των συμπτωμάτων με ιατρική παρέμβαση. Για παράδειγμα, οι επαγγελματίες υγείας μπορούν να κάνουν αυτο-ύπνωση, θεραπείες συμπεριφοράς και φάρμακα για τη θεραπεία ασθενών. Μπορούν επίσης να χρησιμοποιούν συμβουλευτική για να βοηθήσουν τους ασθενείς να απελευθερώσουν τις σκέψεις και τα συναισθήματά τους που τους κάνουν να νιώθουν άγχος. Πράγματι, πολλές από τις μεθόδους θεραπείας για την ιδεοψυχαναγκαστική διαταραχή, όπως η ψυχοθεραπεία και τα ναρκωτικά, τείνουν να επικεντρώνονται στο να βοηθούν τους ανθρώπους να ξεπεράσουν τους φόβους τους αγνοώντας ή αφαιρώντας τον φόβο (καταστολή του) ή αντικαθιστώντας τον φόβο (θετικά εστιάζοντας σε κάτι σαν χόμπι). Μερικοί επαγγελματίες συνιστούν επίσης συμβουλευτική για να βοηθήσουν τους ασθενείς να αντιμετωπίσουν τη διάγνωση PSA.

Μια ενδιαφέρουσα μελέτη που πραγματοποιήθηκε στην Ιαπωνία από τον David Kondo (1994), διερεύνησε τους τύπους στρατηγικών που ανέφεραν οι άνθρωποι για να αντιμετωπίσουν την ASF τους. Ο Κόντο πρότεινε τρία ερευνητικά ερωτήματα:

1. Οι άνθρωποι είναι αφελείς στη θεραπεία ή την έρευνα για την αντιμετώπιση του ASF.
2. Υπάρχουν διαφορές στον αριθμό των στρατηγικών και στον τύπο της στρατηγικής που χρησιμοποιούν οι εξαιρετικά ανήσυχοι άνθρωποι στην επικοινωνία σε αντίθεση με εκείνους με χαμηλή ανησυχία.
3. Συμφωνίες και αποκλίσεις παρατηρούνται μεταξύ αφελών στρατηγικών συμμετεχόντων και θεραπειών που αναπτύχθηκαν από μελετητές.

Στην έρευνά τους, εκατόν ογδόντα φοιτητές πανεπιστημίου έλαβαν την Έκθεση Προσωπικής Δημόσιας Ομιλίας και στη συνέχεια περιέγραψαν τις στρατηγικές που χρησιμοποιούν για να αντιμετωπίσουν τα καθήκοντα δημόσιας ομιλίας. Διεξήχθη ανάλυση συστάδων για την ανάπτυξη μιας τυπολογίας στρατηγικών έξι στοιχείων:

- Χαλάρωση (π.χ. "Βαριά αναπνοή")
- Προετοιμασία (π.χ. "γράφω αυτό που θέλω να πω").
- Θετική σκέψη (για κάτι ευχάριστο ή για επιτυχία στην εργασία).
- Υποτίμηση του κοινού (π.χ. ελαχιστοποίηση της σημασίας τους ή φαντασία των ανθρώπων ως λαχανικά)
- Συγκέντρωση (παραμονή στην εργασία)
- Απόλυση (π.χ. "Δεν κάνω άχρηστη αντίσταση").

Όσον αφορά τις στρατηγικές αντιμετώπισης των θεμάτων, τόσο τα πιο ανησυχητικά όσο και τα λιγότερο ανησυχητικά άτομα χρησιμοποίησαν στρατηγικές όπως χαλάρωση ή / και προετοιμασία. Οι πιο ανήσυχοι συμμετέχοντες χρησιμοποίησαν κυρίως μεθόδους χαλάρωσης και προετοιμασίας περισσότερο από τους λιγότερο



ανησυχητικούς συμμετέχοντες. Ο Κόντο πρότεινε ότι οι διαφορές υπάρχουν ως συνάρτηση μιας υψηλότερης κατάστασης διέγερσης και, στη συνέχεια, μιας μεγαλύτερης ανάγκης για μείωση. Στο άρθρο του, ο συγγραφέας κατέληξε επίσης στο συμπέρασμα ότι η θετική σκέψη, η δημόσια υποτίμηση και η παραίτηση μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως κλασικά παραδείγματα

(1) Συστηματική απευαισθητοποίηση

(2) Γνωστική τροποποίηση.

Επομένως, δεν συνιστά χαλάρωση, ώστε να μην απομακρυνθεί από την επίδραση της απευαισθητοποίησης. Στη συνέχεια προτείνει έναν συνδυασμό «Προετοιμασίας» και «Συγκέντρωσης» που μπορεί να είναι μια μορφή κατάρτισης δεξιοτήτων. Οι δραστηριότητες απόλυσης και συγκέντρωσης είναι σύμφωνες με την υποκείμενη φιλοσοφία της Morita Therapy, μιας γνωστικής συμπεριφορικής θεραπείας που διδάσκει στα άτομα να μάθουν να αποδέχονται το άγχος και να αναλαμβάνουν δράση, δηλαδή να συνεχίζουν την εργασία ακόμα κι αν το αισθάνονται.

Ο Kondo προτείνει επίσης περαιτέρω μελέτη όπου οι συμμετέχοντες αξιολογούν την αποτελεσματικότητα των στρατηγικών τους, πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιήθηκαν σε κάθε επίπεδο της στρατηγικής τους, πόσο αποτελεσματικές ήταν αυτές οι στρατηγικές στην αλλαγή της συμπεριφοράς τους και το επίπεδο προσωπικής αποτελεσματικότητας που βίωσε με τη χρήση αυτών των στρατηγικών (Erlbach, 2004). Έτσι, οι ατομικές διαφορές στην αντίληψη και τις αντιδράσεις σε καταστάσεις καθορίζονται από το άγχος, το οποίο έχει την τάση να διαμορφώνεται από την προσωπικότητα να αναπτύσσει περισσότερο ή λιγότερο άγχος μπροστά στις εμπειρίες της ζωής.

Γνωστική θεωρία συμπεριφοράς

Ανάπτυξη γνωστικής συμπεριφορικής θεωρίας

Cognitive Behavioral Theory (CBT) εξελίχθηκε μέσω της εφαρμογής της γνωστικής θεωρίας, από τους Ellis (1975) και Beck (1975) αντίστοιχα, και τη συμπεριφορική θεωρία (Rachman, 1997). Η ανάπτυξη της θεραπείας γνωστικής συμπεριφοράς είναι το συμπέρασμα της CBT.

Οι θεραπείες έκθεσης απελευθερώνουν το άτομο σε ένα περιβάλλον που προκαλεί άγχος που τους κάνει να ξεπεράσουν τον φόβο τους να εκτεθούν ή να εκτεθούν στο ίδιο το περιβάλλον (Rachman, 1997).

Η θεραπεία με βάση την έκθεση τοποθετεί τον ασθενή επανειλημμένα μπροστά από ένα ερέθισμα, το οποίο προκαλεί αύξηση του επιπέδου άνεσής του στο ερέθισμα. Έτσι, μετά από πολλές εκθέσεις, είναι πιθανό να συνηθίσουν το ερέθισμα και να γνωρίζουν ότι τα πράγματα που φοβούνται περισσότερο πιθανότατα δεν πρόκειται να συμβούν (Finn, Sawyer, Schrod, 2009).

Αυτός ο τύπος θεραπείας προϋποθέτει εξοικείωση και ευαισθητοποίηση ως δύο βασικές διαδικασίες. Μέσω της επαναλαμβανόμενης έκθεσης, η μάθηση συμβαίνει



μέσω της επαφής με το ερέθισμα που το καθιστά λιγότερο φοβισμένο. Το άγχος μειώνεται με την πάροδο του χρόνου και στη συνέχεια μέσω ενός υψηλού επιπέδου επανάληψης του ερεθίσματος το άγχος εξαφανίζεται. Οι Finnetal. (2009) παρέχουν μια συγκεκριμένη εξήγηση για την εξοικείωση και την ευαισθητοποίηση ως μέρος της συστηματικής διαδικασίας απευαισθητοποίησης ως εξής:

- Το συνολικό άγχος που ένα άτομο αισθάνεται με την πάροδο του χρόνου μπορεί να αυξηθεί παρά να μειωθεί ως αποτέλεσμα της τιμωρίας.

Είναι γνωστό ότι ένας μεγαλύτερος βαθμός εξοικείωσης με ένα αποτρεπτικό ερέθισμα φαίνεται στην απόκριση ενός ατόμου στην τιμωρία. Ένα παράδειγμα αυτού είναι ο φόβος των αραχνών, όπου αυτοί που έχουν συνηθίσει δεν δείχνουν φόβο τόσο γρήγορα όσο εκείνοι που ευαισθητοποιούνται. Προφανώς, το συμπέρασμα του πειράματος προσαρμόζεται στις μεταβαλλόμενες περιβαλλοντικές συνθήκες.

- Υπάρχει μια συμπεριφορική προσέγγιση στην κατάσταση, (ευνοώντας) μετά τη μείωση των επιπέδων απειλής. Για παράδειγμα, εάν εκτίθεστε σε ένα ερέθισμα (δηλ. Ένα ερέθισμα φοβίας) που έχει σχεδιαστεί για να προκαλεί άγχος (δηλαδή, αντιδρά σαν να είστε σε κατάσταση φόβου), θα συνηθίσετε σε αυτό το ερέθισμα επειδή δεν σας ενοχλεί πλέον. Αυτή η πτυχή εφαρμόζεται επίσης στην αντίληψη της επικοινωνίας στο πλαίσιο της δημόσιας ομιλίας.

- Η αντίληψη των ανύπαρκτων αρνητικών συνεπειών της δημόσιας ομιλίας. Με την πάροδο του χρόνου, και μέσω της εμπειρίας και της πρακτικής καθώς αυτές οι αρνητικές συνέπειες δεν υλοποιούνται, τα πιο θετικά συναισθήματα θα αντικαταστήσουν τα αρνητικά συναισθήματα μόλις κρατηθούν.

Οι McCroskey, Ralph και Barrick (1970) ήταν οι πρώτοι που χρησιμοποίησαν συστηματική απευαισθητοποίηση με σκοπό τη μείωση της ανησυχίας της επικοινωνίας. Οι μελέτες τους αποκάλυψαν ότι η SD μείωσε σημαντικά τις βαθμολογίες AC, πράγμα που σημαίνει ότι οι ασθενείς ήταν πιο πρόθυμοι να επικοινωνήσουν.

Επίσης, η μελέτη των Finnetal. (2009) συνιστά τη θεραπεία έκθεσης και τη συστηματική απευαισθητοποίηση ως τις βέλτιστες πρακτικές για την αντιμετώπιση του άγχους στο κοινό.

Ομοίως, αυτές οι πρακτικές υποστηρίζονται από τον Rachman, ο οποίος θεωρεί ότι η έκθεση σε ένα φοβισμένο ερέθισμα με την πάροδο του χρόνου μειώνει το άγχος που προκαλείται από αυτό το ερέθισμα, αρκεί η πραγματική τιμωρία που βιώνεται κατά την έκθεση να είναι μικρότερη από την προβλεπόμενη ποσότητα τιμωρίας. Για παράδειγμα, όταν ένα άτομο πιστεύει πραγματικά ότι η ομιλία δημοσίως θα τους κάνει να αισθάνονται άσχημα, θα οδηγήσει σε ένα αρνητικό συναίσθημα που θα πρέπει να έρθει από κάπου αλλού πάνω στη συναισθηματική σκάλα αυτού του ατόμου, το οποίο τελικά θα υποχωρήσει στην ευτυχία και τα θετικά συναισθήματα. Αυτό το θετικό συναίσθημα θα αντικαταστήσει συναισθήματα αηδίας που είχαν προηγουμένως αντιμετωπίσει το ίδιο ερέθισμα (γνωστική επανεκτίμηση). Στην πραγματικότητα, σε πολλές περιπτώσεις, το να είσαι σε μια ομάδα έχει μια ηρεμιστική επίδραση στους ανήσυχους ανθρώπους. Αυτό το επιχείρημα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να υποστηρίξει την ανάγκη για όλους εκείνους που



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



παρακολουθούν βασικά μαθήματα επικοινωνίας να βρουν μια κατάσταση ομάδας και να αλληλεπιδράσουν με αυτήν επανειλημμένα. Σύμφωνα με τους Finnetal. (2009), θα πρέπει να φτάσουμε στο όριο της ικανότητας του ατόμου να αισθάνεται άγχος κατά τη διάρκεια της θεραπείας έκθεσης, καθώς αυτή η πτυχή θα μεγιστοποιήσει την αποτελεσματικότητα της θεραπείας έκθεσης.

Συμπεριφορική αναστολή και απόδοση του κρατικού άγχους στη δημόσια ομιλία

Όσον αφορά τη χρήση της Συστηματικής Αποαισθητοποίησης (SD) ως θεραπευτικής προσέγγισης για την αντιμετώπιση της κεντρικής πλευράς της ΑΠ, τα αποτελέσματα έχουν δείξει ότι οι επιδράσεις των νέων ερεθισμάτων στην ενεργοποίηση του βασικού κεντρικού νευρικού συστήματος μπορούν να μεταφραστούν σε αυξημένη ανάγκη για ασφάλεια και μπορούν να μετριαστούν μέσω της απευαισθητοποίησης. Το SD αναπτύχθηκε από τον Wolpe (1980) και όπως περιγράφεται από τους Friedrich, Goss, Cunconan and Lane (1997) είναι "ένα πακέτο θεραπείας που περιλαμβάνει μεθοδικά.

α) εκπαίδευση στη χαλάρωση των μυών ·

(β) την κατασκευή ιεραρχιών ερεθισμάτων που προκαλούν άγχος ·

(γ) το διαβαθμισμένο ζεύγος, μέσω εικόνων, ερεθισμάτων που προκαλούν άγχος με τη χαλαρή κατάσταση. "

Σε μέχρι σήμερα μελέτες, υπάρχουν ενδείξεις ότι η SD είναι αποτελεσματική στη θεραπεία του άγχους της επικοινωνίας, ιδιαίτερα στο πλαίσιο της δημόσιας ομιλίας, χωρίς να γνωρίζουμε γιατί η SD είναι αποτελεσματική (Friedrich et al., 1997). Από τη σκοπιά της θεωρίας της κοινωνικής μάθησης, μπορεί το SD να βοηθά το άτομο να ξεκινήσει τη συσχέτιση της χαλάρωσης με συγκεκριμένα ερεθίσματα, αντικαθιστώντας την ανήσυχη απόκρισή τους σε αυτές τις ίδιες αγχωτικές πτυχές. Από την πλευρά της κοινότητας, η χρήση εικόνων για την αντιμετώπιση ερεθισμάτων που προκαλούν άγχος στην υψηλότερη ιεραρχική ομαδοποίηση μπορεί να χρησιμεύσει για τη μείωση της καινοτομίας αυτών των ερεθισμάτων, ανακουφίζοντας έτσι τη σοβαρή υπερφόρτωση BIS. Η καινοτομία μπορεί να μειωθεί απλά με την έκθεση στα εν λόγω ερεθίσματα.

Από μια κοινωνική κονστρουκτιβιστική προοπτική, οι εικασίες του Freeman και των συναδέλφων (1997) σχετικά με τους μηχανισμούς βάσει της αποτελεσματικότητάς τους φαίνεται να είναι σύμφωνες με τη θεωρία της επικοινωνιακής δράσης. Αναφέρουν τη δήλωση του Gray (1982) ότι οι συμπεριφορικές θεραπείες όπως η συστηματική απευαισθητοποίηση μπορούν να λειτουργήσουν λόγω της συνηθισμένης. Αυτή η συνήθεια θεωρείται ως μια συγκεκριμένη αντίδραση που σημαίνει ότι προέρχεται από έναν συγκεκριμένο παράγοντα και εξαρτάται από καλά καθορισμένους νευρικούς μηχανισμούς. Δεν συνδέεται με το μέγεθος του ερεθίσματος, αλλά αυξάνεται με την επαναλαμβανόμενη έκθεση στο ερέθισμα.

Η ευαισθητοποίηση είναι μια απόκριση σε ένα ερέθισμα που αναπτύσσεται σε μια περίοδο έκθεσης. Πρώτον, η ένταση του ερεθίσματος αυξάνεται και μετά μειώνεται



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



για μια χρονική περίοδο (Freemanetal., 1997). Στη βιβλιογραφία, οι Freemanetal. (1997) καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι "Σύμφωνα με αυτό το μοντέλο, η αποτελεσματικότητα της συστηματικής απευαισθητοποίησης ποικίλλει ανάλογα με την ένταση του ερεθίσματος και τον συνολικό χρόνο έκθεσης. Προκειμένου να μειωθεί η ευαισθητοποίηση, επιτρέποντας να συμβεί εξοικείωση, θα ήταν ένα ερέθισμα χαμηλής έντασης παρέχεται επανειλημμένα σε σύντομες χρονικές περιόδους "

Έχει υποτεθεί ότι οι συμπεριφορικές θεραπείες (Gray 1982) όπως η SD μπορεί να είναι αποτελεσματικές στη θεραπεία διαταραχών άγχους. Δεν έχει ακόμη δοκιμαστεί επαρκώς για να εξηγήσει τη θετική αποτελεσματικότητά τους που είναι σύμφωνη με τη θεωρία του συστήματος αναστολής συμπεριφοράς. Είναι σημαντικό να καταλάβουμε ότι παρά τα όσα έχουν εξηγηθεί παραπάνω, το CDS δεν φαίνεται να αντιμετωπίζει τον φόβο της τιμωρίας ή την επιθυμία να σταματήσει το συναίσθημα, το οποίο είναι μια κεντρική πτυχή στη θεωρία της επιθυμίας / εθισμού ως βασισμένη στο άγχος. Ενώ αυτή η άποψη μπορεί να έχει τη δυνατότητα να είναι αποτελεσματική στη θεραπεία βιολογικά προσδιορισμένου άγχους, μπορεί να είναι περιορισμένη καθώς είναι κληρονομική.

Τεχνικές χαλάρωσης

Τεχνικές όπως η προπόνηση χαλάρωσης μπορούν να βοηθήσουν στη μείωση των σωματικών συμπτωμάτων του στρες, όπως η αυξημένη καρδιακή συχνότητα και η μυϊκή ένταση. Με την άσκηση τεχνικών χαλάρωσης, γενικά το άτομο αισθάνεται πιο ήρεμο και ευημερία είναι πιο πιθανό να επιτευχθεί. Υπάρχουν δύο βασικές τεχνικές χαλάρωσης για δημόσιους ομιλητές και μαθητές όταν μιλούν μπροστά σε κοινό ή τάξη: το ένα είναι η βαθιά αναπνοή. και το άλλο είναι η προοδευτική χαλάρωση.

Ασκήσεις βαθιάς αναπνοής

Ένας τρόπος για να μειώσετε τη νευρικότητα είναι να προκαλέσετε αλλαγή στην αναπνοή και τον καρδιακό ρυθμό. Οι νευρικοί άνθρωποι τείνουν να αναπνέουν ρηχά. Για να σπάσετε αυτό το άγχος που προκαλείται από το άγχος, σκεφτείτε να κάνετε αργές, βαθιές αναπνοές πριν σηκωθείτε για να μιλήσετε. Εάν πρέπει να αναπνέετε για να μιλήσετε, μια απλή εισπνοή και εκπνοή χειρονομίας πριν ξεκινήσετε μπορεί να σας βοηθήσει να αφαιρέσετε τον διακόπτη στον εγκέφαλό σας. Είναι σημαντικό να ακουμπάτε πίσω και να χαλαρώνετε ολόκληρο το σώμα σας. Η βαθιά αναπνοή και η εστίαση σε αυτό που λειτουργεί καλύτερα για εσάς θα σας βοηθήσουν να χαλαρώσετε (Beebe&Beebe, 2017).

Φωτογραφία 2. Η άσκηση αναπνοής και χαλάρωσης μπορεί να συνδυαστεί και να εκτελεστεί μεμονωμένα ή σε μια ομάδα (Οι φωτογραφίες δεν έχουν δικαίωμα από το pexels.com)



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Είναι σημαντικό να αναπτυχθούν καλές φυσικές συνήθειες όπως η βαθιά αναπνοή για τη μείωση του στρες και τη χαλάρωση. Έχουμε επιλέξει τρεις διαφορετικούς τύπους άσκησης που μπορούν να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα της αναπνοής σας, να μειώσουν τη νευρικότητα και να σας βοηθήσουν να χαλαρώσετε όταν αισθάνεστε ανήσυχοι για την ομιλία.

Η πρώτη άσκηση, είναι η διάφραγμα, που περιλαμβάνει ήπια αναπνοή, χρησιμοποιώντας το διάφραγμα. Καθίστε ή σταθείτε με τα πόδια σας στο πάτωμα, με τα πόδια σας να ξεχωρίζουν. Για να ξεκινήσετε βαθιά αναπνοή, πρώτα με τα χέρια σας στην κοιλιά σας, εισπνεύστε βαθιά ενώ πιέζετε την κοιλιά σας έξω. Εκπνεύστε αργά και απαλά, χαλαρώνοντας και φέρνοντας την κοιλιά προς το στήθος.

Η δεύτερη άσκηση, που ονομάζεται αναπνοή διαλογισμού, βοηθά στη χαλάρωση του σώματός σας. Ξεκινήστε αναπνέοντας με μια ελαφριά εστίαση του διαφράγματος σας, αλλά δώστε προσοχή στην αίσθηση ότι όλες οι πτυχές της διαδικασίας σας δίνουν και την αισθητηριακή εμπειρία αυτής. Όταν κάνετε διαλογισμό, καθαρίστε το μυαλό σας από όλες τις σκέψεις και επικεντρωθείτε στον ρυθμό της αναπνοής σας μέσα και έξω.

Η τελευταία άσκηση, η αναπνοή απελευθέρωσης έντασης, περιλαμβάνει διάφραγμα αναπνοής σε συνδυασμό με χαλάρωση συγκεκριμένων τμημάτων του σώματος. Χαμηλώστε τους γοφούς σας και ξεκινήστε παρατηρώντας την κοιλιακή σας αναπνοή. Καθώς αναπνέετε, παρατηρείτε τα τεταμένα μυϊκά μέρη. Εκπνεύστε αργά από το στόμα σας, εισπνεύστε βαθιά και στη συνέχεια χαλαρώστε μια τεταμένη μυϊκή περιοχή. Συνεχίστε αυτήν τη διαδικασία μέχρι να αισθανθείτε εντελώς χαλαροί. Αυτή η άσκηση μπορεί να γίνει συστηματικά όταν ξεκινάτε από το κεφάλι σας και μετακινείστε προς τα κάτω στα πόδια σας ένα βήμα τη φορά, σε έναν συνδυασμό κινήσεων που προκαλούν μια γενική χαλαρωτική χαλάρωση.

Προοδευτική χαλάρωση

Η χαλάρωση σε αυτή την περίπτωση αναφέρεται σε απελευθέρωση μυών επειδή δεν υπάρχει ερέθισμα. Οι μυϊκές ασκήσεις σε αυτήν την τεχνική περιλαμβάνουν ένα αντικείμενο που συστέλλεται και χαλαρώνει ως απόκριση σε ένα ερέθισμα. Η προοδευτική άσκηση χαλάρωσης των μυών περιλαμβάνει μια συστολή και χαλάρωση και είναι ιδανική για αναπνοή, ύπνο και άλλες αντανεκλαστικές ενέργειες. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ξεχωριστά από άλλες τεχνικές χαλάρωσης για να σας βοηθήσει να καταλάβετε πώς νιώθουν οι μύες σας όταν είναι χαλαροί και όταν είναι τεταμένοι. Κάνοντας χαλαρή αναπνοή και φυσιολογική αναπνοή, μπορείτε να αισθανθείτε πιο ήρεμοι, να μειώσετε το άγχος και να βελτιώσετε την ικανότητα του εγκεφάλου σας να μάθει και να διατηρήσει πληροφορίες. Αυτές οι ασκήσεις μπορούν να σας βοηθήσουν να μειώσετε το άγχος τις εβδομάδες που προηγούνται της ομιλίας σας, ακόμη και την ημέρα της ομιλίας σας.

Η προοδευτική χαλάρωση, ασκείται με την επικέντρωση στον έλεγχο της κίνησης των μυών σας σε τρεις κύριες περιοχές του σώματός σας, ξεκινώντας από τα πόδια σας.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Πόδια και πόδια. Ξαπλώστε ανάσκελα κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίασης σε δάπεδο με μοκέτα ή χαλί και ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα:

Τεντώστε τα δάχτυλά σας προς την οροφή.

Λυγίστε τους αστραγάλους σας και κυρτώστε απαλά τα δάχτυλά σας.

Για να κάνετε μασάζ στην πλάτη σας για λίγα λεπτά, συσφίξτε τους μύες πριν τους αφήσετε να χαλαρώσουν.

Επαναλάβετε αυτό αρκετές φορές.

Παρατηρήστε πώς νιώθουν οι μυϊκές σας ομάδες όταν συστέλλονται (σφιχτά) και όταν είναι χαλαρές (χαλαρές / μαλακές).

Η κοιλιά. Για αυτό το μέρος της άσκησης, ξαπλώστε ή σηκωθείτε, όποιο είναι πιο άνετο για εσάς.

Διατηρήστε τους κοιλιακούς μυς σας σφιχτούς, αλλά αποφύγετε να δημιουργήσετε νέες περιοχές πόνου ή πίεσης

Δώστε προσοχή στο πώς αισθάνεστε καθώς συστέλλετε τους μυς σας. Χαλαρώστε τους έτσι ώστε η κοιλιά σας να κινείται προς την πλάτη σας. Μπορείτε να σκεφτείτε πώς αισθάνεστε με τους μυς σας χαλαροί.

Επαναλάβετε αυτό αρκετές φορές.

Ωμοι και λαιμός. Σταθείτε ή καθίστε για αυτήν την άσκηση, βεβαιωθείτε ότι τα χέρια σας είναι χαλαρά και ελεύθερα.

Ξεκινήστε περνώντας τα χέρια σας μέχρι τα αυτιά σας και στη συνέχεια κρατήστε τα εκεί για μια στιγμή.

Δώστε προσοχή στο πώς αισθάνονται οι μύες σας καθώς συστέλλονται.

Τώρα περιστρέψτε τους ώμους σας εξωτερικά, ώστε να είναι πιο χαλαροί.

Ο λαιμός και το στήθος σας θα πρέπει επίσης να αισθάνονται χαλαροί.

Σκεφτείτε τη διαφορά στο πώς αισθάνεστε όταν οι ώμοι σας είναι τεταμένοι και στη συνέχεια χαλαροί.

Κάντε αυτήν την άσκηση αρκετές φορές.

Αυτές οι ασκήσεις χαλάρωσης για τα πόδια, την κοιλιά, τους ώμους και το λαιμό σας βοηθούν να έχετε ένα χαλαρωτικό, αποτελεσματικό και χαλαρό τέντωμα του σώματός σας.

Αλλά εκτός από τις παραπάνω ασκήσεις, άλλες ασκήσεις μπορούν να σας βοηθήσουν να χαλαρώσετε το σώμα σας πριν από τις ομιλίες σας. Μπορείτε να εξασκήσετε εντολές και τεχνικές προοδευτικής χαλάρωσης πριν μιλήσετε ή ακόμα και την ημέρα της παρουσίας σας. Εάν δεν έχετε πολύ χρόνο διαθέσιμο, μπορείτε να κάνετε ασκήσεις με μικρότερα μέρη του σώματος που δεν χρειάζονται πολύ χώρο τοποθέτησης.

Τα χέρια. Όταν τα χέρια σας σφίγγονται σφιχτά, σαν να σχηματίζετε γροθιά.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Πιέστε τα χέρια σας μαζί έτσι ώστε οι αντίχειρές σας να αγγίζουν.

Κρατήστε την πίεση για λίγα δευτερόλεπτα και μετά αφήστε την πίεση.

Δώστε προσοχή στο συναίσθημα των μυών όταν κλείνετε το χέρι σας και όταν είναι ανοιχτό.

Επαναλαμβάνεται αρκετές φορές.

Το στόμα. Η αντίληψη της συστολής των μυών της γνάθου και του στόματος δεν γίνεται πάντα αντιληπτή εύκολα.

Βρείτε μια θέση όπου μπορείτε να χαλαρώσετε, ξαπλωμένος, καθισμένος ή όρθιος.

Κλείστε το στόμα σας και αναπνέετε βαθιά μέσα από τη μύτη σας, καλύπτοντας το στόμα σας με τα χείλη σας.

Σημειώστε πώς αισθάνεται το σαγόνι, το πρόσωπο και οι μύες στο στόμα σας όταν είναι τεταμένες.

Τώρα αναπνέετε απαλά, ανοίγοντας τα χείλη σας ελαφρώς και αφήνοντας τα χείλη σας να απελευθερώσουν τους μυς τους.

Δώστε προσοχή στο πώς αισθάνεται το σαγόνι και το στόμα σας αυτήν τη στιγμή.

Επαναλάβετε αρκετές φορές.

Γλώσσα. Η γλώσσα σας είναι ο ισχυρότερος και πιο εύκαμπτος μυς στο σώμα σας, και όπως όλοι οι άλλοι μύες, μπορεί επίσης να γίνει τεταμένη. Δεδομένου ότι χρειάζεστε τη γλώσσα σας για να μιλήσετε και θέλετε να είναι χαλαρή, θα πρέπει να το επιτύχετε εξετάζοντας διάφορες τεχνικές για να επιτύχετε τη χαλάρωση που χρειάζεστε.

Για αυτήν τη δραστηριότητα, θέλετε να είστε άνετοι σε καθιστή ή όρθια θέση.

Όταν κρατάτε το στόμα σας ελαφρώς ανοιχτό, πιέστε τη γλώσσα σας στην οροφή του στόματός σας με το άκρο της γλώσσας σας πίσω από τα μπροστινά δόντια σας και κρατήστε το εκεί για λίγα δευτερόλεπτα.

Μάθετε πώς αισθάνεστε να έχετε μια στραγγιστή γλώσσα.

Στη συνέχεια, αφήστε το πάνω μέρος της γλώσσας σας να στηρίζεται στο χώρο πίσω από τα δόντια σας.

Μπορεί επίσης να φανεί χαλάρωση των μυών του στόματος και των γνάθων.

Επαναλάβετε αρκετές φορές.

Όταν χαλαρώνετε όλους τους μυς που εμφανίζουν συμπτώματα πανικού, θα είστε σε θέση να χαλαρώσετε και να αφήσετε το σώμα σας να χαλαρώσει. Οι άνθρωποι που συνδυάζουν βαθιά αναπνοή και προοδευτική χαλάρωση πριν δώσουν μια ομιλία μπορούν να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον πιο ευνοϊκό για τη συγκέντρωση και τη χαλάρωση του σώματός τους, ώστε να μπορούν να κατευθύνουν την προσοχή και το συναίσθημα τους μόνο στην ομιλία τους (Coorman & Lull, 2018).



Οραματισμός

Υπήρξε έρευνα που αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα της οπτικοποίησης σε ποικίλα πλαίσια, όπως διακοπή του καπνίσματος, επίλυση μαθηματικών προβλημάτων, ολοκλήρωση σύνθετων εργασιών σε μια ομάδα και διαχείριση διαπροσωπικών συγκρούσεων. Πολλές ομάδες είχαν περισσότερες πιθανότητες να παράγουν καλύτερα αποτελέσματα όταν χρησιμοποιούν οπτικοποίηση. Έτσι, η χρήση οπτικοποίησης για την επίλυση του προβλήματος και των πιθανών λύσεων έχει γίνει πιο συνηθισμένη πρακτική.

Εάν πάρουμε την ιδέα της οπτικοποίησης και τη μεταφορά της σε δημόσιες παρουσιάσεις, βασικά θα εμφανιστεί ως μια σειρά θετικών, λεπτομερών και συγκεκριμένων ενεργειών που θα σας βοηθήσουν να σκεφτείτε πώς θα διαπεράσετε κάθε βήμα από την αρχή έως το τέλος. Στην πράξη σε επίπεδο ομιλίας, η οπτικοποίηση σας οδηγεί να σκεφτείτε τον τόπο παρουσίασης, το κοινό και τον εαυτό σας ως τον πιο επιτυχημένο στην παρουσίαση του επιχειρήματος. Επικεντρωθείτε σε αυτό που πηγαίνει καλά, όχι σε πράγματα που πάνε στραβά. Αλλά, σκεφτείτε πώς θα συμβεί το γεγονός, ρεαλιστικά, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου με τον οποίο το κοινό θα ανταποκριθεί στα πράγματα που λέτε και πώς θα αντιδράσετε στο κοινό. Χρησιμοποιώντας όλες τις αισθήσεις σας, αντιλαμβάνεστε τι πρόκειται να συμβεί. Ένα άτομο που υποβάλλεται σε διαδικασία οπτικοποίησης θα πρέπει να σκεφτεί προσεκτικά όλες τις πτυχές του σώματός του που μπορεί να εμφανιστούν κατά τη διάρκεια της ομιλίας. Αφού μιλήσετε, φανταστείτε τον εαυτό σας και αισθανθείτε τον εαυτό σας να ανεβαίνει:

- Αν και νιώθω νευρικό έχει μια αίσθηση καλής ενέργειας.
- Χρησιμοποιήστε τη μύτη σας για να εισπνέετε και το στόμα σας για να αναπνέετε με ήρεμο και ευχάριστο τρόπο.
- Βρείτε τον λιγότερο αγχωμένο τρόπο σας.
- Εστίαση με προσοχή στην παρουσίαση που δίνεται μπροστά σας.

Αυτή είναι η ευκαιρία σας να μοιραστείτε τις σκέψεις σας και να μιλήσετε στον εαυτό σας. Αρχίστε να σκέφτεστε τις στιγμές πριν ξεκινήσετε την πρότασή σας και μόλις αρχίσετε να μιλάτε, φανταστείτε τον εαυτό σας να συλλέγει τις σημειώσεις σας και οποιοδήποτε άλλο υλικό, να τα βάζετε στο χέρι σας και να πηγαίνετε στο μπροστινό μέρος του δωματίου.

- Επωφεληθείτε από κάθε τεχνολογία καθώς χρησιμοποιείτε τέτοιες ψηφιακές διαφάνειες.
- Αντιμετωπίζοντας το κοινό, κοιτάξτε κάποιον άμεσα και χαμογελάστε.
- Μέχρι να ηρεμήσει το κοινό, αποφύγετε οποιαδήποτε κίνηση.

Η συνομιλία θα ξεκινήσει και για το επόμενο βήμα, απεικονίστε τον εαυτό σας στο επόμενο μέρος της ομιλίας σας, δίνοντας προσοχή στο κύριο μέρος αυτής:

- Η μετάβαση από την εισαγωγή στο κύριο σημείο στο παρόν μπορεί να είναι μια δύσκολη εργασία, αλλά μην τα παρατάτε.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



- Ενσωματώστε αποτελεσματικά μέσα παρουσίασης.
- Μαθαίνοντας περισσότερα από το κοινό.
- Αξιολογήστε τη δραστηριότητα του κοινού, όπως το να κυματίζετε και να κρατάτε σημειώσεις, καθώς και να ακούτε προσεκτικά.
- Καθώς συνεχίζετε να μιλάτε, θα πρέπει να εισαγάγετε κάθε κύρια ιδέα.
- Γράψτε την ενότητα συμπερασμάτων.
- Ακούστε χειροκροτήματα των μελών του κοινού.

Η ομιλία σας έχει τελειώσει και σίγουρα δεν έχει τελειώσει ακόμα. Σκεφτείτε το σενάριο διανοητικά:

- Κανονική και αποτελεσματική αναπνοή.
- Με μια γρήγορη και εύκολη απάντηση σε ερωτήσεις.
- Στρέψτε το κοινό.
- Κανονική και αποτελεσματική αναπνοή.
- Με μια γρήγορη και εύκολη απάντηση σε ερωτήσεις.
- Στρέψτε το κοινό.
- Επιστρέψτε αναδρομικά στη θέση σας.
- Χρόνος συζήτησης για να πείσετε τους ανθρώπους για την άποψή σας.
- Επιστρέψτε στη θέση σας.
- Ωρα για συζήτηση για να πείσει τους ανθρώπους για την άποψή σας.

Κατά την προετοιμασία της παρουσίασής σας, τότε θα πρέπει να λάβετε υπόψη όλες τις δεξιότητες που έχετε και την επακόλουθη προετοιμασία σας για αυτήν την ομιλία. Ο στόχος σας πρέπει να είναι να δημιουργήσετε όσο το δυνατόν πιο κοντά μια οπτική ομοιότητα μεταξύ αυτού που πιστεύετε ότι πρόκειται να συμβεί και του πραγματικού γεγονότος. Εάν η ομιλία σας είναι πολύ πέρα από τις δυνατότητές σας, θα κάνει τον χρόνο που χρειάζεστε για να το ανεβάσετε και να υπερβείτε τις δικές σας δυνατότητες. Προσπαθήστε να διατηρήσετε την οπτική σας θετική αλλά αποδεκτή.

Μία από τις ανησυχίες των ψυχολόγων που προσπαθούν να συνεργαστούν μαζί σας για να σας ελέγξουν τα συναισθήματά σας όταν αντιμετωπίζετε την πρόκληση να κάνετε μια ομιλία σε μια παρουσίαση πριν από ένα συγκεκριμένο ακροατήριο είναι να τονίσετε τη σημασία του ελέγχου των συναισθημάτων σας όταν είστε μπροστά σε ένα κοινό. Όμως, ο έλεγχος και η ανάληψη της ομιλίας σας εξαρτάται ουσιαστικά από εσάς, θα ενισχύσει την αυτοπεποίθησή σας και θα δώσει μια πιο δυναμική παρουσίαση γιατί θα ακούγεται πιο πειστική (Coorphan & Lull, 2018).

Η οπτικοποίηση διαδίδεται ευρέως και χρησιμοποιείται στο αθλητικό ή καλλιτεχνικό πλαίσιο, όπου τόσο οι αθλητές όσο και οι μουσικοί έχουν προετοιμαστεί για επιτυχία

μέσω της οπτικοποίησης της επιτυχίας. Οι περισσότεροι άνθρωποι που έχουν όνειρα επιτυχίας όλοι φαντάζονται ότι είναι επιτυχημένοι.

Κατά συνέπεια, εάν ελέγχετε το άγχος της επικοινωνίας και πετύχετε, προσπαθήστε να φανταστείτε τον εαυτό σας ως επιτυχημένο ομιλητή. αυτή η πτυχή, μπορεί να σας βοηθήσει να εξερευνήσετε τα δικά σας αρνητικά μηνύματα. Σκεφτείτε κριτικά αυτά τα σενάρια και την πιθανότητα να είναι αληθινά. Σκεφτείτε επίσης πόσο σοβαρές ή ανεπανόρθωτες είναι οι συνέπειες και οι επιπτώσεις που θα προκύψουν από τη μη οπτικοποίησή τους. Εάν είναι απαραίτητο, οι σκέψεις πρέπει να αναδιαρθρωθούν για να τις κάνουν θετικές.

Πράγματι, η αποτελεσματικότητα του γραπτού σας σεναρίου εξαρτάται επίσης από το οπτικό σας σενάριο. Λάβετε υπόψη ότι θέλετε να είναι αποτελεσματικοί και πειστικοί στους ακροατές σας διατηρώντας παράλληλα την ομορφιά της σύνταξης και των εικόνων.

