



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 6 Educație și competențe

Obiectiv specific: OS.6.7, 6.9, 6.10

Titlul proiectului: DINAMIC - optimizarea ofertelor de studii din învățământ terțiar universitar și nonuniversitar tehnic în sprijinul angajabilității persoanelor defavorizate

Contract POCU/320/6/21/122773

Activitatea: A.4. Dezvoltarea și pilotarea furnizării de cursuri complementare inovative, cu o componentă aplicativă, adresate studenților din ciclul de studii de licență/master, cu scopul creșterii angajabilității absolvenților

Subactivitatea: A.4.2. Proiectarea și actualizarea unui curriculum complementar inovativ (6 cursuri complementare) adresat studenților din ciclul de studii de licență/master

PUBLIC SPEAKING

Modul nr.5

Octombrie 2020

RĂVAȘ Oana
Expert educație - conținut cursuri complementare
Universitatea din Petroșani (S)





DISCURSUL PUBLIC

• Discursul

Experiența comunicării interumane arată că există patru motive pentru care se formulează un discurs:

- dorința explicării sau informării asupra unei probleme;
- dorința de a convinge pe cineva de ceva;
- dorința de a descrie ceva;
- dorința de a povesti ceva.

Aceste dorințe naturale sau intenții determină cele patru forme de discurs definite de retorica convențională după cum urmează:

- expunere;
- argumentare/persuasiune;
- descriere;
- povestire.

Expunerea răspunde intenției de a informa, de a explica de exemplu, în scopul clarificării unei idei, analizării unei situații, definirii unui termen, de a da indicații.

Argumentarea/persuasiunea reprezintă putere

Persuasiunea și argumentarea au același scop: de a convinge, de a lămurii. Diferența constă în metoda utilizată: în timp ce persuasiunea face uz de apelul emoțional implicând un minim necesar de logică și subliniind comuniunea cu auditoriul pentru a obține o schimbare de





atitudine, de punct de vedere, de sentimente, argumentarea utilizează logica pentru a obține această schimbare.

Descrierea redă intenția vorbitorului de a oglindi cât mai fidel experiența percepută în mod propriu, de a da auditoriului „sentimentul” lucrurilor/evenimentelor descrise, calitatea unei experiențe directe.

Povestirea este acel tip de discurs preocupat de acțiune, cu evenimente în desfășurare și viață în mișcare.

În concluzie, se poate spune că: expunerea explică făcând apel la înțelegere; argumentarea apelează de asemenea la înțelegere dar în scopul convingerii auditoriului; descrierea și povestirea pot conduce, e adevărat și la înțelegere dar apelează în mod special la imaginație, la capacitatea auditoriului de a recrea calitățile unui obiect sau eveniment.☐



10 REGULI ALE VORBITULUI ÎN PUBLIC

Vorbital în public este dintotdeauna o cauză de stres pentru oricine. Mulți ne-am dori să evităm să ținem discursuri în public, dar acest lucru este foarte greu de realizat. Indiferent dacă lucrăm independent sau în echipe mari trebuie să vorbim în public pentru a ne atinge obiectivele.





A ține un discurs în fața multor oameni **nu ar trebui să fie o activitate stresantă**. Dacă știi să descoperi cauzele de stres și îți însușești câteva reguli, vorbitul în public poate deveni o experiență plină de satisfacții pentru tine.

1. Cunoaște locul în care vei ține discursul

Du-te mai devreme în sala în care vei ține discursul pentru a te familiariza cu scena, podiumul, prezidiul, microfoanele pentru a testa echipamentele: calculatorul, videoproiectorul. Nimic nu e mai stresant decât gândul că ceva va merge prost încă de la intrarea în scenă. Astfel vei preîntâmpina posibilitatea de a cădea pe scări în drumul spre prezidiu, de a vorbi prea tare în microfon sau de a nu ști să folosești laptopul sau videoproiectorul din dotare.

2. Cunoaște-ți audiența

Întâmpină persoanele din audiență în timp ce sosesc în sală. Prezintă-te, discută cu câteva persoane înainte de începerea discursului, cunoaște-i, fă schimb de cărți de vizită. Este mult mai ușor să ții un discurs în fața unor persoane cunoscute decât în fața unor străini.

