



B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija
Program: Poslovni sekretar

TREMA PRED JAVNIM NASTOPANJEM

Mentorica: Marina Vodopivec, univ. dipl. psih.
Lektorica: Ana Peklenik

Kandidat: Franci Omers

Kranj, maj 2007

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorici, gospe Marini Vodopivec, univ. dipl. psih., za njene strokovne nasvete in vodenje pri izdelavi diplomske naloge.

Zahvaljujem se tudi lektorici gospe Ani Peklenik, ki je lektorirala mojo diplomsko nalogo.

Hvala Martini za pomoč in nasvete pri izdelavi diplomske naloge. Zahvaljujem se tudi vsem sodelujočim v anketi, ker so si vzeli čas in jo izpolnili.

IZJAVA

»Študent Franci Omers izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom gospe Marine Vodopivec, univ. dipl. psih.«

»Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.«

Dne: 7. maj 2007

Podpis: Franci Omers

POVZETEK

Velika večina nastopajočih pred javnim nastopom doživi večjo ali manjšo tremo. V diplomski nalogi z naslovom Trema pred javnim nastopanjem sem opisal nekaj dejavnikov, ki vplivajo na tremo. Priprava na nastop se prične z zbiranjem gradiva. Nadaljujemo s snovanjem vsebine, in sicer je osrednja tema jedro predstave. Nadvse pomemben je časovni potek nastopanja. Občinstvo dojema govorca kot celoto: poveže besede in glas, videz ter vedenje. Pred poslušalce, ki morajo obvezno zasesti sprednja mesta, stopimo umirjeno in naravno. Množici ugajajo krepki govori in ultimati. Nastop zelo olajšajo predstavitveni pripomočki. Trema, nekateri jo imenujejo kar odrska mrzlica, je telesnega in duševnega izvora. Doživljamo jo na različne načine. Prav je, da se je zavedamo in se pred nastopom sprostim. Obstaja vrsta metod sproščanja, bistveno pa je, da najdemo pravo zase.

KLJUČNE BESEDE

- trema
- nastop
- sproščanje
- poslušalci

ZUSAMMENFASSUNG

Die meisten Auftretenden fühlen Lampenfieber vor dem öffentlichen Auftreten. In meiner Diplomarbeit, betitelt Lampenfieber beim öffentlichen Auftreten, habe ich einige Faktoren beschrieben, die das Lampenfieber bewirken. Die Vorbereitung auf einen Auftritt fängt mit dem Sammeln des Materials an, dann wird es mit der Inhaltsgestaltung fortgesetzt, wobei der Kern des Auftritts das Hauptthema ist. Besonders wichtig ist der Zeitablauf des Auftritts. Der Redner wird vom Publikum als eine Ganzheit wahrgenommen: die Worte und Stimme, das Aussehen und Verhalten. Man muss ruhig und unbefangen vor das Publikum treten. Die Zuhörer müssen die Vorderplätze besetzen. Einer Masse gefallen kräftige Reden und Ultimaten. Der Auftritt wird durch unterschiedliche Hilfsmittel bei einer Darstellung sehr erleichtert. Das Lampenfieber fühlt man auf unterschiedliche Weisen. Lampenfieber wird körperlich und psychisch verursacht. Es gibt mehrere Entspannungsmethoden, wobei es aber sehr wichtig ist, dass man die richtige für sich selbst findet.