Ένα δείγμα σεναρίου προβολής μπορεί να διαβαστεί ως εξής:

Ανεβαίνω στο βήμα με αυτοπεποίθηση. Σταματάω και κοιτάζω το κοινό μου, εντοπίζοντας φιλικούς και δεκτικούς ακροατές. Αρχίζω με την εισαγωγή μου καλά προετοιμασμένη και κατάλληλη για την ομιλία μου. Αυτή η καλή αρχή αυξάνει την αυτοπεποίθησή μου. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας μου επικεντρώνομαι στο μήνυμά μου. Κάνω και διατηρώ επαφή με τα μάτια μου. Ζητώ σχόλια από αυτούς για να μου πει εάν εξακολουθούν να ενδιαφέρονται και αν φαίνεται να καταλαβαίνουν τι λέω. Χτίζω εμπιστοσύνη καθώς μιλάω. Παρουσιάζω το συμπέρασμά μου καλά προετοιμασμένο και καλά εξασκημένο, γνωρίζοντας ότι τα πήγα καλά στην ομιλία μου.

Η προσπάθεια σύνταξης της οπτικής ομιλίας σας είναι ένα σημαντικό βήμα όπως μπορείτε να δείτε από το παραπάνω παράδειγμα. Η προετοιμασία της ομιλίας και η οπτικοποίησή της στη σωστή χρονική στιγμή είναι το κλειδί. Καταγράψτε όλα αυτά τα στοιχεία και οπτικοποιήστε τα καθώς πηγαίνετε στην ομιλία με σιγουριά ότι το κοινό σας θα ανταποκριθεί με ενθουσιασμό (Osborn, Osborn, & Osborn, 2012).

Πώς να αντιδράσετε στο άγχος

Η νευρικότητα έχει διαφορετικά στάδια έντασης σε διαφορετικούς ανθρώπους. Μπορεί να συμφωνήσετε ότι αισθάνεστε σαν να τρέχετε ανεξέλεγκτα ενώ δίνετε δημόσια ομιλία ή διάλεξη. Καθώς κάθονται δίπλα σε κάποιον που έχει αυτό το είδος νευρικού συναισθήματος, μπορεί επίσης να βιώσουν δύσπνοια και να τρέμουν στη φωνή τους. Ανεξάρτητα από το αν αυτές είναι οξείες ή χρόνιες αντιδράσεις στο στρες, τα άτομα μπορούν να χρησιμοποιήσουν αυτές τις αρνητικές αντιδράσεις για να βελτιώσουν την ομιλία τους. Η γνώση των δικών σας συναισθημάτων σας βοηθά να προσδιορίσετε γιατί και πώς να τα βελτιώσετε. Ως αποτέλεσμα, είναι πολύ πιο εύκολο να προβλέψουμε και να καταπολεμήσουμε αυτές τις φυσικές καταστάσεις. Μην εκπλαγείτε από ξηρό στόμα ή ιδρωμένες παλάμες, μόνο με την πρόβλεψη φυσικών καταστάσεων που μπορείτε να τις καλύψετε από το κοινό σας και να αυξήσετε την ικανότητά σας να τις κρατάτε υπό έλεγχο.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Εάν γνωρίζετε ότι τα χέρια σας κουνιούνται με νευρικήτητα, μην κρατάτε ένα κομμάτι χαρτί μπροστά από το κοινό, καθώς το χαρτί με το τίναγμα θα ενισχύσει περαιτέρω το κούνημα των χεριών σας και θα δείξει το άγχος σας στο κοινό. Εάν έχετε την τάση να έχετε μια λεπτή φωνή και να τρέμει όταν αρχίζετε να μιλάτε, μπορεί να βοηθήσει να εκπνεύσετε όλο τον περιττό αέρα, να πάρετε μια βαθιά αναπνοή, να κρατήσετε την αναπνοή σας λίγο και, στη συνέχεια, να αρχίσετε να μιλάτε. Είναι δυνατό να ενταθείτε πριν μιλήσετε, οπότε θα ήταν χρήσιμο να εξασκηθείτε μερικές τεχνικές χαλάρωσης των μυών, όπως η τάνυση των μυών στα χέρια, τα χέρια και τους ώμους σας και στη συνέχεια να τους χαλαρώσετε αργά. Εάν νιώθετε νευρικοί όταν ετοιμάζετε να παρουσιάσετε την παρουσίασή σας, η άφιξη νωρίς ή ακόμη και λίγο νωρίτερα μπορεί επίσης να βοηθήσει. Εάν είστε ντροπαλοί και φοβάστε να κοιτάξετε το κοινό, κοιτάξτε τα καθίσματα εκ των προτέρων και όταν τα απευθύνετε, αναζητήστε τα φιλικά πρόσωπα του κοινού.

Δεν είσαι μόνος

Ο πρόεδρος Τζον Φ. Κένεντι είναι γνωστός για την ομιλία του με κυρίαρχο ρυθμό, που μοιάζει με υπερβολή. Όταν μιλούσε στο πλήθος, ήταν σε καλή κατάσταση. Ο Γουίνστον Τσόρτσιλ χαιρετίστηκε ως ένας από τους σπουδαιότερους Βρετανούς ρήτορες του 20ού αιώνα και επίσης μεγάλος Βρετανός ηγέτης. Τόσο ο John F. Kennedy όσο και ο Winston Churchill είχαν ένα γενικό άγχος όταν μιλούσαν δημόσια. Ο κατάλογος των διάσημων ανθρώπων που παραδέχονται ότι αισθάνεται νευρικό πριν μιλήσει μπορεί να σας εκπλήξει. Για παράδειγμα, τραγουδιστές όπως η Barbra Streisand, η Andrea Bocelli, η Mariah Carey, η Adele και η Oprah Winfrey φαίνεται να τείνουν να αισθάνονται λίγο νευρικοί όταν πρόκειται να παίξουν. Ομοίως, οι ηθοποιοί Τζούλια Ρόμπερτς και Τζιμ Κάρει φαίνεται επίσης να έχουν αυτό το συναίσθημα, όπως και ο καιρός AI Roker. Όταν μιλάμε, σχεδόν κάθε άτομο είναι λίγο νευρικό. Δεν είναι ρεαλιστικό να προσπαθήσετε να εξαλείψετε εντελώς το άγχος από την ομιλία. Αντίθετα, ο κύριος στόχος σας θα πρέπει να είναι να διαχειριστείτε ή να διαχειριστείτε το εσωτερικό σας άγχος, ώστε να μην σας εμποδίζει να μιλάτε πολύ καθαρά και αποτελεσματικά.

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το άγχος προς όφελός σας

Η αυξημένη αδρεναλίνη, η αυξημένη ροή του αίματος και οι διασταλμένοι μαθητές, μια φυσική αύξηση των ενδορφινών, ο αυξημένος καρδιακός ρυθμός και άλλες φυσικές αλλαγές παρέχουν σημαντικές αυξήσεις στο επίπεδο ενέργειας κάποιου, σας βοηθούν να αισθανθείτε καλύτερα από ό, τι θα κάνατε διαφορετικά και θα σας εμπνεύσει να εργαστείτε σκληρά. Το να βρίσκεστε σε αυξημένη κατάσταση ετοιμότητας σας επιτρέπει να βλέπετε την εκδήλωση δημόσιας ομιλίας σας πιο θετικά, εισάγοντας πιθανώς ορισμένες ιδιότητες που συμβάλλουν στη βελτίωση της δημόσιας παράδοσής σας. Οι ομιλητές που ορίζουν τα αυξημένα συναισθήματα των



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



συναισθηματικών αντιδράσεων ως «νευρικότητα» είναι πολύ πιο πιθανό να αισθάνονται ανήσυχοι και φοβισμένοι, αλλά τα ίδια φυσιολογικά συναισθήματα μπορούν επίσης να ταξινομηθούν ως «ενθουσιασμός» ή «ενθουσιασμός». Το να ψάχνετε για νεύρα και να είστε ανήσυχοι ή φοβισμένοι δεν θα σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τις ομιλίες σας. Θα σε κάνει μόνο άθλιο. Το καλύτερο που μπορείτε να κάνετε είναι να σκεφτείτε θετικά τη δημόσια ομιλία, να χρησιμοποιήσετε το δώρο που σας δίνει ο εγκέφαλός σας προς όφελός σας. Μην αφήσετε το υπερβολικό αρχικό άγχος να σας κάνει να πείσετε τον εαυτό σας ότι δεν μπορείτε να μιλήσετε αποτελεσματικά.

Γνωρίστε τις δυνάμεις και τις αδυναμίες σας

Οι χειρουργοί ξοδεύουν πολύ χρόνο μαθαίνοντας πώς να χρησιμοποιούν τον ιατρικό εξοπλισμό που χρειάζονται για να εκτελέσουν μια επέμβαση. Οι χειρουργοί ξέρουν τι μπορούν να κάνουν και τι πρέπει να κάνουν, και αυτό προσπαθούν να χρησιμοποιήσουν πιο αποτελεσματικά. Ως επιτυχημένος υπεύθυνος επικοινωνίας ομιλητής, ένας δημόσιος ομιλητής θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη τα ακόλουθα στην εξίσωση. Μαθαίνοντας πώς να επικοινωνείτε και να δημιουργείτε με διαφορετικούς τύπους εργαλείων, μπορείτε να τα χρησιμοποιήσετε αποτελεσματικά για να μεταδώσετε το μήνυμά σας.

Ένας από τους καλύτερους τρόπους για να καταλάβετε τον εαυτό σας είναι να ξεκαθαρίσετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας. Για να επικοινωνείτε όσο πιο αποτελεσματικά γίνεται, χρησιμοποιήστε τις δυνάμεις σας προς όφελός σας. Εάν είστε ζωντανό και συναισθηματικό άτομο, εστιάστε αυτήν την ενέργεια στην ομιλία σας, ώστε να μπορείτε να επικοινωνείτε με τους ακροατές σας με περισσότερο ενθουσιασμό. Εάν έχετε την ικανότητα να διατυπώσετε τις ιδέες σας με διασκεδαστικούς και αξέχαστους τρόπους, χρησιμοποιήστε αυτό το ταλέντο για να προσελκύσετε το κοινό σας και να θυμάστε τις πληροφορίες σας. Ακριβώς όπως μπορείτε να τροποποιήσετε τις δυνάμεις σας με αυτόν τον τρόπο, μπορείτε να αποφύγετε ή να ελαχιστοποιήσετε τις αδυναμίες σας εάν μπορείτε να πείτε ποιες είναι. Αν θέλετε να είστε κωμικός, μην ξεκινήσετε την ομιλία σας με ένα αστείο, εκτός αν είστε ξεκαρδιστικοί. Για να επαναλάβετε αυτήν την υπόθεση, είναι σημαντικό να μην το επαναλάβετε για δεύτερη φορά για να αποφύγετε να χάσετε το νεύρο σας.

Εάν είστε πιο σίγουροι όταν αποκαλύψετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία σας, τότε η ομιλία σας θα κατασκευαστεί με πιο αποτελεσματικό τρόπο που θα είναι πιο παραγωγικός από ό, τι νομίζατε. Όσο πιο σίγουροι και αποφασισμένοι αισθάνεστε ότι θα επιτύχετε αυτό που σκοπεύετε να κάνετε, τόσο λιγότερο νευρικό θα είστε. Κάτι που πρέπει να προσέξετε είναι η αυτο-κριτική. Μην είστε σκληροί στον εαυτό σας και μην κάνετε τον εαυτό σας να φαίνεται πιο αρνητικό από ό, τι πραγματικά. Αντ' αυτού, για να συνεχίσετε να επεκτείνετε τις δεξιότητές σας, θα πρέπει να ενσωματώσετε νέες στρατηγικές στην ομιλία σας. Μόνο όταν παίρνετε μεθόδους ανάληψης κινδύνων, όπως η δημόσια ομιλία, θα γίνετε ικανός ομιλητής (Grice, Skinner & Mansson, 2016).

Η αυτο-συζήτηση ως αρνητική πτυχή



Είναι ευρέως αποδεκτό ότι υπάρχει συσχέτιση μεταξύ μη ρεαλιστικών προσωπικών στόχων και αυτοκαταστροφικών προτύπων αυτο-ομιλίας πριν από τη συναλλαγή ομιλίας. Ένα παράδειγμα αυτο-ομιλίας είναι η επικοινωνία που έχετε με τον εαυτό σας. Αυτός ο τύπος επικοινωνίας πρέπει να συμβεί πριν από την ομιλία, ενώ μιλάτε, και ακόμη και μετά την ομιλία. Αντί να το καταστήσετε αγχωτικό, η συγγνώμη μπορεί πραγματικά να σας βοηθήσει να αναλάβετε έναν πιο ενεργό ρόλο στην αργή αλλαγή ή διόρθωση των συνηθειών σας της λεκτικής αυτοκαταστροφής. Ένας από τους κύριους λόγους για τους οποίους οι άνθρωποι που έχουν άγχος λόγου φοβούνται να μιλήσουν είναι επειδή χρησιμοποιούν αυτοκαταστροφικούς τρόπους επικοινωνίας, καθώς και να μιλούν αρνητικά για τον εαυτό τους.

Η αρνητική αυτο-συζήτηση συχνά συμβαίνει από την αρνητική σκέψη, την έλλειψη εμπιστοσύνης ή την αμφιβολία:

- Ανησυχούν για παράγοντες εκτός του ελέγχου τους, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου προετοιμασίας άλλων μαθητών για τις ομιλίες τους
- Έχετε υπερβολική ανησυχία με τη δημόσια ομιλία, είτε θετική είτε αρνητική.
- Αφιερώνοντας πολύ χρόνο για να σκεφτούμε ποιες εναλλακτικές λύσεις μπορεί να έχετε στον προγραμματισμό της ομιλίας σας
- Ανησυχείτε για τα συμπτώματα του άγχους ανησυχίας, των τεταμένων μυών ή της καρδιάς, όπως δυσκολία συγκέντρωσης καθώς προετοιμάζεστε για την ομιλία.
- Σκεπτόμενοι τις χειρότερες και πιο μακρινές συνέπειες της ομιλίας σας, οι άνθρωποι είτε θα γελούν είτε θα σας κυλούν τα μάτια.
- Νιώθεις ότι δεν έχεις τις ικανότητες να είσαι καλός δημόσιος ομιλητής.

Αυτή η αρνητική σκέψη οδηγεί συνήθως σε τρεις συγκεκριμένους τύπους αρνητικών αυτο-ομιλίας: (1) αυτοκριτική συζήτηση (2) αυτο-εντυπωσιακή συζήτηση (3) καταστροφική συζήτηση.

Αυτο-κριτική

Η αυτοαξιολόγηση είναι εξαιρετικά σημαντική για την αυτο-βελτίωση. Ωστόσο, υπάρχει αξιόπιστη έρευνα που λέει ότι πάνω από το 40% από εμάς θα αμφισβητήσει προφορικά την αποτελεσματικότητα της αυτοεκτίμησής μας προτού έχουμε την απόδειξη να το επιβεβαιώσουμε ή να το αρνηθούμε. Χωρίς πολλά στοιχεία, τείνουμε να υποτιμούμε. Μέσα στη θεραπεία ομιλίας ασκούμε μια υγιέστερη στάση αμφιβολίας και δεν συσσωρεύουμε τόσο γρήγορα.

Παρά το γεγονός ότι είναι φτωχοί στη δημόσια ομιλία, οι άνθρωποι σε όλα τα κοινωνικά στρώματα λένε γρήγορα ότι είναι φτωχοί ομιλητές. Πολλοί από τους σημερινούς δικηγόρους δεν είναι επαγγελματίες ή έχουν μικρή εμπειρία στη δημόσια ομιλία, αλλά πρόσφατα έχουν κληθεί, σε πολλές περιπτώσεις, να εκπροσωπήσουν ενάγοντες σε μια υπόθεση αγωγής κατηγορίας ή ενάγοντες σε μία περίπτωση στην οποία δεν έχουν συμμετάσχει προηγουμένως. Η αδυναμία τους να συγκεντρώσουν τις δεξιότητές τους δεν δικαιολογεί την αυτο-κριτική τους.



Αυτοπίεση

Φέρνουμε επίσης αδικαιολόγητο και τεράστιο άγχος στον εαυτό μας μέσω της αυτοαξιολόγησης και των συγκρίσεων που κάνουμε. Ποτέ δεν σκεφτόμαστε εάν αυτό το πρόσθετο άγχος θα βελτιώσει την απόδοση. Μπορούμε να εκπαιδεύσουμε τον εαυτό μας για να πούμε στους εαυτούς μας, ότι θα είμαστε ο καλύτερος ομιλητής στην ομάδα και να σκεφτούμε γιατί. Όπως είναι, όλα τα ηχεία σε κάποιο σημείο αναπόφευκτα βιώνουν μέτρια πίεση και ενθουσιασμό στο κοινό. Η πίεση μπορεί να μετριαστεί για να τους ενθαρρύνει να επιτύχουν το βέλτιστο επίπεδο ενθουσιασμού που απαιτείται για την αποτελεσματική ομιλία τους. Είτε δεν αισθάνονται πίεση ή αισθάνονται πίεση, δεν θα έχουν κίνητρο να προετοιμαστούν και να εξασκηθούν κατάλληλα. Ωστόσο, επειδή πιστεύουν ότι πρέπει να είναι οι καλύτεροι ή απλά πρέπει να κάνουν μια πολύ καλή παρουσίαση, μπορεί να ασκήσουν περιττή πίεση στον εαυτό τους που θα τους κάνει να αποτύχουν και να βλάψουν και να εμποδίσουν τη ζωή τους. Η αυξημένη πίεση, στην πραγματικότητα, είναι ανάλογη με την επιτυχία.

Καταστροφική

Οι άνθρωποι συχνά παρερμηνεύουν πράγματα που σκέφτονται όταν τα περιγράφουν στον εαυτό τους. Προτείνουμε ότι οι συνέπειες των ενεργειών μας είναι πιθανό να οδηγήσουν σε πολύ πιο δραστικές συνθήκες από ό, τι μπορεί να φανταστεί κανείς. Όσοι είναι ανήσυχοι μπορεί να γίνουν ένοχοι για τα ίδια συμπτώματα. Για παράδειγμα, μπορεί να πει στον εαυτό τους ότι πρόκειται να δώσουν μια ομιλία που είναι το χειρότερο έργο που είχαν ποτέ. Μπορούν είτε να πείσουν τον εαυτό τους ότι δεν θα είναι σε θέση να κάνει καλά σε κολλέγιο ή αγνοούν την πληροφορία και δοκιμάστε τις προσδοκίες ποιότητας ούτως ή άλλως.

Καθώς οι μη ρεαλιστικοί στόχοι και η συνοδευτική παραληρητική σκέψη αυξάνουν την διέγερση, τα συναισθήματα του λόγου άγχους αυξάνονται επίσης. Μια σκέψη για αυτο-ομιλία όπως "Θα κάνω μια υπέροχη ομιλία" πρέπει να μας κάνει να ανησυχούμε στο σημείο που δυσκολεύουμε να κοιμηθούμε λόγω του πόσο ανήσυχος μας κάνει (Brydon&Scott, 2008).

Πρόκειται να δώσει μια ομιλία που είναι η χειρότερη δουλειά που είχαν ποτέ

Είτε πείθουν τον εαυτό τους ότι δεν θα μπορούν να τα πάνε καλά στο κολλέγιο ή αγνοούν τις πληροφορίες και δοκιμάζουν ούτως ή άλλως τις ποιοτικές προσδοκίες. Καθώς οι μη ρεαλιστικοί στόχοι και η συνοδευτική παραληρητική σκέψη αυξάνουν τον ενθουσιασμό, έτσι και τα συναισθήματα του λόγου ανησυχούν. Μια σκέψη αυτο-ομιλίας όπως "Θα κάνω μια υπέροχη ομιλία" πρέπει να μας κάνει να ανησυχούμε στο σημείο ότι έχουμε πρόβλημα να κοιμηθούμε λόγω του πόσο ανήσυχος μας κάνει (Brydon&Scott, 2008).



Μείνετε παρακινήμενοι και μιλήστε στον εαυτό σας

Για πολλούς ανθρώπους, η επικοινωνία με τον εαυτό σας μπορεί να θεωρηθεί ως σημάδι ψυχικής ασθένειας. Κρατώντας το μυαλό σας απασχολημένο με δραστηριότητες που θα σας απαλλάξουν από το άγχος σας, θα αισθανθείτε πιο σίγουροι και ικανοί. Είναι σαφές ότι οι τεχνικές μπορούν, ωστόσο, να σας κάνουν να πιστεύετε ότι είναι χρήσιμες, καθώς εάν πιστεύετε πραγματικά ότι η τεχνική σας θα μειώσει την ανησυχία σας, στην πραγματικότητα μπορεί να μειώσει την ανησυχία σας.

Μπορεί να είναι παραγωγικό να λέω λεκτικά πώς, μπορώ να το κάνω αυτό ή μπορώ να έχω την εμπιστοσύνη ότι μπορώ να το κάνω αυτό. Ένα καλό παράδειγμα θετικής αυτο-συζήτησης είναι επίσης να πούμε, "Το ξέρω αυτό καλύτερα από οποιονδήποτε." Αυτό θα σας βοηθήσει να χαλαρώσετε και να αισθανθείτε πολύ πιο άνετα. Η ανάλυση προσφέρει στοιχεία που δείχνουν ότι οι άνθρωποι που έχουν σκέψεις ανησυχίας και αποτυχίας δεν κάνουν τίποτα καλό. Εξασκηθείτε θετικές επιβεβαιώσεις όταν βρίσκεστε παρουσία διακοπών και χαλαρώστε όταν είστε μόνοι. Τα παραδείγματα μπορεί να περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

Πίνακας 1. Εξάσκηση θετικής σκέψης

Αρνητικήσκέψη

Μακάρι να μην έπρεπε να κάνω αυτήν την ομιλία.

Δεν είμαι μεγάλος δημόσιος ομιλητής.

Όταν κάνω μια ομιλία, εξακολουθώ να ανησυχώ.

Κανείς δεν θα εντυπωσιάστηκε και θα επηρεαστεί από αυτό που πρόκειται να πω.

Θετικήσκέψη

Αυτή η ομιλία είναι μια ευκαιρία για μένα ως ομιλητής να εκφράσω τις ιδέες μου και να αποκτήσω περισσότερη εμπειρία.

Κανείς δεν πιστεύει ότι τα πάει καλά, αλλά βελτιώνω συνεχώς με κάθε λόγο που δίνω.

Όλοι θέλουν να παραμείνουν ήρεμοι. Όσο μπορούν να το χειριστούν άλλοι, τότε μπορώ.

Έχω ένα καλογραμμένο θέμα για το οποίο είμαι καλά προετοιμασμένος. Φυσικά, το κοινό θα έρθει και θα ρωτήσει.

Πίνακας 2. Επικοινωνιακή αυτο-συζήτηση πριν από τις ομιλίες.

| Πριντηνεξάσκηση | Πραγματική πρακτική | Κατάτη δοκιμασία συμπεριφοράς |
|--|---|--|
| Ελάτε με ένα θετικό σχέδιο. Μην προσαρμόσετε. Ελπίζω να είναι εντάξει | Αφήστε χρόνο για εικόνες. Ας σκεφτούμε μια εικόνα και να την τρέξουμε μέσα | Χρησιμοποιήστε τις δηλώσεις αντιμετώπισης. Μιλήστε αργά και ξεκαθαρίστε. Αρχικά, κατανοήστε το |



| | | |
|---|---|--|
| <p>μαζί μου.</p> <p>Μου αρέσει να μιλάω για αυτό το θέμα.</p> <p>Σχεδιάστε πρώτα ένα τραχύ σκίτσο. υπάρχει χρόνος για βελτίωση αργότερα.</p> <p>Έχω ό, τι χρειάζομαι.</p> <p>Είμαι πεπεισμένος ότι οι άνθρωποι θα βρουν τις πληροφορίες μου πολύ νέες και ενδιαφέρουσες.</p> <p>Αποκαλύψτε μερικά ενδιαφέροντα γεγονότα. Απλώς πείτε το λογικά. Ήρθε η ώρα για επανεγγραφή.</p> | <p>από το μυαλό μου.</p> <p>Οπτικοποιήστε το άνοιγμα και ακούστε και αισθανθείτε να εκφράζω τον πυρήνα της ομιλίας μου.</p> <p>Θα πρέπει να οπτικοποιήσετε τη σύνδεση με το κοινό και να οπτικοποιήσετε τα κύρια σημεία.</p> <p>Εντάξει, ακούστε και παρακολουθήστε με να κάνω κάθε σημείο.</p> <p>Προσπαθήστε να με δείτε από την άποψη του κοινού.</p> <p>Δείτε τη σύνοψη και κλείστε.</p> <p>Δοκιμάστε ξανά, αλλά αυτή τη φορά χρησιμοποιήστε και εικόνες χαλάρωσης.</p> | <p>περιεχόμενο.</p> <p>Εντάξει, τώρα ξέρω.</p> <p>Κάντε επαφή με τα μάτια με άτομα</p> <p>Επικοινωνήστε με τον εαυτό σας ενώ μιλάτε.</p> <p>Προσπαθήστε να διασκεδάσετε όσο το δυνατόν περισσότερο.</p> <p>Να έχετε τον έλεγχο ενώ είστε ο εαυτός σας.</p> |
|---|---|--|

Απόκτηση δεξιοτήτων κατά του άγχους της δημόσιας ομιλίας

Θυμάμαι την πρώτη μέρα στο νηπιαγωγείο, την πρώτη συνάντηση, την πρώτη μέρα στη νέα δουλειά. Πιθανότατα ήσασταν νευρικοί σε κάθε κατάσταση επειδή αντιμετώπιζες κάτι νέο και άγνωστο. Μόλις συνηθίσετε την κατάσταση, δεν γίνεται πλέον απειλητική. Έτσι, το ίδιο συμβαίνει και με τη δημόσια ομιλία. Για τους περισσότερους μαθητές και ανθρώπους, ο περισσότερος φόβος σκηνής είναι ο φόβος του άγνωστου. Όσο περισσότερα μαθαίνετε για τη δημόσια ομιλία και τις περισσότερες ομιλίες που δίνετε, οι λιγότερο απειλητικές ομιλίες θα γίνουν.

Φυσικά, ο δρόμος προς την εμπιστοσύνη μερικές φορές θα είναι ανώμαλος. Η εκμάθηση της ομιλίας δεν διαφέρει πολύ από την εκμάθηση οποιασδήποτε άλλης δεξιότητας, προχωρά από δοκιμή και λάθος. Ο στόχος της ομιλίας σας είναι να συντομεύσει τη διαδικασία, να ελαχιστοποιήσει τα λάθη, να σας δώσει μια μη απειλητική αρένα - ένα είδος εργαστηρίου - στο οποίο να υποβάλετε τη «δοκιμή». Ο εκπαιδευτής σας αναγνωρίζει ότι είστε αρχάριος και είναι εκπαιδευμένος να παρέχει

το είδος της καθοδήγησης που χρειάζεστε για να ξεκινήσετε. Στους συνομηλίκους σας έχετε ένα πολύ συμπαθητικό κοινό που θα παρέχει πολύτιμα σχόλια για να σας βοηθήσει να βελτιώσετε τις ικανότητες ομιλίας σας.

Φωτογραφία 3. Η απόκτηση δεξιοτήτων απαιτεί χρόνο και ιεραρχική σειρά εκμάθησης (δικαίωμα χωρίς pixels.com)

Προετοιμαστείτε νωρίς

Μια ερευνητική μελέτη επιβεβαίωσε αυτό που πιθανότατα είναι ήδη γνωστό: οι ομιλητές που ανησυχούν περισσότερο για το να μιλάνε καθυστερούν τις ομιλίες τους, σε αντίθεση με τους ομιλητές που είναι λιγότερο ανήσυχοι για τη δημόσια ομιλία. Η έλλειψη ενδεδειγμένης προετοιμασίας συχνά οδηγεί σε κακή απόδοση ομιλίας, ενισχύοντας την αντίληψη του ομιλητή ότι η δημόσια ομιλία είναι δύσκολη. Συνειδητοποιήστε ότι εάν φοβάστε ότι θα είστε νευρικοί όταν μιλάτε, θα τείνετε να αναβάλλετε την ομιλία σας. Αναλάβετε την ευθύνη και πλησιάστε την εργασία ομιλίας νωρίς, δίνοντας στον εαυτό σας κάθε ευκαιρία να πετύχετε. Μην αφήσετε τον φόβο σας να σας παγώσει σε αδράνεια. Προετοιμαστείτε νωρίς.

Φωτογραφία 4. Δίνοντας στον εαυτό σας αρκετό χρόνο για να προετοιμαστεί μειώνει το άγχος και αυξάνει την αυτοπεποίθηση (δικαίωμα απαλλαγμένο από reexels.com)

Επιλέξτε ένα θέμα που σας αφορά

Εάν ενδιαφέρεστε πολύ για το θέμα σας, θα εστιάσετε περισσότερο σε αυτό και λιγότερο στον εαυτό σας. Εξετάστε ορισμένα θέματα που ίσως θέλετε να συζητήσετε με ένα κοινό. Είστε πρόθυμοι να μιλήσετε για αυτά, ακόμη και με άτομα που ίσως δεν γνωρίζετε πολύ καλά; Πόσο νευρικό θα νιώσετε να μιλάτε για αυτά τα θέματα μπροστά στο κοινό σας; Κάποια νευρικότητα είναι μια χαρά, αλλά αν νομίζετε ότι η συζήτηση για ένα συγκεκριμένο θέμα θα κάνει το άγχος σας ανεξέλεγκτο, αποφύγετε αυτό το θέμα. Επιλέξτε θέματα για τα οποία αισθάνεστε σίγουροι ότι μιλάτε, βρείτε βολικό και πιστεύετε ότι θα ενδιαφέρει το κοινό σας.

Γίνετε ειδικός στο θέμα σας

Η προσεκτική έρευνα του θέματος θα αυξήσει σημαντικά την εμπιστοσύνη και την επιτυχία σας ως δημόσιος ομιλητής. Αυτό που παρουσιάζετε στην ομιλία σας περιλαμβάνει μόνο ένα μικρό μέρος αυτών που γνωρίζετε για το θέμα. Εάν δεν κάνετε την έρευνά σας, θα ανησυχείτε για την ομιλία σας.

Ερευνήστε το κοινό σας

Μάθετε ό, τι μπορείτε για τους ακροατές σας για να μειώσετε την αβεβαιότητα σας σχετικά με το ποιοι είναι, τι γνωρίζουν για το θέμα σας, πώς αισθάνονται γι 'αυτό και πώς είναι πιθανό να ανταποκριθούν. Το να εξοικειωθείτε με τα άτομα στο κοινό σας διευκολύνει τον σχεδιασμό της ομιλίας σας για αυτούς και αυξάνει την πιθανότητα να ανταποκριθούν θετικά σε αυτήν.

Φωτογραφία 5. προετοιμάστε την ομιλία σας και τον εαυτό σας για το κοινό-στόχο (δικαίωμα χωρίς reexels.com)

Εξασκηθείτε στην ομιλία σας

Κατά την εξάσκηση της ομιλίας, είναι απαραίτητο να μάθετε ποιες κινήσεις σώματος είναι κατάλληλες. Επίσης, ο καθορισμός αποτελεσματικών τρόπων χρήσης των σημειώσεών σας και ενσωμάτωσης των μέσων παρουσίασης είναι βασικός, καθώς αυξάνει τα επίπεδα εμπιστοσύνης.

Πριν από την ημέρα της παρουσίασης, είναι επίσης σημαντική η πρόβλεψη της ομιλίας σας σταδιακά έως ότου νιώθετε άνετα να μιλήσετε για το θέμα σας.

Μπορείτε να διαιρέσετε τις εργασίες:

Φάση 1.

Διαβάστε το περίγραμμά σας μερικές φορές με συνομιλητικό τόνο, σαν να μιλούσατε σε έναν φίλο για το θέμα σας.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Φάση 2.

Μόλις αναπτύξετε τις σημειώσεις σας με βάση το περίγραμμά σας, σηκωθείτε και περάστε από την ομιλία σας μόνο, ακούγοντας προσεκτικά τι λέτε.

Φάση 3.

Καταγράψτε τον εαυτό σας δίνοντας την ομιλία σας, χρησιμοποιώντας οποιαδήποτε βοηθήματα παρουσίασης, όπως ψηφιακές διαφάνειες, σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε την ημέρα που παρουσιάζετε. Εάν είναι δυνατόν, εξασκηθείτε σε έναν παρόμοιο χώρο με αυτόν από τον οποίο θα εκφωνήσετε την ομιλία σας - αίθουσα διδασκαλίας, αίθουσα διαλέξεων, αίθουσα συνεδριάσεων - για να μειώσετε την αβεβαιότητα σας σχετικά με το σκηνικό. Ελέγξτε την ηχογράφιση, σημειώνοντας τόσο τα δυνατά σημεία όσο και τους τομείς για βελτίωση. Ενώ μπορεί να πιστεύετε ότι η παρακολούθηση της ομιλίας σας μπορεί να αυξήσει το άγχος σας, η έρευνα με φοιτητές που ήταν ιδιαίτερα ανήσυχοι για τη δημόσια ομιλία διαπίστωσε ότι αυτό το βήμα μείωσε το άγχος τους σημαντικά.

Φάση 4.

Αυτή η φάση είναι η πιο σημαντική για την οικοδόμηση της εμπιστοσύνης σας. Εξασκηθείτε μπροστά σε ένα κοινό, καταγράφοντας την ομιλία σας και τις αντιδράσεις του κοινού κατά τη διάρκεια της ομιλίας. Ζητήστε επικοινωνητικά σχόλια από το κοινό σας. Η έρευνα δείχνει ότι η εξάσκηση της ομιλίας σας μπροστά σε ένα κοινό - ειδικά ένα κοινό τεσσάρων ή περισσότερων ατόμων - όχι μόνο μειώνει το άγχος σας, αλλά οδηγεί επίσης σε υψηλότερη αξιολόγηση της παρουσίασής σας. Ελέγξτε την ηχογράφιση, σημειώνοντας τι είπατε και κάνατε και πώς αντέδρασε το κοινό σας.

Οι περισσότεροι εξερχόμενοι και δυναμικοί άνθρωποι μπορεί να μην αισθάνονται πολύ άγχος όταν προβλέπουν μια κατάσταση δημόσιας ομιλίας. Ενώ το χαμηλό άγχος μπορεί να φαίνεται σαν πλεονέκτημα, μπορεί να οδηγήσει σε λίγα κίνητρα για να σχεδιάσετε και να εξασκήσετε μια ομιλία. Η μη πρόβλεψη μιας ομιλίας αυξάνει το άγχος της ομιλίας σας και επηρεάζει αρνητικά την παρουσίασή σας. Ακόμη και η καλύτερη πρακτική ηχείων .

Γνωρίστε καλά την εισαγωγή και το συμπέρασμά σας

Η επιτυχημένη παρουσίαση της ομιλίας σας θα αυξήσει την αυτοπεποίθησή σας, θα σας βοηθήσει να ηρεμήσετε τα νεύρα σας και να μειώσετε τις ανησυχητικές σκέψεις που αυξάνουν το άγχος. Γνωρίζοντας ότι θα τελειώσετε με ένα συνεκτικό, ομαλό και αξέχαστο συμπέρασμα θα αυξήσετε την αυτοπεποίθησή σας και θα μειώσετε τη νευρική σας καθ' όλη τη διάρκεια της ομιλίας σας. Γράψτε την εισαγωγή και το

συμπέρασμα λέξη προς λέξη. Στη συνέχεια, διαβάστε τα δυνατά μερικές φορές, ακούγοντας πώς ακούγονται και πραγματοποιώντας τις απαραίτητες αλλαγές.

Μόλις είστε ικανοποιημένοι με την εισαγωγή και το συμπέρασμα, δεσμεύστε τους στη μνήμη όσο καλύτερα μπορείτε. Αν και γενικά δεν θέλετε να απομνημονεύσετε ολόκληρη την ομιλία σας, η απομνημόνευση της εισαγωγής και του συμπεράσματός σας θα σας βοηθήσει να τις παρουσιάσετε πιο άνετα και να μειώσετε το άγχος σας.

Ο προσεκτικός προγραμματισμός και προετοιμασία μειώνει ορισμένες από τις αβεβαιότητες που αντιμετωπίζουν οι δημόσιοι ομιλητές. Η εφαρμογή αυτών των στρατηγικών μακροπρόθεσμα δεν θα αλλάξει την προσωπικότητά σας, αλλά θα αυξήσει την εμπιστοσύνη σας.

Στάση του ΣΩΜΑΤΟΣ

Όταν δίνετε μια ομιλία, θέλετε να είστε σίγουροι και ισορροπημένοι. Το να είσαι σίγουρος σχετίζεται με τη στάση σου. Για παράδειγμα, αν γλιστρήσετε, συρρικνωθείτε ή κλίνει προς τη μία πλευρά, δεν θα εμφανίζεται ισορροπημένη. Η ακόλουθη άσκηση έχει σχεδιαστεί για να σας βοηθήσει να αποκτήσετε μια άνετη, ισορροπημένη στάση.

Για να προετοιμαστείτε για αυτήν την άσκηση, πρέπει να χαλαρώσετε:

1. Πάρτε μια βαθιά ανάσα.
2. Σφίξτε τους ώμους σας για να χαλαρώσετε τους μύς του λαιμού και του προσώπου σας.
3. Πιέστε τα χέρια σας μαζί για να απελευθερώσετε νευρική ενέργεια.

Επαναλάβετε αυτό για μερικές ακόμη φορές:

Τώρα που αισθάνεστε χαλαροί, απεικονίστε πώς θα θέλατε να σταθείτε όταν πηγαίνετε στο μπροστινό μέρος του δωματίου και "πάρτε τη στάση σας":

1. Τα πόδια σας πρέπει να έχουν πλάτος ισχίου και πίσω τους ώμους.
2. Οραματιστείτε ένα σχοινί από τα πόδια στο κεφάλι και το σώμα τραβιέται όρθια.
3. Πάρτε μια βαθιά ανάσα και είστε έτοιμοι να μιλήσετε.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Οπτική επαφή

Η επαφή με τα μάτια είναι πολύ σημαντική στις ομιλίες. Σας βοηθά να κερδίσετε την προσοχή του κοινού και σας δίνει πληροφορίες σχετικά με το πώς αντιδρούν στην παρουσίασή σας. Κατά την άσκηση μιας ομιλίας, ο ομιλητής πρέπει να προσπαθήσει να εξασκηθεί στην αίθουσα όπου θα δοθεί η ομιλία.

Φανταστείτε ότι το κοινό είναι παρόν και το κοιτάτε απευθείας. Εάν το κάνετε, θα είναι πολύ πιο εύκολο να κάνετε επαφή με τα μάτια όταν υπάρχει κάποιο κοινό. Όταν ένα κοινό είναι παρόν, ένας καλός τρόπος για να προχωρήσετε είναι να κοιτάξετε τα μέτωπα των μελών του κοινού και στη συνέχεια να κοιτάξετε απευθείας στα μάτια τους.

Φωνητική ποικιλία

Μία από τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν τα ηχεία είναι ότι δεν χρησιμοποιούν αποτελεσματικά τη φωνή τους. Προκειμένου να βελτιωθεί η χρήση της φωνής? ρυθμός, όγκος και γήπεδο πρέπει να εξασκηθούν.

1. Αποφύγετε να μιλάτε πολύ γρήγορα ή πολύ αργά. Πρέπει να μιλάτε μεταξύ εκατόνεκατόν είκοσι πέντε λέξεων ανά λεπτό.