3. Învăță-ți speech-ul

Învăță-ți foarte bine discursul. Documentează-te bine înainte de a-l scrie și revizuește-l ori de câte ori consideri că e necesar.





Dacă nu îți cunoști discursul foarte bine te vei simți inconfortabil, iar starea de tensiune va crește. Cunoscând bine ce ai de spus vei putea să te concentrezi și asupra altor elemente importante, precum: intonația vocii, mimică, feedback-ul auditorului.

4. Exersează-ți discursul în fața oglinzii

Exersează-ți discursul stând într-o poziție verticală, utilizând suportul pregătit, în fața oglinzii. Poți chiar să îți îmbraci și hainele pe care urmează să le porți. Astfel te vei vedea cu ochii tăi în ipostaza de a ține un discurs. Analizează-ți intonația, gesturile și mimica. Vocea ta trebuie să fie puternică, clară și hotărâtă, gestică trebuie să fie discretă și în concordanță cu ceea ce exprimi.

5. Gândește-te că auditorul tău vrea ca tu să reușești

Oamenii care te vor asculta nu sunt acolo pentru a îți vâna greșelile, ci pentru a afla lucrurile interesante pe care le ai de împărtășit. În nici un caz nu vor să dai greș.

Auditorul tău vrea ca tu să ai un discurs interesant, motivant și informativ. Vor să cunoască lucruri noi și interesante, să îi motivezi și să le câștigi încrederea și simpatia și să le stimulezi dorința de a acționa.

6. Nu îți cere scuze





Dacă vei spune auditorului că ai emoții sau îți vei cere scuze pentru anumite probleme ce crezi că pot apărea pe parcursul discursului îți vei tenta publicul să îți vâneze greșelile, lucru pe care nu l-ar face dacă nu le-ai atras tu atenția.

Nu porni într-un discurs de pe o poziție inferioară publicului tău pentru a nu-ți asigura eșecul. Tratează-ți publicul ca pe un egal și îi vei câștiga respectul și mai ales atenția

7. Relaxează-te

În seara dinaintea discursului relaxează-te. Îți poți descărca tensiunile făcând exerciții ușoare, o baie fierbinte și servind o cină ușoară. Odihnește-te bine în noaptea dinaintea discursului deoarece în mod sigur nu dorești să apari în fața auditorului încercănat și obosit.

8. Concentrează-te pe mesajul pe care îl transmiți

Concentrează-te pe mesajul pe care vrei să îl transmiți și pe imaginea pe care vrei să o proiectezi asupra auditorului.

Nu dorești ca oamenii în fața cărora vorbești să vadă un individ speriat, anxios, nesigur pe ceea ce spune, ci dorești să proiectezi imaginea unui om de succes, sigur pe informațiile pe care le transmite și pe cunoștințele pe care le posedă.

9. Transformă-ți emoțiile în energie pozitivă





Stăpânește-ți emoțiile și transformă-le în entuziasm. Vei conferi încredere publicului tău și îți vei asigura succesul.

10. Îmbunătățește-ți abilitățile

Nu în ultimul rând, ține minte că **experiența îți crează încrederea**. Participă la seminarii și workshop-uri de public speaking unde vei avea șansa de a **învăța și exersa noi tehnici discursive de la cei mai buni din domeniu**. Crează-ți un **plan de instruire** și ține minte că în susținerea unui discurs de succes participă multe elemente precum: mimica, gesturile, inteligența emoțională, simțul umorului, empatia, etc. Toate acestea le poți învăța **investind continuu în pregătirea și formarea ta**.



Știi să te faci ascultat? Vorbitor în public

Teama de a vorbi în public nu este un lucru rar întâlnit. Într-adevăr, există oameni care se nasc cu talentul de a capta atenția unui număr mare de persoane și care se simt bine sub ochii unui public numeros, dar nu există nici o aptitudine care să nu poată fi deprinsă prin exercițiu.