SCHLÜSSELWORTE

- Lampenfieber
- Auftritt
- Entspannung
- Zuhörer

KAZALO

1 UVOD	7
1.1 Predstavitev problema	7
1.2 Metode dela	7
2 JAVNI NASTOP	8
2.1 Govor, predavanje, referat	8
2.2 Oblike govorov	9
3 GRADIVO	9
3.1 Zbiranje gradiva	9
3.2 Snovanje vsebine.....	11
4 ČASOVNI POTEK NASTOPANJA	11
5 DIH IN GLAS	12
5.1 Raba zraka pri fonaciji.....	13
5.2 Govorjenje in petje na srednji dihalni legi.....	13
5.3 Ritmična členitev fonacije.....	13
6 TEMELJNE VEŠČINE NASTOPANJA	14
7 KORAK PRED OBČINSTVO	15
8 POSLUŠALCI	16
8.1 Množično poslušalstvo je preprosto	16
8.2 Proučite človekovo naravo	16
8.3 Poslušalstvo je raztreseno	17
8.4 Nastopite kot zadnji govornik	18
8.5 Govorite s poslušalci, kakor bi bili eden izmed njih.....	18
8.6 Množici govorite odločno.....	18
8.7 Pri medklicih ukrepajte hitro	19
8.8 Prisilite poslušalce, da se poenotijo	19
9 PREDSTAVITVENI PRIPOMOČKI	19
10 TREMA	20
10.1 Strah pred nastopom.....	21
10.2 Odrska mrzlica je deloma telesnega izvora	22
10.3 Odrska mrzlica je tudi duševnega izvora	22
11 SPROŠČANJE PRED JAVNIM NASTOPOM	22
11.1 Devetero nasvetov za tremo	23
12 RAZLIČNE METODE SPROŠČANJA	24
12.1 Akupresura	24
12.2 Aleksandrova metoda	24
12.3 Avtogeni trening	24
12.4 Bioenergija	25
12.5 Dihalna terapija	25
12.6 Evtonomija	25
12.7 Feed back	26
12.8 Feldenkraisova tehnika	26
12.9 Joga	26
12.10 Koncentrativna gibalna terapija.....	27
12.11 Kreativna vizualizacija	27
12.12 Masaža	27
12.13 Meditacija	27
12.14 Progresivna mišična sprostitvev	28
12.15 Rolfanje	28
12.16 Shiatsu	28

12.17	Stretching	28
12.18	Tai-chi	29
12.19	Terapija s plesom.....	29
12.20	Vizualizacija	29
12.21	Mind-machines.....	29
13	RAZISKAVA TREME PRED JAVNIM NASTOPANJEM	30
13.1	Namen in izvedba raziskave	30
13.2	Demografski podatki anketiranih.....	31
13.2.1	Spol anketiranih	31
13.2.2	Starost anketiranih	32
13.2.3	Stopnja izobrazbe anketiranih.....	32
13.2.4	Delovna doba anketiranih	33
13.3	Kako se ocenjujete, kakšen govornik/govornica ste?	34
13.4	Koliko samozavestni ste po svoji oceni?.....	35
13.5	Ali ste se že kdaj udeležili izobraževanja o javnem nastopanju?.....	36
13.6	Ali radi javno nastopate?.....	37
13.7	Ali se na javni nastop pripravite?	37
13.8	Kako močna je trema pred vašim javnim nastopom?	38
13.9	Zakaj se vam pri nastopu v javnosti najpogosteje pojavi trema?	39
13.10	Kako tremo pri javnem nastopu doživljate telesno?.....	40
13.11	Kako tremo pri javnem nastopu doživljate duševno?.....	42
13.12	Ali pred javnim nastopom pretirano posegате po kateri od naslednjih snovi? ..	43
13.13	Katere predstavitvene pripomočke pri javnem nastopu najpogosteje uporabljate?	44
13.14	Se vam pri govoru med javnim nastopom zatika?	45
13.15	Se vam pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa pojavi trema? ..	46
13.16	Obvladate tremo?.....	47
13.17	Ali se pred javnim nastopom sproščate?	48
13.18	Ali ste pred javnim nastopom že uporabljali katero od naštetih tehnik sproščanja?.....	49
13.19	Ali po javnem nastopu naredite analizo?	51
13.20	Prosim vas, da s pomočjo naveden lestvice razvrstite dejavnike po pomebnosti, koliko vplivajo na vašo tremo.....	52
14	ZAKLJUČKI.....	53
14.1	Hipoteze	53
15	POVZETEK RAZISKAVE	54
16	ZAKLJUČEK	55

1 UVOD

1.1 PREDSTAVITEV PROBLEMA

Pri mnogih je le strah pred smrtjo močnejši od treme pred javnim nastopanjem. Trema imamo zaradi mnogo reči. Ker gremo na prvi zmenek, zaradi izpita, ker moramo stopiti k šefu v službi, pred startom na tekmovanju, ko nas fotografirajo, ker gremo po ulici mimo skupine ljudi, ker moramo nastopiti pred javnostjo in ker moramo odgovarjati poslušalcem.