2. Η μεταβολή του ποσοστού είναι σημαντική για την επιτυχή ομιλία, διότι μπορεί να σας βοηθήσει να τονίσετε σημαντικές ιδέες. Εάν πείτε κάτι πολύ γρήγορα, τραβάει την προσοχή. Εάν σταματήσετε, τραβάει την προσοχή. Εάν αλλάξετε σκόπιμα το ποσοστό σας, μπορεί να σας βοηθήσει να κρατήσετε την προσοχή του κοινού σας και να κατευθύνετε την προσοχή τους σε πράγματα που πιστεύετε ότι είναι σημαντικά. Δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη φωνή σας με αυτόν τον τρόπο εάν μιλάτε με τον ίδιο ρυθμό καθ' όλη τη διάρκεια της ομιλίας. Πρέπει να αλλάξετε το ποσοστό σας για να κάνετε τα πράγματα να ξεχωρίζουν.

Όσον αφορά τη σημασία του όγκου, υπάρχουν διάφορες πτυχές που πρέπει να λάβετε υπόψη:

1. Μια αδύναμη φωνή είναι δύσκολο να ακουστεί, αλλά πολύ δυνατά μπορεί να είναι ενοχλητικό.

2. Πάντα να λαμβάνετε υπόψη το μέγεθος του δωματίου και το κοινό (δηλ. Να μιλάτε αρκετά δυνατά για να ακούσουν οι άνθρωποι στο πίσω μέρος του δωματίου). Ένας καλός τρόπος για να το δοκιμάσετε είναι να έχετε έναν φίλο να κάθεται στο πίσω μέρος της αίθουσας πριν από την παρουσίασή σας και να δείτε αν νομίζει ότι μιλάει αρκετά δυνατά. Ένας άλλος τρόπος είναι να ρωτήσετε το κοινό εάν μπορεί να σας ακούσει. Φυσικά, αν κοιτάξετε το κοινό, μπορείτε να δείτε από τις αντιδράσεις τους εάν μιλάτε πολύ δυνατά ή ήσυχα.



Ο τελευταίος παράγοντας που πρέπει να ληφθεί υπόψη σε αυτό το στάδιο είναι η προβολή φωνής.

1. Η έρευνα δείχνει ότι οι πιο δυνατές φωνές είναι ενοχλητικές και αναποτελεσματικές και ότι το κοινό προτιμά τις χαμηλότερες φωνές.
2. Το γήπεδο, καθώς και το ποσοστό και ο όγκος, μπορούν να σας βοηθήσουν να κατευθύνετε την προσοχή του κοινού. Εάν αλλάξετε τον τόνο σας, θα προσελκύσει την προσοχή.

Χειρονομίες

Υπάρχει μια μεγάλη ποικιλία χειρονομιών που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι. Ωστόσο, υπάρχουν τρεις βασικές κινήσεις που είναι χρήσιμες σε οποιοδήποτε ηχείο.

Πρώτον, μια κάθετη χειρονομία παλάμης μπορεί να χρησιμοποιηθεί πολύ αποτελεσματικά για την απεικόνιση των διαφορών. Η κάθετη χειρονομία της παλάμης περιλαμβάνει το κράτημα των δεξιών και την περικοπή των δακτύλων, όπως ένας επαγγελματίας καράτε που μπορεί να σηκώσει το χέρι του για να σπάσει το ταμπλό στο μισό. Δεύτερον, η σφιγμένη γροθιά μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να τονίσει ένα σημείο. Η τελική χειρονομία που πρέπει να εξασκηθείτε είναι να χρησιμοποιήσετε το δείκτη για να κερδίσετε έναν βαθμό.

Πίνακας 3. Στρατηγικές για την αύξηση της εμπιστοσύνης σας έναντι της δημόσιας φοβίας.

| Ώρα πριν από την ομιλία | Πριν από τηνομιλία | Κατά τη διάρκεια της ομιλίας | Μετάτηνομιλία |
|---|--|---|--|
| Ξεκινήστε την προετοιμασία ομιλίας νωρίς. Επιλέξτε ένα θέμα που σας ενδιαφέρει. Γίνετε ειδικός στο θέμα σας. Αξιολογήστε το κοινό σας. Εξασκηθείτε στην ομιλία σας. Γνωρίστε την εισαγωγή και το συμπέρασμά σας. Χρησιμοποιήστε τεχνικές χαλάρωσης. Χρησιμοποιήστε τη σήμανση. | Ντύσου κατάλληλα. Διατηρήστε όλο το υλικό ομιλίας οργανωμένο . Άφιξη νωρίς. Μιλήστε με τους άλλους. Χρησιμοποιήστε θετική αυτο-συζήτηση. Ελέγξτε τον τεχνικό εξοπλισμό. Ακούστε τα άλλα ηχεία. Χρησιμοποιήστε τεχνικές χαλάρωσης. Χρησιμοποιήστε τη σήμανση. | Δείξτε μια αυτοπεποίθηση στάση. Περιμένω να νιώσω άγχος. Να μετατρέψει το άγχος σε παραγωγική ενέργεια. Αποφύγετε την υπερβολική ανάλυση του άγχους σας. Μην σχολιάζετε το άγχος σας στο κοινό σας. Εστίαση στο κοινό και όχι στον εαυτό σου. Παρακολουθήστε τα σχόλια του | Ακούστε ερωτήσεις από μέλη του κοινού. Να γνωρίζετε ότι μπορεί να συμβεί άγχος. Ενισχύστε την αυτοπεποίθησή σας. Προσδιορίστε αποτελεσματικές στρατηγικές διαχείρισης άγχους. Ανάπτυξη |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



| | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|---|---|
| Χρησιμοποιήστε οπτικοποίηση . | Χρησιμοποιήστε οπτικοποίηση . | κοινού. Μην ζητάτε συγνώμη και μην κάνετε δικαιολογίες. | σχεδίων για τη διαχείριση του μελλοντικού άγχους λόγου |
|-------------------------------|-------------------------------|---|---|

Βιβλιογραφία

Ayres, J., & Hopf, T. (1993). Αντιμετωπίζοντας το άγχος του λόγου. Norwood, NJ: Ablex Pub. Είδους

Beebe, SA, & Beebe, SJ (2017). Δημόσια ομιλία: μια προσέγγιση με επίκεντρο το κοινό (δέκατη έκδοση. Ed.). Βοστώνη: Πέρσον.

Brydon, SR, & Scott, MD (2008). Μεταξύ ενός και πολλών: η τέχνη και η επιστήμη της δημόσιας ομιλίας (6η έκδοση). Νέα Υόρκη: Ανώτατη εκπαίδευση McGraw-Hill.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Coopman, SJ, & Lull, J. (2018). Δημόσια ομιλία: η εξελισσόμενη τέχνη (Fourth edition. Ed.). Boston, MA: Εκμάθηση Cengage.

Erlebach, AC (2004). Η Εμπειρία της Δημόσιας Ομιλίας (PSA) στο χώρο εργασίας. (Master of Arts). Το Πανεπιστήμιο της Βρετανικής Κολομβίας, Βρετανική Κολομβία.

Finn, AN, Sawyer, CR, & Schrod, P. (2009). Εξέταση της επίδρασης της θεραπείας έκθεσης στο άγχος της δημόσιας ομιλίας. Εκπαίδευση επικοινωνίας, 58 (1), 92-109. doi: 10.1080 / 03634520802450549

Grice, GL, Skinner, JF, & Mansson, DH (2016). Μάθηση δημόσιας ομιλίας (ένατη έκδοση. Ed.). Βοστώνη: Πέρσον.

Irvine, L. (2020). Ας μιλήσουμε για το άγχος της δημόσιας ομιλίας: Υποστήριξη και ικριώματα βιώσιμων πρακτικών ομιλίας ενώ βρίσκεστε στο πανεπιστήμιο και πέρα. (Επαγγελματικό Διδακτορικό). Ανακτήθηκε από το <https://eprints.qut.edu.au/201344/>

Kondo, DS (1994). Στρατηγικές για τη μείωση του άγχους του κοινού στην Ιαπωνία. Αναφορές επικοινωνίας, 7 (1), 20-26. doi: 10.1080 / 08934219409367579

McCroskey, JC (1970). Μέτρα άγχους που συνδέονται με την επικοινωνία. Μονογραφίες ομιλίας, 37 (4), 269-277. doi: 10.1080 / 03637757009375677

McCroskey, JC (2009). Κατανόηση επικοινωνίας: Τι έχουμε μάθει τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες. Human Communication, 12 (2), 157-171.

McCroskey, JC, & Beatty, MJ (1984). Ο φόβος της επικοινωνίας και οι εμπειρίες άγχους της συσσωρευμένης κατάστασης επικοινωνίας: Μια ερευνητική σημείωση. Μονογραφίες επικοινωνίας, 51 (1), 79-84. doi: 10.1080 / 03637758409390185

Osborn, M., Osborn, S., & Osborn, R. (2012). Δημόσια ομιλία: εύρεση της φωνής σας (9η έκδοση). Βοστώνη: Allyn & Bacon.

Richmond, VP, Wrench, JS & McCroskey, JC (2013). Επικοινωνία: φόβος, αποφυγή και αποτελεσματικότητα (6η έκδοση). Βοστώνη: Πέρσον.

Wolpe, J. (1980). Ψυχοθεραπεία με αμοιβαία αναστολή. Τρέχον περιεχόμενο / Κοινωνικές και Συμπεριφορικές Επιστήμες (25), 10-10.

Παραρτήματα

Εδώ θα βρείτε δύο πρακτικές συνεδρίες: τεχνικές οπτικοποίησης και χαλάρωσης. Αυτά τα δείγματα ασκήσεων είναι χρήσιμα για τη μείωση του άγχους του κοινού.

Προσάρτημα 1: Μαθαίνοντας να απεικονίζουμε



[Σημείωση: Ξεκινήστε το εργαστήριο παρουσιάζοντας τον εαυτό σας, ζητώντας από τους άλλους να παρουσιάσουν και, στη συνέχεια, παρουσιάζοντας την ακόλουθη αφήγηση].

Ένας από τους μεγαλύτερους λόγους που οι άνθρωποι φοβούνται τη δημόσια ομιλία είναι ότι δεν καταλαβαίνουν γιατί αντιδρούν με τον τρόπο που κάνουν όταν πρέπει να κάνουν δημόσια ομιλία. Αυτοί οι άνθρωποι, πολλοί από τους οποίους δεν ενοχλούνται τουλάχιστον μιλώντας σε μικρές ομάδες ή σε διαπροσωπικά περιβάλλοντα, αλλά αποθαρρύνονται με την προοπτική να μιλήσουν σε άτομα σε δημόσιο περιβάλλον. Η έρευνα δείχνει ότι οι άνθρωποι συχνά αγνοούν τη βασική αιτία της αρνητικής σκέψης-αρνητικής σκέψης στη δημόσια ομιλία.

Οι πιο φοβισμένοι ομιλητές πιστεύουν ότι "Ω όχι, δεν μπορώ να δώσω ομιλίες", "Όλοι μισούν τις ομιλίες που δίνω", "Έχω τόσο κόκκινο που όλοι θα γνωρίζουν ότι είμαι νευρικός", όταν αναγκάζονται να δώσουν μια ομιλία. Αυτές οι αρνητικές σκέψεις προκαλούν μια αντίδραση φόβου που αυξάνει τον καρδιακό ρυθμό, εφίδρωση και τρέμουλο. Αυτά τα σωματικά συμπτώματα συχνά δημιουργούν διαταραχές συμπεριφοράς (γρήγορη ομιλία, τραύλισμα κ.λπ.), η οποία με τη σειρά της αυξάνει την αρνητική σκέψη και έτσι εμφανίζεται ένας φαύλος κύκλος. Φυσικά, αυτοί οι άνθρωποι δεν μπορούν να συγκεντρωθούν κατά την προετοιμασία ή την ομιλία τους. Αυτή η αδυναμία συγκέντρωσης μπορεί να εντοπιστεί σε αυτές τις ενοχλητικές αρνητικές σκέψεις. Ο ένοχος πίσω από το άγχος της δημόσιας ομιλίας είναι αρνητική σκέψη. Εάν κάποιος μπορεί να ελέγξει την αρνητική του σκέψη, τότε οι επακόλουθες σωματικές και συμπεριφορικές διαταραχές θα μειωθούν ή θα εξαλειφθούν. Για να σας βοηθήσουμε να σκεφτείτε θετικά, θα χρησιμοποιήσουμε μια διαδικασία που ονομάζεται οπτικοποίηση. Η οπτικοποίηση περιλαμβάνει τον εαυτό σας με θετικό φως κατά την παρουσίαση μιας ομιλίας. Για να το κάνουμε αυτό, θα μάθουμε πώς να απεικονίζουμε μια δημόσια ομιλία.

Αρχικά, κάντε τον εαυτό σας άνετο. Τεντώστε τα πόδια σας και βεβαιωθείτε ότι έχετε άφθονο χώρο για τα χέρια σας. Γείρετε πίσω στην καρέκλα σας και όταν βρείτε μια άνετη θέση, κλείστε τα μάτια σας και χαλαρώστε, [παύση].

Με τα μάτια κλειστά, εισπνεύστε βαθιά για τον αριθμό των τεσσάρων.

- Ένα δύο τρία τέσσερα

-[παύση]

- Τώρα εκπνεύετε πολύ αργά,

- [παύση]

-Ας το ξανακάνουμε.

-[παύση]

- Εισπνεύστε συνεχώς και παρατηρήστε τον τρόπο που η ένταση στο σώμα σας εξαφανίζεται καθώς εκπνεύετε.

-[παύση]

- Καλό και για άλλη μια φορά ... εισπνεύστε. . . εκπνεύστε τώρα. Συνεχίστε να χαλαρώνετε με τα μάτια κλειστά.



- Το επόμενο βήμα είναι να φανταστείτε τον εαυτό σας σε μια παραλία ή κάπου αλλού που είναι παρήγορο και χαλαρωτικό. Θα προτείνω κάτι που θα σας βοηθήσει να απεικονίσετε την παραλία. Εάν έχετε επιλέξει άλλο μέρος, δημιουργήστε τις κατάλληλες ηλικίες σας. Ξαπλώνετε στη ζεστή άμμο και κοιτάζετε τον καθαρό, γαλάζιο ουρανό που σας περιβάλλει.

-[παύση]

-Ακούστε τα κύματα που σπάζουν απαλά πάνω στη μαλακή λευκή άμμο.

-[παύση]

- Τα δέντρα ταλαντεύονται με το απαλό αεράκι και εισπνέετε τον γλυκό, καθαρό αέρα. Ο ήλιος ζεσταίνει απαλά το πρόσωπο και το σώμα σας. [παύση]

- Συνεχίστε την αναπνοή και εστιάστε προσεκτικά σε όλες τις λεπτομέρειες του περιβάλλοντός σας,

[μεγάλη παύση]

Εάν αισθάνεστε πολύ ήρεμοι και ξεκούραστοι, [παύση]

Πάρτε μια βαθιά ανάσα . . εισπνέω. . . εκπνεύστε τώρα. Θέλω να θυμάστε μια ευχάριστη συνομιλία με έναν στενό φίλο, [παύση]

Φανταστείτε το πρόσωπο του φίλου σας . . εστιάστε στον τρόπο που ο φίλος σας χαμογελάει . . ακόμη και γέλιο από καιρό σε καιρό,

[παύση]

Νιώθεις πολύ κοντά σε αυτό το άτομο. Ο φίλος σου φαίνεται να αντιμετωπίζει. Σκεφτείτε πώς σας κάνει αυτό το άτομο να αισθάνεστε. Εστιάστε σε αυτό το ζεστό συναίσθημα καθώς εισπνέετε .. και εκπνεύετε, [παύση].

Αφήστε τη συνομιλία να προχωρήσει, [παύση].

Παρατηρήστε τις εκφράσεις του προσώπου του φίλου σας με περισσότερες λεπτομέρειες. Μιλάτε ελεύθερα και φυσικά. Ο φίλος σας γοητεύεται από αυτά που λέτε, κουνάτε και χαμογελάτε σε συμφωνία. Συνεχίστε να σκέφτεστε αυτήν τη συνομιλία και αφήστε τον εαυτό σας να αισθάνεται σαν να είστε με τον φίλο σας,

[παύση]

Σκεφτείτε το περιβάλλον του τόπου που ήσασταν. Στέκες ή καθόσουν; Εάν υπήρχαν ήχοι στο παρασκήνιο ... μουσική ή συνομιλία; Τι είπες? Πώς αντέδρασε ο φίλος σας;

[παύση]

Τώρα ηρεμήστε και συνεχίστε να αισθάνεστε τη ζεστασιά αυτής της συνομιλίας καθώς προχωράμε σε μια άλλη φάση αυτής της άσκησης. Κρατήστε τον εαυτό σας απαλλαγμένο από εικόνες.

Με τα μάτια κλειστά, γείρετε το κεφάλι σας προς το τεχνητό φως του δωματίου. Δημιουργήστε στο μυαλό σας μια αίσθηση ουδέτερου χώρου με τη βοήθεια του φωτεινού φωτός, [μακρά παύση]



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Τώρα επιστρέψτε στη φαντασία αυτής της σκηνής. Προσπαθήστε να κάνετε το όραμά σας για τη συνομιλία με τον φίλο σας όσο το δυνατόν πιο λεπτομερή και πραγματική. Θυμηθείτε πόσο ζωντανή ήταν η συνομιλία. Θυμηθείτε αυτά τα συναισθήματα όταν σας ζητώ να φανταστείτε να μιλάτε αργότερα.

[μεγάλη παύση]

Θέλω να διαγράψετε αυτή τη σκηνή από το μυαλό σας. Με τα μάτια σας ακόμα κλειστά, γείρετε το κεφάλι σας προς το φως. Αναδημιουργήστε μια αίσθηση ουδέτερου χώρου με τη βοήθεια του φωτός,

[παύση]

Η δυνατότητα οπτικοποίησης είναι πολύ σημαντική για να μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε την οπτικοποίηση προς όφελός σας. Ας εξασκηθούμε λοιπόν να απεικονίσουμε ξανά αυτήν τη συνομιλία. Προσπαθήστε να φανταστείτε ξανά τη σκηνή με έντονη λεπτομέρεια. Νιώστε τη ζεστασιά της συνομιλίας, τον ευχάριστο ήχο της φωνής του φίλου σας και τη γενική αίσθηση ευεξίας σας, [μακρά παύση].

Με τα μάτια σας ακόμα κλειστά, γείρετε το κεφάλι σας προς το φως. Αναδημιουργήστε μια αίσθηση ουδέτερου χώρου με τη βοήθεια του φωτός.

[Σημείωση: Επαναλάβετε αυτές τις εικόνες και διαγράψτε όσο το δυνατόν περισσότερες φορές. Διαπιστώνουμε ότι οι άνθρωποι κουράζονται μετά από δύο ή τρεις εκθέσεις, αλλά μερικές φορές μπορούμε να τους κάνουμε 8 ή 10 φορές. Η ιδέα είναι να εκπαιδεύσει το μυαλό να απεικονίσει το αίτημα. Όσο περισσότερη πρακτική, τόσο το καλύτερο.

Θα σας δείξω τώρα μια βιντεοταινία από μια ομιλία που έδωσε η Barbara Jordan στη Δημοκρατική Εθνική Σύμβαση το 1976. Μην ανησυχείτε αν διαφωνείτε με την κυρία Jordan. Δεν σας δείχνω αυτήν την ταινία για να υποστηρίξω τις ιδέες της. Σας το δείχνω γιατί είναι εξαιρετική ομιλήτρια και θέλω να εστιάσετε σε αυτό που κάνει ως ομιλήτρια. Για να σας βοηθήσουμε να το κάνετε αυτό, φανταστείτε ότι είστε το άτομο της κάμερας.

Τώρα ανοίξτε τα μάτια σας και προσπονηθείτε ότι κάνετε μια ταινία.

[Σημείωση: Εισαγάγετε το όνομα του ηχείου του μοντέλου που χρησιμοποιείτε και αναπαραγάγετε το βίντεο. Δεν παίζουμε όλη την ομιλία της Ιορδανίας, μόλις τα πρώτα λεπτά].

Τώρα, κλείστε τα μάτια σας και φανταστείτε την ταινία που δημιουργήσατε από την Barbara Jordan. Δράση . . . εστιάζετε στο ξεχωριστό στυλ και τους τρόπους της Ιορδανίας. Κοιτάξτε τις χειρονομίες της. Παρατηρήστε τον τόνο της φωνής της, την επαφή με τα μάτια της. Το μήνυμα είναι εμπνευσμένο. . . είναι ενθουσιώδης για το θέμα και επενδύει πολύ ενέργεια. Παρατηρήστε πώς σχετίζεται με το κοινό. Μιλά σε αυτό το μεγάλο ακροατήριο σαν κάθε άτομο που είναι παρόν να είναι φίλος της. Αντιμετωπίζει την κατάσταση ως εκτεταμένη συνομιλία,

[παύση]

Εστιάστε στην εμφάνισή σας. . . αυτοπεποίθηση, στιλβωμένο, επαναπροσδιορισμένο και απόλυτο έλεγχο,



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



[παύση]

Τώρα μετακινήστε τη φανταστική σας κάμερα στο κοινό. Δράση . . . το κοινό απολαμβάνει απόλυτα την ομιλία. Γοητεύονται από αυτά που λέει η Ιορδανία. Κουνάνε το κεφάλι τους με σεβασμό και συμφωνία,

[παύση]

Αφήστε την κάμερα να εξαφανιστεί για μια στιγμή. Συνεχίστε τη βαθιά αναπνοή σας. . . εισπνεύστε, [παύση]

. . . εκπνεύστε, [παύση]

Εντάξει, ηχογραφήστε ξανά την ταινία. Δράση . . . εστιάζει στο ξεχωριστό στυλ και τους τρόπους της Ιορδανίας Κοιτάξτε τις χειρονομίες του. Παρατηρήστε τον τόνο της φωνής και της επαφής με τα μάτια. Το μήνυμα είναι εμπνευσμένο. . . είναι ενθουσιώδης για το θέμα και επενδύει πολύ ενέργεια,

[παύση]

Εστιάστε στην εμφάνισή σας. . . αυτοπεποίθηση, γυαλισμένο, εκλεπτυσμένο και σε πλήρη έλεγχο, [παύση]

Τώρα μετακινήστε τη φανταστική σας κάμερα στο κοινό. Δράση . . .

το κοινό απολαμβάνει απόλυτα την ομιλία. Γοητεύονται από αυτά που λέει η Ιορδανία. Κουνάνε το κεφάλι τους με σεβασμό και συμφωνία,

[παύση]

Αφήστε την κάμερα να εξαφανιστεί για μια στιγμή. Συνεχίστε τη βαθιά αναπνοή σας. . εισπνέω,

[παύση]

. . . εκπνεύστε, [παύση]

Εντάξει, άλλη μια φορά. Ας ξαναπαίξουμε την ταινία μας για την ομιλία της Ιορδανίας. Αυτή τη φορά παρατηρήστε μερικές λεπτομέρειες που δεν είχατε ξαναδεί, τον τρόπο που κινεί τα μάτια της, το αποφασιστικό σύνολο του στόματος της, τον προσεκτικό τρόπο που δηλώνει τις ιδέες της. Στην πραγματικότητα, το όραμά της είναι τόσο σαφές, είναι σαν να την βλέπεις αυτοπροσώπως.

[παύση]

Αφήστε την κάμερα να εξαφανιστεί για μια στιγμή. Συνεχίστε τη βαθιά αναπνοή σας. . εισπνέω,

[παύση]

. . . εκπνεύστε, [παύση]

Δράση . . . η κάμερα επέστρεψε. Τώρα, προσποιηθείτε ότι είστε ο βασικός ομιλητής της ταινίας. Είστε σίγουροι για αυτό που λέτε. Είστε ενθουσιασμένοι για το θέμα. Δείτε τον εαυτό σας σε δράση. οι χειρονομίες, ο τόνος της φωνής και η επαφή με τα μάτια σας είναι εξαιρετικές, όπως και η BarbaraJordan's,



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



[παύση]

Νιώθετε χαλαροί, όπως όταν μοιράζεστε μια συνομιλία με έναν στενό φίλο.

[παύση]

Αφήστε την κάμερα να εξαφανιστεί για άλλη μια φορά. Έχετε τον έλεγχο. Μπορείτε να ενεργοποιήσετε ή να απενεργοποιήσετε την ταινία όποτε θέλετε. Δράση . . . ενεργοποιήστε την ταινία σας για άλλη μια φορά. . . η ομιλία σας μαγεύει το κοινό. Παρατηρήστε τις σαφείς και διακριτικές χειρονομίες σας, [παύση].

Παρατηρήστε τον τόνο της φωνής του, [παύση].

Παρατηρήστε την οπτική επαφή με το κοινό. Παρατηρήστε πώς μιλάτε. Μιλάς σαν κάθε μέλος του κοινού να είναι φίλος σου. Αντιμετωπίζετε αυτήν την παρουσίαση ως εκτεταμένη συνομιλία. Το κοινό σας κυματίζει και χαμογελάει.

[παύση]

Γίνεται όλο και πιο σίγουρος για την παρουσίασή του,

[παύση]

Τώρα πάρτε μια βαθιά ανάσα και αφήστε την κάμερα να εξαφανιστεί για λίγο. . . απενεργοποιήστε την ταινία, [παύση].

Δράση . . . ενεργοποιήστε την ταινία. Ολοκληρώνετε την παρουσίασή σας. Οι άνθρωποι στο κοινό χαμογελούν και κλίνουν προς τα εμπρός με σεβασμό και θαυμασμό. Απαντάτε σε σχόλια από το κοινό,

[παύση]

Καθώς ολοκληρώνετε την ομιλία σας και κάθεστε, οι άνθρωποι σας λένε πόσο τους άρεσε η ομιλία σας. Κουνάνε το χέρι σας . . είσαι γεμάτος αυτοπεποίθηση,

[παύση]

Πριν αναλάβετε οποιαδήποτε δραστηριότητα όπου θέλετε ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα, όπως μια ομιλία, αφιερώστε χρόνο για να δείτε λεπτομερώς την εκδήλωση. Θυμηθείτε την κάμερα της ταινίας σας. . . ενεργοποιήστε το . . . αναπαραγάγετε τη σκηνή μέχρι να την τελειοποιήσετε.

Τώρα εισπνεύστε βαθιά ... Κρατήστε το ... τώρα εκπνεύστε και ανοίξτε τα μάτια σας όταν αισθάνεστε άνετα.

Προσάρτημα 2: Ασκήσεις χαλάρωσης

[Σημείωση: Συστήστε τον εαυτό σας και τα μέλη της ομάδας παρουσιάζονται. Είναι συχνά χρήσιμο να κάνουμε μια σύντομη συζήτηση για το πώς αισθάνονται οι άνθρωποι για τη δημόσια ομιλία. Εάν υπάρχει μια τέτοια συζήτηση, ο δάσκαλος / εκπαιδευτής θα πρέπει να προσαρμόσει την ακόλουθη εξήγηση για να αναγνωρίσει



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



τα σημεία που προέκυψαν κατά τη διάρκεια αυτής της συζήτησης. Το ακόλουθο υλικό παρουσιάζεται όπως θα παρουσιάζεται σε άτομα που έχουν εγγραφεί σε εργαστήριο άγχους δημόσιας ομιλίας].

Σημείωση: Η ακόλουθη άσκηση χαλάρωσης μπορεί να παρουσιαστεί ζωντανά ή σε βίντεο. Για τον σκοπό αυτό διατίθεται μια κασέτα ήχου από την Εταιρεία Επικοινωνίας Ομιλίας. Η κασέτα από τη Συνομιλία Επικοινωνίας Ομιλίας ετοιμάστηκε από τον JamesC. McCroskey και εξυπηρετεί πολύ καλά για να βοηθήσει τους ανθρώπους να μάθουν βαθιά χαλάρωση των μυών. Δεν υπάρχει τίποτα κακό με την παρουσίαση αυτής της άσκησης «ζωντανά», αλλά γίνεται αρκετά βαρετό αν το κάνετε συχνά. Είτε παρουσιάζετε αυτές τις οδηγίες ζωντανά είτε σε μαγνητοταινία, μην ξεχάσετε να μιλήσετε με ήρεμο, βιαστικό, χαλαρό τρόπο για να δημιουργήσετε τη σωστή ατμόσφαιρα].

Τώρα πρόκειται να μάθουμε βαθιά μυϊκή χαλάρωση. Ο λόγος που κάνουμε αυτήν την άσκηση είναι έτσι ώστε να έχετε στη διάθεσή σας ένα μέσο με το οποίο μπορείτε να αισθανθείτε χαλαροί. Αργότερα θα μάθουμε πώς να συνδέουμε αυτά τα χαλαρά συναισθήματα στη δημόσια ομιλία. Υπάρχουν ερωτήσεις πριν ξεκινήσουμε;

Τώρα, θέλω να νιώσετε άνετα στην καρέκλα που κάθιστε. Περπατήστε μέχρι να νιώσετε άνετα. Τώρα κλείστε τα μάτια σας και ακολουθήστε τις οδηγίες μου.

Αναπνεύστε αργά και βαθιά. Κρατήστε την αναπνοή σας, [περιμένετε 10 δευτερόλεπτα].

Τώρα εκπνεύστε αργά και εντελώς.

Εισπνεύστε αργά και βαθιά. Κρατήστε την αναπνοή σας. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Εντάξει, εκπνεύστε αργά και εντελώς.

Σφίξτε σταθερά την αριστερή γροθιά σας. Κρατήστε αυτούς τους μύες σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Πιέστε ξανά την αριστερή γροθιά. Κρατήστε αυτούς τους μύς σε τεταμένη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε καλά τη δεξιά γροθιά σας. Κρατήστε τους μύες σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε ξανά τη δεξιά γροθιά σας. Κρατήστε αυτούς τους μύες σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Λυγίστε τους μύες του δικέφαλου μυρίζοντας τα χέρια σας στους ώμους σας. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Λυγίστε τους δικέφαλους μύς σας φέρνοντας τα χέρια σας προς τα πάνω για να επαναφέρετε τους ώμους σας μαζί. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα] Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε καλά τη δεξιά γροθιά σας. Κρατήστε αυτούς τους μύες σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε ξανά τη δεξιά γροθιά σας. Κρατήστε αυτούς τους μύες σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Λυγίστε τους μύες του δικέφαλου φέρνοντας τα χέρια στους ώμους. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Λυγίστε τους μύες του δικέφαλου φέρνοντας ξανά τα χέρια στους ώμους. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε τους δύο ώμους έτσι ώστε οι μύες να είναι σφιχτοί. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σφίξτε ξανά τους δύο ώμους, έτσι ώστε οι μύες να σφίγγονται σταθερά. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Ζαρώστε το μέτωπό σας. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε αυτούς τους μύς του προσώπου σε τεταμένη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Ζαρώστε το μέτωπό σας για άλλη μια φορά. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε αυτούς τους μύες του προσώπου σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Κλείστε τα μάτια σας πολύ σφιχτά. Νιώστε την ένταση γύρω από τα μάτια σας. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Κλείστε τα μάτια σας πολύ σφιχτά ξανά. Νιώστε την ένταση γύρω από τα μάτια σας. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Πιέστε σταθερά τη γλώσσα σας στην οροφή του στόματός σας. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Πιέστε τη γλώσσα σας σταθερά στην οροφή του στόματος σας για άλλη μια φορά. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Πιέστε σταθερά τα χείλη σας. Νιώστε την ένταση γύρω από το στόμα σας. Κρατήστε τη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Για άλλη μια φορά, πιέστε τα χείλη σας μαζί. Νιώστε την ένταση γύρω από το στόμα σας. Κρατήστε τη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Σπρώξτε το πίσω μέρος του κεφαλιού σας πάνω στην καρέκλα (ή πίσω όσο το δυνατόν περισσότερο χωρίς να λυγίσετε το κεφάλι σας πίσω). Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Και πάλι, σπρώξτε το πίσω μέρος του κεφαλιού σας προς την καρέκλα (ή προς τα πίσω όσο το δυνατόν περισσότερο χωρίς να λυγίσετε το κεφάλι σας πίσω). Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Αψίδα την πλάτη σου. Νιώστε την ένταση στην πλάτη σας. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση για 10 δευτερόλεπτα. Νιώστε την ένταση στους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Αψίδα την πλάτη σου ξανά. Νιώστε την ένταση στην πλάτη σας. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση για 10 δευτερόλεπτα. Νιώστε την ένταση στους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι

μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Μειώστε το στομάχι. Κρατήστε τη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Κατσαρώστε το στομάχι σας. Κρατήστε τη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Μελετήστε τους γλουτούς σας πιέζοντας τον εαυτό σας πάνω στο κάθισμα της καρέκλας. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Μελετήστε τους γλουτούς σας για άλλη μια φορά πιέζοντας τον εαυτό σας πίσω στο κάθισμα της καρέκλας. Νιώστε την ένταση. Κρατήστε τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Τώρα θέλω να μελετήσετε τους μύς των μηρών και στα δύο πόδια. Κρατήστε αυτούς τους μύς σε τεταμένη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Για άλλη μια φορά, βάλτε σταθερή ένταση στους μύς των μηρών και στα δύο πόδια. Κρατήστε αυτούς τους μύς σε τεταμένη θέση.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Στρέψτε τα δάχτυλά σας προς τα πάνω προς το πρόσωπό σας, βάζοντας ένταση στους μύς των ποδιών σας. Κρατήστε τη θέση. [Κρατήστε για 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Και πάλι, στρέψτε τα δάχτυλά σας προς τα πάνω προς το πρόσωπό σας, βάζοντας ένταση στους μύς των ποδιών σας. Κρατήστε τη θέση. [Κρατήστε για 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Γυρίστε τα δάχτυλά σας προς τα κάτω. Κρατήστε αυτήν τη θέση. [Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πόσο ένταση αισθάνονται οι μύες. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Γυρίστε ξανά τα δάχτυλά σας. Κρατήστε αυτήν τη θέση.

[Περιμένετε 5-7 δευτερόλεπτα]

Νιώστε την ένταση στους μύς σας. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Παρατηρήστε πώς έχετε τεντώσει τους μύς για να το νιώσετε. Τώρα χαλαρώστε τους μύς σας εντελώς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση αυτής της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Τώρα θέλω να εργαστώ μέσω των μυϊκών ομάδων. Μελετήστε τους μύς του προσώπου και του λαιμού.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε την αίσθηση έντασης σε αυτούς τους μύς. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Και πάλι, μελετήστε τους μύες του προσώπου και του λαιμού. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε την αίσθηση έντασης σε αυτούς τους μύς. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Τώρα θέλω να μελετήσετε τους μύς του βραχίονα και του κορμού. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε την αίσθηση έντασης σε αυτούς τους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ωραία είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Και πάλι, μελετήστε τους μύς του βραχίονα και του κορμού. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε την αίσθηση έντασης σε αυτούς τους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ωραία είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Τώρα θέλω να μελετήσετε τους μύς του σώματος. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε την αίσθηση έντασης σε αυτούς τους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ωραία είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Για άλλη μια φορά, μελετήστε τους μύς του κάτω σώματος. [Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Παρατηρήστε το αίσθημα έντασης σε αυτούς τους μύς. Μελετήστε αυτήν την ένταση. Τώρα χαλαρώστε εντελώς τους μύς. Παρατηρήστε πόσο ευχάριστη είναι η απελευθέρωση της έντασης.

[Περιμένετε 10 δευτερόλεπτα]

Επαναλάβετε το τέντωμα και χαλαρώστε τις μυϊκές ομάδες μέχρι να αισθανθείτε εντελώς χαλαροί. Εντάξει, αυτό ολοκληρώνει τις ασκήσεις χαλάρωσης για σήμερα. Δώστε στον εαυτό σας λίγα λεπτά για να καθίσετε και να επικεντρωθείτε σε αυτό που πρόκειται να κάνετε αργότερα.

[Περιμένετε λίγα λεπτά]. Ως εργασία στο σπίτι, εξασκήστε αυτές τις ασκήσεις χαλάρωσης μία ή δύο φορές την ημέρα πριν από την επόμενη συνεδρία σας. Ο στόχος αυτών των συνεδριών εξάσκησης είναι να είναι σε θέση να αναπτύξει μια αίσθηση χαλάρωσης κατ'απαίτηση, έτσι εξάσκηση.

Μέθοδοι παρατήρησης και λίστες ελέγχου για την αξιολόγηση της δημόσιας ομιλίας

Στόχος

Αυτό το κεφάλαιο στοχεύει να διδάξει τις τεχνικές παρατήρησης για την αξιολόγηση των εκπαιδευτών στους διευθυντές των Εκπαιδευτικών Κέντρων. Στο τέλος αυτού του κεφαλαίου, θα είστε σε θέση να εντοπίσετε τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες των εκπαιδευτών, να γράψετε ένα εκπαιδευτικό σχέδιο για αυτούς και να τους παρακινήσετε να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στη δημόσια ομιλία.



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Αυτό το κεφάλαιο είναι αφιερωμένο σε όλα τα άτομα που είναι υπεύθυνα για τα μαθήματα κατάρτισης. Η δημιουργία ενός μαθήματος κατάρτισης βασίζεται σε μια σημαντική προσπάθεια εξισορρόπησης ικανοτήτων, θεμάτων και στρατηγικών για την εφαρμογή. Οι εμπειρογνώμονες που ασχολούνται με προγράμματα κατάρτισης θα πρέπει να είναι πολύ καλοί στην παρακολούθηση των διαθέσιμων εκπαιδευτών προκειμένου να βελτιωθεί το τελικό αποτέλεσμα.

Αναπτύξαμε μεθόδους παρατήρησης και λίστες ελέγχου για την αξιολόγηση της δημόσιας ομιλίας που μπορείτε να διαβάσετε εδώ.

Μη διστάσετε να το χρησιμοποιήσετε με έναν από αυτούς τους συγκεκριμένους στόχους:

- Να προγραμματίσετε μαθήματα κατάρτισης
- Να αξιολογήσετε των εκπαιδευτών
- Να κατανοήσετε τις δυσκολίες και τις αδυναμίες σας
- Να χρησιμοποιήσετε αυτό το περιεχόμενο για να δημιουργήσετε ένα μάθημα «εκπαιδεύστε τους εκπαιδευτές»

Πώς να εφαρμόσετε τις τεχνικές παρατήρησης.

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε για την εφαρμογή τεχνικών παρατήρησης είναι η επιλογή ενός δείγματος παρατήρησης. Σίγουρα, η καλύτερη επιλογή είναι να συμμετέχετε στο μάθημα. Με αυτόν τον τρόπο, συμμετέχοντας, θα καταλάβετε μέσω της εμπειρίας σας πώς γίνεται το μάθημα και θα συμπληρώσετε τη λίστα ελέγχου που περιλαμβάνεται σε αυτό το κεφάλαιο.

Εν πάση περιπτώσει, καταλαβαίνω ότι αυτή η επιλογή δεν ισχύει πάντα. Γι' αυτόν τον λόγο, σας καλώ να εξετάσετε επίσης τις ακόλουθες επιλογές και τα σχετικά πλεονεκτήματα:



- Μπορείτε να ζητήσετε βιντεοσκόπηση μιας σειράς μαθημάτων από αυτόν τον εκπαιδευτή. Η ανάλυση ενός βίντεο είναι μια μακρύτερη διαδικασία, που δεν θα σας επιτρέψει να αλληλεπιδράσετε με αυτόν τον καθηγητή. Σας δίνει το πλεονέκτημα να βλέπετε περισσότερες από μία φορές κάποια τμήματα του μαθήματος για να το αξιολογήσετε καλύτερα.
- Μπορείτε να αναλύσετε τη συζήτηση των εκπαιδευτικών σε άλλο πλαίσιο, συμπεριλαμβανομένων συνεντεύξεων και δημοσιευμένων παρουσιάσεων στο Youtube.
- Μπορείτε να πάρετε συνέντευξη από τον εκπαιδευτή για να καταλάβετε πώς αντιδρά σε κρίσιμες καταστάσεις στην τάξη, πώς σκοπεύει να παρουσιάσει το περιεχόμενο και ποια υλικά θα χρησιμοποιήσει.

