

Suștinerea unui discurs public



Mihaela Brut

mihaela@infoiasi.ro

<http://www.infoiasi.ro/~mihaela>

Cuprins

- Fobia de public
- Înainte de proiectarea discursului
- Structura discursului public
- Înainte de discurs...
- Sustinerea discursului
- Tehnici de captare a atenției
- Formularea întrebărilor
- Discursurile fără public
- Mari oratori



Argument

- În mediile electronice: necesare substitute virtuale ale factorilor ce facilitează comunicarea **directă!**
- Există buni profesioniști care nu știu “să își vândă marfa”
- Discursul public ⇒ “piatră de încercare”



Fobia de public

Revista Sunday Times, fobiile „populare”:

- 41% - frica de a vorbi in public
- 19% - frica de moarte

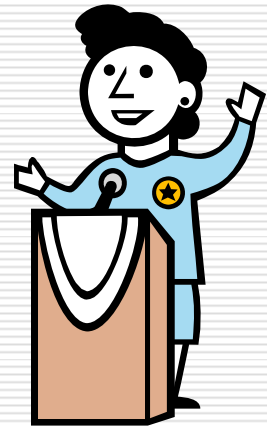
Cauze ale fricii de public:

- ideea preconcepută că oratorii care electrizeaza multimea improvizează
 - Însă scenele „improvizate” sunt in 90% din cazuri exemple excelente de regie
 - Există reguli clare, excelența necesitând practică (ca în șah)
- Necunoaștere si nesiguranță
- Neîncrederea în propriile capacități.



Îndepărtarea fobiei

- Dorință puternică și îndirjită
 - Treziti-va entuziasmul
 - Ginditi-va la implicațiile pe plan social: noii prieteni, influența, spiritul de leader
- Nu vorbiți decit atunci cind sunteți sigur că aveți ceva de spus si că știți exact despre ce e vorba.
- Aveti incredere in voi.
 - William James: când vă părăsește entuziasmul, acționați si vorbiți ca si cum el ar continua să existe. Pentru a căpata curaj, purtati-va ca si cum ati fi deja curajos, cu o voință de fier.
- Exersati! Exersati! Exersati!



Înainte de proiectare

Caracteristicile audientei, ocazia si locatia

- ⇒ **tema** si **tonalitatea** discursului
- ⇒ Ex.: Mark Twain – conf. Umoristică
- ⇒ Ex.: Era - „*Buna seara, Budapesta!*”
- ❑ Listă de posibile teme ⇒ alegeți una
- ❑ Sfatul unor prieteni din același segment tinta ca și publicul
- ❑ Unor specialiști nu se prezintă idei de popularizare (și invers)



Incepeti sa notati structura discursului

Înainte de proiectare

Care este scopul acestui discurs? ...

- discurs informativ, persuasiv, sau de divertisment ⇒ sau combinat...
- fixarea unui obiectiv clar ⇒ expus
- generarea ideilor principale
- Argumente ușor de urmărit

A1

- Subargument 1
 - Dovezi, exemple...
- Subargument 2
 - Dovezi, exemple...
- Subargument 3
 - Dovezi, exemple...

A2

...

A3

...

Înainte de proiectare

SESIIC - Model de argument:

- Spuneti publicului afirmatia demonstrat (A1-3)
- Explicați-i cum se intamplă lucrurile
- Sustineti totul cu dovezi
- Impactati (care e relevanta argumentului in context) inainte de a
- Concluziona

Dovezi ⇒ doar date reale, relevante

Surse ⇒ corect indicate!



Înainte de proiectare

Concluzia discursului

- ⇒ una memorabila
- ⇒ pe cat posibil sa lase finalul deschis
- ⇒ Scurtă reluare a ideilor principale

Introducerea

- ⇒ Se fixează ultima
- ⇒ 30"-1min pentru a „agăța” auditoriul
- ⇒ citat → lăitmotivul speech-ului
→ paradox aparent
- ⇒ Salutul, referința la public, antevorbitori sau experiențe comune



Structura discursului public

- O bună structurare ajută atât vorbitorul, cât și audiența

Ne interesează:

- modul de construcție a structurii
- Elementele componente

Structura generală:

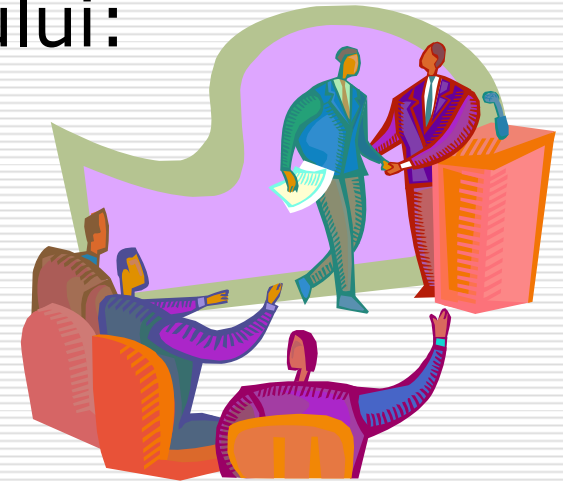
- introducerea
- cuprinsul
- concluzia



Introducerea

Trasează linia de desfășurare a discursului:

- Salutul
- Prezentarea personala (numele si prenumele)
- Enuntarea temei
- Prezentarea ideii centrale a discursului (si a argumentelor)
- Conexiune cu o nevoie, o problemă sau un scop al audienței
- Explicarea termenilor care urmeaza a fi folositi (definitii) – daca este necesar



Scop: "*captatio benevolentia*": glume, atragerea simpatiei

Cuprinsul

Se prezinta argumentele si se aduc dovezi in sprijinul acestora:

- Dezvoltarea ideii centrale
- Dezvoltarea argumentelor
 - premisa
 - rationament
 - concluzie
- Exemple (dovezi) care sa sustina argumentele



Înaintea punctelor cheie: tehnici de captare a atentiei

Concluzia

Privire de ansamblu asupra discursului:

- ❑ Explicarea eventualelor neclaritati
- ❑ Accentuarea punctelor puternice ale discursului
- ❑ Privire de ansamblu asupra intregului discurs

Tonus maxim, evitandu-se agresivitatea

Deci: "**Spune-le ce o să le spui**",
"**Spune-le ce trebuie să le spui**",
"**Spune-le ce le-ai spus**"



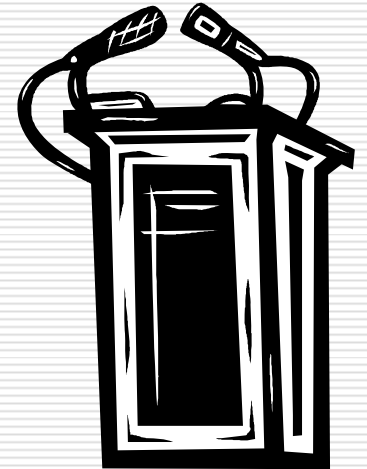
Înainte de discurs

- Faceti din timp un checklist al lucrurilor de care veți avea nevoie...
 - incarcatorul la laptop, creioanele colorate, pointerul cu laser, foile pentru flip-chart sau pur si simplu laptop-ul...
- Fiti odihnit
- Imbrăcați-vă adecvat
 - Există dressing room?
 - V-ați luat costum de schimb?
- Veniți cu o ora înainte
 - Lansarea Windows 98...



Înainte de discurs

- Verificati locatia
 - Regia Angliei - pupitru prea inalt...
- Verificati-va imaginea
 - Discurs despre autoritate purtând blugi jerpeliți...
 - joaca cu inelul de pe deget...
 - leganare stânga-dreapta...
- Interesați-vă cine va prezinta si in ce mod
 - supra elogiata sau prezentat incorect...
 - Modul de pronunție a numelui...
 - lansarea filmului „Amen” cu Marcel Iureș



Înainte de discurs

- Eliminați elementele perturbatoare
 - O usa care scârțâie, un ziarist care tot intra și tot iese, un instalator de cabluri, o fereastră deschisă pentru zgomot
 - telefoanele mobile...
- Construiți-vă o stare de calm și de control
 - câteva minute cu ochii închisi, rememorând traseul discursului, vizualizându-va „succesul” pe scena
 - Zambiti, comportați-vă într-o manieră calmă, destinsă, umor de calitate



Sustinerea discursului



- Rămâneți în picioare
- Evitați gesturile largi
- Nu cititi tot discursul de pe hartie...
 - Structura, puncte obligatorii, citate
- Liderii de opinie din audiență trebuie convinși, "cucerțiți" primii
- Construiți un raport interpersonal cu audienta
- Evitați răspunsurile negative, bazați-vă pe formulările pozitive

Sustinerea discursului

- Luati in considerare opiniile antevorbitorilor
 - citati concluziile lor si folositi-le in propria argumentare
 - Nu repetati ce s-a mai spus!
- Nu spuneți publicului ceea ce stie deja
- Incadrați-vă in timpul propus/alocat
 - Ultima idee e foarte importantă (umorul!)