Osrednja tema diplomske naloge je trema pred javnim nastopanjem. Vsakdo se v življenju vsaj enkrat sreča z javnim nastopanjem. Veliko ljudi bi se temu najraje izognilo. Vsak posameznik, ki ima trema pred javnim nastopanjem, misli, da je osamljen primer. Resnica je, da je to del vsakdanjika mnogih ljudi.

Trema je zares zoprna zadeva in je posledica človekovega duševnega in telesnega odziva. Vsak posameznik jo občuti po svoje, zato se tudi zunanji znaki med nastopajočimi razlikujejo. Stiska nas v grlu, glas se nam zatika in nam drhtijo roke. Seveda pa skušamo to prikriti. V obraz plane rdečica, strah nas je, v krču smo, negotovost se nas polašča, ne vemo, kaj bi sami s seboj ... Najhujše pri tem je, da smo nerodni, nebogljeni, nemočni in nas je sram vsega tega.

Trema je eden od pomembnejših dejavnikov pri javnem nastopanju in je včasih prav nadležna. Mnogi pa trdijo, da nastop brez nje ne more biti učinkovit. Zmerna napetost naj bi delovala kot pozitiven stres, ki nam pomaga, da nastop oziroma predstavitev izpeljemo kar najbolje.

Opisal bom javni nastop, ki je neposredno, predvsem govorno komuniciranje s številnimi udeleženci. Govori so lahko brez priprave, z opornimi točkami, pripravljeni govori in prebrani govori. Dober govor zahteva dobro pripravo, torej zbiranje gradiva in snovanje nastopa. Nadaljeval bom z opisom tem, ki so pomembne za javni nastop. To so: časovni potek nastopa, dihanje in glas, temeljne veščine nastopanja, korak pred občinstvo, opis poslušalcev in opis predstavitvenih pripomočkov. Opisal bom strah pred nastopom ter telesno in duševno doživljanje treme.

Nadaljeval bom z opisom devetero nasvetov za trema: bodi urejen, začetek v mislih, vaje, dihanje, sprostitve, gibanje, pogled in požirek vode (Možina idr., str. 219).

V svetu obstaja vrsta metod sproščanja, ki so večinoma dobile naziv po avtorjih, ki so jih razvili. Prvi del bom zaključil z opisom nekaterih. To so: akupresura, Aleksandrova metoda, avtogeni trening, bioenergija, dihalna terapija, evtonomija, feed back, Feldenkraisova tehnika, joga, koncentrativna gibalna terapija, kreativna vizualizacija, masaža, meditacija, progresivna mišična sprostitve, rolfanje, shiatsu, stretching, tai-chi, terapija s plesom, vizualizacija in mind-machines. Veliko ljudi veseli tek. Poznamo še mnogo drugih načinov sproščanja.

1.2 METODE DELA

Izdelave diplomske naloge sem se lotil tako, da sem nalogo najprej razdelil na teorijo in na raziskovalni del.

V prvem delu bom opisal priprave na javni nastop, trema in načine sproščanja. Osnovo drugega dela diplomske naloge predstavlja anketni vprašalnik, ki sem ga razdelil med anketirane. Analiziral bom njihove odgovore. Anketirane bom ločil po spolu v dve skupini, po starosti v pet skupin, po izobrazbi v šest skupin in po delovni dobi v pet skupin. Rezultate posameznih odgovorov bom prikazal s tabelami in grafi

ter jih opisal. Izpostavil bom tiste odgovore, kjer bo prišlo do največjega odstopanja. Anketni vprašalnik z 19 vprašanji sem razdelil med 124 anketiranih. Prejel sem 94 pravilno izpolnjenih anket.

2 JAVNI NASTOP

Nastopi in predstavitve so neposredne, predvsem govorne komunikacije s številnimi udeleženci. Nastopi so lahko družabni, namenjeni razvedrilu ali svečanim priložnostim, podelitvi odlikovanj, pogrebu itd.