Συνοψίζοντας, μπορείτε να παρατηρήσετε τον εκπαιδευτή χρησιμοποιώντας μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες στρατηγικές:

- να παρακολουθήσετε το μάθημα
- να αναλύσετε μια διάλεξη βίντεο
- να αναλύσετε άλλο εκπαιδευτικό περιεχόμενο
- να πάρετε συνέντευξη από τον εκπαιδευτή, κάνοντας κρίσιμες ερωτήσεις

Σε αυτό το κεφάλαιο, θα επικεντρωθούμε στο μέγιστο στους δείκτες συμπεριφοράς και παρατήρησης. Οι δείκτες αποτελεσματικότητας θα συζητηθούν λαμβάνοντας υπόψη λεκτικούς και μη λεκτικούς παράγοντες. Θα υποδιαιρεθούν ανάλογα με τους τομείς. Με αυτόν τον τρόπο, θα είστε σε θέση να προσδιορίσετε με σαφήνεια τα στοιχεία που πρέπει να παρατηρήσετε και να τα κατανοήσετε με σαφή τρόπο.

Πώς να χρησιμοποιήσετε τη φωνή

Η φωνή του εκπαιδευτή είναι πολύ σημαντική για να κρατήσει ψηλά την προσοχή του κοινού. Υπάρχουν πολλά στοιχεία που μπορεί να εξετάσουμε για την αξιολόγηση της χρήσης της φωνής από τους εκπαιδευτές. Είναι πάντοτε καλός κανόνας να προτείνουμε στους εκπαιδευτές να εκπαιδεύουν τη φωνή τους.

Σε αυτήν την παράγραφο, θα εργαστούμε σε θεμελιώδεις πτυχές για την εκτέλεση μιας καλής δημόσιας ομιλίας.



Ένδειξη - ένταση φωνής

Όσο φαινομενικό και αν φαίνεται, η ένταση της φωνής είναι ένα από τα κύρια στοιχεία για να κρατήσει την προσοχή σε υψηλά επίπεδα. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να χρησιμοποιείται πολύ μεγάλη ένταση φωνής, αλλά η φωνή του ομιλητή πρέπει να ακούγεται καθαρά σε κάθε σημείο της αίθουσας.

Ας δούμε παρακάτω τους δείκτες έντασης της φωνής και τη σχετική λίστα ελέγχου:

- Η φωνή του ομιλητή ακούγεται καθαρά σε κάθε σημείο της τάξης
- Ο ομιλητής σιγουρεύτηκε ότι διαθέτει επαρκές σύστημα ήχου για να παρουσιάσει το περιεχόμενό του.
- Η ένταση της φωνής έχει ένταση ανάλογη με το οπτικοακουστικό υλικό που παρουσιάζεται στην αίθουσα.

Ένδειξη - παύση

Οι παύσεις στην ομιλία διευκολύνουν σαφώς την κατανόηση του περιεχομένου. Επίσης, το περιεχόμενο που εκφράζεται πολύ γρήγορα δεν βοηθά στην απομνημόνευση του. Οι παύσεις πρέπει να χρησιμοποιούνται για τον διαχωρισμό εννοιών. Είναι επίσης καλό να κάνετε ένα μικρό διάλειμμα όταν εισάγετε έναν τεχνικό ή περίπλοκο όρο. Αυτό βοηθά τους ακροατές να επικεντρωθούν στον τεχνικό όρο και να κάνουν τους εαυτούς τους εύλογες ερωτήσεις σχετικά με αυτό το στοιχείο (π.χ. "τι σημαίνει;", "Τι επιπτώσεις έχει αυτός ο όρος στο μάθημα που κάνουμε;" κ.λπ.).

Η λίστα ελέγχου για το στοιχείο "παύση" είναι:

- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί παύσεις για να διαχωρίσει διαφορετικές έννοιες μεταξύ τους
- Ο ομιλητής παρουσιάζει μια σύντομη παύση στην ομιλία μετά την παρουσίαση ενός σύνθετου θέματος
- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί παύσεις όταν θέλει να ενθαρρύνει το κοινό να προσθέσει περιεχόμενο

Ένδειξη-ρυθμός φωνής

Η λίστα ελέγχου για το στοιχείο "rhythm" είναι:



- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί παραλλαγή ρυθμού για να τραβήξει την προσοχή του κοινού
- Ο ομιλητής παρουσιάζει μια σύντομη παύση στην ομιλία μετά την παρουσίαση ενός σύνθετου θέματος
- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί παύσεις όταν θέλει να ενθαρρύνει το κοινό να προσθέσει περιεχόμενο

Δείκτης - φωνητική εκφραστικότητα

Ένας τελευταίος τρόπος για να τραβήξετε την προσοχή με τη φωνή είναι να κάνετε παραλλαγές του τόνου της φωνής σας. Τα εγχειρίδια για τη σωστή χρήση της φωνής στο κοινό προτείνουν να αλλάζετε συχνά τον τόνο της φωνής. Ο τόνος της φωνής είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος για να δώσετε έμφαση σεορισμένα στοιχεία του λόγου και, επίσης, προσθέτει συναισθηματική σημασία στο περιεχόμενο. Μπορείτε επίσης να κάνετε χρήση του χιούμορ για να εκφράσετε όσα εννοείτε. Αντίθετα, ο μονότονος τόνος της φωνής τείνει να ενοχλεί το κοινό και να μειώνει την κατανόηση του περιεχομένου.

Ακολουθεί η λίστα ελέγχου των θετικών δεικτών για την εκφραστικότητα της φωνής:

- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί διαφορετικούς τόνους φωνής
- Ο τόνος φωνής του ομιλητή βοηθά στην καλύτερη κατανόηση του περιεχομένου
- Ο τόνος της φωνής του ομιλητή είναι σύμφωνος με το λεκτικό περιεχόμενο

Δείκτης - Η χρήση χειρονομιών

Οι χειρονομίες βοηθούν τους ανθρώπους να κατανοήσουν το περιεχόμενο της επικοινωνίας. Οι χειρονομίες πρέπει να ενσωματώνονται και να βοηθούν τους ανθρώπους να κατανοήσουν καλύτερα τι θέλετε να πείτε. Όσον αφορά τις χειρονομίες, ωστόσο, πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι οι κουλτούρες διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους κατά τη χρήση των χειρονομιών. Οι χειρονομίες μπορούν επίσης να δείξουν κάποια νευρικότητα του ομιλητή και να τη μεταφέρουν στο κοινό. Υπάρχουν, επομένως, πολλοί δείκτες που πρέπει να λάβουμε υπόψη στη λίστα ελέγχου χειρονομίας, τους οποίους μπορούμε να συνοψίσουμε παρακάτω:

- Οι χειρονομίες που χρησιμοποιεί ο ομιλητής είναι σύμφωνες με το περιεχόμενο της ομιλίας (απεικονίζει, ουσιαστικά, το περιεχόμενο της ομιλίας)



- Οι κινήσεις είναι συγχρονισμένες με την ομιλία
- Ο ομιλητής δεν χρησιμοποιεί χειρονομίες επαφής
- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί ανοιχτές κινήσεις
- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί συμμετρικές κινήσεις
- Ο ομιλητής δεν χρησιμοποιεί περιορισμένες κινήσεις στο χώρο

Για να κατανοήσουμε καλύτερα τους δείκτες που μόλις αναφέραμε, δίνουμε μια σύντομη περιγραφή καθενός από τους δείκτες.

Η πρώτη κατηγορία αφορά ενδεικτικές χειρονομίες. Αυτές είναι χειρονομίες που λαμπεικονίζουν και υπογραμμίζουν στοιχεία της ομιλίας. Τα χρησιμοποιούμε για να αντιπροσωπεύσουμε σχήματα, να συμβολίσουμε στοιχεία και να υπογραμμίσουμε στοιχεία της ομιλίας. Συνιστάται να τα χρησιμοποιείτε όταν θέλετε να επιστήσετε την προσοχή στην ομιλία σας.

Η δεύτερη κατηγορία αξιολόγησης είναι ο συγχρονισμός των χειρονομιών. Η χρήση συγχρονισμένων χειρονομιών με την ομιλία είναι ένα στοιχείο που επικοινωνεί με βεβαιότητα στις δηλώσεις κάποιου. Αυτή η αντίληψη συνήθως μεταφέρεται στο κοινό. Η απόλυτη βεβαιότητα των δηλώσεών σας είναι ένα στοιχείο που πρέπει να αξιολογηθεί προσεκτικά, αλλά υποστηρίζουμε επίσης εδώ την αξία της αμφιβολίας. Έχοντας κριτική σκέψη ακόμη και για τις δικές σας επιβεβαιώσεις, είναι κάτι που μας βοηθά να αναπτυχθούμε. Ωστόσο, στη δημόσια συζήτηση, η χρήση αμφιβολίας μπορεί να μειώσει την αντίληψη της αξιοπιστίας του ομιλητή.

Οι χειρονομίες αυτο-επαφής είναι σημάδια μη λεκτικής επικοινωνίας που υποδηλώνουν ένταση. Η υπερβολική χρήση αυτών των σημάτων θα μπορούσε να μεταδώσει άγχος και την ένταση στο κοινό. Αυτό το στοιχείο μειώνει την αντίληψη του εκπαιδευτή για αξιοπιστία και πρέπει να αποφεύγεται.

Οι χειρονομίες επαφής είναι ξύσιμο, τρίψιμο και θωπεία και μπορούν να υποδηλώσουν τα ακόλουθα συναισθήματα βάσει του σημείου του σώματος που αγγίζει ο ομιλητής:

- Φρύδι: ντροπή ή αμηχανία
- Μύτη: εμπόδιο στην μετάδοση πληροφοριών
- Στόμα: άγχος
- Αυτί: η θέληση να μην ακούσετε κάτι
- Μάτια: Θλίψη



- Λαιμός: μεγάλη ένταση
- αυχέννας: έντονη αβεβαιότητα
- Μπράτσο: απογοήτευση

Το κλείσιμο των χεριών αποτελεί εμπόδιο στην επικοινωνία και πρέπει να αποφεύγεται. Ενώ πολλοί άνθρωποι βρίσκουν τις στάσεις κλεισίματος (για παράδειγμα, τα χέρια σταυρωμένα) πολύ άνετες, αυτές οι θέσεις επικοινωνούν εξωτερικά ότι δεν θέλουμε να επικοινωνήσουμε και έτσι αποθαρρύνουμε το κοινό να κάνει ερωτήσεις ή άλλες επικοινωνίες.

Η συμμετρία των χειρονομιών είναι χρήσιμη για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της επικοινωνίας. Κατά κανόνα, χρησιμοποιούμε ασύμμετρες χειρονομίες σε συνθήκες αμφιθυμίας και αβεβαιότητας. Αυτά τα στοιχεία πρέπει να μειωθούν κατά τη διάρκεια της ομιλίας (εκτός αν θέλετε να επικοινωνήσετε αμφιθυμία και αβεβαιότητα, φυσικά). Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένα βασικά κριτήρια αποκλεισμού που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά την αξιολόγηση ασύμμετρων χειρονομιών. Οι παρακάτω δείκτες δεν μας επιτρέπουν να κατανοήσουμε την ασυμμετρία των χειρονομιών

- Ο ομιλητής έχει ένα μικρόφωνο στο χέρι του (δεν μπορεί, επομένως, να κάνει χειρονομία με δύο χέρια)
- Ο ομιλητής κλίνει φυσικά σε μια επιφάνεια (π.χ., βάζει το χέρι του σε ένα γραφείο)
- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί το ένα χέρι για να δείξει οπτικά στοιχεία (π.χ. στοιχεία της παρουσίασής του ή σε έναν πίνακα)

Το εύρος των χειρονομιών είναι ένας δείκτης βεβαιότητας για τις δηλώσεις κάποιου. Η χρήση πολύ ευρέων χειρονομιών εφαρμόζεται συνήθως στο συναίσθημα της υπερηφάνειας. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει πάντα να κάνουμε έντονες χειρονομίες, αλλά πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι οι χειρονομίες που είναι περιορισμένες στον χώρο, μεταδίδουν μια μεγάλη αίσθηση ανασφάλειας και μεταφέρουν αυτήν την αίσθηση στους ακροατές, εμποδίζοντας τη θετική εντύπωση προς τον ομιλητή.

Δείκτης - η χρήση της παρουσίασης

Οι παρουσιάσεις μπορούν να αποτελέσουν βασικό στοιχείο για τη διευκόλυνση της κατανόησης του περιεχομένου.



Υπάρχουν περιεχόμενα που μπορούν να εκφραστούν πολύ καλύτερα με τη χρήση οπτικών ερεθισμάτων. Οι παρουσιάσεις μπορούν επίσης να αποτελέσουν εμπόδιο στην καλή επικοινωνία.

Κατά το σχεδιασμό των παρουσιάσεών μας, πρέπει πάντα να θεωρούμε ότι η προσοχή του κοινού είναι περιορισμένη, επομένως δεν πρέπει να υπερφορτώνουμε τις παρουσιάσεις με πληροφορίες. Επίσης υπάρχουν πολλά εμπόδια στο επίπεδο προσοχής:

- Η διάρκεια της ομιλίας. Είναι δύσκολο να διατηρείτε πάντα την προσοχή του κοινού σταθερή για 8 ώρες.
- Ένα ανεπαρκές σύστημα ήχου.
- Το φυσικό περιβάλλον στο οποίο πραγματοποιείται η εκπαίδευση.
- Άλλοι συμμετέχοντες μιλούν κατά τη διάρκεια της παρουσίασης

Αν και η χρήση παρουσιάσεων είναι ένα τεράστιο θέμα που αξίζει περαιτέρω μελέτη, σε αυτήν την παράγραφο, θα καθορίσουμε τα ελάχιστα κριτήρια για μια καλή παρουσίαση. Σας προτείνω επίσης να διαβάσετε το κεφάλαιο "Αποτελεσματικές παρουσιάσεις" αυτού του εγχειριδίου, όπου μπορείτε να μάθετε περισσότερα για το θέμα.

Εδώ είναι η λίστα ελέγχου με τους σχετικούς δείκτες:

- Οι παρουσιάσεις δεν έχουν πάρα πολλές πληροφορίες ανά διαφάνεια
- Το περιεχόμενο των διαφανειών ολοκληρώνει και εξηγεί καλύτερα ο,τι μπορεί να πει ο ομιλητής με λόγια.
- Το περιεχόμενο μεγάλου κειμένου χρησιμοποιείται μόνο όταν είναι απαραίτητο να επικεντρωθεί σε σημαντικούς ορισμούς (π.χ., ο σκοπός μιας κατασκευής, γραπτά στοιχεία ενός νόμου, παρουσίαση ενός πίνακα)
- Το κείμενο και το χρώμα φόντου έχουν υψηλή αντίθεση.
- Οι εικόνες εκφράζουν περιεχόμενο που δεν μπορεί να αναπαρασταθεί καλά με λέξεις. Έχουν πραγματική προστιθέμενη αξία.
- Οι παρουσιάσεις περιλαμβάνουν οπτικοακουστικά στοιχεία.
- Οι παρουσιάσεις ποικίλλουν και προσελκύουν την προσοχή του κοινού με διαφορετικούς τρόπους (εναλλασσόμενοι απλοί τίτλοι, περιεχόμενο κειμένου, οπτικά ερεθίσματα, βίντεο)



- Η προσοχή των συμμετεχόντων δεν χωρίζεται συνεχώς μεταξύ της ομιλίας του ομιλητή και του περιεχομένου των παρουσιάσεων. Είναι πολύ σαφές πότε οι ακροατές πρέπει να επικεντρωθούν στον ομιλητή και πότε πρέπει να επικεντρωθούν στην παρουσίαση.
- Το περιεχόμενο κειμένου των διαφανειών δεν είναι ισοδύναμο με την ομιλία

Δείκτης - αφήγηση

Η αφήγηση είναι ένα βασικό στοιχείο για να προσελκύσει την προσοχή των ακροατών και να μεταφέρει περιεχόμενο με καινοτόμο τρόπο. Είμαστε άμεσα αιχμαλωτισμένοι από το περιεχόμενο των ιστοριών, καθώς διεγείρουν τη φαντασία μας. Οι αποτελεσματικές ιστορίες, ή ακόμα και τα ανέκδοτα, μπορούν να χρησιμοποιηθούν εκτενώς στη δημόσια συζήτηση. Δεν είναι τυχαίο που παρατηρούμε αυξημένο αριθμό μαθημάτων αφήγησης στην προσφορά κατάρτισης για εκπαιδευτές. Οι συμμετέχοντες στο μάθημα, ακούγοντας μια ιστορία, μπορούν:

- να ταυτιστούν με τον πρωταγωνιστή
- να αναρωτηθούν πώς θα ενεργούσαν σε μια συγκεκριμένη κατάσταση, διεγείροντας έτσι τις πρακτικές επιπτώσεις ενός δεδομένου σεναρίου.
- να μάθουν κάτι από το τέλος της ιστορίας.

Όταν παρακολουθείτε ένα εκπαιδευτικό μάθημα, πρέπει να σκεφτείτε ότι η αφήγηση μπορεί επίσης να συμβεί σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, με τους ακόλουθους τρόπους:

- Ολόκληρες ιστορίες
- Ανέκδοτα
- Προσωπικές εμπειρίες του ομιλητή
- Ιστορικές παραπομπές

Συνιστάται η εναλλαγή αυτών των τρόπων μεταξύ τους. Το μάθημα δεν πρέπει να είναι απλώς μια συλλογή από εμπειρίες του ομιλητή.

Ωστόσο, η αφήγηση δεν πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο για να προσελκύσει την προσοχή και ούτε πρέπει να κατακλύσει το γενικό περιεχόμενο του σεμιναρίου. Υπάρχουν, επομένως, κανόνες και κριτήρια που μπορούμε να συμπεριλάβουμε στη λίστα ελέγχου μας.



1. Το περιεχόμενο της ιστορίας έχει εκπαιδευτικό σκοπό για τον ακροατή. Το τέλος της ιστορίας είναι χρήσιμο.
2. Το περιεχόμενο της ιστορίας έχει χιουμοριστικό περιεχόμενο και προκαλεί μια θετική συναισθηματική απόκριση.
3. Το επίπεδο των ιστοριών είναι καλά ισορροπημένο στο συνολικό περιεχόμενο (το μάθημα δεν είναι μια συλλογή από ανέκδοτα και ιστορίες).
4. Οι ιστορίες εξηγούν το περιεχόμενο καλύτερα από έναν απλό ορισμό του περιεχομένου.
5. Η ιστορία περιλαμβάνει παραδείγματα που σχετίζονται με τον ακροατή.
6. Η ιστορία έχει στοιχεία που διευκολύνουν την ταύτιση του ακροατή (π.χ. μιλάμε για μια σχετική ομάδα στόχου: ο πρωταγωνιστής της ιστορίας είναι μαθητής ψυχολογίας και το κοινό αποτελείται από μαθητές ψυχολογίας)

Δείκτης –Στάση

Η στάση του ομιλητή στο ακροατήριο είναι θεμελιώδους σημασίας για τη διεξαγωγή μιας καλής συνεδρίας. Ο ομιλητής πρέπει να θεωρηθεί ως θεμελιώδες σημείο προσοχής για τον ακροατή, και επίσης η θέση που παίρνει στο κοινό μπορεί να έχει θετικό αντίκτυπο.

Ωστόσο, πρέπει να θεωρηθεί ότι η τοποθέτηση μπορεί να περιοριστεί από το φυσικό πλαίσιο και τη δομή του κοινού. Η πλατεία που μπορεί να υπάρχει σε μια σκηνή, μπορεί να αποτελεί φυσικοεμπόδιο όπως η εξέδρα, ο χώρος υποδοχής, ή μπορεί ή να μην περιλαμβάνει κάποιον χώρο προβολής, ή μπορεί ή να μην έχουν μαυροπίνακα. Το σεμινάριο θα μπορούσε επίσης να διεξαχθεί σε εξωτερικούς ανοιχτούς χώρους κ.λπ.

Δεν είναι όλα αυτά τα στοιχεία υπό τον έλεγχο του ομιλητή, επομένως είναι καλό να προσαρμόσουμε την ακόλουθη λίστα ελέγχου στο φυσικό πλαίσιο στο οποίο βρισκόμαστε:

- Ο ομιλητής περιορίζει τη χρήση των φραγμών και τοποθετείται πίσω από την εξέδρα μόνο εάν είναι απαραίτητο



- Ο ομιλητής υιοθετεί μια σταθερή στάση, δεν απελευθερώνει την ένταση σταδιακά.
- Ο ομιλητής κινείται μόνο όταν θέλει να τραβήξει την προσοχή
- Ο ομιλητής κινείται προς τα εμπρός όταν θέλει να δώσει ώθηση στο κοινό
- Ο ομιλητής προσεγγίζει το κοινό σε σημαντικές στιγμές της παρουσίασης
- Ο ομιλητής δεν περπατά συνεχώς
- Ο παρουσιαστής δεν τοποθετείται μπροστά από τους προβολείς όταν είναι απαραίτητο να διαβάσετε κάτι από την παρουσίαση.
- Ο ομιλητής στέκεται δίπλα στην οθόνη για να απεικονίσει στοιχεία
- Ο ομιλητής δεν γυρίζει την πλάτη του στο κοινό
- Ο ομιλητής κάνει αποτελεσματική χρήση των διαφόρων εργαλείων που υπάρχουν στο ακροατήριο (π.χ., τοποθετήστε έναν πίνακα παρουσιάσεων μόνο εάν σκοπεύετε να το χρησιμοποιήσετε)
- Εάν έχει μεγάλο ακροατήριο, ο ομιλητής τοποθετείται εναλλάξ σε διαφορετικά σημεία του κοινού ή στο κέντρο, ώστε να μην απέχει πολύ από ένα συγκεκριμένο μέρος του ακροατηρίου.

Δείκτης - χρήση του πίνακα παρουσιάσεων

Τα μέσασπου υπάρχουν στην εξέδρα πρέπει να έχουν μια λειτουργία, αλλιώς αποσπούν την προσοχή του κοινού. Οι δείκτες που πρέπει να ληφθούν υπόψη σε αυτήν την περίπτωση είναι:

- Το περιεχόμενο που εμφανίζεται σε έναν πίνακα είναι γραμμένο σε καλή γραφή
- Το μέγεθος των χαρακτήρων είναι ευανάγνωστο ακόμη και για τους συμμετέχοντες στην τελευταία σειρά
- Ο πίνακας παρουσιάσεων χρησιμοποιείται μόνο εάν είναι απαραίτητο να αναπαριστάτε περιεχόμενο.

Η απαραίτητη χρήση πίνακα παρουσιάσεων μπορεί να συμβεί σε αυτές τις περιπτώσεις:

- Είναι απαραίτητο να σχεδιάσετε ένα περιεχόμενο, αυτό το περιεχόμενο είναι μεταβλητό και επομένως δεν μπορεί να προγραμματιστεί και να



προβάλλεται στην οθόνη (π.χ., μπορεί να εξαρτάται από τις απαντήσεις του κοινού, και σίγουρα το σχέδιο με το ποντίκι είναι μεγαλύτερο και πιο περίπλοκο)

- Είναι απαραίτητο να γράψετε περιεχόμενο ή να σχεδιάσετε γραφικά με βάση τις απαντήσεις του κοινού
- Δεν συνιστάται ιδιαίτερα να γράφετε μεγάλα κείμενα στο αναδιπλούμενο γράφημα, καθώς αυτή η διαδικασία απαιτεί χρόνο. Οι παρουσιάσεις μπορούν να προβάλλουν περιεχόμενο κειμένου πολύ πιο γρήγορα

Δείκτης - να προσαρμόσετε το περιεχόμενο στο κοινό

Ένας καλός εκπαιδευτής πρέπει να ξέρει πώς να προσαρμόζει το περιεχόμενο στα άτομα που παρακολουθούν το μάθημα. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να το κάνετε αυτό. Για να κατανοήσετε πώς να προσαρμόσετε το περιεχόμενο του κοινού, σας προσκαλούμε να διαβάσετε το κεφάλαιο που είναι αφιερωμένο σε αυτό το θέμα. Εδώ παραθέτουμε βασικά τα στοιχεία που μπορείτε να παρατηρήσετε κατά τη διάρκεια ενός εκπαιδευτικού προγράμματος. Πριν από το μάθημα, ο καθηγητής μπορεί να έχει πραγματοποιήσει σημαντικές ενέργειες ανάλυσης αναγκών που δεν μπορείτε να παρατηρήσετε απευθείας στο μάθημα, αλλά μπορείτε να συμπεράνετε.

Ακολουθούν οι δείκτες για την "προσαρμογή του περιεχομένου":

- Το μάθημα παρουσιάζει παραδείγματα σχετικά με την ομάδα των συμμετεχόντων
- Εάν η ομάδα των συμμετεχόντων είναι ετερογενής, τα παραδείγματα που παρουσιάζονται σέβονται όλα τα μέρη του κοινού, αναφέροντας τους διαφορετικούς τομείς εφαρμογών
- Το επίπεδο δυσκολίας του περιεχομένου οργανώνεται όλο και περισσότερο, έτσι ώστε να βοηθά όλους τους συμμετέχοντες
- Τυχόν τεχνικοί όροι που προέρχονται από τομείς παρέμβασης διαφορετικούς από εκείνους του κοινού, εξηγούνται με μεγαλύτερη λεπτομέρεια

Δείκτης - χρήση χιούμορ

Τα θετικά συναισθήματα διευκολύνουν την απομνημόνευση και τη μάθηση. Για αυτόν τον λόγο, μια μέτρια χρήση του χιούμορ μπορεί να κάνει το μάθημα πιο ευχάριστο, αλλά είναι σημαντικό να γνωρίζετε πώς να το κάνετε σωστά.



Η ιταλική λέξη "divertimento" (in en. Fun) προέρχεται από τα λατινικά και αναφέρεται στο ρήμα απομακρύνομαι, δηλαδή, κατευθύνω την προσοχή μου αλλού. Δεν είναι τυχαίο ότι πολλές από τις τεχνικές ψυχαγωγίας βασίζονται σε μια ξαφνική μετατόπιση της προσοχής, με έναν απροσδόκητο τρόπο.

Η γνώση του τρόπου λήψης και της άμεσης προσοχής σε αυτό που θέλουμε είναι μια θεμελιώδης ικανότητα του ομιλητή, αλλά το χιούμορ δεν πρέπει να αντικαταστήσει τη διεξαγωγή του μαθήματος και σίγουρα δεν πρέπει να είναι το μόνο μέρος του μαθήματος.

Ομοίως, όπως κάνουμε και με την αφήγηση, το χιούμορ πρέπει να έχει μια θεμελιώδη λειτουργία στο μάθημα και πρέπει να χρησιμοποιείται αναλογικά με τον σκοπό του μαθήματος.

Παρακάτω μπορούμε να μελετήσουμε τη λίστα ελέγχου των δεικτών:

- Ο ομιλητής χρησιμοποιεί χιούμορ
- Το χιούμορ δεν είναι προσβλητικό για ομάδες ανθρώπων
- Το χιούμορ που χρησιμοποιείται βοηθά στην εξήγηση μιας έννοιας που σχετίζεται με τα θέματα του προγράμματος

Δείκτης - δομή του προγράμματος

Υπάρχουν πολλές πτυχές του περιεχομένου και της δομής του προγράμματος που πρέπει να ληφθούν υπόψη. Σε αυτήν την παράγραφο εστιάζουμε στα βασικά στοιχεία για την παραγωγή μιας ικανοποιητικής πορείας:

- Τα περιεχόμενα του προγράμματος οργανώνονται με όρους αυξανόμενης δυσκολίας
- Ο ομιλητής σέβεται κάθε ένα από τα μέρη του προγράμματος, συζητώντας τα όλα
- Το πρόγραμμα διευκρινίζει πολύ καλά τις προϋποθέσεις εισαγωγής στο μάθημα
- Το πρόγραμμα καθορίζει με σαφήνεια τους στόχους του μαθήματος
- Οι στόχοι του μαθήματος επιτυγχάνονται
- Το πρόγραμμα καθορίζει με σαφήνεια τα οφέλη της παρακολούθησης του μαθήματος
- Το πρόγραμμα επιτυγχάνει τα υποσχόμενα οφέλη



- Το πρόγραμμα διαθέτει ένα μακροπρόθεσμο σύστημα επαλήθευσης παροχών που υπόσχονται
- Το πρόγραμμα επικεντρώνεται σε πρακτικές και σχετικές επιπτώσεις για τους συμμετέχοντες
- Το πρόγραμμα βασίζεται σε σταθερά βασικά δεδομένα, που προέρχονται από βάσεις δεδομένων, επιστημονική έρευνα, και άλλες πρακτικές στο χώρο εργασίας. Ο ομιλητής είναι σε θέση να παρέχει βιβλιογραφικές αναφορές και δεδομένα του τομέα για να υποστηρίξει τις υποθέσεις του

Δείκτης - ασκήσεις

Το μάθημα ενός εκπαιδευτικού σεμιναρίου πρέπει να εναλλάσσει διαφορετικούς τύπους μεθόδων παράδοσης, ανάλυση περιπτώσιολογικών μελετών και να εντείνει τις στιγμές αλληλεπίδρασης μεταξύ των συμμετεχόντων και τις πρακτικές εμπειρίες. Ως μέρος της πρακτικής, η παραγωγή ασκήσεων που μπορούν να παγιώσουν τη μάθηση των συμμετεχόντων είναι ζωτικής σημασίας. Τα βασικά κριτήρια για την αποτελεσματικότητα των ασκήσεων είναι τα ακόλουθα:

- Το μάθημα περιλαμβάνει πρακτικές ασκήσεις
- Οι πρακτικές ασκήσεις περιλαμβάνουν όλους τους συμμετέχοντες
- Οι πρακτικές ασκήσεις περιλαμβάνουν αλληλεπίδραση μεταξύ των συμμετεχόντων
- Οι ασκήσεις έχουν σαφείς και κατανοητές οδηγίες για όλους
- Οι ασκήσεις έχουν σαφές χρονοδιάγραμμα
- Σε περίπτωση μεταβλητών χρόνων ολοκλήρωσης, ο ομιλητής παρακολουθεί τα αποτελέσματα των ασκήσεων των ομάδων που έχουν ήδη ολοκληρώσει
- Ο ομιλητής προσφέρει ανατροφοδότηση στο τέλος της άσκησης και μπαίνει στα πλεονεκτήματα των αποτελεσμάτων των επιμέρους ομάδων
- Οι ασκήσεις προσφέρουν μια σαφή προστιθέμενη αξία σε σύγκριση με την απλή εξήγηση των ίδιων των εννοιών και των πρακτικών τους επιπτώσεων
- Οι ασκήσεις έχουν ένα επίπεδο δυσκολίας ανάλογο με την ομάδα, οπότε δεν είναι πολύ εύκολο ή πολύ δύσκολο.



- Μετά την παράδοση των οδηγιών, ο ομιλητής μετακινείται από τη σκηνή, έτσι ώστε η προσοχή να είναι μόνο στους συμμετέχοντες. Στην πραγματικότητα, η παραμονή στη σκηνή θα μπορούσε να θεωρηθεί ως ένα μη λεκτικό σημάδι ότι θα πρέπει το κοινό να εστιάσει περαιτέρω την προσοχή στον ομιλητή.
- Οι ασκήσεις συνδέονται με δραστηριότητες που οι συμμετέχοντες συνήθως ασκούν στην εργασιακή τους δραστηριότητα.

Δείκτης - αξιολόγηση της ποιότητας

Η αξιολόγηση της ποιότητας ενός μαθήματος είναι ζωτικής σημασίας, αλλά δεν είναι απλώς απαίτηση ορισμένων προτύπων. Η αξιολόγηση ποιότητας πραγματοποιείται επίσης ανεπίσημα από τον ομιλητή, ο οποίος σε κάθε περίπτωση είναι ανοιχτός στη λήψη ποιοτικών αξιολογήσεων από συμμετέχοντες και επιβλέποντες:

- Το μάθημα παρουσιάζει ένα ερωτηματολόγιο αξιολόγησης ποιότητας
- Το ερωτηματολόγιο χρησιμοποιεί δείκτες ικανοποίησης χρησιμοποιώντας ποιοτικούς και ποσοτικούς δείκτες
- Το ερωτηματολόγιο χρησιμοποιεί ανοιχτές ερωτήσεις που στοχεύουν στον εντοπισμό δυνατών σημείων
- Το ερωτηματολόγιο χρησιμοποιεί ανοιχτές ερωτήσεις με στόχο την κατανόηση πιθανών αδυναμιών του μαθήματος
- Ο εκπαιδευτής αναλύει συνεχώς τις ποιοτικές ανατροφοδοτήσεις και προσαρμόζει το περιεχόμενο των μαθημάτων με βάση τα σχόλια που αποκτήθηκαν
- Ο εκπαιδευτής είναι ανοιχτός σε κριτική και διατυπώνει σε βάθος ερωτήσεις για να κατανοήσει τις πραγματικές ανάγκες του κοινού και των μεμονωμένων συμμετεχόντων
- Ο εκπαιδευτής εξισορροπεί την άποψη και τις ανάγκες όλων των συμμετεχόντων, χωρίς να αφήνει τις απόψεις κάποιων θέλουν να επιδεικνύονται, να υπερισχύσουν.

Δείκτης - επαφή με τα μάτια

Η επαφή με τα μάτια είναι βασικό στοιχείο για τον ομιλητή, ώστε να είναι σε θέση να συλλάβει και να κρατήσει την προσοχή των ακροατών. Όπως και με τη θέση του ομιλητή στο ακροατήριο, η επαφή με τα μάτια πρέπει επίσης να είναι ισορροπημένη



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



μεταξύ όλων των συμμετεχόντων. Αυτό θα διευκολύνει την ακρόαση όλων. Όταν το μάθημα έχει έναν πολύ περιορισμένο αριθμό συμμετεχόντων, ο παρουσιαστής μπορεί πραγματικά να διατηρήσει ατομικά την οπτική επαφή με όλους τους συμμετέχοντες εναλλάξ. Αν, από την άλλη πλευρά, έχετε μεγάλο αριθμό συμμετεχόντων, ο ομιλητής θα πρέπει να επικεντρωθεί σε διαφορετικά σημεία του κοινού όσον αφορά τις μακρο-περιοχές, εξισορροπώντας τα σημεία του κοινού.

Θα πρέπει να θυμόμαστε ότι πολλοί ομιλητές επικεντρώνονται αυθόρμητα κυρίως σε συμμετέχοντες που δείχνουν με τη γλώσσα του σώματος τους ότι τους αρέσει το μάθημα (π.χ., κουνώντας, χαλαρές και ανοιχτές στάσεις ή χαμόγελο), ενώ το βρίσκουν πιο δυσάρεστο να επικεντρώνονται σε συμμετέχοντες που δείχνουν να θεωρούν το μάθημα λιγότερο ενδιαφέρον.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί, ωστόσο, ότι οι συμμετέχοντες που τους αρέσει λιγότερο η ομιλία είναι αυτοί που χρειάζονται περισσότερη προσοχή και εστίαση. Μόνο με αυτόν τον τρόπο ο ομιλητής θα μπορεί να εντοπίσει κρίσιμα ζητήματα εγκαίρως και να τα διαχειριστεί σωστά.

Οι δείκτες επαφής με τα μάτια είναι οι εξής:

- Ο ομιλητής παρατηρεί τους συμμετέχοντες πολύ συχνά
- Ο ομιλητής ισορροπεί την οπτική επαφή σε όλα τα σημεία του κοινού
- Η διάρκεια της επαφής με τα μάτια δεν είναι συνεχής και διαρκεί μερικά δευτερόλεπτα ανά σημείο
- Ο ομιλητής παρατηρεί την παρουσίαση μόνο όταν είναι απαραίτητο και το κοινό να το κάνει
- Ο παρουσιαστής αναγνωρίζει τους λιγότερο ικανοποιημένους συμμετέχοντες και διατηρεί οπτική επαφή μαζί τους

Δείκτης - συναισθηματική διαχείριση

Τα συναισθήματα μπορούν σίγουρα να εμποδίσουν τον ομιλητή και να επηρεάσουν αρνητικά την επιτυχία του μαθήματος. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν χρειάζεται να δείξετε τα συναισθήματά σας κατά τη διάρκεια του μαθήματος. Η ευτυχία, η υπερηφάνεια ή ακόμα και τα συναισθήματα είναι εγγενή σε διάφορες δημόσιες ομιλίες. Το να γνωρίζετε πώς να μεταφέρετε αυτά τα συναισθήματα στο κοινό είναι θεμελιώδες



προκειμένου να τους παρακινήσετε να ολοκληρώσουν την παρακολούθηση του μαθήματος.