Tehnici de captare a atenției

a. Folosirea limbajului verbal

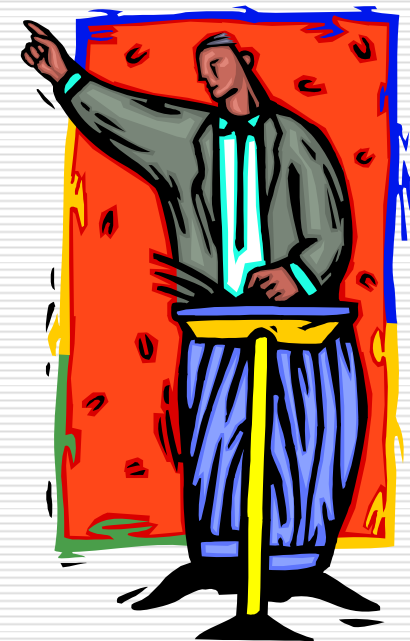
- **Glumele** → în introducere → induc o stare de relaxare, atrag bunavoința și câștigă atenția audienței
 - trebuie să aibă legătură cu subiectul și să nu fie deplasate sau agresive
- **Prezentarea atipică**
 - formula clasică "Buna ziua! Mă numesc..." e banalizată
 - trebuie indusă senzația de nou
 - însă, o prezentare ostentativă va atrage antipatie.
- **Părăsirea subiectului**
 - recomandată vorbitorilor cu experiență



Tehnici de captare a atenției

b. Folosirea limbajului nonverbal

- Comunicarea **nonverbală** = cumulum de mesaje neexprimate prin cuvinte, care pot fi decodificate, creând înțelesuri ⇒ pot repeta, contrazice, înlocui, completa sau accentua mesajul transmis prin cuvinte.
- 1967, *Albert Mehrabian*: mesajul e transmis:
 - 5% prin comunicare verbală
 - 38% este transmis pe cale vocală
 - 55% prin limbajul corpului



i. Mimica

- → utilă pt. captarea și păstrarea atenției
- **Zâmbetul** atrage bunavointa publicului: transmite prietenie, apropiere și siguranță de sine → recomandabil în introducerea discursului
- **Încruntarea** transmite concentrare, atenție maximă dar și încordare și rigiditate, stare de tensiune → NU e recomandată!
- **Rictusul** (schimonosirea fetei) induce ideea de nesiguranță, mințire sau nestăpânire a temei → NU e recomandat!
- ☞ *O încruntare ușoară sau un rictus lejer trezesc interesul*
- Ex.: în loc de a te împotrivi prin cuvinte unei idei, poți zâmbi ironic



ii. Privirea

□ Privirea ⇒ păstrează legătura dintre vorbitor și public.

- Ne-privirea publicului induce sentimentul de nesiguranță și de ascundere a adevărului.



□ **Contactul vizual permanent:** decisiv pentru câștigarea bunăvoinței și a încrederii.

- De ex.: uitarea la public în forma literei Z

iii. Gestica si postura

- **Lipsa gesturilor** ⇒ discurs monoton si plictisitor
- **Utilizarea excesivă** a gesturilor ⇒ stare de agitație în public, obosirea audientei.
- **Trebuie evitate gesturile:**
 - **agresive** (*mainile tinute in solduri, indreptarea degetului aratator catre auditor*),
 - **nervoase** (*pocnitul din degete*)
 - cele care denota **indecizie** sau **nesiguranță** (*jocul cu diferite obiecte, trecerea mâinii prin păr, aranjarea părului*)



iii. Gestica si postura

□ un **gest ne-uzual** (*bataia din palme, pocnirea din degete*) aduce un lucru nou, atractiv dacă:

- nu crează contradicții
- nu e exagerat, ostentativ sau jignitor.

□ **Indicate:**

- **Postură fermă**, dar nu rigidă ⇒ un plus de siguranță
- **Orientarea spre public** ⇒ captarea și păstrarea atenției



iv. Elemente de paralimbaj

- **Tonul**, **ritmul** și **volumul** vocii pot da anumite înțelesuri cuvintelor din discurs
- **Tonul** poate fi calm, agresiv, pedant, nervos, cald, rece etc.
 - Indicat *tonul calm și sigur, dar ne-uniform*.
 - *Trecerea de la un ton calm la un ton entuziast* ⇒ atenție sporită (sau orice *intercalare de tonuri*)
- Ruperile de **ritm** → pt. accentuarea ideilor importante (alert-redus-alert).
- Creșterea sau scăderea **volumului** → suficient de tare, însă nu foarte ridicat (perceput ca agresiune)
- Momente de tăcere → pt. a stârni curiozitate



Dezvoltare personală

- **Repetiția în fața oglinzii**
 - felul în care limbajul nonverbal transmite mesajul
- **Repetiția în fața unui grup**
 - se cere feedback;
- **Repetiția în fața camerei video**
 - -autoanaliză și urmărirea propriei evoluții în timp.