Nastopi so poleg družabnih lahko informativni – kadar gre za seznanjanje številnih udeležencev z novimi znanji, spoznanji, navodili ipd. – ali pa so namenjeni vplivanju; v poslovnem komuniciranju gre seveda za vplivanje, ki je v skladu s poslovnimi cilji posameznika ali organizacije (Možina idr., 1995, str. 196).

Z govorništvom je približno tako kot s petjem; vsakdo zna za silo zapeti kakšno pesmico ali sodelovati v priložnostnem zboru, kadar se v gostilni zbere vesela družina. Pravi, poklicni operni pevec pa se mora šolati, učiti in vaditi. Razliko zaznamo takoj.

Dober govornik lahko postaneš tudi kot samouk. Seveda pa moraš poznati nekaj teorije, se pravi naravne zakonitosti človekove govorice, pravila in navodila, ki jih je retorična znanost nagradila v svojem večtisočletnem razvoju. (Grabnar, 1991, str. 183).

2.1 GOVOR, PREDAVANJE, REFERAT

Govor je človekovo zrcalo. Govorjenje je dejavnost, pri kateri sta govorec in poslušalec navadno v neposrednem stiku. Njuno sporočanje poteka v besednem jeziku, ki ga spremljajo nebesedne prvine, kot so glasnost, hitrost, premori, intonacija, register in barva glasu ter govorica telesa (mimika, kretnje, drža pa tudi poročevalčevo obvladovanje prostora, vedenje, obleka in splošna urejenost) (Marc idr., 2006, str. 33).

Govore imamo ob različnih priložnostih:

- v zasebnem krogu npr. ob rojstnih dnevih, porokah ali pogrebih;
- na delovnem mestu, na sestankih, ob jubilejih ali slovesih;
- v javnosti, na primer pri podelitvah priznanj, otvoritvah ali volilnih shodih.

S pohvalnimi besedami lahko opišemo življenjsko delo kakšnega človeka, izrazimo veselje ali žalost, oznanimo svoje stališče ali poskušamo prepričati ali motivirati ljudi. V govorih lahko izrazimo svoja čustva oziroma subjektivne ocene ali svoje osebno mnenje, lahko se zavzamemo za določeno stvar ali idejo. Govor naj bi na splošno ne trajal dlje kot pol ure. V nasprotju z govorom v ožjem smislu gre pri predavanjih in referatih za obravnavo jasno zarisane teme ali določenih podatkov, v referatih velikokrat tudi za izide raziskovanj ali povzetek obravnavane znanstvene tematike. V referatu lahko objektivno razlago podatkov povežemo s svojo oceno; vendar moramo podatke in oceno strogo ločiti. V predavanju se osebna ocena neposredno zlije v prikaz dejanskega stanja. Predavanja in referati služijo informaciji, izobrazbi ali šolanju. Dolgi so ponavadi do 45 minut. Nikakor pa ne bi smeli trajati več kot poldruugo uro.

Glede na zastavljeni cilj, jezikovna sredstva, odnos do informacij in osebno mnenje, na možno obliko in dolžino, daje okvir govoru njegova vrsta. Govornik mora že na začetku jasno vedeti, kakšno vrsto govora bo imel, da mu ne spodleti že pri pripravah.

Govori v zvezi z vodenjem sestanka ali diskusije, npr. z moderacijo ekspertnega pogovora, predstavljajo izreden primer. Na splošno se osredotočijo na dnevni red in sklenejo prireditve. Ker vodja sestanka ali razprave skrbi predvsem za tehnični potek, naj bodo takšni govori zgolj stvarni, brez osebnih ocen; sporna stališča naj zastopajo posamezni povabljeni govorniki, oziroma tisti, ki sodelujejo v razpravi (Bole Vrabec, 2000, str. 26).

2.2 OBLIKE GOVOROV

Poznamo štiri oblike govorov: (spontani) govor brez priprave, (improvizirani) govor z opornimi točkami, (temeljito izdelan) pripravljeni govor in prebrani govor, ki temelji na dobesedni izpeljavi.