Αντίθετα, ο φόβος, το άγχος και ο θυμός μπορούν να παρεμποδίσουν σημαντικά την επιτυχία του μαθήματος. Κατά τη διαχείριση των συναισθημάτων μας σε μια δημόσια ομιλία, πρέπει πάντα να θυμόμαστε ότι δεν είμαστε οι μόνοι πρωταγωνιστές του μαθήματος. Η κατάσταση του νου μας επηρεάζει επίσης την κατάσταση του νου του κοινού. Έχουμε λοιπόν μεγάλη ευθύνη. Σε πλαίσιο παρατήρησης, εδώ είναι τα στοιχεία που πρέπει να λάβετε υπόψη εάν ο δάσκαλος καταφέρει να διαχειριστεί σωστά τα συναισθήματά του:

- Ο εκπαιδευτής δεν χρησιμοποιεί εκφορά λόγου
- Ο εκπαιδευτής χαμογελά συχνά, αβίαστα και φυσικά
- Ο εκπαιδευτής δεν χρησιμοποιεί πολύ γρήγορο ρυθμό στη φωνή
- Ο εκπαιδευτής δεν χρησιμοποιεί σήματα έντασης (αυτο-χειρισμοί)
- Ο εκπαιδευτής αποκρίνεται με θετικά συναισθήματα και σε αντιρρήσεις και σε κριτικές
- Ο εκπαιδευτής δεν δείχνει άγχος στην προετοιμασία του κοινού και στη διοργάνωση του μαθήματος
- Ο εκπαιδευτής προσαρμόζει εύκολα το μάθημα, σε περίπτωση απρόβλεπτων γεγονότων

Παράρτημα - Έντυπο αξιολόγησης για εκπαιδευτές και υποβολή

Ο καλύτερος τρόπος για να αξιολογήσετε τη συμπεριφορά του δασκάλου στην τάξη είναι να χρησιμοποιήσετε το ακόλουθο φύλλο παρατήρησης. Η κάρτα περιλαμβάνει επίσης μια σειρά από φράσεις που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να δώσετε σχόλια στον εκπαιδευτή, ώστε να βελτιώσετε τις δυνάμεις του.

| Ένταση φωνής | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Η φωνή ακούγεται σε κάθε σημείο της τάξης | | |



| | | |
|---|--|--|
| Επαρκές σύστημα ήχου | | |
| Όγκος της φωνής σύμφωνα με την ένταση των οπτικοακουστικών υλικών | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Βεβαιωθείτε ότι το σύστημα ήχου είναι αποτελεσματικό• Δοκιμάστε το οπτικοακουστικό υλικό, τυποποιήστε την ένταση χρησιμοποιώντας προγράμματα επεξεργασίας ήχου• Κάνετε ασκήσεις για την προθέρμανση της φωνής κατά την προετοιμασία της ομιλίας, μέσω της χρήσης φωνητικών κλήσεων• Ακολουθήστε την κατάλληλη υγιεινή φωνής πριν από το μάθημα, αποφεύγοντας να μιλάμε πολύ για την περίπτωση απώλειας φωνής. Επικοινωνήστε με το γιατρό σας εάν έχετε συχνές πτώσεις φωνής• Ελέγξτε την ένταση της φωνής για 3 λεπτά με τη βοήθεια ενός συνεργάτη που αξιολογεί την ένταση της φωνής ενώ κάθεται | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



στην τελευταία σειρά

| Παύση | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Χρησιμοποιεί παύσεις για να διαχωρίσει έννοιες | | |
| Χρησιμοποιεί παύσεις μετά την εισαγωγή τεχνικών όρων | | |
| Χρησιμοποιεί παύσεις για να τονώσει την ανταπόκριση της τάξης | | |
| Παρατηρήσεις | | |



Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών

- Ελέγξτε το διδακτικό υλικό και προσδιορίστε όλους τους τεχνικούς όρους
- Ενθαρρύνετε τον δάσκαλο να κάνει σύντομες παύσεις όταν αλλάζει σημαντικά το θέμα
- Δημιουργήστε 3 σελίδες ενός τυπικού κειμένου που χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια ενός μαθήματος, προσδιορίστε όλες τις στιγμές στις οποίες είναι απαραίτητο να κάνετε μια μικρή παύση και να δοκιμάσετε την ομιλία

| Ρυθμός της φωνής | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---------------------------------|-----|-----|
| Χρησιμοποιεί 120 λέξεις / λεπτό | | |



| | | |
|---|--|--|
| Επιβραδύνει τον ρυθμό της φωνής όταν ο λόγος είναι περίπλοκος | | |
| Μιλά πιο γρήγορα για να τραβήξει την προσοχή | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Ελέγξτε το διδακτικό υλικό και επιλέξτε τις πιο δύσκολες στιγμές και τις πιο περίπλοκες στιγμές• Δημιουργήστε 3 σελίδες ενός τυπικού κειμένου που χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια ενός μαθήματος, προσδιορίστε όλες τις πιο περίπλοκες και ευκολότερες στιγμές. Δοκιμάστε την ομιλία αλλάζοντας το ρυθμό της φωνής ανάλογα με το επίπεδο πολυπλοκότητας | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



| Φωνητική εκφραστικότητα | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Ο τόνος της φωνής αλλάζει | | |
| Ο τόνος της φωνής βοηθά στην κατανόηση του περιεχομένου | | |
| Ο τόνος της φωνής είναι συνεπής με το λεκτικό περιεχόμενο | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Προσδιορίστε τις στιγμές της ομιλίας όπου θέλετε να δημιουργήσετε μια συναισθηματική απόκριση
- Αλλάζετε συχνά τον τόνο της φωνής
- Προσδιορίστε πού θέλετε να εκφράσετε τόλμη και χρησιμοποιήστε χαμηλότερο τόνο φωνής
- Προσδιορίστε τα σημεία όπου θέλετε να δημιουργήσετε αμφιβολίες και χρησιμοποιήστε έναν ελαφρώς υψηλότερο τόνο φωνής για αυτά
- Ερμηνεύστε συναισθηματικά το περιεχόμενο που θέλετε να εκφράσετε.
- Εξασκείστε τον συναισθηματικό σας τόνο κατά τη διάρκεια των προβών. Κατά τη διάρκεια του μαθήματος, θα είναι πιο αυθόρμητο να κάνετε τη φωνή σας πιο εκφραστική
- Παρακολουθήστε ένα μάθημα αφιερωμένο στη διαχείριση φωνής

| Χειρονομίες | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|----------------------------|-----|-----|
| Συνεκτικές χειρονομίες | | |
| Συγχρονισμένες χειρονομίες | | |



| | | |
|---|--|--|
| Κινήσεις αυτό-επικοινωνίας | | |
| Κινήσεις ανοιχτότητας | | |
| Συμμετρικές χειρονομίες | | |
| Χρησιμοποιεί περιορισμένες περιοχές στο χώρο | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |
| <p>Η βελτίωση της ποιότητας των χειρονομιών μπορεί να συμβεί σταδιακά, δεδομένης της πολυπλοκότητας της διαχείρισης τους μαζί με την ομιλία</p> <ul style="list-style-type: none">• Προετοιμάστε 3 σελίδες ομιλίας• Ρωτήστε τον εαυτό σας: πώς θα μπορούσατε να εκφράσετε με χειρονομίες όσα θέλετε να πείτε με λόγια;• Επαναλάβετε την ομιλία σας χρησιμοποιώντας μόνο χειρονομίες, χωρίς να μιλήσετε. Συνεχίστε μέχρι να καλύψετε όλους τους τομείς της ομιλίας• Επαναλάβετε την ομιλία χρησιμοποιώντας λέξεις και χειρονομίες• Επαναλάβετε εγκαίρως την ομιλία με τις λέξεις• Επαναλάβετε την ομιλία φροντίζοντας να χρησιμοποιείτε ασύμμετρη κίνηση• Επαναλάβετε την ομιλία χωρίς να κλείσετε ποτέ τα χέρια σας | | |



- Επαναλάβετε την ομιλία ενισχύοντας τις κινήσεις

| Παρουσιάσεις | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Όχι υπερβολικός αριθμός πληροφοριών ανά διαφάνεια | | |
| Το περιεχόμενο της παρουσίασης προσθέτει αξία στις λέξεις | | |
| Τα μεγάλα κείμενα χρησιμοποιούνται μόνο αν είναι απολύτως απαραίτητο (για εστίαση στους ορισμούς) | | |
| Υψηλή αντίθεση μεταξύ κειμένου και φόντου | | |
| Οι εικόνες έχουν προστιθέμενη αξία | | |
| Περιλαμβάνει οπτικοακουστικό υλικό | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



| | | |
|--|--|--|
| Οι διαφάνειες είναι διάφορες και υποκινούν την προσοχή με διάφορα μέσα (τίτλοι, οπτικά ερεθίσματα, βίντεο, κινούμενα σχέδια κ.λπ.) | | |
| Είναι πολύ σαφές πότε οι συμμετέχοντες πρέπει να ακούσουν τον εκπαιδευτή και πότε να παρακολουθήσουν τις διαφάνειες | | |
| Το κείμενο της διαφάνειας δεν είναι ισοδύναμο του λόγου | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Ξεκινήστε την παρουσίασή σας και εξαλείψτε όλες τις περιττές λέξεις για να μεταφέρετε νόημα
- Συνοψίστε και χωρίστε το κείμενο, διαχωρίζοντας τις έννοιες
- Εξαλείψτε όλες τις εικόνες που δεν είναι απαραίτητες για να προσθέσετε αξία
- Δοκιμάστε ένα σκούρο φόντο και ένα λευκό κείμενο
- Εάν έχετε διαφάνειες μόνο για κείμενο, εισαγάγετε γραφικά και βίντεο
- Αυξήστε τη γραμματοσειρά του κειμένου εάν έχετε πολύ μεγάλο κοινό
- Διαβάστε το κεφάλαιο «Αποτελεσματική παρουσίαση» αυτού του οδηγού

| Διήγηση μύθων | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Η ιστορία έχει εκπαιδευτικό σκοπό και είναι χρήσιμη για τον ακροατή | | |
| Η ιστορία προκαλεί θετικά συναισθήματα | | |
| Ο αριθμός των ιστοριών δεν είναι υπερβολικός | | |
| Η ιστορία παρουσιάζει καλά το περιεχόμενο του μαθήματος | | |
| Η ιστορία περιλαμβάνει σχετικά στοιχεία για τους ακροατές | | |



Παρατηρήσεις

Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών

- Αναρωτηθείτε ποια είναι η εκπαιδευτική αξία της ιστορίας και πώς σχετίζεται με τους στόχους του μαθήματος
- Πείτε την ιστορία που σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε δημόσια σε ένα άτομο και ελέγξτε την αντίδραση και τη συμμετοχή του. Προσδιορίστε ο,τις συχνά προσελκύει την προσοχή
- Αναρωτηθείτε εάν η ιστορία μπορεί να εξηγήσει καλύτερα κάποιες τεχνικές έννοιες
- Δημιουργήστε μια ιστορία με δύο χαρακτήρες που αντιπροσωπεύουν καλά σωστές συμπεριφορές και μη-κατάλληλες συμπεριφορές
- Προσαρμόστε την ιστορία ώστε να είναι σχετική με την ομάδα-στόχο του μαθήματος στο οποίο αναφέρεστε
- Να κάνετε χρήση πρόσθετων ιστοριών και ανέκδοτων. Δημιουργήστε τουλάχιστον μία ιστορία ανά θέμα, ξεκινώντας από το διδακτικό σας υλικό.

Θέση

ΝΑΙ

ΟΧΙ



| | | |
|--|--|--|
| Ο ομιλητής δεν πρέπει να χρησιμοποιεί τηνεξέδρα, εκτός αν είναι απολύτως απαραίτητο | | |
| Έχετε σταθερήσtάση | | |
| Αλλάζειτη θέση μόνο όταν θέλει να τραβήξει την προσοχή | | |
| Ο ομιλητής κινείται προς τα εμπρός όταν θέλει να προκαλέσει αντίδραση από το κοινό | | |
| Μιλάει άμεσα | | |
| Χρησιμοποιείμόνο τα απαραίτητα στοιχεία στη σκηνή | | |
| Διανέμει τη θέση του, εξισορροπώντας την παρουσία προς τα αριστερά και προς τα δεξιά | | |
| Δενπερπατάει όλη την ώρα | | |
| Δεν εμποδίζει την προβολή της παρουσίασης | | |
| Ο ομιλητής στέκεται δίπλα στην παρουσίαση για να την προβάλλει | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> | | |
| <hr/> | | |
| <hr/> | | |



Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών

- Προτείνετε στον ομιλητή να φανταστεί τα πόδια του ως ρίζες που σιγά-σιγά βυθίζονται προς το έδαφος. Αυτή η νοερήσκέψη τον βοηθήσει να περιορίσει τις κινήσεις των ποδιών του.
- Συμβουλευτέτε τον δάσκαλο για εξοικονόμηση χρόνου να μην έχει πολλά εμπόδια στη σκηνή και να προσδιορίσει ένα σημείο όπου μπορεί να παρουσιάσει χωρίς κάποιο εμπόδιο.
- Να προσδιορίσει τα σημεία στην ομιλία όπου θέλετε να υποκινήσει την ανταπόκριση του κοινού και προτείνετε του να προχωρήσει σε αυτά.

| Πίνακας παρουσιάσεων | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Καλή γραφή | | |
| Ορατότητα χαρακτήρων από κάθε σημείο του κοινού | | |
| Χρήση πίνακα παρουσιάσεων μόνο όταν χρειάζεται | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Ζητήστε από τον δάσκαλο να ακολουθήσει τις οδηγίες στον πίνακα παρουσιάσεων
- Να μεταφέρει το περιεχόμενο που συνήθως περιγράφει στον πίνακα παρουσιάσεων, ώστε να σύρει το περιεχόμενο
- Περιορίστε τον εαυτό σας στη χρήση του μαυροπίνακα για το περιεχόμενο που περιγράφεται από το κοινό, ή μόνο εάν είναι πιο βολικό να το σχεδιάσετε παρά να το παρουσιάσετε ψηφιακά
- Αν το δωμάτιο δεν διαθέτει προβολέα, να μειώσετε το γραπτό περιεχόμενο στο ελάχιστο

| Ερωτήσεις | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Δεν διακόπτει τις ερωτήσεις (αν όχι περισσότερο από ένα λεπτό διάρκειας) | | |
| Καθορίζει έναν σαφή κανόνα για τις ερωτήσεις | | |
| Έχει ένα σαφές κριτήριο για την ιεράρχηση των ερωτήσεων | | |
| Απαντά ξεκάθαρα στην ερώτηση, λαμβάνοντας υπόψη κάθε πτυχή της ερώτησης | | |



| | | |
|---|--|--|
| Προσανατολίζει την απόκριση σε σχέση με τα χαρακτηριστικά της ομάδας | | |
| Προσανατολίζει την απάντηση σε σχέση με τους στόχους του μαθήματος | | |
| Βεβαιώνει ότι έχει απαντήσει πλήρως στην ερώτηση | | |
| Προσκαλεί τους παρευρισκόμενους που θέτουν ερωτήσεις (μεγάλες ή προσωπικές) να συζητήσουν μαζί τους σε κάποιο διάλειμμα ή μέσω email | | |
| Είναι επίσης διαθέσιμος μετά το μάθημα για να απαντήσει σε ερωτήσεις | | |
| Μέτρια επαναλαμβανόμενες ή υπερβολικά προσωπικές ερωτήσεις | | |
| Προσδιορίζει τους συμμετέχοντες που θέλουν να θέσουν περισσότερες ερωτήσεις και είναι διαθέσιμος κατά τη διάρκεια του διαλείμματος να τις απαντήσει | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Καταγράψτε πάντα τις ερωτήσεις για να εντοπίσετε τις πιο συχνές ερωτήσεις
- Προετοιμάστε απαντήσεις σε συχνές ερωτήσεις
- Απομνημονεύστε ποιος έκανε τις ερωτήσεις και χρησιμοποιήστε έναν μηχανισμό για να δώσετε προτεραιότητα στις πιο σημαντικές ερωτήσεις
- Διαβάστε το κεφάλαιο «Αποτελεσματικές μέθοδοι απάντησης ερωτήσεων» αυτού του οδηγού

| Η δομή του εκπαιδευτικού προγράμματος | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Τα θέματα έχουν αυξανόμενη δυσκολία | | |
| Το πρόγραμμα ασχολείται με όλα τα θέματα που παρουσιάζονται στο πρόγραμμα | | |
| Σαφείς απαιτήσεις συμμετοχής στο μάθημα | | |
| Παρουσιάζονται με σαφήνεια οι στόχοι | | |
| Οι στόχοι του μαθήματος γίνονται σεβαστοί | | |
| Τα οφέλη του μαθήματος παρουσιάζονται με σαφήνεια | | |
| Τα οφέλη του μαθήματος γίνονται σεβαστά | | |
| Παρουσία συστήματος για την επαλήθευση των στόχων και των προσδοκώμενων οφελών | | |



| | | |
|---|--|--|
| Το πρόγραμμα βασίζεται σε μια σταθερή βάση δεδομένων και έρευνας | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Πηγαίνετε στις διαφάνειες και αναζητήστε τη συνάφεια μεταξύ του υλικού που παρουσιάζεται και κάθε στοιχείου που αναφέρεται στο πρόγραμμα• Συμπεριλάβετε ένα ερωτηματολόγιο αξιολόγησης μάθησης• Συμπεριλάβετε ένα ερωτηματολόγιο αναθεώρησης βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων οφελών | | |

| Ασκήσεις | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|----------------------------|-----|-----|
| Οι ασκήσεις είναι παρούσες | | |



| | | |
|---|--|--|
| Οι ασκήσεις περιλαμβάνουν όλους τους συμμετέχοντες | | |
| Οι ασκήσεις έχουν σαφείς και κατανοητές οδηγίες | | |
| Οι ασκήσεις έχουν σαφές χρονοδιάγραμμα | | |
| Ο ομιλητής παρακολουθεί τα αποτελέσματα των ασκήσεων που έχουν ήδη ολοκληρωθεί | | |
| Ο ομιλητής προσφέρει αναλυτικά σχόλια ανά ομάδα | | |
| Οι ασκήσεις προσφέρουν μια προστιθέμενη αξία που δεν μπορεί να επιτευχθεί από τα μετωπικά μαθήματα | | |
| Οι ασκήσεις δεν είναι ούτε πολύ εύκολες ούτε πολύ δύσκολες | | |
| Αφού παραδώσει τις ασκήσεις, ο ομιλητής απομακρύνεται από το κοινό | | |
| Οι ασκήσεις σχετίζονται με τις πρακτικές δραστηριότητες που διεξάγονται συνήθως από την ομάδα-στόχο | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Δημιουργήστε τις ασκήσεις
- Γράψτε τις ακριβείς οδηγίες, όσο πιο ξεκάθαρα γίνεται
- Καθορίστε εκ των προτέρων μια μέθοδο διαχείρισης για όσους συμμετέχοντες δεν θέλουν να εκτελέσουν τις ασκήσεις
- Συνδέστε τις ασκήσεις με τους στόχους και τα οφέλη του μαθήματος
- Ρωτήστε τον εαυτό σας αν η άσκηση εγγυάται καλύτερη μάθηση από την άμεση εξήγηση

| Αξιολόγηση ποιότητας | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Χρησιμοποιήστε ένα ερωτηματολόγιο για τους ελέγχους ποιότητας | | |
| Παρουσία ποιοτικών και ποσοτικών δεικτών ποιότητας | | |
| Παρουσία ανοιχτών ερωτήσεων που διερευνούν τα δυνατά σημεία | | |
| Παρουσία κλειστών ερωτήσεων που διερευνούν τα δυνατά σημεία | | |
| Ο εκπαιδευτής διαβάζει τα σχόλια και προσαρμόζει το μάθημα | | |



| | | |
|--|--|--|
| Ο εκπαιδευτής είναι ανοιχτός σε κριτικές και κάνει ερωτήσεις για να κατανοήσει τις ανάγκες των συμμετεχόντων | | |
| Ο εκπαιδευτής λαμβάνει υπόψη την άποψη όλων των συμμετεχόντων, χωρίς να επικρατήσει αυτόςπου εκφράζει την ισχυρότερη γνώμη | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |
| <ul style="list-style-type: none">• Ενθαρρύνετε την αυτο-κριτική στον εκπαιδευτή, εντοπίζοντας τις αδυναμίες του• Προτείνετε τη χρήση των ερωτηματολογίων ποιότητας• Αναφέρετε τις αδυναμίες με βάση τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου• Προσδιορίστε τις αλλαγές μαθημάτων με βάση τα αποτελέσματα που αποκτήθηκαν• Πραγματοποιήστε μια στατιστική ανάλυση των αποτελεσμάτων | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



που αποκτήθηκαν

| Οπτική επαφή | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|--|-----|-----|
| Παρατηρεί τους συμμετέχοντες | | |
| Ο εκπαιδευτής ισορροπεί την επαφή με τα μάτια μεταξύ όλων των συμμετεχόντων | | |
| Η επαφή με τα μάτια δεν είναι συνεχής σε μεμονωμένα σημεία, διαρκεί λίγα δευτερόλεπτα | | |
| Ο εκπαιδευτής παρατηρεί την παρουσίαση μόνο όταν είναι απαραίτητο και το κοινό να κάνει | | |
| Ο εκπαιδευτής αναγνωρίζει τους λιγότερο ικανοποιημένους συμμετέχοντες και χρησιμοποιεί επαφή με τα μάτια | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



Παρατηρήσεις

Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών

Προσκαλέστε τον δάσκαλο να ακολουθήσει τις οδηγίες σχετικά με την επαφή με τα μάτια

Προτείνετε στον καθηγητή να εξοικειωθεί με την τάξη και να δοκιμάσει τεχνικές οπτικής επαφής με την απουσία των συμμετεχόντων.

| Διαχείριση συναισθημάτων | ΝΑΙ | ΟΧΙ |
|---|-----|-----|
| Συζητήσεις χωρίς δισταγμό, τραύλισμα κ.λπ. | | |
| Συνομιλεί με φωνητικά σχήματα στο στόμα (aah, eeh ήχοι) | | |



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



| | | |
|---|--|--|
| Αυθεντικά χαμόγελα | | |
| Συνομιλίες χωρίς ένταση | | |
| Δίνεθαιτικά συναισθήματα σε αντιρρήσεις και κρίσιμα ερωτήματα | | |
| Δεν δείχνει άγχος κατά την προετοιμασία της ομιλίας | | |
| Προσαρμόζει εύκολα το μάθημα σε περίπτωση απρόβλεπτων γεγονότων | | |
| Παρατηρήσεις | | |
| <hr/> <hr/> <hr/> | | |
| Προτεινόμενες ασκήσεις σε περίπτωση αδυναμιών | | |



- Ζητήστε από τον δάσκαλο να αντικαταστήσει τις εκφορά λόγου με παύσεις
- Προσκαλέστε τον δάσκαλο να ασκήσει διαλογισμό, αυτο-ύπνωση και τεχνικές χαλάρωσης πριν ξεκινήσει το μάθημα
- Αν αισθάνεστε ότι επηρεάζεστε σοβαρά από διάφορους παράγοντες, συνιστάται να ακολουθήσετε μια διαβούλευση με έναν ψυχολόγο
- Συμβουλέψτε τον δάσκαλο να προετοιμάσει μια λίστα με τις πιο πιθανές ερωτήσεις και να προετοιμάσει τις απαντήσεις εκ των προτέρων
- Προτείνετε τον συμμετέχοντα να χρησιμοποιήσει τα τρία πνευματικά προϊόντα αυτού του έργου: το Εγχειρίδιο, την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης και το σύστημα εικονικής πραγματικότητας
- Προτείνουμε να αποφύγετε τον καφέ, το τσάι και άλλες ουσίες που θα μπορούσαν να επιδεινώσουν την αίσθηση του άγχους
- Διαβάστε το κεφάλαιο αυτού του εγχειριδίου «Πρωτόκολλα για τη μείωση της φοβίας στο κοινό»



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ ΚΟΙΝΟΥ

Περίληψη

Η δημόσια ομιλία είναι κάτι με το οποίο παλεύουν οι περισσότεροι. Όταν τους ζητείται να μιλήσουν μπροστά σε ένα ακροατήριο, αντιμετωπίζουν φόβο ή δεν έχουν τις δεξιότητες να εκτελέσουν επιτυχώς την ομιλία. Αυτή η εργασία έχει ως στόχο να επιστημονήσει τη σημασία της δημόσιας ομιλίας στην καθημερινή ζωή των ανθρώπων και να δώσει στον αναγνώστη τα απαραίτητα εργαλεία για να βελτιώσει τις δεξιότητές του στη δημόσια ομιλία. Σε αυτό το πλαίσιο, η δημόσια ομιλία ορίζεται ως η διαδικασία σχεδιασμού και παράδοσης ενός μηνύματος σε ένα κοινό.

Σε αυτό το άρθρο, μια ποικιλία από ασκήσεις δημόσιας ομιλίας, δραστηριότητες και στρατηγικές συγκεντρώνονται και παρουσιάζονται για αρχάριους ή έμπειρους δημόσιους ομιλητές. Αυτές οι ασκήσεις έχουν συγκεντρωθεί και χωριστεί σε θεματικές ενότητες ώστε ο αναγνώστης να έχει εύκολη πρόσβαση σε αυτές και να τις εξασκεί ανάλογα με τη χρήση τους. Συγκεκριμένα, οι δύο κύριες θεματικές ενότητες είναι ασκήσεις προθέρμανσης και κύριες ασκήσεις δημόσιας ομιλίας. Οι ασκήσεις προθέρμανσης χωρίζονται στη συνέχεια σε τρία τμήματα: α) αναπνευστικές ασκήσεις, β) φωνητικές ασκήσεις και γ) σωματικές ασκήσεις. Όλα αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τον δημόσιο ομιλητή πριν από την εκδήλωση για να προετοιμάσει τους μύς του σώματος και της φωνής του για την ομιλία. Οι κύριες ασκήσεις δημόσιας ομιλίας χωρίζονται επίσης σε τρία τμήματα: α) τα μη λεκτικά, β) τα λεκτικά και γ) τις ασκήσεις για την αποκατάσταση τυχόν αδυναμιών. Αυτά σχεδιάζονται σχολαστικά και συγκεντρώνονται για την αντιμετώπιση των δύο κεντρικών ζητημάτων της δημόσιας ομιλίας έχοντας σαφές και συνεκτικό περιεχόμενο και αποτελεσματική επικοινωνία. Στην μη λεκτική ενότητα, ο δημόσιος ομιλητής μπορεί να εξασκήσει τη στάση του, τις χειρονομίες, την επαφή με τα μάτια, τις εκφράσεις του προσώπου και τη φωνητική του εξουσία. Στην προφορική ενότητα, μπορεί να εξασκήσει τις ικανότητές του για αφήγηση, την ταχύτητά τους και την άρθρωση, και να μάθει να διεκπεραιώνει τη δημόσια ομιλία του, με τρόπο που τον βοηθά να μεταδώσει το μήνυμά του αποτελεσματικά, να συνδεθεί και να πείσει το κοινό. Στην τελευταία ενότητα της διόρθωσης των αδυναμιών, θα τους δοθούν



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



συμβουλές για το πώς να προετοιμαστούν για την εκδήλωση δημόσιας ομιλίας και πώς να εξαλείψουν κάθε τυχόν προβλήματα , μέσω της εξάσκησης, μπροστά σε ένα πλαστό ακροατήριο ή ακόμα με την καταγραφή του εαυτού τους.

Προκειμένου ένας δημόσιος ομιλητής να δώσει μια αποτελεσματική ομιλία, θα πρέπει να εξασκηθεί στο να "ταρακουνάει" το κοινό και να έχει αντίκτυπο σε αυτό. Αυτό το άρθρο προσφέρει έναν σημαντικό αριθμό ασκήσεων, που μπορούν να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη των δημόσιων ομιλητών στις δεξιότητές τους, ενώ βοηθά στην βελτίωση των ικανοτήτων τους και στη δημιουργία μιας αξέχαστης ομιλίας.

1. Ασκήσεις για τη βελτίωση της δημόσιας ομιλίας

Εισαγωγή

Όταν οι άνθρωποι καλούνται να μιλήσουν μπροστά σε ένα κοινό, τα πόδια τους παγώνουν, η φωνή τους τρέμει και η εμφάνιση άγχους αποτελεί μια πραγματική απειλή. Ακόμη και οι πιο έμπειροι δημόσιοι ομιλητές μπορεί να βιώσουν άγχος, πριν εκτεθούν μπροστά σε ένα κοινό. Όταν στέκονται μπροστά σε ακροατές, οι άνθρωποι στριφογυρίζουν τα χέρια τους επειδή φοβούνται την απόρριψη. Πολλές έρευνες για τον φόβο έδειξαν ότι ο φόβος της δημόσιας ομιλίας βρίσκεται στην κορυφή της λίστας. Θεωρείται μάλιστα και υψηλότερος από το φόβο του θανάτου. Αυτό συμβαίνει επειδή, σε αρχικό επίπεδο, οι άνθρωποι φοβούνται ότι θα απορριφθούν από την κοινωνική ομάδα στην οποία ανήκουν. Ωστόσο, όλοι θα χρειαστεί να μιλήσουν μπροστά σε μια ομάδα ανθρώπων τουλάχιστον για μία φορά στη ζωή τους. Ίσως χρειαστεί να μιλήσετε μπροστά στην τάξη σας ως δάσκαλος ή ως μαθητής. Ίσως χρειαστεί να κάνετε μια παρουσίαση στο γραφείο σας. Ίσως χρειαστεί ακόμη και να πείσετε τους φίλους σας να κάνουν κάτι. Η λίστα μπορεί να συνεχιστεί επ' αόριστον. Αυτές είναι όλες οι περιπτώσεις δημόσιας ομιλίας σε καθημερινό πλαίσιο. Η δημόσια ομιλία έχει κεντρικό ρόλο στη ζωή σας και γι' αυτό η οικοδόμηση δεξιοτήτων δημόσιας ομιλίας είναι πολύ σημαντική για την αντιμετώπιση του φόβου της ομιλίας μπροστά σε ένα πλήθος.

Επιπλέον, η στρατηγική στην ομιλία σας έχει σπουδαία σημασία. Η επικοινωνία είναι ο πυλώνας της κοινωνίας μας. Μας επιτρέπει να σχηματίζουμε συνδέσεις, να επηρεάζουμε τις αποφάσεις και να ενθαρρύνουμε την αλλαγή. Χωρίς δεξιότητες επικοινωνίας, η ικανότητα προόδου στον εργασιακό κόσμο και τη ζωή θα ήταν σχεδόν αδύνατη. Η αποτελεσματική δημόσια ομιλία περιλαμβάνει την κατανόηση του κοινού σας και τους στόχους ομιλίας σας, την επιλογή στοιχείων για την ομιλία που θα προσελκύσει το κοινό σας με το θέμα σας και την παράδοση του μηνύματός σας επιδέξια. Οι καλοί δημόσιοι ομιλητές καταλαβαίνουν ότι πρέπει να σχεδιάσουν, να οργανώσουν και να αναθεωρήσουν το υλικό τους, για να αναπτύξουν μια αποτελεσματική ομιλία.

Ο σκοπός αυτού του εγγράφου είναι να σας βοηθήσει να αναπτύξετε τις δεξιότητές σας στην δημόσια ομιλία, δίνοντάς σας μια ποικιλία ασκήσεων και στρατηγικών. Αρχικά, θα σας παρουσιαστούν ασκήσεις προθέρμανσης που θα σας επιτρέψουν να τεντώσετε τους μύς του σώματος και της φωνής σας και να λάβετε υπόψη το άγχος που μπορεί να προκληθεί μέσα σας. Αυτά θα σας επιτρέψουν να χαλαρώσετε και να προετοιμαστείτε για το κεντρικό μέρος της παρουσίασης. Εκείθα βρείτε τις κύριες ασκήσεις δημόσιας ομιλίας. Αυτά έχουν συγκεντρωθεί για να σας βοηθήσουν να εξασκήσετε τις δεξιότητές σας. Χωρίζονται σε τρία μέρη: α) τις μη λεκτικές ασκήσεις, β) τις λεκτικές ασκήσεις και γ) τις ασκήσεις για τη διόρθωση τυχόν αδυναμιών. Με αυτά θα καταλάβετε και θα εξασκήσετε τη σημασία των μη λεκτικών ενδείξεων στην ομιλία σας, θα αναπτύξετε τις ικανότητές σας για την αφήγηση και την άρθρωση, θα δημιουργήσετε τις τεχνικές πειθούς και τις ικανότητες σύνδεσης ανθρώπων. Τέλος, θα εξασκήσετε όλες αυτές τις τεχνικές με την ομιλία σας για να βρείτε τυχόν ελαττώματα και να τα διορθώσετε.

Τον 21ο αιώνα, η δημόσια ομιλία έχει γίνει τέχνη και επιστήμη. Είναι πλέον μια ικανότητα ζωτικής σημασίας. Ο τρόπος με τον οποίο μεταδίδετε το μήνυμά σας καθώς και το ίδιο το μήνυμα, μπορεί να έχει τεράστιο αντίκτυπο στην καριέρα σας, στη ζωή σας και στη ζωή των άλλων. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η εκμάθηση και η εξάσκηση του σωστού τρόπου μετάδοσης του μηνύματός σας στον κόσμο είναι μια δεξιότητα που θα χρειαστείτε σε ολόκληρη τη ζωή σας.

Ασκήσεις προθέρμανσης



Ξέρετε πώς να διαβάσετε και ξέρετε πώς να μιλάτε, αλλά η δημόσια ομιλία είναι πολύ περισσότερο από αυτό. Αυτό συνεπάγεται ότι είστε επίσημοι αναφορικά με τον τρόπο παράδοσης του μηνύματος, αλλά και έντονοι στην ομιλία σας. Πρέπει να είστε σε θέση να αλλάξετε τον τόνο της φωνής σας κατάλληλα για να υποδηλώσετε διαφορετικά συναισθήματα, να ελέγξετε την ταχύτητα της ομιλίας σας και να κινηθείτε στο χώρο με τρόπο που δεν αποσπά την προσοχή του κοινού. Σχεδόν όλοι νιώθουν νευρικοί όταν πρέπει να μιλήσουν μπροστά στο κοινό, αλλά η χαλάρωση του σώματος και των φωνητικών μυών μπορεί να βοηθήσει στη μετάδοση του μηνύματος που θέλετε με επιτυχία.

Ακριβώς όπως οι αθλητές, έτσι και οι δημόσιοι ομιλητές πρέπει να προθερμανθούν πριν από την ομιλία τους. Τόσο το σώμα όσο και η φωνή πρέπει να είναι προετοιμασμένα και χαλαρά, ώστε η ομιλία να είναι φυσική και ελκυστική για το κοινό. Η αποτελεσματική λεκτική επικοινωνία δεν εξαρτάται μόνο από το τι λέτε, αλλά και από το πώς το λέτε. Το περιεχόμενό σας μπορεί να είναι υπέροχο, αλλά αν η παρουσίασή σας είναι άκαμπτη και μονότονη ή αν σκέφτεστε ποια είναι η επόμενη κουκκίδα στην διαφάνεια σας, τότε το παιχνίδι της δημόσιας ομιλίας χάνεται. Επιπλέον, η προθέρμανση της φωνής μπορεί να αποτρέψει τον τραυματισμό της φωνής και να βοηθήσει τη φωνή να ρέει πιο φυσικά. Οι ακόλουθες ασκήσεις μπορούν να σας βοηθήσουν να προετοιμάσετε τη φωνή και το σώμα σας πριν από την παρουσίαση. Μπορείτε να τα κάνετε στο σπίτι, πριν εξασκήσετε την ομιλία σας ή πριν από την ώρα της εκδήλωσης .

1. Ασκήσεις αναπνοής

Η αναπνοή είναι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κάνετε όταν μιλάτε, αλλά είναι το πρώτο πράγμα που οι άνθρωποι ξεχνούν να κάνουν υπό την πίεση ενός κοινού. Εάν δεν έχετε κάνει μαθήματα φωνής ή κάποια αθλητική προπόνηση, είναι πιθανότερο να έχετε λανθασμένη αναπνοή που μπορεί να κάνει τα πράγματα πιο δύσκολα. Η εξάσκηση της διαφραγματικής αναπνοής σας μπορεί να σας βοηθήσει να κάνετε τη φωνή σας πιο σταθερή και πιο ηχηρή, καθώς θα αυξήσει την αναπνευστική σας δύναμη.

1.1. Διαφραγματική αναπνοή



Όταν αναπνέετε το κοιλιακό τοίχωμα σας επεκτείνεται και συστέλλεται. Μαζί με το κοιλιακό τοίχωμα, το διάφραγμα ισοπεδώνει και χαλαρώνει και επομένως είναι υπεύθυνο για την παραγωγή ήχων κατά την εκπνοή.

Πώς να εξασκηθείτε στην διαφραγματική αναπνοή

- Σταθείτε όρθιοι με τα πόδια σας στην ίδια απόσταση που έχουν οι ώμοι σας.
- Στηρίξτε το βάρος του σώματός σας με τους γοφούς και τα πόδια σας αντί να λυγίσετε τα γόνατά σας.
- Χαλαρώστε συνειδητά και χαλαρώστε τους ώμους σας.
- Εάν κρατάτε το στομάχι σας σφιχτό, χαλαρώστε το.
- Τοποθετήστε τα χέρια σας στο στομάχι σας. Όταν αναπνέετε καλά τα χέρια σας θα ανεβαίνουν σε μια εισπνοή και θα πέφτουν σε μια εκπνοή.
- Εισπνεύστε μέσα από τη μύτη σας έως το 4. Μετρήστε αργά: 1 - 2 - 3 - 4. Καθώς εισπνέετε αισθανθείτε το διάφραγμα σας και δείτε τα χέρια σας να ανεβαίνουν.
- Αναπνεύστε από το στόμα σας μέχρι το 4 και τώρα αισθανθείτε το διάφραγμα σας να επεκτείνεται και δείτε τα χέρια σας να πέφτουν.
- Κάνετε αρκετούς κύκλους εισπνοής και εκπνοής σε 4 μετρήσεις, φρονίζοντας να διατηρείτε τους ώμους, το στομάχι και τα πόδια σας χαλαρά.
- Μόλις κατακτήσετε τον αριθμό 4, αυξήστε τον. Μέσω της τακτικής εξάσκησης, σύντομα θα μπορείτε να το επεκτείνετε με 8 ή και 10 μετρήσεις.

Παραλλαγές της άσκησης



- Ξαπλώστε στο πάτωμα ή καθίστε σε μια καρέκλα με τα πόδια σας ξεσταυρωμένα και ακολουθήστε τα βήματα που περιγράφονται παραπάνω
- Χρησιμοποιήστε την αναπνοή για να ακούσετε κάθε έναν από τους ήχους φωνηέντων. Αφήστε τον καθένα να ρέει ομαλά από τον χαλαρό λαιμό σας. Για παράδειγμα:
Το "Α" θα γίνει ahhhhhhh ... όπως στο "are"
Το "Ε" είναι Eeeeeeeeeeee ... όπως στο "εύκολο"
"Ι" είναι Iiiiiiii ... όπως στο "μάτι"
Το "Ο" είναι Ooooooo ... όπως στο "Oh"
"Υ" είναι Uuuuuuuu ... όπως στο "εσύ"

1.2. Λαχανιάσματα σκύλου

Αυτή η άσκηση είναι για την προπόνηση των νευρώσεων, έτσι ώστε να επιτρέπουν στον αέρα να κινείται μέσα στην κοιλιά σας.

Πώς να εξασκηθείτε

- Ενώστετα δάχτυλά σας και βάλτε τα πίσω από το κεφάλι σας.
- Κρατήστε τους ώμους κάτω και χαλαρούς.
- Ανοίξτε το στόμα σας, κολλήστε τη γλώσσα σας και βαριανασάνετε σαν σκύλος.
- Θα πρέπει να αισθανθείτε τα πλευρά σας να ανοίγουν και να κλείνουν γρήγορα.
- Επαναλάβετε το ίδιο. Μπορείτε επίσης να κάνετε εναλλαγή μεταξύ γρήγορου και αργού λαχανιάσματος.

2. Φωνητικές ασκήσεις

Όταν μιλάτε, δημιουργείτε ήχο στο λάρυγγά σας μέσω των φωνητικών σας χορδών. Κάθε άτομο έχει διαφορετική φωνή ανάλογα με το μέγεθος των φωνητικών χορδών και τις επιδράσεις που έχουν στο λαιμό, το στόμα και τα ρινικά περάσματα στον φωνητικό τόνο. Η προθέρμανση τεντώνει τις φωνητικές



χορδές και αυξάνει τη ροή του αίματος στον λάρυγγα και σε άλλα μέρη του σώματος, συμπεριλαμβανομένων των πνευμόνων, των χειλιών και της γλώσσας σας. Αυτό μειώνει τη φωνητική κόπωση και βραχνάδα όταν χρησιμοποιείτε τη φωνή σας για μεγάλα χρονικά διαστήματα. Σας επιτρέπει επίσης να φτάσετε σε ένα ευρύτερο φάσμα βήματος, το οποίο είναι σημαντικό για την αύξηση της ομιλίας σας.

2.1. Το σαγόνι

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να προθερμάνετε είναι το σαγόνι σας. Το στόμα σας πρέπει να μπορεί να ανοίξει πλήρως. Μπορείτε επίσης να μιλήσετε με το χέρι σας μπροστά από το στόμα σας και να μιλήσετε με τα δόντια και τα χείλη μισο-κλειστά.

Πώς να εξασκηθείτε

- Πείτε τους ακόλουθους ήχους με ευρεία κίνηση της γνάθου σας.