Senzația de panică generată de atenția oferită de ceilalți în momentul susținerii unui discurs nu este o barieră de netrecut. Variabilele de care depinde aceasta senzație sunt strict legate de definirea clară a următoarelor aspecte: cine ești, ce faci, ce ai de spus, cine este publicul tău și, de asemenea, de cum să (te) comunici în cel mai scurt și interesant mod posibil.





Cele mai elementare lecții de branding personal îți impun de la primele rânduri să te cunoști cât mai bine posibil și să îți **delimitezi clar atuurile, poziționarea, obiectivele** și ceea ce te individualizează. Orice om de afaceri, orice manager, freelancer, etc trebuie să aibă capacitatea de a se prezenta într-un timp foarte scurt și fără să plictisească publicul.

Este de la sine înțeles că orice deprindere are nevoie de timp, iar vorbitul în public nu face excepție de la această regulă.

Potrivit articolelor de specialitate, **vorbitul în public** ține în primul rând de trei aspecte: **atitudine, informație, mod de prezentare**, toate trei având aceeași pondere.

Este extrem de dificil pentru oricine să capteze atenția unui public larg dacă va lăsa emoțiile să se vadă și mai ales, dacă menționează cât de stresat este de faptul că se afla în fața tuturor. În acest mod nu vei câștiga compasiunea celor din sală, cel mult vei arata cât de nesigur ești pe puterea ta de convingere și pe cât de interesant este ceea ce ai tu de spus.

Cu cât **atitudinea ta față de public este mai deschisă** și mai caldă cu atât le vei permite celor din fața ta să relaționeze mai bine cu tine. Lasă audiența să interacționeze și tratează-i în mod egal și, cel mai important, ca pe egali cu tine.

Aroganța este inamicul numărul unu în stabilirea unei atmosfere lejere în momentul susținerii unui discurs. Nici o atitudine mult prea umilă nu te ajută. A arăta că te consideri inferior





celor cărora le vorbești înseamnă pentru un public, în special pentru cel format din oameni de afaceri, că nu merită să își irosească timpul pentru că nu le-ai fi de nici un folos.

O cunoaștere detaliată a tot ceea ce vrei să transmiți este esențială. Dacă tu reușești să scrii în 100 de pagini ceea ce poți să faci, știi să faci, ai vrea să faci, în mod clar vei putea expune aceasta și în 3 minute de discurs. Dacă ești stăpân pe toate informațiile pe care trebuie să le transmiți vei ști ce să le spui celorlalți ca să îi convingi să vină mai târziu să ceară restul informațiilor despre tine și activitatea ta.

Nu face abuz de termenii de specialitate. Dacă știi cui te adresezi, formulează-ți replicile în conformitate cu limbajul lor, pentru că oricine este reticent în fața cuiva care pare că dorește să îi dea lecții.

În formarea imaginii tale personale te vei lovi de foarte multe aspecte ale propriei persoane pe care îți vei dori să le schimbi. Este vorba despre lucruri care în mod normal sunt insesizabile din punctul tău de vedere, dar pe care un public avizat le va remarca în mod sigur.

Renunță la ticuri, chiar dacă foarte multe dintre ele te ajută să treci de senzația de panică despre care vorbeam mai devreme. Frământarea mâinilor, învârtirea pixurilor, creioanelor, balansarea de pe un picior pe celălalt, dăunează grav imaginii pe care o oferi.

Postura ta trebuie să fie una cât mai **degajată**, pentru că dacă tu vei fi relaxat, vei transmite asta și audienței. Le oferi astfel încredere arătându-le că te simți bine în prezența lor și le vei permite să empatizeze cu tine mult mai ușor. Ai mare grijă la vestimentație!

Informează-te din timp înainte de participarea la un eveniment și asigură-te că știi foarte bine ce tip de eveniment este, ce oameni vor fi prezenți și alte detalii de acest tip, pentru a te asigura că nu vei ajunge la o cină oficială îmbracat în costumul tău de tenis.





Un costum neutru, însă, pe cât de potrivit ar părea pentru orice ocazie nu trebuie să îți devină uniformă. Vei reuși doar să te pierzi în mulțime și să nu fii deloc remarcat.