Întrebările...

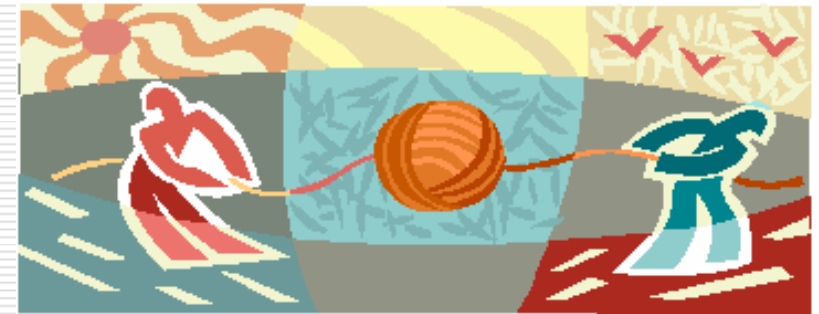
- ❑ Întrebările (sau lipsa lor) pot spune foarte multe despre persoana care le pune, publicul care (nu) le ridică, succesul sau insuccesul unui vorbitor.
- ❑ Direcționați întrebările în favoarea dvs.
- ❑ Fiți pregătit pentru întrebări, dar și pentru lipsa lor
- ❑ Ce vreți să obțineți de pe urma întrebărilor?
- ❑ "O întrebare care apare deseori este..."



Formulara întrebărilor

Situații penibile:

- Întrebări lungi, digresive, ele incele un mini discurs
 - Deci care este întrebarea d-voastră?
- Nu se pune nici o întrebare:
 - discursul a fost foarte clar, sau plictisitor, neinspirat și lung
 - publicul a fost adormit, intimidat, comod, timid, retractil, **needucat (!)**, neștiutor
- Se pun întrebări după plecarea publicului
 - întrebări foarte specializate
 - dorința de apropiere fizică de vorbitor



Formulara întrebărilor

O întrebare eficientă \Rightarrow cea care ne aduce un răspuns clar, complet

- clară
- de o lungime rezonabilă
- dezvoltată doar cât să devină clară
- exprimare concentrată
- \Rightarrow necesar **exercițiu** de discurs public!



Discursurile fără public



- cele mai complicate și de aceea supuse celor mai multe studii
- avantajul relaxării aparente este devansat de absența feed-back-ului general

Tehnici:

- “tactica Churchill”: utilizarea, în același text, a multor elemente sloganice originale
 - o concentrare de fraze care rămân în memorie asociate cu numele vorbitorului

Discursurile fără public

Tehnici (2): tactica "**gentlemanului**": a oferi ascendentul moral unui adversar

- te menții în "luptă"
- accepți pierderea unei bătălii, dar nu a războiului,
- schimbi în mod subtil poziția față de admiratorii adversarului



Mari oratori

- Demostene
- Franklin D. Roosevelt
- Winston Churchill
- Mihail Kogalniceanu
- Nicolae Titulescu
- Marcus Tullius Cicero
- Iulius Cezar
- Barbu Catargiu
- Nicolae Iorga



Bibliografie

- Ioan Mihalcea, *Comunicarea non-verbală, Tehnici de captare a atenției*:
http://www.ethos.ro/Resurse_comunicare/
- Dale Carnegie, *Cum sa vorbim in public*, Editura Curtea Veche, 2000
- William Driscol, *Manual de dezbateri academice: comunicare, retorica, oratorie*, Polirom, 2002
- Corin Chiriac, *Inainte de discurs, Sustinerea discursului, Discursul public*:
http://www.markmedia.ro/article_show.php?g_id=267
- Ruxandra Râșcanu, *Psihologie și comunicare*:
<http://www.unibuc.ro/eBooks/psihologie/rascanu/index.htm>
- Mariana Nicolae, *Stiti sa puneti intrebari?*,
http://www.markmedia.ro/article_show.php?g_id=355
- Dana Tudor, *7 pasi pentru o prezentare de success*:
<http://www.eva.ro/cariera/articol158.html>

Cuprins

- Fobia de public
- Înainte de proiectarea discursului
- Structura discursului public
- Înainte de discurs...
- Sustinerea discursului
- Tehnici de captare a atenției
- Formularea întrebărilor
- Discursurile fără public
- Mari oratori



Susținerea unui discurs public



Mihaela Brut

mihaela@infoiasi.ro

<http://www.infoiasi.ro/~mihaela>

Întrebări?