Υπερβάλλετε και παρατείνετε τα φωνήεντα:

wee-ee-ee-ee-ee

why-y-y-y-y-y

wouooooo

wah-ah-ah-ah-ah

- Χρησιμοποιήστε τις ακόλουθες συλλαβές ενώ υπερβάλλετε στις κινήσεις των σαγονιών σας:

bah-bah-bah-bah-bah

mah-mah-mah-mah-mah

wah-wah-wah-wah-wah

Φαχ-Φαχ-Φαχ-Φα

rah-rah-rah-rah-rah

bee-boh-fee-foh-mee-moh

wee-woh-de-doh-gee-goh

jee-joh-pee-poh-tee-toh



kee-koh-le-loh-nee-noh

kwee-kwoh-ree-roh-see-soh

- Εκφράζοντας τις ακόλουθες συλλαβές, υπερβάλλετε στις κινήσεις της γλώσσας και των γνάθων:

ντα-ντα-ντα-ντα

jah-jah-jah-jah-jah

lah-lah-lah-lah-lah

kwah-kwah-kwah-kwah-kwah

sah-sah-sah-sah-sahζ

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

- Με το σαγόني σας εντελώς χαλαρό, στηρίξτε τη γλώσσα σας κανονικά στο κάτω μέρος του στόματός σας. Στη συνέχεια, πιέστε προς τα κάτω τη γλώσσα σας και προφέρετε τις ακόλουθες συλλαβές, επιστρέφοντας στη χαλαρή θέση μετά από κάθε:

sah say see so soo

zahzay zee zo zookah kay kee ko koo

gah gay gee go goo

2.2. Ταχείλη

Μετά το σαγόνη έρχονται τα χείλη. Η χαλάρωση των χειλιών είναι εξαιρετικά σημαντική για την άρθρωση. Κάντε τα χείλη σας εύκαμπτα και έτοιμα να αρθρώσουν κάνοντας την ακόλουθη άσκηση.

Πώς να εξασκηθείτε



- Τεντώστε το κάτω χείλος σας πάνω από το πάνω χείλος και στη συνέχεια τεντώστε το πάνω χείλος κάτω από το κάτω χείλος. Προχωρήστε στην εναλλαγή αυτής της διαδικασίας με αυξανόμενη ταχύτητα.
- Κρατήστε τα χείλη σας όσο το δυνατόν πιο σφιχτά και στη συνέχεια αφήστε τα δυνατά. Κάντε το αργά 10 φορές και μετά κάντε το 10 φορές πιο γρήγορα. Χαλαρώστε και επαναλάβετε.
- Επαναλάβετε αργά τις παρακάτω συλλαβές και, στη συνέχεια, αυξήστε την ταχύτητά σας, αυξάνοντας υπερβολικά τις κινήσεις των χειλιών σας:

γίνε-με-είμαι-είμαι-είμαι-μένα

bo-ro-bo-ro-bo-ro-bo-ro

φεύγουν-φεύγουν-φεύγουν-φεύγουν

vro-vro-vro-vro-vro-vro

whee-whoa-wa-ποιος

blee-be-kee-blee-bee-kee

mia-mia-mia-mia-mia-mia

flack-mack-flack-mack

- Με το σαγόι και τη γλώσσα σας χαλαρή σε κανονική θέση, προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε μόνο τα χείλη σας καθώς διαβάζετε τους ακόλουθους ήχους φωνηέντων. Κάντε μια ξεχωριστή αλλαγή μεταξύ κάθε:

αχ-αχ αχ αχαχαχ

α-ω αχ-ω αχ-ωαχ-ω

ee-ooee-ooee-ooee-oo

- Τώρα, με τα χείλη και τη γλώσσα σας χαλαρά, προφέρετε τους ακόλουθους ήχους φωνηέντων κλείνοντας και ανοίγοντας το σαγόι σας:

ee-ooee-ooee-ooee-oo

oo-aw oo-aw oo-aw oo-aw

ee-aw e-aw ee-aw ee-aw

ee-ah ee-ah ee-ah ee-ah

2.3. Γλωσσοδέτες



Ενώ η γλώσσα ενεργεί συνήθως χωρίς τη συνειδητή σας κατεύθυνση, όταν μιλάτε δημόσια μπορεί μερικές φορές να παρεμποδίζει τις λέξεις και να προκαλεί ψευδείς προφορές. Με την ακόλουθη άσκηση, θα προθερμάνετε τη γλώσσα σας για να είστε έτοιμοι για σωστή και σαφή προφορά.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μερικούς γλωσσοδέτες στα Αγγλικά. Ξεκινήστε λέγοντας ένα προς ένα αργά στην αρχή.
- Συνεχίστε αυξάνοντας την ταχύτητα χωρίς να κάνετε λάθη
- Εάν κάνετε κάποιο λάθος, ξεκινήστε τον γλωσσοδέτη, λίγο πιο αργά
- Πείτεμε διαφορετικό τρόπο όλα τα σύμφωνα (όπως t, d και p)
- Φροντίστε να προφέρετε ευδιάκριτους ήχους φωνηέντων (όπως a, e, i, o και u)

*Peter Piper picked a peck of pickled
peppers;*

*A peck of pickled peppers Peter Piper
picked.*

*If Peter Piper picked a peck of pickled
peppers,*

*Where's the peck of pickled peppers Peter
Piper picked?*

*When a twister twisting would twist him a
twist,*

*For twisting a twist, three twists he would
twist.*

*But if one of the twists untwists from the
twist,*

*Then the twist, untwisting, untwists the
twists.*



*If Theofilus Thistle, the thistle-sifter, sifted
a sieve of unsifted thistles,
where is the sieve of unsifted thistles that
Theofilus Thistle the thistle sifter sifted?*

3. Ασκήσεις σώματος

Δεν πρέπει ποτέ να στέκεστε σε ένα μέρος κατά τη διάρκεια μιας ομιλίας, εκτός αν έχετε κολλήσει πίσω από ένα αναλόγιο, επειδή πρέπει να χρησιμοποιήσετε ένα σταθερό μικρόφωνο. Ωστόσο, θα πρέπει να είστε προσεκτικοί ότι η κίνηση δεν επισκιάζει την ομιλία σας. Ως ομιλητής, πρέπει να προσέχετε πώς κινείστε ενώ μιλάτε. Μια κοινή μέθοδος για την εύκολη ενσωμάτωση κάποιας κίνησης στην ομιλία σας είναι να κάνετε μερικά βήματα, κάθε φορά που μεταβαίνετε από τη μία ιδέα στην άλλη. Με αυτόν τον τρόπο, βοηθάτε να εστιάσετε την προσοχή του κοινού σας στη μετάβαση από τη μία ιδέα στην άλλη. Με την εξάσκηση των ακόλουθων ασκήσεων, θα βοηθήσετε το σώμα σας να χαλαρώσει και θα λάβετε υπόψη το μέρος που καταλαμβάνετε στο χώρο.

3.1. Προθέρμανση από πάνω προς τα κάτω

Αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να χαλαρώσετε όλα τα μέρη του σώματός σας, ένα προς ένα, και να απελευθερώσετε την ένταση που μπορεί να έχετε.

Πώς να εξασκηθείτε

- Ξεκινήστε από το κεφάλι σας. Κάντε ένα μασάζ κεφαλής. Στη συνέχεια, τραβήξτε απαλά τα μαλλιά σας για να ξυπνήσετε το τριχωτό της κεφαλής σας. Πιάστε το πρόσωπό σας με τα χέρια σας, δώστε ιδιαίτερη προσοχή στα μάγουλα και τα χείλη σας που θα κάνουν πολλή δουλειά κατά τη διάρκεια της παρουσίας σας. Με τις άκρες των δακτύλων σας, χτυπήστε απαλά το πρόσωπό σας. Με την άκρη των δακτύλων σας, κάντε απαλό μασάζ στους μύες της γνάθου σας.
- Συνεχίστε με το λαιμό σας. Να είστε ευγενικοί με αυτό, αλλά δώστε ένα τέντωμα. Ρίξτε το πηγούνι στο στήθος και νιώστε το τέντωμα στο πίσω μέρος του λαιμού σας. Στη συνέχεια, βάλτε το αριστερό σας αυτί πιο κοντά



στον αριστερό σας ώμο. Φέρτε το αριστερό χέρι στο δεξί αυτί σας και τραβήξτε πολύ απαλά τον λαιμό πιο κοντά στον ώμο για να αισθανθείτε μια τέντωμα κατά μήκος της πλευράς του λαιμού σας. Κάντε το ίδιο με τηνάλλη πλευρά.

- Στη συνέχεια μετακινήστε τους ώμους. Φέρτε τους ώμους σας κοντά στα αυτιά σας. Φανταστείτε ότι τραβιέται μια καρφίτσα που επιτρέπει στους ώμους σας να πέφτουν σε μια χαλαρή θέση. Κατά την παρουσίαση θέλετε οι ώμοι σας να είναι καλοί και χαλαροί και χωρίς ένταση. Κουνήστε ελαφρά τους ώμους - βάλτε τα χέρια σας σε γωνία 45 μοιρών και μετακινηθείτε από πλευρά σε πλευρά, κουνώντας τους ώμους σας.
- Τώρα εστιάστε στα πλευρά σας. Πάρτε μια ευρεία στάση και λυγίστε το αριστερό σας γόνατο, κρατήστε το δεξί πόδι ίσιο και σηκώστε το δεξί χέρι πάνω από το κεφάλι σας. Θα πρέπει να νιώσετε τέντωμα κατά μήκος της δεξιάς σας πλευράς. Αυτό τεντώνει τους μύς των πλευρών σας. Κάντε το ίδιο στην άλλη πλευρά.
- Μετά τα πλευρά, η εστίαση μετατοπίζεται στη σπονδυλική σας στήλη. Με τα πόδια λίγο πιο πλατιά από το πλάτος των γοφών, αφήστε το πηγούνι να πέσει στο στήθος, τους ώμους στη συνέχεια να πέσουν, οι γοφοί να γυρίσουν πίσω, τα γόνατα να λυγίσουν και το κεφάλι κρέμεται με τα χέρια κάτω. Μείνετε σε αυτό το σημείο και πάρτε τρεις αναπνοές. Στην τελική εκπνοή, επιστρέψτε ξανά στην αντίθετη κατεύθυνση.
- Έπειτα είναι η σειρά των γοφών. Πάρτε μια ανοιχτή στάση, βάλτε τα χέρια σας στους γοφούς σας και κάντε μεγάλους κύκλους με αυτούς. Κάντε το ίδιο από την άλλη πλευρά. Λυγίστε τα γόνατά σας, φέρτε τα χέρια σας σε θέση πυγμαχίας κοντά στο σώμα σας. Στη συνέχεια, κουνήστε το σώμα σας, κουνώντας ελαφρώς τις γροθιές σας.
- Τέλος, οι αστράγαλοι. Ισοροπώντας με το ένα πόδι, πάρτε μια θέση μπαλαρίνας με το πόδι σας εκτός εδάφους και κάντε κύκλους με τον αστράγαλο ενώ το δάχτυλό σας μένει στο ίδιο μέρος στο έδαφος. Επιστρέψτε στην άλλη κατεύθυνση. Αλλάξτε τα πόδια.

3.2. Περπατήστε όπως...



Αυτή η άσκηση είναι ιδανική για να παρατηρήσετε πού μεταφέρεται το βάρος, ποιο μέρος του σώματος οδηγεί και ποιες συναισθηματικές / διανοητικές μεταβολές συμβαίνουν όταν προσπαθείτε να περπατήσετε στα «παπούτσια κάποιου άλλου».

Πώς να εξασκηθείτε

- Σκεφτείτε ένα άτομο που γνωρίζετε και περπατά με ωραίο – για εσάς - τρόπο. Εάν δεν μπορείτε να σκεφτείτε κάποιον, δοκιμάστε να παρατηρήσετε τους ανθρώπους γύρω σας, την οικογένειά σας, τους φίλους σας, τους περαστικούς, ακόμη και τους δημόσιους ομιλητές από βίντεο.
- Μιμηθείτε τον τρόπο που περπατούν. Δώστε σε κάθε στυλ περπατήματος περίπου 20 δευτερόλεπτα πριν μετακινηθείτε στο επόμενο.
- Περπατήστε πάνω και κάτω στο χώρο και παρατηρήστε πώς αισθάνεστε περπατώντας με έναν συγκεκριμένο τρόπο. Μου αρέσει; Μήπως είναι οι ώμοι σας στρογγυλεμένοι; Σέρνετε τα πόδια σας; Πώς νιώθετε με κάθε στυλ περπατήματος;
- Τώρα δοκιμάστε να μιλήσετε όταν μετακινείστε με διαφορετικά στυλ. Αισθάνεστε διαφορετικά όταν περπατάτε και μιλάτε χαλαρά από ό, τι όταν το κάνετε με το κεφάλι ψηλά;
- Παρατηρήστε πώς θέλετε να μετακινηθείτε στο χώρο, ποιο στυλ περπατήματος θεωρείτε το πιο αποτελεσματικό και δυνατό.

Όλες οι ασκήσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω, εκτός από το ότι σας βοηθούν να προετοιμάσετε το σώμα και τη φωνή σας για τη δημόσια ομιλία, θα σας βοηθήσουν επίσης να απαλλαγείτε από το άγχος της απόδοσης εστιάζοντας σε μια συγκεκριμένη επαναλαμβανόμενη εργασία. Αλλά θυμηθείτε, μόνο εσείς γνωρίζετε το σώμα σας, γι' αυτό κάνετε πάντα αυτές τις ασκήσεις εντός των ορίων αυτού που είστε σε θέση να κάνετε σωματικά. Η προθέρμανση πρέπει να είναι μια ευχάριστη εμπειρία, οπότε φροντίστε να είστε εκεί που είναι άνετα για εσάς.

Κύριες ασκήσεις δημόσιας ομιλίας

Το πρώτο μέρος της μετάδοσης του μηνύματός σας είναι το ίδιο το μήνυμα. Όταν αυτό που λέτε είναι σαφές και συνεκτικό, οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να του δώσουν προσοχή. Από την άλλη πλευρά, όταν ένα μήνυμα είναι ασαφές, οι άνθρωποι συχνά σταματούν να δίνουν προσοχή. Το δεύτερο μέρος της ακρόασης του μηνύματός σας είναι η αποτελεσματική επικοινωνία. Μπορεί να έχετε τις καλύτερες ιδέες στον κόσμο, αλλά αν δεν διαθέτετε βασικές δεξιότητες δημόσιας ομιλίας, θα αντιμετωπίσετε πρόβλημα.

Οι παρακάτω δραστηριότητες θα σας βοηθήσουν να βελτιώσετε την ταχύτητα ομιλίας σας, να διαχειριστείτε τις ικανότητες αφήγησης που χρειάζεστε για να μιλήσετε σε ένα κοινό και θα σας δώσει τρόπους να συνδεθείτε με το κοινό σας. Επιπλέον, θα μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε στοιχεία, όπως χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου και γλώσσα του σώματος για να κάνετε την ομιλία σας πιο ελκυστική.

4. Μη λεκτικές ασκήσεις

Η έρευνα έχει αποδείξει ότι το μεγαλύτερο μέρος της κατανόησης του προφορικού μηνύματος από το ακροατήριο εγείρεται στη μη λεκτική επικοινωνία. Συγκεκριμένα, όπως ισχυρίστηκε ο Albert Mehrabian, το πρόσωπο του ομιλητή μεταφέρει το 55% των πληροφοριών, τα φωνητικά μεταφέρουν το 38% και οι λέξεις μεταφέρουν μόλις το 7%. Αυτό σημαίνει ότι όταν εκφωνείτε μια ομιλία, η κατάλληλη γλώσσα του σώματος ή οι χειρονομίες θα σας βοηθήσουν να μεταδώσετε το μήνυμά σας αποτελεσματικά. Λαμβάνοντας υπόψη αυτό το γεγονός, είναι φυσικό να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στο μη λεκτικό μέρος της παρουσίασής σας, προετοιμάζοντας συνειδητά τον εαυτό σας και ασκώντας τις ακόλουθες ασκήσεις.

4.1. Άσκηση στάσης

Το πώς στέκεστε μπροστά στο κοινό σας υποδηλώνει το πώς αισθάνεστε. Όταν στέκεστε ευθεία, υποδηλώνετε ότι κρατάτε μια θέση δύναμης και παίρνετε τη θέση σας στα σοβαρά. Εάν, ωστόσο, χαλαρώνετε, κουνάτε ή ακουμπάτε σε κάτι, αυτό θα μπορούσε να θεωρηθεί ως κακή προετοιμασία, άγχος, έλλειψη αξιοπιστίας ή σοβαρότητας. Όπως προαναφέρθηκε, πρέπει να κινηθείτε όταν μιλάτε και να μην στέκεστε σε ένα μέρος. Ωστόσο, εάν πρέπει να σταματήσετε για κάποιο λόγο, αυτή η δραστηριότητα θα σας



βοηθήσει να το κάνετε αποτελεσματικά. Θα σας δώσει μια επίγνωση της στάσης που πρέπει να έχετε κατά την παρουσίαση μιας ομιλίας και μπορεί να συνδυαστεί με την προπόνηση «WalkAs».

Πώς να εξασκηθείτε

- Εξασκηθείτε στο να στέκεσθε και στα δύο πόδια. Μπορεί να φαίνεται λογικό, αλλά συχνά οι άνθρωποι στέκονται στο ένα πόδι με το άλλο κρυμμένο πίσω από το όρθιο πόδι, και στη συνέχεια αλλάζουν και το άλλο πόδι έχει μια στροφή. Αυτό όχι μόνο δεν φαίνεται καλό στο κοινό, αλλά μπορεί επίσης να αποσπά την προσοχή του.
- Εξασκηθείτε στο να στέκεστε «άνετα». Τοποθετήστε τα πόδια σας σε ένα άνετο πλάτος ώμου. Βεβαιωθείτε ότι στέκεστε σε ολόκληρο το πόδι σας έτσι ώστε τα πόδια σας να είναι πλήρως συνδεδεμένα στο πάτωμα. Αυτή η θέση υποστηρίζει όλο το σώμα σας και ζυγίζει ομοιόμορφα τους γοφούς και τα πόδια σας χωρίς υπερβολικό άγχος. Η γλώσσα του σώματος ενός ατόμου που στέκεται άνετα εμπνέει αυτοπεποίθηση, ικανότητα, έλεγχο και ισορροπία.
- Εξασκηθείτε στο ύψος. Σηκώστε τον εαυτό σας σε πλήρες ύψος. Φανταστείτε μια χορδή να τρέχει μέσα σας από το στέμμα του κεφαλιού σας μέχρι τα πόδια σας. Τώρα φανταστείτε ότι η χορδή τραβιέται απαλά προς τον ουρανό. Η πλάτη σας θα ισιώσει. Ο λαιμός σας θα κρατήσει ψηλά το κεφάλι σας. Παρατηρήστε αυτήν την αίσθηση. Όταν βλέπετε άλλους ανθρώπους να στέκονται παρόμοια, τους αναγνωρίζετε ως κάποιος που αισθάνεται καλά με τον εαυτό του. Φαίνεται να έχει ενέργεια, παρουσία και δύναμη.

4.2. Άσκηση χειρονομιών

Όταν μιλάτε μπροστά σε ένα κοινό, όσο μικρό ή μεγάλο και αν είναι, η χρήση χειρονομιών είναι αναπόφευκτη. Αυτές οι χειρονομίες είναι σημαντικές για να υποστηρίξετε την ομιλία σας, αλλά δεν πρέπει να είναι υπερβολικά θεατρικές, αλλά ούτε υποτονικές. Το κλειδί για μια καλή χειρονομία στη δημόσια ομιλία είναι να είναι σαφής και κατάλληλη. Η ακόλουθη άσκηση θα σας βοηθήσει να



ελέγξετε τις χειρονομίες σας και να είστε προσεκτικοί όταν τις χρησιμοποιείτε. Μπορείτε να τα εξασκήσετε χρησιμοποιώντας την ομιλία σας, ή μια ομιλία που μπορεί να βρείτε στο διαδίκτυο, ή απλά παρουσιάζοντας τον εαυτό σας.

Πώς να εξασκηθείτε

- Πρώτα, εξασκηθείτε μιλώντας με τα χέρια σας, στο πλάι. Δεν χρειάζεται να πιάσετε τα χέρια σας. Χαλαρώστε και αφήστε τα χέρια σας να κρέμονται φυσικά.
- Στη συνέχεια, εξασκήστε τις χειρονομίες που σχετίζονται ειδικά με το περιεχόμενό σας. Η κίνηση ή η χειρονομία πρέπει να προκύψει φυσικά από το περιεχόμενό σας για να είναι αποτελεσματική. Δηλαδή, αν περιγράφετε κάτι τεράστιο, θα μπορούσατε να δείξετε το μέγεθος με τα χέρια σου ανοιχτά. Ή ίσως θέλετε να δείξετε κάτι σε ένα γράφημα. Χρησιμοποιήστε μια σαφή και μεγάλη κίνηση.
- Τέλος, εξασκηθείτε χρησιμοποιώντας λίγη δράση στην ομιλία σας. Αυτό θα μπορούσε να γίνει κάνοντας μια φωνή, μια χειρονομία, ή η υπόδειξη κάποιου σημείου. Και πάλι, πρέπει να είναι τολμηρό και σαφές, ώστε το κοινό να μπορεί να το διαβάσει με τον τρόπο που επιδιώκατε. Μόλις ολοκληρωθεί η υποκριτική, μεταβαίνετε κατευθείαν στο συνηθισμένο σας στυλ παρουσίασης.

Μπορείτε επίσης να κάνετε αυτήν την άσκηση μπροστά από έναν καθρέφτη για καλύτερα αποτελέσματα. Κοιτάζοντας τον εαυτό σας ενώ ασκείστε μπορεί να νιώσετε λίγο άβολα στην αρχή, αλλά μετά από λίγο, θα το συνηθίσετε.

4.3. Άσκηση επαφής με τα μάτια

Η επαφή με τα μάτια μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο. Μπορεί να επικοινωνήσει ένα ευρύ φάσμα συναισθημάτων. Θλίψη, συμπόνια, φόβος. Έχει επίσης τη δύναμη να μεταφέρει νόημα και είναι ένα σημάδι εμπιστοσύνης. Ωστόσο, όταν βρεθείτε μπροστά στο ακροατήριο, ίσως ξεχάσετε την επαφή με τα μάτια και κοιτάξετε τις σημειώσεις σας, κοιτάξετε στο πάτωμα και γενικά αποφύγετε την άμεση επικοινωνία με τα μάτια. Αυτή η άσκηση θα σας δώσει χρήσιμες συμβουλές για την επαφή με τα μάτια.



Πώς να εξασκηθείτε

- Κάντε μια πλαστή παρουσίαση. Συγκεντρώστε μερικούς φίλους, συναδέλφους ή μέλη της οικογένειας και εξασκηθείτε μαζί τους. Δεν χρειάζεστε πολλούς ανθρώπους. Δύο ή τρία άτομα είναι αρκετά.
- Εξασκηθείτε στην ομιλία, μπροστά τους. Φροντίστε να διατηρείτε επαφή με τα μάτια μαζί τους, αλλά μην εστιάζετε μόνο σε ένα άτομο. Εναλλάξτε την εστίασή σας, μετά από 3-5 δευτερόλεπτα.
- Εάν θεωρείτε εκφοβιστικό το κοινό σας, μπορείτε επίσης να καταφύγετε σε "πλαστή" οπτική επαφή κοιτάζοντας τον τοίχο πάνω από τα κεφάλια τους ή γυρνώντας το βλέμμα σας σε όλο το δωμάτιο. Αλλά να είστε προσεκτικοί, καθώς αυτό μπορεί να φαίνεται μηχανικό εάν συνεχίσετε να το κάνετε για μεγάλο χρονικό διάστημα. Δοκιμάστε να κάνετε εναλλαγή από "ψεύτικη" επαφή με τα μάτια στην πραγματική επαφή με τα μάτια για μια πιο φυσική διαδικασία.
- Τέλος, αφού δοκιμάσετε αυτές τις τεχνικές, μπορείτε να εναλλάσσετε το βλέμμα σας από τις σημειώσεις σας στο κοινό. Κατά τη δημόσια ομιλία σας, θα πρέπει να κοιτάτε τις σημειώσεις σας κατά καιρούς. Είναι απόλυτα φυσικό. Η μετακίνηση του βλέμματός σας από τις σημειώσεις στους ανθρώπους είναι εξαιρετικά σημαντική. Προσπαθήστε να μην κινείτε τα μάτια σας πολύ γρήγορα. Πρέπει να φαίνεται φυσικό. Θυμηθείτε, οι σημειώσεις σας είναι εκεί για να σας βοηθήσουν να θυμηθείτε τι έχετε να πείτε. Η κύρια εστίασή σας πρέπει να είναι το κοινό σας.

Δεν χρειάζεται να εξασκήσετε ολόκληρη την ομιλία σας σε αυτήν την πλαστή παρουσίαση, αλλά μόνο ένα μέρος αυτής. Ο στόχος είναι να εξοικειωθείτε με την επαφή με τα μάτια και να την χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά.

4.4. Άσκηση έκφρασης προσώπου

Την ώρα που μιλάς, το πρόσωπό σου λέει μια ιστορία. Ως ομιλητής, πρέπει να γνωρίζετε πώς φαίνεται το πρόσωπό σας ενώ μιλάτε. Όπως οι χειρονομίες, οι εκφράσεις του προσώπου μπορούν να χρησιμοποιηθούν στρατηγικά για να βελτιώσουν το νόημα. Κατά τη δημόσια ομιλία σας,



υπάρχουν δύο άκρα που θέλετε να αποφύγετε: το ανέκφραστοπρόσωπο και τις πολύ έντονες εκφράσεις. Ο στόχος σας είναι να δείξετε μια ποικιλία κατάλληλων εκφράσεων του προσώπου ενώ μιλάτε και αυτό θα το επιτύχετε με την ακόλουθη δραστηριότητα.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε ένα μικρό κείμενο. Δοκιμάστε να το πείτε με διαφορετικές εκφράσεις του προσώπου για να παρατηρήσετε ποια μη λεκτικά στοιχεία μεταδίδετε ενώ μιλάτε. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε ένα άλλο κείμενο της επιλογής σας.
- Δοκιμάστε να το πείτε με τα φρύδια σας υψωμένα, υποδηλώνοντας έκπληξη.
- Στη συνέχεια, δοκιμάστε να το πείτε με "τσαλακωμένο" μέτωπο, το οποίο μπορεί να υποδηλώνει θυμό ή στοχασμό.
- Μπορείτε ακόμη να δοκιμάσετε να πείτε ολόκληρο το κείμενο χαμογελαστοί σαν να είστε πολύ χαρούμενος.
- Παρατηρήστε πώς αισθάνεστε με κάθε έκφραση του προσώπου, πώς αλλάζει την έννοια του κειμένου σας και το μήνυμα που θέλετε να περάσετε. Είναι αυτές οι εκφράσεις του προσώπου κατάλληλες για το συγκεκριμένο πλαίσιο;

Το κείμενο

Η τύχη δεν είναι θέμα πιθανότητας. Τυχερέ!

Ο Τόμας Τζέφερσον είπε κάποτε, "Είμαι πολύ πιστός στην τύχη και θεωρώ οτιόσο πιο σκληρά δουλεύω, τόσο περισσότερα κερδίζω. Τι, είναι όμως η τύχη; Το λεξικό του Webster υποδηλώνει ότι η τύχη είναι τα «γεγονότα ή περιστάσεις που λειτουργούν υπέρ ή εναντίον ενός ατόμου».

Στην πραγματικότητα, η τύχη δεν έχει καμία σχέση με κάτι που λειτουργεί υπέρ ή εναντίον σας. Η τύχη δεν είναι πιθανότητα. Είναι θέμα να είμαστε ανοιχτοί σε νέες εμπειρίες, επιμονή, σκληρή δουλειά και θετική σκέψη.

Όταν ο δεκαεπτάχρονος Στίβεν Σπίλμπεργκ πέρασε λίγο χρόνο με τον ξάδελφό του το καλοκαίρι του 1965, έκαναν το tour στο Universalstudios. Το



τραμ δεν σταμάτησε σεκαμία από τις ηχητικές σκηνές, και έτσι ο Σπίλμπεργκ κατέβηκε για να δει από κοντά τις σκηνές. Τότε συνάντησε ένα άγνωστο πρόσωπο που του είπε την ιστορία του. Ο άντρας αποδείχθηκε επικεφαλής του συντακτικού τμήματος. Αυτή η συνάντησή ήταν το πρώτο έναυσμα που χρειάστηκε ο Σπίλμπεργκ για να ξεκινήσει τη συνεργασία με τα Universal Studios.

4.5. Χαρούμενη / λυπημένη άσκηση

Όταν μιλάτε, όχι μόνο πρέπει να πείτε αυτό που θέλετε, αλλά πρέπει επίσης να μεταφέρετε το νόημα που σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε τα παραγλωσσικά στοιχεία. Αυτά χρησιμοποιούν τον τόνο ή τη φωνητική έκφρασή σας για να μεταδώσει το μήνυμά σας μη λεκτικά. Για παράδειγμα, μπορείτε να πείτε "Είμαι τόσο χαρούμενος που βρίσκομαι εδώ σήμερα", αλλά η φωνή σας μπορεί να ακούγεται φοβισμένη, τρεμάμενη ή ακόμα και βαριεστημένη. Πρέπει να υποστηρίξετε τα λόγια σας με τις φωνητικές σας εκφράσεις και αυτή η δραστηριότητα θα σας βοηθήσει να εξασκήσετε τις δεξιότητές σας σε γλώσσα.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μικρές φράσεις για την πρακτική της αλλαγής του τόνου σας. Εάν θέλετε μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διαφορετικές φράσεις που μπορεί να βρείτε στο διαδίκτυο ή ακόμη και τμήματα από τη δημόσια ομιλία σας.
- Φανταστείτε ότι είδατε το πιο συναρπαστικό πράγμα και θέλετε να το πείτε σε όλους! Ξεκινήστε λέγοντας τις παρακάτω φράσεις ενθουσιασμένοι.
- Τότε φανταστείτε ότι κάτι σας θυμώνει. Πείτε τις φράσεις σαν να είστε θυμωμένοι.
- Και ούτω καθεξής. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε όλα τα συναισθήματα που έρχονται στο μυαλό.
- Αφού δοκιμάσετε να χρησιμοποιείτε ένα συναίσθημα κάθε φορά, ανακατέψτε τα πράγματα εναλλάσσοντας τα συναισθήματά σας ενώ μιλάτε. Για παράδειγμα, μπορείτε να είστε λυπημένοι και χαρούμενοι. Ξεκινήστε με ένα συναίσθημα και μεταβείτε σταδιακά στο επόμενο. Η



αλλαγή από το ένα συναίσθημα στο άλλο πρέπει να είναι φυσική και σταδιακή, γιατί έτσι μιλάτε στην πραγματική ζωή.

- Αυτή η δραστηριότητα μπορεί να σε κάνει να αισθανθείτε άβολα στην αρχή, αλλά είναι πολύ σημαντικό να εξασκηθείτε να ακούγεστε αληθινοί όταν μιλάτε.

Οι φράσεις

Σάντουιτς αγγουριού

Φτου κι απ'την αρχή

Είναι όλα ελληνικά για μένα

Μειώστε τη θερμότητα σε μέτρια-χαμηλή και σιγοβράστε έως ότου τα λαχανικά μαλακώσουν

Καθάρισε το δωμάτιό σου

Παρακαλώ βοηθήστε με να μεταφέρω αυτά τα κουτιά στις σκάλες.

4.6. Πείτε πράγματα που δεν βγάζουν νόημα

Όπως αναφέρθηκε νωρίτερα, η παράδοσή σας έχει μεγαλύτερη σημασία από ό,τι λέτε, και αυτή η άσκηση σας βοηθά να το βελτιώσετε. Για αυτήν την άσκηση, αυτό που λέτε δεν είναι σημαντικό. Αλλά το πώς μεταδίδετε το μήνυμά σας, ακόμα κι αν δεν έχει απολύτως νόημα, είναι αυτό που κερδίζει.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μια παράγραφο από τη δημιουργία κειμένου Lorem ipsum. Είναι ένα τυχαίο κείμενο στα λατινικά, το οποίο μπορεί να διαβαστεί εύκολα
- Εξασκηθείτε να λέτε το κείμενο δυνατά σαν να μιλάτε.
- Δώστε προσοχή στον τόνο σας, στις εκφράσεις του προσώπου σας, ακόμα και στις κινήσεις του σώματός σας ενώ διαβάζετε το κείμενο.
- Κάντε το να ακούγεται ενδιαφέρον χρησιμοποιώντας τη φωνή σας, παρόλο που δεν έχει νόημα.

Το κείμενο



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, turpissapien vestibulum ipsum, in tempor magna nullaut diam. Vestibulum vel neque congue, rhoncus leout, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet στο. Phasellus egestase getnisleumattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, προσωρινό quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien massa, tincidunt urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metusaugue, sed efficitur turpis porta honissim. Στοhachabitasse plateadictumst. Etiam mattis consectetur orci στο aliquet. Στοurna 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 accsanpretium. Integer id placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac molestie condimentum. Donec honissim arcu et molestie faucibus. Quisquer utrumneque 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 στο velit cursus elementum Facis στο ex. Στοhachabitasse plateadictumst. Nullam pellentesque nisi vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.

4.7. Η ονομασία τωνπραγμάτων

Παρόλο που πρόκειται για μια θεατρική άσκηση, μπορεί επίσης να είναι χρήσιμη και για τη δημόσια ομιλία. Ένας καλός δημόσιος ομιλητής χρειάζεται αυτό που του προσφέρει αυτό το παιχνίδι αυτοσχεδιασμού: δηλαδή την επίγνωση της γλώσσας του σώματος και της μη λεκτικής επικοινωνίας, ενώ παράλληλα αναπτύσσει συγκέντρωση. Αυτή η δραστηριότητα είναι εξαιρετική για συγκέντρωση ή εστίαση και λειτουργεί μόνο αν είστε παρόντες στο τώρα.

Πώς να εξασκηθείτε



- Περπατήστε με αυτοπεποίθηση γύρω από το χώρο και ονομάζετε ό, τι βλέπετε ως κάτι διαφορετικό από αυτό που είναι.
- Θα πρέπει να δείξετε το αντικείμενο, καθώς απαγγέλετε το νέο του όνομα.
- Για παράδειγμα, βλέπετε μια λάμπα. Δείξτε την και αναφωνήστε με δυνατή φωνή "σκύλος".
- Συνεχίστε να περπατάτε με σταθερό ρυθμό, δείχνοντας πράγματα που βλέπετε και μετονομάζοντάς τα.
- Εάν θέλετε μπορείτε να καλέσετε κάποιον από το σπιτίσας για να κρατήσει το ρυθμό για να περπατήσετε ρυθμικά.

Αρχικά, μπορεί να αισθάνεστε περίεργα και μπορεί να αισθανθείτε ανόητοι να το κάνετε αυτό, αλλά μετά από λίγο, θα συνειδητοποιήσετε πόσο βαθιά είναι η σύνδεσή σας με τις λέξεις και θα αρχίσετε να αισθάνεστε παρόντες, και να έχετε υπόψη σας τη γλώσσα του σώματός σας, τη χειρονομία και τα λόγια σας

Συνολικά, το καθήκον σας ως ομιλητής είναι να αποκτήσετε όσο το δυνατόν μεγαλύτερη επίγνωση του τρόπου που επικοινωνείτε, ο οποίος περιλαμβάνει την επίγνωση των υποσυνείδητων μηνυμάτων που μπορεί να παραδίδετε μέσω της συνηθισμένης γλώσσας του σώματος. Μια ανοιχτή γλώσσα του σώματος είναι όταν στέκεστε ψηλά, περπατάτε με αυτοπεποίθηση, κάνετε κατάλληλες χειρονομίες, χαμογελάτε όταν χρειάζεται και κρατάτε την επαφή με τα μάτια. Αυτές είναι οι μη λεκτικές αξίες που σας κάνουν έναν ικανό δημόσιο ομιλητή και υποδηλώνουν ότι είστε ένας μεγάλος ηγέτης.

5. Λεκτικές ασκήσεις

Αν και το μη λεκτικό μέρος της ομιλίας σας είναι σημαντικό, η πραγματική ομιλία είναι επίσης πολύ σημαντική. Για μια επιτυχημένη δημόσια ομιλία, το κλειδί είναι καλή παράδοση. Ο τρόπος με τον οποίο μεταδίδετε τις ιδέες σας, τη συνοχή της ιστορίας σας και τη σύνδεσή σας με το κοινό μπορεί να εντείνει ή να διακόψει την ομιλία σας. Οι λέξεις είναι ένα ισχυρό εργαλείο που έχετε. Μπορείτε να τις χρησιμοποιήσετε για να πείσετε, να διηγηθείτε, να εξηγήσετε και να συνδεθείτε με το κοινό σας. Ωστόσο, πολλοί δημόσιοι ομιλητές, όταν έρθει η ώρα για να μιλήσουν, δεν



μπορούν να μεταδώσουν το μήνυμά τους αποτελεσματικά. Έχετε γράψει την ομιλία σας, ξέρετε τι θέλετε να πείτε, αλλά αρκεί αυτό; Με τις δραστηριότητες που βρίσκονται παρακάτω, θα βελτιώσετε τις προφορικές, δημόσιες ομιλίες σας.

5.1. Ασκήσεις αφήγησης ιστοριών

Η αφήγηση της ιστορίας είναι ζωτικής σημασίας για τη συμμετοχή του κοινού και βοηθάει στο να διατηρήσουν τις πληροφορίες που μοιράζεστε. Οι άνθρωποι αγαπούν τις ιστορίες αφού δημιουργούν ενδιαφέρον, ενσυναίσθηση και συναίσθημα. Μπορούν να καθορίσουν αριστοτεχνικά το πλαίσιο μιας ομιλίας και να κάνουν τους ανθρώπους να ενδιαφέρονται για ένα θέμα. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε μια ιστορία ως άνοιγμα παρουσίασης ή στη μέση της συνομιλίας σας για ζωντάνια. Ακόμη και ολόκληρη η ομιλία σας μπορεί να έχει σχήμα ιστορίας, αν και αυτό είναι μια σπάνια κατάσταση. Ωστόσο, πρέπει να είστε προσεκτικοί. Χρησιμοποιήστε αυθεντικές ιστορίες. Αυτό δεν σημαίνει απαραίτητα ότι πρέπει να είναι πραγματικοί από την αρχή έως το τέλος. Απλώς βεβαιωθείτε ότι προέρχονται από προσωπική εμπειρία, συνδέονται με το θέμα της ομιλίας σας και ότι δεν είναι υπερβολικά καυχημένοι ή συναισθηματικά χειραγωγητικοί.

5.1.1. Ενωσε τις τελείες

Αυτή η άσκηση σας βοηθά να εξασκηθείτε ομαλά από τη μία ιδέα στην άλλη, με τρόπο που μπορεί εύκολα να γίνει κατανοητό και να ακολουθείται από το κοινό σας.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μια ομάδα λέξεων (ουσιαστικά). Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτά ή άλλα ουσιαστικά της επιλογής σας.
- Επιλέξτε δύο ουσιαστικά και συνθέστε μια ιστορία που συνδέει πειστικά τις δύο λέξεις. Η ιστορία δεν χρειάζεται να είναι μεγάλη, περίπλοκη ή αληθινή. Απλά πρέπει να περάσετε ομαλά από τη μία ιδέα στην άλλη.



- Οι λέξεις που επιλέγετε δεν χρειάζεται να συνδέονται σημασιολογικά. Είναι καλύτερο αν δεν έχουν σχέση μεταξύ τους! Με αυτόν τον τρόπο θα βάλετε το μυαλό σας να δουλέψει και να σκεφτείδημιουργικά.

Συλλογή λέξεων

Πουλί, γουρούνι, αγελάδα, μάγισσα, φεγγάρι, γρασίδι, καπέλο, ελέφαντας, υπολογιστής, βιβλίο, βάζο, αγκώνας, φωτογραφία, πράσινος, κηροπήγιο, παπούτσι, ζωγραφική, κούπα, αεροπλάνο, έκλειψη, βασίλισσα Ελισάβετ, λειτουργία, φωτοστέφανο, μαχαίρι, μάτι, καταιγίδα, κορίτσι, μαξιλάρι, καπάκι, θερμόμετρο, ζούγκλα, αχυρώνα, τροχός, γαϊδουράγκαθο, ατμός, λάσπη, ποδήλατο, ροζ, Madonna.