Prvi dve obliki se ponujata ob priložnostih, ko igrajo odločilno vlogo trenutek, razporejenost, vsakokratni položaj, terjata pa veliko mero spontanosti in prožnosti. Kjer pa so v ospredju temeljitost, preciznost in izostrena argumentiranost, razvijeta vse svoje zmožnosti zadnji dve obliki govorov. Številni prepričevalni in informacijski govori, pa tudi mnogi slavnostni in od danega položaja odvisni govori so po svoji obliki prebrani ali pripravljeni govori. Glede na položaj so možni tudi spontani govori ali govori v opornih točkah, posebej če gre za krajše informacijske ali prepričevalne govore v okviru razprav, za nagovore, ki so močno odvisni od trenutnega vzdušja, za vodenje sestankov in diskusij.

Vse štiri oblike govorov imajo svoja posebna predvidevanja, prednosti in nevarnosti (Bole Vrabec, 2000, str. 29).

3 GRADIVO

3.1 ZBIRANJE GRADIVA

Dober govor zahteva dobro pripravo ter obsežno in stvarno obdelavo teme. Kato (Cato) starejši (234–149 pr. n. št.) je nekoč izrekel stavek: "Obvladaj stvar, besede bodo sledile" ("Rem tene, verba sequentur").

Priprava na govor se začne z neurejeno zbirko gradiva. Najprej lahko zberemo stališča, ki se nam spontano porodijo glede na temo. V strokovnem jeziku se je tako udomačil izraz "brainstorming" (burkanje možganov).

Na različne načine nam lahko pomagajo tudi drugi ljudje. Vprašanja nam navržijo informacije, dobimo pa tudi kakšen napotek. Recimo, v internem pogovoru v podjetju naj šef ob jubileju enega izmed sodelavcev ne bi govoril samo o tem, kakšen odnos ima ta sodelavec do njega, marveč tudi o sodelavčevem odnosu do kolegov, morda bi bilo potrebno povedati tudi kaj o njegovem družinskem ozadju. O tem bo potrebno koga povprašati. Poskrbeti moramo za neposredne ali posredne podatke o osebi in zadevi, za katero gre, izrezati članek iz časopisa ali zapisati in zbrati primerne citate. Pravočasno pregledani časopisi ali revije pri sestavljanju govora prav tako koristijo. Včasih nam je v pomoč tudi obisk v knjižnicah, knjigarni,

arhivih ali pa preprosto redno brskanje po knjigah. Čisto drugače se lahko obnaša tisti, ki že ve, da bo o določenih temah večkrat spregovoril pred občinstvom.

Med prebiranjem knjig, časopisov in revij, po pogovorih ali doživetih dogodkih si govornik lahko pridno dela zapiske. Tako sčasoma nastane kartoteka, v katero so na lističih – še neurejeno – zbrana pomembna mnenja, argumenti, citati, anekdote itd.

Govornik mora prisluhnuti samemu sebi in razvozlati, kako razmišlja o temi, v kakšnem (čustvenem) odnosu je do nje, ker občinstvo pričakuje, da bo govornik nastopil z lastnimi stališči. Poleg tega se mora govornik poglobiti v gradivo oziroma v osebo, o kateri govori. Ustvariti si mora svoje mnenje in presoditi: Kako gledam na zadevo? Kakšen je moj odnos do te osebe?

Kdor se pogosto spre s kakšnim sodelavcem, naj ne bi vztrajal kot poklicni govornik ob njegovem delovnem jubileju. Če se nalogi ne more izogniti, ne sme vzbujati vtisa, da med njim in jubilantom vlada harmonija. Neverjetnost ubije vsakogar – in v moralnem smislu – tudi vsakega govornika.

Ni slučajno med ljudmi razširjena misel, da se nikjer toliko ne laže kot ravno na grobu. Ob tako kočljivih vprašanjih je pomemben predvsem ton. Govornik mora biti spodoben in pošten.