5.1.2. Η φανταστική ζωή του φίλου μου

Αυτή η δραστηριότητα συμβάλλει στην ανάπτυξη της δημιουργικότητάς σας και στην αυτοσχέδια ικανότητα αφήγησης.

Πώς να εξασκηθείτε

- Σκεφτείτε έναν από τους φίλους ή την οικογένειά σας.
- Σταθείτε μπροστά από έναν καθρέφτη και παρουσιάστε τους στο φανταστικό σας κοινό. Ωστόσο, αντί να τους εισαγάγετε με τον κανονικό τρόπο, δημιουργήστε μια φανταστική ζωή για αυτούς.
- Η παρουσίασή σας για αυτά πρέπει να είναι ζωντανή, αλλά δεν πρέπει να είναι μεγάλη.
- Εναλλακτικά, μπορείτε να κάνετε αυτήν τη δραστηριότητα μπροστά σε ένα μικρό κοινό μεταξύφίλων σας. Πάρτε κάθε έναν από τους φίλους σας που βλέπετε και δημιουργήστε μια φανταστική ιστορία για αυτούς. Στη συνέχεια, παρουσιάστε το σε όλους μπροστά.

5.1.3. Αστείο παιχνίδι εικόνας



Όπως και οι δύο παραπάνω δραστηριότητες, έτσι και αυτό βοηθά στην οικοδόμηση των δεξιοτήτων αφήγησης ιστοριών, αλλά αυτή τη φορά μέσα από μια εικόνα.

Πώς να εξασκηθείτε

- Βρείτε μερικές αστείες / ενδιαφέρουσες φωτογραφίες στο διαδίκτυο. Μπορείτε να βρείτε πολλά στο Google, Unsplash ή Pixabay.
- Πάρτε μία από τις εικόνες που βρήκατε και δημιουργήστε μια ιστορία για αυτήν.
- Πείτε την ιστορία δυνατά, μπροστά σε έναν καθρέφτη. Εάν θέλετε, μπορείτε επίσης να ηχογραφήσετε τον εαυτό σας για να το ακούσετε αργότερα.
- Θυμηθείτε να κάνετε την ιστορία σας συνεκτική. Δεν χρειάζεται να είναι αλήθεια, απλά πρέπει να έχει νόημα και ήχο ελκυστικό
- Συζητήστε τι πιστεύετε ότι είναι το παρασκήνιο, ποιοι είναι οι άνθρωποι, τα όνειρά τους, τα κίνητρά τους και οτιδήποτε άλλο θα πει μια συναρπαστική ιστορία για αυτούς.

5.1.4. Ανακοινώστε κάτι που δεν αγαπάτε

Στην ενότητα των μη λεκτικών ενδείξεων, συζητήθηκε η σημασία του συναισθήματος μέσω των λέξεων σας. Η πειστική μεταφορά του ενθουσιασμού είναι πολύ σημαντική για να περάσει το μήνυμά σας. Είναι πιο εύκολο να ακούγεστε ενθουσιώδεις για κάτι που σας αρέσει, αλλά τι γίνεται αν πρέπει να μιλήσετε για κάτι που δεν σας ενδιαφέρει πολύ; Με αυτήν την άσκηση, θα εξασκηθείτε να δείχνετε ενθουσιασμό όταν πραγματοποιείτε δημόσια ομιλία, ακόμη και σε στιγμές που δεν αισθάνεστε τόσο σίγουροι.

Πώς να εξασκηθείτε

- Επιλέξτε κάτι για το οποίο είστε αδιάφοροι. Μπορεί να είναι ένα σκεύος κουζίνας, μια λάμπα, ένας τοίχος. Όσο πιο σύνηθες, τόσο το καλύτερο.



- Ξεκινήστε να μιλάτε για το αντικείμενο με ενθουσιασμό.
- Χρησιμοποιήστε τη φωνή, την έμφαση και τη γλώσσα του σώματος σας για να φαίνεται σαν το πιο συναρπαστικό πράγμα στο σύμπαν.
- Μετά από λίγο, θα αρχίσετε να αισθάνεστε τον ενθουσιασμό, παρόλο που το αντικείμενο είναι εντελώς συνηθισμένο, και θα παρατηρήσετε τον εαυτό σας να ανακαλύπτει πτυχές του που είναι πιο ενδιαφέρουσες από ό, τι περιμένατε.

5.1.5. Στα Νέα σήμερα

Σε αυτήν την άσκηση, θα πρέπει να μιλήσετε για κάτι που συνέβη στην ημέρα σας σαν να ήσαστε δημοσιογράφος. Η εκδήλωση μπορεί να είναι εντελώς φυσική, όπως να κολλήσετε σε κυκλοφοριακή κίνηση στο δρόμο σας προς την εργασία. Η άσκηση στοχεύει να δώσει τη βασική μορφή ειδήσεων σε όποιο θέμα επιλέγετε. Αυτό θα σας βοηθήσει να εξασκηθείτε και να μιλήσετε για διαφορετικές περιπτώσεις και να δημιουργήσετε και να παραδώσετε μια ιστορία με αρχή, μέση και τέλος.

Πώς να εξασκηθείτε

- Σκεφτείτε ένα γεγονός που συνέβη στη μέρα σας
- Δεν έχει σημασία πόσο ασήμαντο είναι. Αντιμετωπίστε το σαν να είναι το πιο σημαντικόνέο.
- Μιλήστε για περίπου ένα λεπτό
- Μπορείτε είτε να μιλήσετε μπροστά από έναν καθρέφτη, είτε να συγκεντρώσετε ένα μικρό ακροατήριο φίλων για την παρουσίαση σας.
- Θυμηθείτε να καλύψετε τα 5 W. Ποιος, τι, πού, πότε και γιατί. Επίσης, μιλήστε για το πώς.
- Μόλις καταλάβετε ότι μπορείτε να πειραματιστείτε, πείτε κάτι δελεαστικό, κάνετε άμεσες συνεντεύξεις, και περιλήψεις.

5.1.6. Κάντε μια διαφήμιση



Εκτός από το ότι δείχνετε ενθουσιασμό για αυτό που παρουσιάζετε και διαμορφώνετε την ιστορία σας με επιδεξιότητα, πρέπει να είστε σε θέση να πουλήσετε στο κοινό αυτήν την ιδέα που έχετε, χρησιμοποιώντας την ιστορία σας. Με αυτήν την άσκηση, θα εξασκήσετε τις δεξιότητές σας στην πώληση.

Πώς να εξασκηθείτε

- Βρείτε ένα οικιακό αντικείμενο που σας αρέσει και δημιουργήστε μια διαφήμιση 1 λεπτού για αυτό.
- Στην ιστορία σας περιλαμβάνονται πράγματα όπως αυτό που το κάνει ξεχωριστό, γιατί βελτιώνει τη ζωή και γιατί όλοι χρειάζονται ένα τέτοιο αντικείμενο.
- Να είστε ακριβείς στο μήνυμά σας, να χρησιμοποιείτε φράσεις, εάν μπορείτε, και να χρησιμοποιείτε τις μη λεκτικές σας ενδείξεις για να ενισχύσετε την άποψή σας.
- Αυτό που λέτε για το αντικείμενο δεν πρέπει απαραίτητα να είναι αληθινό, απλά πρέπει να το ακούσετε σαν να αξίζει να το αγοράσετε.
- Εάν θέλετε να κάνετε τα πράγματα πιο προκλητικά, το αντικείμενό σας μπορεί να είναι μια αφηρημένη ιδέα. Για παράδειγμα, αγάπη. Προσπαθήστε να πείσετε το φανταστικό κοινό σας γιατί πρέπει να έχουν αγάπη, πώς ενισχύει τη ζωή τους.
- Κάντε την διαφήμισή σας μπροστά από έναν καθρέφτη. Αν θέλετε μπορείτε να ηχογραφήσετε τον εαυτό σας για να το κάνετε πιο αληθινό.

5.2. Ασκήσεις ταχύτητας

Όλοι μιλούν σε διαφορετικό ταχύτητα. Μερικοί άνθρωποι μιλούν γρήγορα, άλλοι μιλούν αργά. Ο γλωσσικός σας ρυθμός αντικατοπτρίζει τον ρυθμό της ζωής σας. Εάν είστε πολύ ενεργητικός άνθρωπος, με πολλά να κάνετε κατά τη διάρκεια της ημέρας, η ομιλία σας πιθανότατα θα είναι γρήγορη. Αν και οι καθημερινές σας εργασίες είναι αργές και χωρίζονται καθ' όλη τη διάρκεια της



ημέρας, είναι πιθανό να είστε αργός ομιλητής. Σε κάθε περίπτωση, μπορείτε να εκπαιδεύσετε τον εαυτό σας να επιβραδύνει ή να αυξήσει τον ρυθμό ομιλίας σας για μια δημόσια ομιλία. Πιθανότατα δεν θα είστε σε θέση να διατηρήσετε διαφορετικό ρυθμό ομιλίας από αυτόν που έχετε συνηθίσει καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής σας, αλλά θα μάθετε πώς να αξιοποιείτε αυτήν την ικανότητα όταν χρειάζεται.

5.2.1. Μιλήστε με χρόνο και μην είστε εναντίον του

Για να προσδιορίσετε εάν είστε γρήγορος ή αργός ομιλητής πρέπει να βάλετε τον εαυτό σας να μιλήσει. Αυτή η δραστηριότητα θα σας βοηθήσει να το κάνετε πριν προχωρήσετε στην επιτάχυνση / επιβράδυνση του ρυθμού ομιλίας σας.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε ένα απόσπασμα από μια ομιλία του JF Kennedy.
- Διαβάστε το απόσπασμα στο καθημερινό σας στυλ ομιλίας
- Μην επιχειρήσετε να διαβάσετε ερμηνευτικά ή να χρησιμοποιήσετε φωνητική ποικιλία.
- Η κάθετος (/) εμφανίζεται σε διαστήματα 50 λέξεων. Χρησιμοποιήστε ένα χρονόμετρο ή ένα ρολόι με το χέρι από δεύτερο χέρι και καθορίστε το ρυθμό ομιλίας σας.

Το κείμενο

Το μήνυμα του Προέδρου των ΗΠΑ για την εκπαίδευση στο Κογκρέσο, 29 Ιανουαρίου 1963

Η εκπαίδευση είναι ο ακρογωνιαίος λίθος στον χώρο ελευθερίας και προόδου. Τίποτα δεν συνέβαλε περισσότερο στη διεύρυνση της δύναμης και των ευκαιριών αυτού του έθνους από το παραδοσιακό μας σύστημα, καθολικής στοιχειώδους και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, σε συνδυασμό με την ευρεία διαθεσιμότητα της κολλεγιακής εκπαίδευσης.



Για το άτομο, οι πόρτες στο / σχολείο, στη βιβλιοθήκη και στο κολέγιο οδηγούν στους πλουσιότερους θησαυρούς της ανοιχτής κοινωνίας μας: στη δύναμη της γνώσης - στην εκπαίδευση και τις δεξιότητες που απαιτούνται για παραγωγική απασχόληση - στη σοφία, στην ιδανικά και ο πολιτισμός που εμπλουτίζει τη ζωή - και στη δημιουργική, αυτοεπιστημονική κατανόηση / κοινωνία που απαιτείται για καλή υπηκοότητα στον σημερινό μεταβαλλόμενο και προκλητικό κόσμο.

Για το έθνος, η αύξηση της ποιότητας και της διαθεσιμότητας της εκπαίδευσης είναι ζωτικής σημασίας τόσο για την εθνική μας ασφάλεια όσο και για την εγχώρια ευημερία μας. Ένα ελεύθερο έθνος δεν μπορεί να ανέβει ψηλότερα από το επίπεδο αριστείας που ορίζεται στα σχολεία και τα κολέγια. / Άγνοια και αναλφαβητισμός, ανειδίκευτοι εργαζόμενοι και εγκατάλειψη σχολείου - αυτές και άλλες αποτυχίες του εκπαιδευτικού μας συστήματος δημιουργούν αποτυχίες στο κοινωνικό και οικονομικό μας σύστημα: παραβατικότητα, ανεργία, χρόνια εξάρτηση, σπατάλη ανθρώπινου δυναμικού, απώλεια παραγωγικής δύναμης και αγοραστικής δύναμης, και αύξηση των φορολογικών παροχών. Η απώλεια / ενός εισοδήματος μόνο ενός έτους λόγω ανεργίας υπερβαίνει το συνολικό κόστος των δώδεκα ετών εκπαίδευσης μέσω του γυμνασίου. Η αποτυχία βελτίωσης των επιδόσεων στην εκπαίδευση δεν είναι επομένως μόνο κακή κοινωνική πολιτική, αλλά κακή οικονομία.

Τζον Φ. Κένεντι

5.2.2. Μειώστε τον ρυθμό ομιλίας σας

Εάν είστε γρήγορος ομιλητής (πάνω από 150 λέξεις ανά λεπτό), αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να αρθρώσετε πιο αργά.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μια λίστα λέξεων.
- Αφιερώστε δύο (2) ολόκληρα δευτερόλεπτα για να πείτε καθεμία από τις λέξεις.



ΛΙΣΤΑ Λέξεων

| | | |
|-----------------|------------|--------------|
| στραγγαλ ίζω | γογγυσμός | εύθυμος |
| βρυχηθμ ός | νιφάδα | πάθος |
| ωραίος | βραδύς | σιωπή |
| φέγγω | βόλτα | χαρούμενος |
| ψιθυρίζω | αφράτο | ευτυχισμένος |
| μοναχικό ς | ζοφερός | μουρμούρισμα |
| σύγκρου ση | γλυκύτατος | τέντωμα |
| γκρίνια | εραστής | νόστιμο |
| τρομερός | σιγοβροντώ | |

- Μπορείτε να συνεχίσετε την άσκηση γράφοντας ένα μικρό κείμενο που περιγράφει μια καθημερινή δραστηριότητα. Πάρτε το χρόνο σας να το διαβάσετε, μην βιαστείτε.

5.2.3. Επιταχύνετε τον ρυθμό ομιλίας σας

Εάν είστε αργός ομιλητής (λιγότερο από 120 λέξεις ανά λεπτό), αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να αρθρώσετε πιο γρήγορα.



Πώς να εξασκηθείτε

- Όπως και πριν, παρακάτω θα βρείτε μια λίστα λέξεων
- Πείτε την καθεμία γρήγορα

ΛΙΣΤΑ λέξεων

| | | |
|---|--|---|
| τ ί ν α γ μ α | θ ρ α ύ σ η | α ν α ρ ρ ί π τ ω |
| ε τ ο ι μ ό λ ο γ ο ς | σ υ ν δ ε τ ή ρ α ς | π α τ α κ ι |
| υ π ό δ ε | κ ό ν ι δ | ψ α λ ι δ |



| | | | |
|---|--|--|-----------------------|
| Ι Ξ Η | | α ψ ε ί ρ α ς | ί ζ ω |
| Κ Ο Υ Κ Ο Ϊ Τ Σ Ι | | φ τ ε ρ ο υ γ ί ζ ω | Κ Ο Μ Μ Ά |
| Π Ν Ε Ϊ Μ Α | | β ο υ τ ι ά | |
| Ψ ε μ α τ | | λ ά μ ψ | Κ ά ν τ ε |



| | | |
|---|---|---|
| ά | η | |
| κ | | κ |
| ι | | λ |
| | | ι |
| | | κ |

- Και πάλι, μπορείτε να συνεχίσετε την άσκηση γράφοντας ένα μικρό κείμενο που περιγράφει μια καθημερινή δραστηριότητα. Αυτή τη φορά διαβάστε το όσο πιο γρήγορα μπορείτε.

5.2.4. Ένα λεπτό αυθορμητισμού

Υπάρχουν στιγμές που θα πρέπει να μιλήσετε δημόσια χωρίς να έχετε προετοιμάσει κάτι. αυτό ονομάζεται αυτοσχέδια ομιλία. Πιθανότατα μιλήσατε αυθόρμητα πολλές φορές σε κάποια ανεπίσημη συζήτηση. Για παράδειγμα, μπορεί να σας ζητηθεί να εισαγάγετε τον εαυτό σας μπροστά σε μια τάξη. Αυτό είναι αυθόρμητο. Το πλεονέκτημα αυτού του είδους της ομιλίας είναι ότι είναι αυθόρμητο και ανταποκρίνεται σε ένα κινούμενο πλαίσιο ομάδας. Το μειονέκτημα είναι ότι ο ομιλητής έχει λίγο ή καθόλου χρόνο για να εξετάσει το κεντρικό θέμα του μηνύματός του. Ως αποτέλεσμα, το μήνυμα μπορεί να είναι αποδιοργανωμένο και δύσκολο να το ακολουθήσουν οι ακροατές. Η ακόλουθη άσκηση θα σας βοηθήσει να προετοιμαστείτε σε περίπτωση που πρέπει να κάνετε μια αυτοσχέδια ομιλία.

Πώς να εξασκηθείτε

- Ρυθμίστε ένα χρονόμετρο στο τηλέφωνό σας για ένα λεπτό και καταγράψτε τον εαυτό σας δίνοντας μια αυτοσχέδια ομιλία για οποιοδήποτε θέμα που σας ενδιαφέρει.
- Ο μόνος κανόνας είναι ότι δεν μπορείτε να το προετοιμάσετε με κανέναν τρόπο. Μπορείτε να πάρετε μια ανάσα και μετά να αρχίσετε να μιλάτε, αλλά η προετοιμασία είναι εκτός παιχνιδιού.



- Η εγγραφή του εαυτού σας δεν είναι απαραίτητη, αλλά όπως θα δείτε παρακάτω στην ενότητα 6, είναι πραγματικά χρήσιμο να παρακολουθείτε τον εαυτό σας αφού δώσετε την ομιλία για να διορθώσετε τυχόν αδύναμα σημεία.

Αυτή η δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί για να σας κάνει πιο άνετα να μιλάτε αυθόρμητα και να ελαχιστοποιείτε το άγχος που προκύπτει από το φόβο ότι δεν θα έχετε τίποτα να πείτε.

5.3. Ασκήσεις άρθρωσης

Το καλύτερο εργαλείο σας ως ομιλητής είναι η φωνή σας. Όταν μιλάτε, η φωνή σας είναι ο κύριος σύνδεσμος μεταξύ εσάς και των ακροατών σας. Είναι το μέσο του μηνύματός σας. Ωστόσο, πιθανότατα η φωνή που χρησιμοποιείτε τώρα δεν είναι η καλύτερη φωνή σας. Μπορεί να έχετε βάλει την καλύτερη ομιλία σας σε επίπεδα κακών συνηθειών ομιλίας. Ωστόσο, πρέπει να το βρείτε και να το θέσετε σε λειτουργία εάν θέλετε να γίνετε καλός ομιλητής. Μια αποτελεσματική φωνή δεν είναι απαραίτητη μόνο για δημόσια ομιλία. Μια καλή, ελεγχόμενη φωνή είναι ένα πλεονέκτημα σε κάθε ανθρώπινη επαφή. Αυτές οι ασκήσεις θα σας βοηθήσουν να προσθέσετε διάσταση, δύναμη, ζωτικότητα και εξουσία στην φωνή σας.

5.3.1. Άσκηση για επέκταση και έλεγχο του τόνου της φωνής σας

Ο καθένας μας έχει ένα φυσικό τόνοστον οποίο μιλάμε. Οπериισσότεροι ομιλητές μιλούν σε πολύ υψηλή τονικότητα. Ένας λεπτός, έντονος τόνος στερείται εξουσίας και ελκυστικότητας και είναι συχνά σκληρός και δυσάρεστος. Καλλιεργήστε βαθύτερους τόνους. Προσέξτε να μην αναπτύξετε πολύ χαμηλό ρυθμό, ο οποίος οδηγεί σε βουητό, ακαθόριστο και αργοκίνητο λόγο. Από την άλλη πλευρά, εάν ο φυσικός τόνος της φωνής σας πρέπει να μειωθεί, επεξεργαστείτε το με τη συνειδητή κλίση της φωνής σας σε όλες τις συνομιλίες. Αλλάξτε τον μισό τόνο κάθε φορά. Μιλώντας με προσεκτική προφορά και με σχετικά απαλό τόνο, θα σας βοηθήσει να διαπιστώσετε την αλλαγή.



Πώς να εξασκηθείτε

Ενώ κάνετε αυτές τις ασκήσεις, θυμηθείτε να κρατάτε το λαιμό σας χαλαρό και η αναπνοή να προέρχεται από το διάφραγμα ή την κοιλιά.

- Τραγουδήστε τον ήχο ah σε κανονική ένταση. Αυξήστε την ένταση έως ότου αισθανθείτε τον εαυτό σας να καταπονείται ή να χάνει τη διαύγεια του ήχου. Επαναλάβετε αυτήν τη διαδικασία αρκετές φορές σε μικρότερα τμήματα έως ότου φτάσετε στο μέγιστο επίπεδο έντασης που σας ταιριάζει.
- Τραγουδήστε τον ήχο ah όπως πριν, αλλά αυτή τη φορά το κάνετε το σε διάφορα υψηλότερα και χαμηλότερα επίπεδα τονικότητας. Μην κάνετε αυτήν την άσκηση για περισσότερο από λίγα λεπτά και σταματήστε όποτε νιώθετε πίεση.
- Ξεκουράζετε περιοδικά τη φωνή σας κάνοντας ασκήσεις αναπνοής και χαλάρωσης στο λαιμό. Μην κάνετε αυτήν την άσκηση εάν έχετε κρυολόγημα, πονόλαιμο ή άλλο ερεθισμό που επηρεάζει τη φωνή.
- Επαναλάβετε τις δύο προηγούμενες ασκήσεις, αλλά αυτή τη φορά απαγγέλλετε γράμματα του αλφαβήτου, των αριθμών, των ημερών της εβδομάδας ή των μηνών του έτους. Προσπαθείτε πάντα για απόλυτη χαλάρωση του φωνητικού σας συστήματος.

5.3.2. Εξασκείστε τον τόνο σας

Αυτή είναι μια άλλη δραστηριότητα εξάσκησης του τόνου της φωνής σας. Αφού ολοκληρώσετε το προηγούμενο, μεταβείτε σε αυτό για να επικεντρωθείτε περισσότερο στο βήμα των φράσεων που λέτε. Υπάρχουν τέσσερις τύποι αλλαγών βήματος που μπορείτε να κάνετε μέσα σε λέξεις. Ο τόνος σας μπορεί να ανεβαίνει, κάτω, πάνω και κάτω ή κάτω και πάνω. Μπορεί επίσης να παραμείνει το ίδιο.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε μερικές λέξεις και φράσεις στις οποίες μπορείτε να εξασκηθείτε.



- Εξασκηθείτε να λέτε τις λέξεις και τις φράσεις σε διαφορετικούς τόνους. Ξεκινήστε παραμένοντας αμετάβλητος, συνεχίστε προς τα υψηλά και μετά εξασκηθείτε στα χαμηλά.
- Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε φράσεις που θα βρείτε στο διαδίκτυο ή σε εφημερίδες και βιβλία.

Οι φράσεις

Γεια σας, αντίο, ναι, όχι, σταματήστε να το κάνετε αυτό, είναι αυτό που εννοείτε ;, τι θέλετε ;, παρακαλώ φύγετε, έλα.

5.3.3. Άσκηση για τη μείωση της αναπνοής

Αυτή η άσκηση είναι ιδανική για να σας βοηθήσει να μειώσετε την αναπνοή της φωνής σας. Απαιτεί να εγγράψετε τη φωνή σας για αναπαραγωγή ή να ζητήσετε από κάποιον να σας ακούσει και να διακρίνετε μεταξύ της αναπνευστικής φωνής και της πλήρους φωνής σας.

Πώς να εξασκηθείτε

- Κάντε ήχο ee ενώ εγγράφετε τη φωνή σας ή μιλάτε στον ακροατή σας. Η αναπνοή ή ο αέρας που ξεφεύγει θα ακουστεί μαζί με τον φωνητικό τόνο.
- Επαναλάβετε έως ότου ακούγεται ο φωνητικός τόνος και η ροή του αέρα ανεξάρτητα το ένα από το άλλο.
- Στη συνέχεια, επαναλάβετε αυτήν τη διαδικασία χρησιμοποιώντας τον ήχο ah.
- Στη συνέχεια, παράγετε πιο δυνατούς ήχους (ee). Η βιασύνη στην διαφυγή του αέρα, θα μειωθεί σε κάποιο σημείο στο εύρος έντασης, κάτι που υποδηλώνει ότι ακούγεστε πληρως.
- Κάντε το ίδιο με μια σειρά ήχων "ah".
- Επικεντρωθείτε τόσο στο συναίσθημα όσο και στον ήχο της φωνής σας. Θα πρέπει να νιώσετε την αίσθηση κάπου γύρω από τη γέφυρα της μύτης σας. αυτό είναι γνωστό ως υψηλή φωνητική εστίαση.



- Διατηρήστε την ίδια αίσθηση και ήχο μειώνοντας αργά την ένταση. Κάθε φορά που εμφανίζεται αναπνοή, αυξάνετε την ένταση έως ότου δεν την ακούτε πια.
- Στη συνέχεια χαμηλώστε ξανά τη φωνή σας.
- Επαναλάβετε αυτήν την άσκηση μέχρι να μειώσετε τη φωνή σας χωρίς να σας προκαλεί δύσπνοια.

5.3.4. Άσκηση χωρίς συμπλήρωση 30 δευτερολέπτων

Οι παύσεις είναι περίοδοι σιωπής μεταξύ λέξεων και φράσεων. Οι περισσότεροι άνθρωποι όταν μιλούν δημόσια, τείνουν να γεμίζουν τις παύσεις με λέξεις δίχως νόημα, όπως "uh", "um" και "eerr". Αυτές οι λέξεις όχι μόνο κάνουν τη συζήτησή σας πιο δύσκολη στην ακρόαση, αλλά σας κάνουν επίσης να φαίνεστε λιγότερο προετοιμασμένοι και αξιόπιστοι. Για την πλειοψηφία των ανθρώπων, αυτή είναι μια από τις πιο δύσκολες συνήθειες για να απαλλαχθούν, καθώς συνήθως γίνονται μηχανικά.

Πώς να εξασκηθείτε

- Για αυτήν την άσκηση, καταγράψτε τον εαυτό σας δίνοντας μια ομιλία από ένα μέρος της ομιλίας σας για τριάντα (30) δευτερόλεπτα.
- Προσέξτε να αποφύγετε τις λέξεις χωρίς νόημα (εε, εμ, αα).
- Κάθε φορά που χρησιμοποιείτε μια λέξη χωρίς νόημα (fillerwords), ξεκινήστε ξανά και δοκιμάστε ξανά.
- Κάντε αυτήν την άσκηση δέκα φορές, χωρίς τέτοιου είδους λάθη.

Αφού το κάνετε πολλές φορές επανάληψη, η παράλειψη των λέξεων χωρίς νόημα, θα σας έρθει χωρίς να καταβάλλετε ιδιαίτερη προσπάθεια.

5.3.5. Παύση άσκησης

Οι παύσεις είναι περίοδοι σιωπής μεταξύ λέξεων και φράσεων. Η λειτουργία τους είναι να διαχωρίσουν τις ιδέες και να κρατήσουν την προσοχή. Είναι ζωτικής σημασίας κατά τη διεξαγωγή δημόσιας ομιλίας,



καθώς δίνουν στο κοινό χρόνο να επεξεργαστεί μια ιδέα που εξηγήσατε ή να αποδώσουν σημασία στα λόγια σας. Σε αυτήν την άσκηση θα εξασκηθείτε στο να προσθέσετε παύσεις, όταν είναι απαραίτητο και να τις κρατάτε για το σωστό χρονικό διάστημα. όχι πολλή ώρα, αλλά ούτε πολύ λίγη.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε ένα απόσπασμα από μίσημιλία του Winston Churchill.
- Μεταξύ των λέξεων υπάρχουν παύλες. Όταν δείτε την παύλα, σταματήστε για λίγο.
- Κάντε την παύση φυσική και ομαλή, όχι πολύ μηχανική

Το κείμενο

Ολόκληρη η οργή και η δύναμη - του εχθρού - πρέπει πολύ σύντομα να μας κάνουν να εναντιωθούμε. Ο Χίτλερ γνωρίζει - ότι θα πρέπει να μας διαλύσει αυτό το νησί - ή να χάσει τον πόλεμο. Εάν - μπορούμε να αντισταθούμε σε αυτόν - όλη η Ευρώπη - μπορεί να είναι ελεύθερη - και η ζωή του κόσμου μπορεί να προχωρήσει - σε ευρεία ηλιόλουστα υψίπεδα. - Αλλά αν αποτύχουμε - τότε ολόκληρος ο κόσμος - συμπεριλαμβανομένων των Ηνωμένων Πολιτειών - συμπεριλαμβανομένων όλων όσων γνωρίζουμε και φροντίσαμε - θα βυθιστεί στην άβυσσο - μιας νέας σκοτεινής εποχής. Ας λοιπόν - στηριχτούμε στα καθήκοντά μας - και εμείς, λοιπόν, αν - αν η Βρετανική Αυτοκρατορία και η Κοινοπολιτεία της διαρκούσαν για χίλια χρόνια - οι άντρες θα πουν - "Αυτή - ήταν η καλύτερη ώρα τους."

Γουίνστον Σ. Τσόρτσιλ

5.3.6. Άσκηση έντασης



Το να μιλάτε μπροστά σε ένα κοινό δεν απαιτεί μόνο να διατυπώνετε καθαρά, αλλά σημαίνει επίσης ότι η φωνή σας πρέπει να ακουστεί από το μπροστά έως το πίσω μέρος της αίθουσας. Φυσικά, αυτό εξαρτάται από το μέγεθος του δωματίου, εάν η ομιλία πραγματοποιείται σε εξωτερικούς χώρους ή σε εσωτερικούς χώρους, εάν υπάρχει μικρόφωνο και ούτω καθεξής. Σε κάθε περίπτωση, πρέπει να μάθετε πώς να ελέγχετε τη φωνή σας και να εστιάζετε όπου χρειάζεται. Η ακόλουθη άσκηση θα σας βοηθήσει να κάνετε ακριβώς αυτό.

Πώς να εξασκηθείτε

- Παρακάτω θα βρείτε το περίφημο κείμενο «Έχω ένα όνειρο» του Martin Luther King Jr.
- Διαβάστε το δυνατά και ερμηνεύστε ποιες λέξεις πρέπει να εκφωνούνται δυνατά και ποιες απαλά.
- Μην ξεχνάτε να χρησιμοποιείτε διαφραγματική αναπνοή για περισσότερη ένταση

Το κείμενο

Έχω ένα όνειρο

Πρόσεξα ότι ορισμένοι από εσάς ήρθατε εδώ από μεγάλες δοκιμασίες. Μερικοί από εσάς ήρθατε φρέσκοι από στενά κελιά φυλακής. Μερικοί από εσάς έχετε έρθει από περιοχές όπου η αναζήτηση της ελευθερίας σας άφησε να σας χτυπήσουν καταιγίδες δίωξης και να συγκλονιστείτε από τους ανέμους της αστυνομικής βίας. . .

Επιστρέψτε στο Μισισιπή, επιστρέψτε στην Αλαμπάμα, επιστρέψτε στη Νότια Καρολίνα, επιστρέψτε στη Γεωργία, επιστρέψτε στη Λουιζιάνα, επιστρέψτε στις φτωχογειτονιές και τα γκέτο των πόλεων της Βόρειας πόλης μας, γνωρίζοντας ότι κάπως αυτή η κατάσταση μπορεί και θα αλλάξει. Ας μην βυθιστούμε στην κοιλάδα της απελπισίας.

Σας λέω σήμερα, φίλοι μου, ότι παρά τις δυσκολίες και τις απογοητεύσεις της στιγμής, έχω ακόμα ένα όνειρο. Είναι ένα όνειρο βαθιά ριζωμένο στο αμερικανικό όνειρο.



Έχω ένα όνειρο ότι μια μέρα αυτό το έθνος θα σηκωθεί και θα ζήσει το αληθινό νόημα της θρησκείας του: «Κρατάμε αυτές τις αλήθειες να είναι αυτονόητες. Οτι όλοι οι άντρες δημιουργούνται ίσοι »... Έχω ένα όνειρο ότι τα τέσσερα μικρά μου παιδιά θα ζήσουν μια μέρα σε ένα έθνος όπου δεν θα κριθούν από το χρώμα του δέρματός τους, αλλά από το περιεχόμενο του χαρακτήρα τους.

Έχω ένα όνειρο σήμερα...

Έχω ένα όνειρο ότι μια μέρα κάθε κοιλάδα θα υψωθεί, κάθε λόφος και βουνό θα γίνει χαμηλό, τα τραχιά μέρη θα γίνουν απλά, και τα στραβά μέρη θα γίνουν ίσια και η δόξα του Κυρίου θα αποκαλυφθεί.

Αυτή είναι η ελπίδα μας. Αυτή είναι η πίστη με την οποία επιστρέφω στο Νότο. Με αυτήν την πίστη θα μπορέσουμε να κόψουμε από το βουνό της απελπισίας μια νόταελπίδας. Με αυτήν την πίστη θα μπορέσουμε να μετατρέψουμε τις διαφωνίες του έθνους μας σε μια όμορφη συμφωνία ειρήνης.

Με αυτήν την πίστη θα είμαστε σε θέση να συνεργαστούμε, να προσευχηθούμε μαζί, να παλέψουμε μαζί, να πάμε μαζί στη φυλακή, να υπερασπιστούμε την ελευθερία μαζί, γνωρίζοντας ότι θα είμαστε ελεύθεροι μια μέρα.

Αυτή θα είναι η μέρα που όλα τα παιδιά του Θεού θα μπορούν να τραγουδούν με νέο νόημα, «Η χώρα μου είναι η γλυκιά γη της ελευθερίας, σου τραγουδάω. Η γη όπου πέθαναν οι πατεράδες μου, γη της υπερηφάνειας των Προσκυνητών, από κάθε βουνοπλαγιά, άσε να χτυπήσει η ελευθερία. "

Και αν η Αμερική πρόκειται να είναι ένα μεγάλο έθνος, αυτό πρέπει να γίνει πραγματικότητα. Αφήστε λοιπόν την ελευθερία να χτυπήσει από τις υπέροχες κορυφές του Νιού Χάμσαϊρ. Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει από τα ισχυρά βουνά της Νέας Υόρκης. Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει από τα μεγάλα Alleghenies της Πενσυλβανίας!

Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει από τα χιονισμένα Rockies του Κολοράντο! Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει από τις καμπύλες πλαγιές της Καλιφόρνια! Αλλά όχι μόνο αυτό. Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει



Co-funded
Erasmus+ Program
of the European



*από το StoneMountain της Γεωργίας! Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει
από το LookoutMountain of Tennessee!*

*Αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει από κάθε λόφο και μύλο του Μισισσιπή.
Από κάθε βουνοπλαγιά, αφήστε την ελευθερία να χτυπήσει.*

*Και όταν αυτό συμβαίνει, όταν αφήνουμε την ελευθερία να χτυπά, όταν την
αφήνουμε να χτυπά από κάθε χωριό και κάθε χωριουδάκι, από κάθε
πολιτεία και κάθε πόλη, θα είμαστε σε θέση να επιταχύνουμε εκείνη τη μέρα
όταν όλα τα παιδιά του Θεού, οι μαύροι και οι λευκοί, Εβραίοι και Εθνικοί,
Προτεστάντες και Καθολικοί, θα είναι σε θέση να ενώσουν τα χέρια και να
τραγουδήσουν με τα λόγια του παλιού πνευματικού Negro, «Επιτέλους
ελεύθεροι! Επιτέλους ελεύθεροι! Δόξα τω Θεώ Παντοδύναμο, είμαστε
επιτέλους ελεύθεροι! "*

Martin LutherKing.

- Μην ξεχάσετε να χρησιμοποιήσετε σωστά την χροιά, την άρθρωση και την έκφρασή σας όταν εξασκείτε την ένταση της φωνής σας. Σε πρώτη φάση, εξασκείστε την ένταση, καθώς θα είναι δύσκολο να θυμάστε τα πάντα. Αλλά αφού εξοικειωθείτε με την έννοια της έντασης, προσθέστε τα άλλα στοιχεία λεκτικής ή μη λεκτικής επικοινωνίας.

5.4. Προετοιμασία ομιλίας

Έχετε εξασκήσει τη φωνή και την ταχύτητά σας, έχετε προετοιμαστεί για να μιλήσετε και τώρα αισθάνεστε πιο σίγουροι. Αλλά δεν είναι μόνο αυτό. Η δημόσια ομιλία βασίζεται στο μήνυμα που θέλετε να περάσετε και για να μπορέσετε να το επικοινωνήσετε με το κοινό σας, πρέπει να γνωρίζετε το υλικό σας. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να το γνωρίζετε από καρδιάς, απλώς ότι είστε εξοικειωμένοι με αυτό και εμφυσάτε σιγουριά κατά την μετάδοσή του μηνύματός σας.

5.4.1. Ε & Α με έναν ειδικό



Μερικές φορές μπορεί να σας ζητηθεί να μιλήσετε για ένα θέμα που δεν γνωρίζετε. Ανάλογα με το πλαίσιο της ομιλίας σας, ενδέχεται να απαιτείται από εσάς να παρουσιάσετε ένα θέμα ή να εισαγάγετε μια ιδέα για την οποία δεν είστε ειδικός. Το κλειδί εδώ είναι να ακούγεστε αξιόπιστοι και να μην ανησυχείτε από το γεγονός ότι δεν είστε ειδικός στο θέμα. Είναι επίσης αποδεκτό, εάν παραδεχτείτε ότι δεν είστε αρμόδιος για το θέμα, να συνεχίσετε με αυτοπεποίθηση να παρουσιάζετε τα πράγματα που γνωρίζετε. Η ακόλουθη δραστηριότητα θα σας βοηθήσει να εξασκήσετε αυτήν την ικανότητα εμπιστοσύνης.

Πώς να εξασκηθείτε

- Θα πρέπει να βρείτε έναν φίλο για την εξάσκηση σας.
- Επιλέξτε ένα θέμα ή εργασία για την οποία δεν γνωρίζετε πολλά.
- Ζητήστε από το φίλο σας να σας πάρει συνέντευξη σχετικά με αυτό και να απαντήσετε στις ερωτήσεις του σαν να είστε ειδικός επί του θέματος.
- Αυτό θα σας βοηθήσει τόσο με την παράδοση όσο και με την αυτοπεποίθησή σας.

5.4.2. Γνωρίστε το κοινό σας

Η γνώση του κοινού σας είναι εξαιρετικά σημαντική, πριν γράψετε την ομιλία σας. Ποια είναι η ηλικία τους και το κοινωνικό τους υπόβαθρο; Είναι γνώστες του θέματος για το οποίο θα μιλήσετε ή είναι η πρώτη φορά που θα ακούσουν κάτι τέτοιο; Όλες αυτές οι πληροφορίες είναι ζωτικής σημασίας για την προετοιμασία της ομιλίας σας. Πρέπει να βεβαιωθείτε ότι το κοινό σας μπορεί να ακολουθήσει το θέμα σας και να μην χαθεί όταν μιλάτε.

Πώς να το πετύχετε αυτό

- Μάθετε ποιος θα είναι το κοινό σας από τους συντονιστές της εκδήλωσης δημόσιας ομιλίας.
- Χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να προσαρμόσετε την ομιλία σας σχετικά με τον τύπο των ατόμων που θα παρακολουθήσουν.



- Όσο περισσότερα γνωρίζετε για το κοινό σας, τόσο περισσότερο θα μειωθούν τα επίπεδα άγχους σχετικά με την ομιλία σας.
- Επιπλέον, θα σας κάνει να νιώσετε ότι δεν στέκεστε μπροστά σε αγνώστους, αλλά σε μια ομάδα ανθρώπων που έχουν τα ίδια ενδιαφέροντα με εσάς.

5.4.3. Οικονομία και σαφήνεια

Ένα σημαντικό πράγμα που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά τη σύνταξη της ομιλίας σας είναι η χρήση της γλώσσας την οποία το κοινό σας πρέπει να καταλάβει και να μην τους κουράσει. Τα κοινά λάθη που κάνουν κυρίως οι νέοι δημόσιοι ομιλητές είναι να πιστεύουν ότι όσο περισσότερες λέξεις σε μία ομιλία, τόσο πιο εντυπωσιακή είναι, ή ακόμα και ότι οι πιο δύσκολες λέξεις δείχνουν εμπειρογνωμοσύνη. Σε μια δημόσια ομιλία, όσο λιγότερες τόσο το καλύτερο. Έτσι, τα δύο πράγματα που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά τη σύνταξη της ομιλίας σας είναι η σαφήνεια και η οικονομία.

Πώς να το πετύχετε αυτό

- Χρησιμοποιήστε ένα λεξιλόγιο που μεταδίδει με σαφήνεια το μήνυμά σας χωρίς να το υπερπλέξει.
- Να είστε όσο το δυνατόν ακριβέστεροι. Δεν χρειάζεται να χρησιμοποιείτε περιφραστικές φράσεις για να εκφράσετε κάτι που μπορείτε να πείτε με μία λέξη. Για παράδειγμα, μην πείτε «συγγενής μου και ηλικιωμένη γυναίκα» αν θέλετε να μιλήσετε για τη γιαγιά σας. απλά πείτε τη λέξη «γιαγιά».
- Ωστόσο, προσέξτε η γλώσσα σας να μην είναι πολύ βασική ή υπερβολικά απλοποιημένη.
- Φροντίστε να διατηρήσετε την ισορροπία μεταξύ των δύο άκρων. Το πιο απλό και το πιο περίπλοκο.
- Ο στόχος σας είναι να κατανοήσει το κοινό σας το μήνυμά σας και να μπορείτε να συνδεθείτε μαζί τους μέσω αυτού. Η χρήση των λέξεων μπορεί, αδιαμφισβήτητα να το καθορίσει αυτό.



5.4.4. Χρησιμοποιήστε σημειώσεις ενώ μιλάτε

Η ομιλία στο κοινό μπορεί να είναι μια νευρική διαδικασία, ειδικά για κάποιον νέο σε αυτό. Η ομιλία εξ ολοκλήρου από τη μνήμη ή εξ ολοκλήρου από το χειρόγραφο κείμενο μπορεί να είναι καταστροφική σε μια δημόσια ομιλία. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η δημόσια ομιλία δεν είναι απλώς ομιλία ή ανάγνωση. Είναι κάτι ενδιάμεσο από την άποψη της τυπικότητας και ενστερνίζεται επίσης πολλά χαρακτηριστικά από το θέατρο. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο είναι σημαντικό να έχετε μαζί σας σύντομες σημειώσεις που μπορείτε να συμβουλευτείτε, ενώ μιλάτε. Αυτό ονομάζεται αυτοσχέδια ομιλία. Χρησιμοποιώντας σημειώσεις, μπορείτε να δημιουργήσετε και να διατηρήσετε την οπτική επαφή με το κοινό και να αξιολογήσετε πόσο καλά κατανοούν την ομιλία, καθώς αυτή κυλάει.

Πώς να προετοιμαστείς

- Γράψτε σύντομες φράσεις αντί για πλήρεις προτάσεις. Όταν ρίχνετε μια ματιά στις σημειώσεις σας, είναι πιο εύκολο να βρείτε τη θέση σας εάν αναζητάτε μια φράση και όχι μια ολόκληρη πρόταση. Οι φράσεις σας βοηθούν επίσης να μιλάτε σε μορφή συνομιλίας αντί να διαβάζετε το κείμενο.
- Χρησιμοποιήστε άφθονο χώρο. Μην προσπαθήσετε να τραβήξετε όλες τις κουκκίδες σας σε μία σελίδα. Συμπεριλάβετε κενά μεταξύ των σημείων, ώστε να μπορείτε να βρείτε εύκολα τη θέση σας.
- Εκτυπώστε σελίδες μίας όψης. Η χρήση χαρτιού μόνης όψης σας βοηθά να μετακινηθείτε εύκολα από τη μία σελίδα στην άλλη, ενώ οι σημειώσεις διπλής όψης απαιτούν να γυρίσετε το χαρτί εμπρός και πίσω, που μπορεί να σας μπερδέψει. Γράψτε τους αριθμούς των σελίδων στο πάνω μέρος κάθε σελίδας.
- Χρησιμοποιήστε μεγάλη γραμματοσειρά. Εκτυπώστε ή γράψτε τις κουκκίδες σας με μεγάλη γραμματοσειρά, ώστε να μην χρειάζεται να μην αντιμετωπίζετε πρόβλημα στην ανάγνωση.



- Εξασκηθείτε στην ομιλία με τις κουκκίδες που έχετε μπροστά σας. Το να μιλάτε διαβάζοντας κουκκίδες απαιτεί πρακτική εξάσκηση, καθώς θα πρέπει να προσθέσετε μόνοι σας τις μεταβάσεις και τις περιγραφές. Αφιερώστε χρόνο για να εξασκηθείτε στην ομιλία με τις κουκκίδες, ώστε να εξοικειωθείτε με το πού πέφτουν οι λέξεις στο χαρτί.
- Κατά τη διάρκεια της ομιλίας, τοποθετήστε τις σημειώσεις σας σε ένα τραπέζι. Προσπαθήστε να μην τα κρατάτε στο χέρι σας, διαφορετικά, μπορεί να αποκαλυφθούν τα τρεμάμενα χέρια σας, ή μπορεί να αρχίσετε να ασχολείστε υποσυνείδητα με το χαρτί. Επίσης, μη διστάσετε να μετακινηθείτε στη σκηνή, μακριά από το αναλόγιο. Δημιουργεί μια καλύτερη σύνδεση με το κοινό σας και, φυσικά, μπορείτε πάντα να επιστρέψετε στις σημειώσεις σας όταν τις χρειάζεστε.
- Ωστόσο, εάν δεν υπάρχει διαθέσιμο αναλόγιο, κρατήστε τις σημειώσεις σας με τα χέρια σας (ως προέκταση του χεριού σας). Προσπαθήστε να μην κάνετε κάποια χειρονομία με το χέρι που κρατά τις σημειώσεις αλλά με το ελεύθερο χέρι σας.
- Μην ζητάτε συγγνώμη που κοιτάτε προς τα κάτω. Είναι φυσικό να κοιτάμε κάτω και να βρούμε τη θέση μας. Δεν είναι λάθος. Απλώς σταματήστε, κοιτάξτε προσεκτικά προς τα κάτω και συνεχίστε. Θυμηθείτε την άσκηση επαφής με τα μάτια. Μπορείτε να το εξασκήσετε μαζί με αυτό για μια πιο αποτελεσματική ομιλία.

Είναι αποδεκτό να χρησιμοποιείτε κάποια μορφή κουκκίδων (καθώς είναι προτιμότερες σε ένα σεμινάριο), εκτός αν δίνετε μια ομιλία TED. Χρειάζεται επιπλέον χρόνος για την προετοιμασία, αλλά οδηγεί, αναμφίβολα, σε μια πιο αυθεντική και πιο ελκυστική ομιλία για όλους τους ακροατές.

Υπάρχουν δύο εκδοχές για κάθε ομιλία: η εκδοχή που γράφετε και η εκδοχή που παραδίδετε. Σπάνια είναι το ίδιο και αυτό είναι καλό, καθώς διατηρεί την ομιλία σας φρέσκια και αυθεντική.



5.4.4. Οπτικά

Οι φωτογραφίες, οι εικονογραφήσεις, τα γραφήματα, τα κινούμενα σχέδια, τα βίντεο, ο ήχος, όλα μπορούν να συνδεθούν τόσο με την επεξηγηματική δύναμη μιας ομιλίας όσο και την αισθητική της γοητεία. Παρ' όλα αυτά, η πρώτη ερώτηση που πρέπει να κάνετε είναι εάν χρειάζεστε κάτι από αυτά. Πρέπει να έχετε κατά νου ότι οι διαφάνειες διασπούν διακριτικά την προσοχή των ακροατών από τον ομιλητή. Εάν ολόκληρη η δύναμη μιας ομιλίας βρίσκεται στην προσωπική σύνδεση μεταξύ ομιλητή και κοινού, οι διαφάνειες μπορεί να παρεμποδίσουν κάτι τέτοιο. Ωστόσο, η πλειονότητα των ομιλιών επωφελείται από μεγάλες διαφάνειες. Οι εικόνες είναι αυτές που θα αποτελέσουν την απόλυτη διαφορά μεταξύ της επιτυχίας και της αποτυχίας σε μία ομιλία. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των όμορφων διαφανειών και πώς να τα τις εφαρμόσετε στην ομιλία σας;

Πώς να δημιουργήσετε επιτυχημένα γραφικά

Υπάρχουν τρία βήματα για τη δημιουργία εικόνων που συνοδεύουν την παρουσίασή σας.

- Αποκάλυψη. Η πιο προφανής περίπτωση για τα γραφικά είναι απλά να παρουσιαστεί κάτι που είναι δύσκολο να περιγραφεί. Η παρουσίαση του έργου των περισσότερων καλλιτεχνών και φωτογράφων εξαρτάται φυσικά από αυτό. Ένας εξερευνητής που αποκαλύπτει ένα ταξίδι ή ένας επιστήμονας που αποκαλύπτει μια ανακάλυψη μπορεί επίσης να χρησιμοποιήσει γραφικά με αυτόν τον τρόπο. Η χρήση εικόνων για αποκάλυψη δεν χρειάζεται να είναι δραματική. Το κλειδί είναι να ρυθμίσετε το περιβάλλον, να προωθήσετε το κοινό και, στη συνέχεια, να αφήσετε τα γραφικά να λειτουργήσουν με τη μαγεία τους.
- Επεξηγηματική ισχύς. Μια εικόνα αξίζει όσο χίλιες λέξεις. Συχνά οι καλύτερες εξηγήσεις συμβαίνουν όταν οι λέξεις και οι εικόνες συνεργάζονται. Μεγάλο μέρος του κόσμου μας φαντάζεται οπτικά.



Αν θέλετε να εξηγήσετε κάτι καινούργιο, συχνά ο πιο απλός και πιο ισχυρός τρόπος είναι να δείχνετε κάτι κατά τη διάρκεια που μιλάτε. Αλλά προσέξτε να περιορίσετε κάθε διαφάνεια σε μια βασική ιδέα. Δεν θέλετε να υπερπλέξετε και να υπερπλήξετε το κοινό σας.

- Αισθητική γοητεία. Μια συνεισφορά των οπτικών είναι η ικανότητά τους να προσδώσουν σε μια ομιλία τεράστια αισθητική γοητεία. Υπάρχουν πολλοί τρόποι δομής μιας ομιλίας που μπορεί να επιφέρουν στιγμές οπτικής απόλαυσης, ακόμα και όταν το ίδιο το θέμα δεν είναι απαραίτητα ενδιαφέρον. Όταν δημιουργείτε οπτικά σας, είναι λάθος να υποθέσετε ότι πρέπει να εξηγήσετε κάθε εικόνα που προβάλλετε. Το οπτικό σας περιεχόμενο πρέπει να σχετίζεται με αυτά που λέτε, αλλά οι εικόνες σας μπορούν να είναι εκεί για να κάνουν την παρουσίασή σας πιο ελκυστική.

5.5. Ασκήσεις για σύνδεση με το κοινό

Προτού μπορέσετε να επηρεάσετε το κοινό σας και να δημιουργήσετε μια ιδέα στο μυαλό τους, πρέπει να τους κάνετε να σας εμπιστευτούν. Οι άνθρωποι είναι συνήθως προσεκτικοί για το άνοιγμα του μυαλού τους στους ξένους. Πρέπει να βρείτε έναν τρόπο για να ξεπεράσετε αυτήν την προσοχή και αυτός δεν είναι άλλος από το να τους δείξετε ότι μοιράζεστε τους ίδιους φόβους, σκέψεις και αξίες. Ότι είστε άνθρωπος. Για να το κάνετε αυτό, πρέπει να έχετε κατά νου ότι για να πετύχει κάτι τέτοιο δεν παίζουν μόνο οι λέξεις ρόλο αλλά και το άτομο που κάνει την ομιλία. Το περιεχόμενό σας μπορεί να είναι υπέροχο, αλλά αν δεν υπάρχει σύνδεση σε ανθρώπινο επίπεδο, τότε δεν υπάρχει σημαντική επίδραση. Παρακάτω, θα βρείτε ασκήσεις που θα σας δώσουν τα βασικά εργαλεία για να συνδεθείτε με το κοινό σας.

5.5.1. Φανερώστε την ευαισθησία σας.

Ένας από τους καλύτερους τρόπους να προσελκύσετε την προσοχή ενός κοινού είναι να αποκαλύψετε πρώτα τα συναισθήματά σας. Με αυτόν τον



τρόπο μπορείτε να τους δείξετε ότι αισθάνεστε άγχος. Δεδομένου ότι μιλάμε για συναισθήματα σε αυτήν την ενότητα δεν υπάρχει συγκεκριμένη άσκηση που θα σας προετοιμάσει, αλλά υπάρχουν μερικά πράγματα που μπορείτε να κάνετε πριν ή κατά τη διάρκεια της ομιλίας σας

Πώς να εξασκηθείτε

- Πάρτε ένα παράδειγμα από τις αυτοσχέδιες δραστηριότητες αφήγησης που βρίσκονται παραπάνω και μοιραστείτε μια μικρή προσωπική ιστορία στην αρχή της ομιλίας σας.
- Η ιστορία μπορεί να αφορά τον φόβο που αντιμετωπίσατε όταν συμφωνήσατε να μιλήσετε μπροστά σε ένα κοινό.
- Μπορείτε επίσης να παραδεχτείτε ότι αυτό το ανήσυχο συναίσθημα δεν σας έχει αφήσει ακόμα ενώ μιλάτε. Οι άνθρωποι τείνουν να συμπονούνται με άλλους που εκφράζουν τα συναισθήματά τους επειδή μπορούν να σχετίζονται με τους δικούς τους φόβους.
- Εάν χρειάζεστε περισσότερο χρόνο μπορείτε να κάνετε παύση, πιείτε μια γουλιά νερό και συνεχίστε. Η λήψη ενός δευτερολέπτου ή δύο θα σας βοηθήσει να χαλαρώσετε και να είστε έτοιμοι να συνεχίσετε την ομιλία σας.

5.5.2. Κάντε τους να γελούν

Η συγκέντρωση σε μια ομιλία μπορεί να είναι σκληρή δουλειά και το χιούμορ είναι ένας θαυμάσιος τρόπος για να ενωθείτε με το κοινό. Όταν γελάς με κάποιον, αισθάνεσαι ότι βρίσκεσαι στην ίδια πλευρά με αυτόν που γελάς. Είναι ένα φανταστικό εργαλείο για τη δημιουργία σύνδεσης. Και είναι ένα εργαλείο που μπορείτε εύκολα να χρησιμοποιήσετε στη δημόσια ομιλία σας. Το κοινό που γελάει μαζί σας, γρήγορα κεντρίζει την προσοχή του σε εσάς. Και αρέσετε στο κοινό, είναι πολύ πιο πιθανό να λάβουν σοβαρά υπόψη αυτά που έχετε να πείτε.

Πώς να εξασκηθείτε



- Πείτε ανέκδοτα που σχετίζονται με το θέμα σας, όπου το χιούμορ σας θα είναι φυσικό. Το καλύτερο χιούμορ βασίζεται στην παρατήρηση των πραγμάτων που συμβαίνουν γύρω σας και στη συνέχεια στην υπερβολή ή ανάμιξή τους.
- Έχετε ένα αστείο σχόλιο έτοιμο εάν κάνετε μαντάρατα λόγια σας.
- Οπτικοποιήστε το χιούμορ σας. Μπορείτε επίσης να κάνετε ως χιούμορτην αντίθεση ανάμεσα σε αυτά που λέτε και σε αυτό που δείχνετε. Υπάρχουν πολλές μεγάλες δυνατότητες να προκαλέσετε γέλιο κατά αυτόν τον τρόπο.
- Χρησιμοποιήστε σάτιρα, λέγοντας το αντίθετο από αυτό που εννοείτε και, στη συνέχεια, αποκαλύπτει την πρόθεσή σας, αν και αυτό είναι δύσκολο να γίνει σωστά.
- Ο συγχρονισμός είναι κρίσιμος. Εάν υπάρχει μια στιγμή γέλιου, πρέπει να του δώσετε την ευκαιρία να σβήσει. Ωστόσο, να το κάνετε χωρίς να φαίνεται ότι αναζητάτε χειροκροτήματα.
- Πολύ σημαντικό: Εάν δεν είστε αστείοι, μην προσπαθήσετε να είστε αστείοι. Δοκιμάστε το χιούμορ σε οικογένεια ή φίλους ή ακόμα και σε συνάδελφο. Γελούν; Εάν όχι, αλλάξτε το.

Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένα πράγματα που θα πρέπει να αποφύγετε ή να προσέχετε όταν χρησιμοποιείτε το χιούμορ, ώστε να μην γίνετε προσβλητικοί.

- προσβλητική γλώσσα.
- Σατιρικό ποίημά άλλη- φαινομενικά- αστεία ποίηση.
- Λογοπαίγνια
- Σαρκασμός
- Να μην το παρακάνετε με τα αστεία
- Κάθε απόπειρα χιούμορ με βάση τη θρησκεία, την εθνικότητα, την ταυτότητα φύλου, την πολιτική.

5.5.3. Δεν είναι για σένα



Τίποτα δεν βλάπτει τις προοπτικές μιας ομιλίας εκτός από την αίσθηση ότι ο ομιλητής είναι εγωκεντρικός. Μπορεί να κληθείτε να μιλήσετε για εσάς, την ιστορία της ζωής σας και τον τρόπο με τον οποίο τα καταφέρατε να είστε αυτό που είστε σήμερα. Αλλά αν καυχηθείτε για το πόσο φοβερός είστε, πως είστε ανώτεροι από το υπόλοιπο κοινό, τότε το παιχνίδι χάνεται. Ξεφεύγετε από το νόημα. Ο λόγος που δίνετε μια δημόσια ομιλία είναι για να εμπνεύσετε τους ανθρώπους. Μιλάτε για να ενδυναμώσετε τους ανθρώπους, να τους κάνετε να θέλουν να μοιάζουν με εσάς και να αισθανθούν ότι μπορούν να επιτύχουν αυτό που έχετε επιτύχει εσείς.

Πώς να το πετύχετε αυτό

- Πείτε μια ιστορία, όχι για να επιδειχθείτε αλλά για να δείξετε πώς καταφέρατε να είστε ποιοι είστε, γιατί μιλάτε εκεί και πώς το κοινό μπορεί να επωφεληθεί από αυτό.
- Να είστε ο εαυτός σας. Δεν χρειάζεται να επινοήσετε φανταχτερά επιτεύγματα για να καταπλήξετε το κοινό. Εάν η ιστορία σας είναι ταπεινή και νομίζετε ότι δεν έχετε πολλά να προσφέρετε, ξανασκεφτείτε το. Δημιουργήστε την ιστορία σας με ενδιαφέρον και τότε οι άνθρωποι θα θέλουν να την ακούσουν.
- Να θυμάστε ότι ο σκοπός της ομιλίας σας είναι να δώσετε μια ιδέα και όχι να προωθήσετε τον εαυτό σας.

Μερικές φορές μπορεί να είναι δύσκολο να ξεχωρίσετε μόνοι σας εάν είστε πολύ εγωκεντρικός. Επομένως, είναι χρήσιμο να εξασκείτε την ομιλία σας μπροστά σε ένα μικρό ακροατήριο που εμπιστεύεστε και να τους ζητήσετε να σας δώσουν με ειλικρίνεια τα σχόλιά τους.

5.6. Τεχνικές πειθούς

Ένα άλλο σημαντικό μέρος της δημόσιας ομιλίας είναι η πειθώ. Σε πολλές περιπτώσεις, οι ομιλίες χρησιμοποιούνται απλώς ως τρόπος



αφήγησης μιας ιστορίας ή για την μετάδοσενός μηνύματος. Ωστόσο, υπάρχουν πολλές φορές που θα θέλετε να πείσετε το κοινό σας για κάτι μέσω της ομιλία σας. Όταν ένας ομιλητής δίνει μια ομιλία πειθούς, τότε σκοπεύει να δώσει μια απάντηση στο κοινό, δημιουργώντας πολλαπλά “κανάλια επικοινωνίας”. Ο κοινός στόχος στις ομιλίες πειθούς είναι να επηρεάσει την άποψη του κοινού για ένα συγκεκριμένο θέμα - είτε αυτό σημαίνει την πλήρη αλλαγή της άποψής τους είτε απλά την ενίσχυση μιας ήδη υπάρχουσας άποψης. Για να επιτευχθεί καλύτερα, οι ομιλητές χρησιμοποιούν μια ποικιλία επιχειρημάτων και στρατηγικών, τα περισσότερα από τα οποία μπορούν να συνοψιστούν στις τρεις ρητορικές αξίες του Αριστοτέλη: ήθος, λογική(λόγος) και πάθος.

5.6.1. Ήθος

Το ήθοςσχετίζεται με τη φήμη και την περσόναπου σχετίζεται με τον ομιλητή. Αυτή η περσόνα είναι κατασκευασμένηβάσειτης αξιοπιστίας ενός ομιλητή και μπορεί συχνά να αποδειχθεί πριν από μια ομιλία ή παρουσίαση (σε καταστάσεις όπου ο ομιλητής είναι ευρέως γνωστός στο κοινό. Βασικά, το ήθος είναι αυτό που υποδηλώνειστο κοινό ότι ο ομιλητής γνωρίζει τα όσα πραγματεύεται.

Πώς να δημιουργήσετε ένα ευνοϊκό ήθος

- Το κύριο πράγμα που πρέπει να κάνετε είναι να πείσετε το κοινό ότι γνωρίζετε για ποιο πράγμα μιλάτε. Αυτό περιλαμβάνει τη γνώση και των δύο πλευρών ενός επιχειρήματος και την παρουσίαση καθεμιάς από αυτές με ακρίβεια. Αυτό βοηθά να διασφαλιστεί στο κοινό ότι τουλάχιστον έχετε κάνει την έρευνά σας για το θέμα.
- Γνωρίστε το κοινό σας. Όπως συζητήθηκε παραπάνω, η γνώση του κοινού σας είναι ζωτικής σημασίας και μπορεί να είναι εξαιρετικά σημαντική όταν στοχεύετε επίσης στην πειθώ.
- Αναφέρετε αξιόπιστες πηγές. Για παράδειγμα, εάν προσπαθούσατε να πείσετε το κοινό σας να χρησιμοποιήσει ένα συγκεκριμένο φαρμακευτικό προϊόν και δεν ήσασταν εσείς ο ίδιος γιατρός ή



φαρμακοποιός, μπορείτε να αναφέρετε ή να παραθέσετε γνωστούς γιατρούς. Δίνει αξιοπιστία στην ομιλία σας και δείχνει στο κοινό ότι γνωρίζετε για ποιο πράγμα μιλάτε, ακόμα κι αν δεν είστε ειδικός στο συγκεκριμένο θέμα.

5.6.2. Λογική

Η λογική βασίζεται σε μεγάλο βαθμό σε γεγονότα και επιχειρεί να προσελκύσει την ικανότητα ενός ατόμου να συλλογιστεί.

Πώς να χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά τη λογική

- Η στρατηγική πίσω από τη λογική δεν είναι απλώς να φουσκώσει ένα γεγονός ή έναν αριθμό, αλλά να χρησιμοποιήσετε πραγματικές ή συμφωνημένες πληροφορίες για να αποτελέσει βάση για το επιχειρήματά σας.
- Αυτή η στρατηγική χρησιμοποιεί ένα γεγονός που μπορεί να συγκριθεί με το τρέχον θέμα για να αποδείξει τη λογική του. Αυτή η στρατηγική ακολουθεί μια λογική «εάν» «τότε» - «εάν» αυτό είναι αλήθεια «τότε», αυτό δεν θα ισχύει επίσης;

Ωστόσο, υπάρχουν πάντα εκείνα τα άτομα που απαιτούν μια εντελώς διαφορετική προσέγγιση για να πειστούν, ίσως ένα επιχειρήμα με πιο προσωπική πινελιά. Εδώ μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρήσιμη η συναισθηματική έκκληση που είναι γνωστή ως πάθος.

5.6.3. Πάθος (συναισθηματική έκκληση)

Το πάθος αναφέρεται στον τρόπο με τον οποίο το κοινό συνδέεται προσωπικά και συναισθηματικά με το θέμα. Χρησιμοποιώντας τεχνικές και ασκήσεις, όπως η αφήγηση ιστοριών, εικόνες ή σύνδεση με το κοινό, μπορείτε να δώσετε μια συναισθηματική χροιά στην ομιλία σας.

Πώς να χρησιμοποιήσετε αποτελεσματικά το πάθος



- Χρήση οπτικών. Είναι σύνηθες οι πειστικές ομιλίες να περιλαμβάνουν οπτικά γραφικά για να απεικονίζουν σκηνές που θα προκαλέσουν έντονη συναισθηματική ανταπόκριση στους θεατές.
- Χρήση της αφήγησης. Η μεταφορά στο κοινό ενός «ουτοπικού» οράματος - για το πώς θα μπορούσε να είναι η ζωή σε σύγκριση με το πώς είναι - μπορεί να είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για την επίκληση μιας συναισθηματικής απόκρισης σε ένα κοινό. Με έναν ευμετάβλητο παράγοντα όπως το συναίσθημα, είναι σημαντικό να γνωρίζετε πότε να χρησιμοποιήσετε μια συναισθηματική έκκληση και πότε όχι. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ένας τέτοιος άμεσος χειρισμός των συναισθημάτων του κοινού μπορεί να παρεμποδίσει τα θέματα ή το θέμα που συζητείται. Σε αυτές τις καταστάσεις, μπορεί να είναι καλύτερο να αποφύγετε τη χρήση συναισθηματικών προσφυγών ή να τις προσεγγίσετε με τρόπο που δεν είναι τόσο προφανής ή ενοχλητικός.
- Συνδεθείτε με το κοινό σε προσωπικό επίπεδο. Αυτή η τεχνική θα μπορούσε επίσης να εμπίπτει στην κατηγορία μιας ηθικής έκκλησης. Οι ομιλητές χρησιμοποιούν συχνά αυτήν τη στρατηγική σε καταστάσεις όπου υπάρχει προφανές χάσμα μεταξύ ομιλητή και κοινού, όπως η ηλικία, η εθνικότητα ή η οικονομική κατάσταση. Σε αυτές τις περιπτώσεις, ο ομιλητής πρέπει να αντιμετωπίσει αυτά τα ζητήματα με τρόπο που αφαιρεί το στίγμα και βάζει τις δύο πλευρές σε ίσους όρους. Εάν χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά, αυτή η στρατηγική μπορεί να δημιουργήσει μια σύνδεση μεταξύ των δύο πλευρών στις οποίες το κοινό πιστεύει ότι οι πεποιθήσεις και οι αξίες τους λαμβάνονται υπόψη και ως εκ τούτου αλληλοεπιδρούν συναισθηματικά.

6. Ασκήσεις για τη διόρθωση τυχόν αδυναμιών



Δοκιμάσατε τις δραστηριότητες για τη λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία. Ασκηθείτε και γίνετε πολύ καλύτεροι στη χρήση της επαφής με τα μάτια, χρησιμοποιώντας τη φωνή σας για να μεταφέρετε συναισθήματα και να διατυπώσετε το μήνυμά σας με τον σωστό τρόπο. Τώρα είναι ώρα για τις τελικές διορθώσεις της ομιλίας σας. Η δημόσια ομιλία είναι μια ικανότητα που ενισχύεται με την εξάσκηση, οπότε αυτές οι ασκήσεις θα σας επιτρέψουν να επιδιορθώσετε τυχόν προβλήματα που ενδέχεται να έχετε παρατηρώντας τον εαυτό σας και τα λάθη που κάνετε. Η εξάσκηση δεν σημαίνει την ανάγνωση των σημειώσεών σας, τη διανοητική διαδοχή της ομιλίας σας, ή ακόμη και την διεξαγωγή της ομιλίας σας δυνατά ξανά και ξανά. Αντ' αυτού, πρέπει να εξασκηθείτε στον εντοπισμό των αδυναμιών στην παράδοσή σας, να τις βελτιώσετε και να δημιουργήσετε καλές συνήθειες παράδοσης ομιλίας.

6.1. Ηχογραφήστε τον εαυτό σας με ήχο / βίντεο

Η καταγραφή του εαυτού σας ομιλίας είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να εντοπίσετε τις αδυναμίες και να τις διορθώσετε προληπτικά, δηλαδή πριν από την πραγματική δημόσια ομιλία σας. Το βίντεο, φυσικά, σας επιτρέπει το πλεονέκτημα να βλέπετε τον εαυτό σας όπως βλέπουν οι άλλοι, ενώ ο ήχος σας επιτρέπει να επικεντρωθείτε στις ακουστικές πτυχές της παράδοσής σας. Ωστόσο, εάν δεν υπάρχει ούτε βίντεο ούτε ήχος, μπορείτε πάντα να παρατηρήσετε τον εαυτό σας εξασκώντας την παράδοσή σας μπροστά από έναν καθρέφτη.

- Καταγράψτε τον εαυτό σας δίνοντας ολόκληρη την ομιλία σας. Θυμηθείτε να χρωματίσετε τη φωνή σας, να παρακολουθείτε τον ρυθμό σας και να προσέχετε τα μη λεκτικά σας στοιχεία.
- Μετά την εγγραφή, παρακολουθήστε το βίντεο / ακούστε τον ήχο. Αυτό μπορεί να φαίνεται εκφοβιστικό, αλλά υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να εκπλαγείτε ευχάριστα. Τις περισσότερες φορές θα δείτε ότι τα έχετε πάει καλύτερα από το αναμενόμενο.
- Είναι πολύ χρήσιμο να παρακολουθείτε τον εαυτό σας στο βίντεο καθώς θα παρατηρείτε πράγματα που δεν μπορείτε να παρατηρήσετε ενώ μιλάτε. Για παράδειγμα, μπορεί να πιστεύετε ότι



έχετε στενή επαφή με το κοινό σας, αλλά οι διαφάνειές σας να περιέχουν τόσες πολλές σημειώσεις που υποκύπτετε στον πειρασμό της ανάγνωσης. Διαπιστώνοντας από το βίντεο ότι κρίνατε λανθασμένα την οπτική σας επαφή, μπορείτε ναγράψετε εκ νέου τις σημειώσεις σας με τρόπο που δεν απαιτεί να κάνετε τόσο μεγάλη ανάγνωση.

- Είναι πολύ πιθανό ότι κατά την προβολή της εγγραφής σας, θα επωφεληθείτε από την ανακάλυψη των δυνατοτήτων σας και την εύρεση αδύναμων σημείων που μπορείτε να ενισχύσετε.

6.2. Ζητήστε βοήθεια

Ένας από τους καλύτερους τρόπους για να βελτιώσετε την παράδοσή σας είναι να αναζητήσετε εποικοδομητική κριτική από άλλους. Συγκεντρώστε μερικούς από τους φίλους ή την οικογένειά σας και εξασκήστε την ομιλία σας σε αυτούς. Με την άσκηση μπροστά σε άλλους πριν έρθει η ώρα να παρουσιάσετε την ομιλία σας, μπορείτε να προβλέψετε και να διορθώσετε προβλήματα, ώστε να μπορείτε να είστε ο καλύτερος δημόσιος εαυτός σας όταν δίνετε την ομιλία στην πραγματική εκδήλωση.

- Διεξάγετε ολόκληρη την ομιλία σε αυτούς σαν να είναι το πραγματικό κοινό σας.
- Θυμηθείτε να χρησιμοποιήσετε τις φωνητικές τεχνικές που έχετε αναπτύξει κατά την πρόβα.
- Ζητήστε από τους παρατηρητές σας να είναι ειλικρινείς σχετικά με τις πτυχές της παράδοσής σας που θα μπορούσαν να είναι καλύτερες.
- Εάν οι παρατηρητές της πρακτικής σας φαίνονται απρόθυμοι να προσφέρουν χρήσιμες κριτικές, τότε κάντε ερωτήσεις. Πώς ήταν η επαφή με τα μάτια; Θα μπορούσαν να σας ακούσουν; Η φωνή σας ήταν καλά διαμορφωμένη; Μήπως αναφέρατε εσφαλμένα κάποια λόγια; Πώς ήταν η στάση σας; Ήταν αποτελεσματικές οι χειρονομίες σας;



- Σημειώστε τα σχόλια που λάβατε και φροντίστε να επικεντρωθείτε στα αδύνατα σημεία σας την επόμενη φορά που θα επαναλάβετε την ομιλία σας.

6.3. Σχέδιο

Ένας ικανός ομιλητής προοικονομεί. Θα έχει σκεφτεί όσο το δυνατόν περισσότερες οπτικές γωνίες της παρουσιάσής του. Με αυτόν τον τρόπο θα έχει εντοπίσει τους τομείς που θα μπορούσαν να πάνε στραβά και θα έχει λάβει μέτρα για να τους διορθώσει προτού συμβούν στην πραγματικότητα.

Τι θα μπορούσε να πάει στραβά;

Είναι κατάλληλα τα στηρίγματα που σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε;

- Μπορούν όλοι να τα δουν εύκολα;
- Αν τα μετακινήτε ενώ μιλάτε, αυτό θα διαταράξει και θα αποσπάσει την ομιλία σας;
- Θα ήταν καλύτερα να περιμένετε σε σταθερό σημείο μέχρι να τελειώσετε;

Κάνετε μια παρουσίαση PowerPoint;

- Έχετε ελέγξει για πρίζες;
- Πρέπει να φέρετε κάποια οθόνη;
- Ποιος πρόκειται να ρυθμίσει τον εξοπλισμό για εσάς; Κανένας; Έχετε εξασκηθεί σε αυτό;
- Έχετε ελέγξει όλα τα εργαλεία στο δωμάτιο που πρόκειται να χρησιμοποιήσετε; Το μικρόφωνο; Τα φώτα; Οι πίνακες;
- Γνωρίζετε το όνομα του ατόμου που θα σας συστήσει και πού θα το συναντήσετε πριν από τη συζήτηση;
- Εξετάστε ολόκληρη την παρουσίαση της ομιλίας σας κοιτάζοντας την από την εξής οπτική: «τι θα μπορούσε να πάει στραβά». Για κάθε πιθανότητα που ανακαλύπτετε, κάντε ένα σχέδιο για να τη συναντήσετε.



Ο διεξοδικός σχεδιασμός και η σωστή προετοιμασία μειώνουν την πιθανότητα τα πάντα να μετατραπούν σε χάος. Ωστόσο, είστε ένας απλός άνθρωπος και είναι φυσικό να ξεχάσετε κάτι ή να υπολογίσετε εσφαλμένα μια κατάσταση. Εάν έχετε προετοιμαστεί και εξακολουθεί κάτι να πάει στραβά, αγκαλιάστε το και συνεχίστε με τη ροή.

Συμπέρασμα

Η επικοινωνία είναι η ραχοκοκαλιά της κοινωνίας. Είναι αυτό που κρατά τους ανθρώπους μαζί, αυτό που τους κάνει να θέλουν να πετύχουν περισσότερα με τη ζωή τους. Η δημόσια ομιλία παίζει σημαντικό ρόλο σε αυτό, καθώς βοηθά στην αποτελεσματική επικοινωνία μηνυμάτων. Σε αυτό το άρθρο, μάθατε τεχνικές δημόσιας ομιλίας που μπορούν να σας βοηθήσουν να μεταδώσετε το μήνυμά σας στο κοινό σας. Σας παρουσιάστηκαν αρκετές προπαρασκευαστικές ασκήσεις για να σας κάνουν να λάβετε υπόψη σας τα διάφορα μέρη του σώματός σας. Σας παρουσιάστηκαν επίσης εργαλεία που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για την οικοδόμηση των μη λεκτικών και λεκτικών σας δεξιοτήτων επικοινωνίας. Μάθατε τη σημασία της κίνησης του σώματος και των χειρονομιών, του φωνητικού τόνου και των εκφράσεων του προσώπου και πώς η αφήγηση είναι ένα σημαντικό μέρος της δημόσιας ομιλίας. Επιπλέον, σας δόθηκαν πληροφορίες για το πώς να σχεδιάσετε την ομιλία σας με αποτελεσματικό τρόπο για να συνδεθείτε και να πείσετε το κοινό σας.

Αυτές οι ασκήσεις μπορούν να σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε τις δεξιότητές σας στη δημόσια ομιλία και την εμπιστοσύνη σας. Το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να εξασκηθείτε. Τα οφέλη της δημόσιας ομιλίας υπερτερούν κάθε δισταγμού που μπορεί να έχετε σχετικά με αυτό. Μπορείτε να ανθρώπους, να “ταρακουνήσετε” ανθρώπους, να τους εμπνεύσετε και να τους δώσετε ελπίδα και κατεύθυνση. Έχετε την ικανότητα να εκπαιδεύετε, να ενημερώνετε και να εμπνέετε. Απλά πρέπει να πιστέψεις στον εαυτό σου. Μην αφήσετε τον εαυτό σας να τραβηχτεί από τη φωνή στο κεφάλι σας λέγοντας ότι δεν μπορείτε, ότι είναι πολύ δύσκολο. Όταν αυτή η φωνή ηχεί στο κεφάλι σας, θυμηθείτε ότι είναι απλώς ένα πρωταρχικό ένστικτο και εστιάστε στις δραστηριότητες που μάθατε και εξασκήσατε εδώ. Χρησιμοποιήστε τις ιστορίες σας, παραδείγματα από τη ζωή σας, δώστε έμφαση στη

φωνή σας και επισημάνετε το μήνυμά σας με την κίνηση του σώματος και θα είστε στο σωστό δρόμο. Επίσης, να είστε θαρραλέοι και να διατυπώσετε τις ιδέες σας απλά. Πάρτε το χρόνο σας και απλά γίνετε ο εαυτός σας. Εάν εξασκηθείτε σε αυτές τις ασκήσεις και έχετε εμπιστοσύνη, δεν υπάρχει αμφιβολία ότι θα επιτύχετε τον δημόσιο στόχο σας.

Βιβλιογραφία

GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995.

CARNEGIE; Dale - Public Speaking and Influencing Men of Business; Kessinger Publishing Co 2003;pp.184.

BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxism and philosophy of language. São Paulo: Hucitec, 1990.

BENVENISTE, E. Problemas de linguísticageral II. Campinas, SP: Pontes, 1989.

DUCROT, O. O dizer e o dito. Campinas, SP: Pontes, 1987.

ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Discourse analysis: principles and procedures. 3ed. Campinas: Pontes

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Argumentation treaty: the new rhetoric. Translation by Maria ErmantinaGalvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

TOULMIN, Stephen E. The uses of argument. New York: Cambridge University Press, 2003.

KOCH, Ingedore Grunfeld Villaça. Argumentação e linguagem. São Paulo: Cortez, 2009.

FERREIRA, AurélioBuarque de Holanda. *Novo AurélioSéculo XXI*: o dicionário da Língua portuguesa. 3rd ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.



Erasmus Project, Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobia
2020-1-PT01-KA202-078436

1

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the



authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.