Kdor ima govor, v katerem se mora spopasti s protislovno vsebino, se ne more omejiti le na sestavo dokazljivih podatkov in objektivnih stavkov (to bi bil referat), marveč mora zastopati lastno stališče. Kdor se ne ogreje za temo, ne bo imel učinkovitega govora. Vendarle pa govornikovo mnenje prav v spornih temah ni edino merilo. Zato je dobro, če govornik zbere različne argumente in jih uredi glede na pozitivna in negativna stališča ter prisluhne tudi mnenjem drugih.

Govornik se mora po tem "neurejenem" stadiju, še preden začne pisati govor, spoprijeti z urejanjem in mora za začetek pretehtati odločilne probleme in argumente. Premisliti mora, kaj bo uporabil v govoru, kako in kje. Natanko mora vedeti, koliko časa ima na razpolago. Na splošno odloča odmerek časa, kako bo govornik obdelal svojo temo. Koliko lahko povemo v eni minuti, nam kažejo televizijski komentariji, ki velikokrat ne trajajo dlje kot poldrugo minuto.

Kdor mora govoriti, naj nekajkrat razmisli o svoji temi. Ko izoblikuje stavke, naj jih večkrat izgovori naglas, kar bo v prid poznejšemu govoru. Dobro je, če tako osvoji pravilne formacije, saj mu bodo prišle prav, ko bo za pisalno mizo dokončno izoblikoval zasnovo govora. Zelo redki so ljudje, ki so med prostim govorjenjem sposobni oblikovati še posebej klene formacije.

K pripravi sodi tudi odgovor na vprašanje: Kaj bodo na moja izvajanja rekli poslušalci? Kako bodo sprejeli moje misli? Kdor prerešeta ta vprašanja, laže vzpostavi "ubranost" s poslušalci. Na ta način prepreči, da bi namesto govora nastalo "pisanje". Ta harmonična "ubranost" vpliva tako na izbiro besed kakor tudi na vrsto simpatij, ki nastanejo med govornikom in poslušalci. Zato mora govornik poznati krog svojih poslušalcev. Zavedati se mora, komu govori.

Na splošno se je treba izogibati vsakemu lažnemu patosu. Poslušalec zelo hitro opazi, kaj je v govoru pristno in kaj lažno, kaj je pošteno in kaj izrečeno samo zato, da bi se govornik priljubil poslušalcem. Morebitno govornikovo šolmoštrsko poučevanje na splošno ohlaja simpatije poslušalstva in njihovo pripravljenost, da bi s primerno pozornostjo spremljalo tok njegovih misli. Kdor bi bil rad uspešen, mora biti od začetka pozoren na svoje občinstvo (Bole Vrabc, 2000, str. 34).

3.2 SNOVANJE VSEBINE

Smoter določa jedro predstave, osrednjo temo. Snovanje vsebine raste iz te teme k začetku in k uvodu ter k zaključku in sklepom. Smoter predstavitve obsega več ciljev, ki jih obravnavajo posamezne teme v vsebini predstavitve. Zato kaže ob začetku snovanja narediti širši nabor tem, potem pa jih rešetati. Vsebinski načrt torej vsebuje pod osnovno temo več delnih tem, pod vsako izmed njih pa vsebinske sklope (trditve, dokaze, informacije), ki naj jih zajame predstavitev.

Vsebina je tesno povezana s slogom nastopanja; vsaka predstavitev je nekoliko drugačna, vendar je sčasoma nastalo nekaj temeljnih pristopov, ki se jih poslužujejo marsikateri vodje in govorci. Nastop je predstava: ni le besedno komuniciranje, prebiranje poročil (ta lahko udeleženci preberejo sami), temveč govorno, negovorno in nebesedno komuniciranje. Način govorjenja, kretnje in gibanje v prostoru, osebna urejenost in videz, čas in okolje, pa še kaj, spadajo v vsebino predstavitve vsaj toliko kot sporočilnost besed.

Uporabljamo izkušnje in orodja, ki veljajo v dramaturgiji – pri pripravljanju predstav, filmov, televizijskih oddaj in podobno. To sta zlasti takoimenovana snemalna in režijska knjiga, ki podrobno predpisujeta vsebino in potek predstavitve; od pomembnosti predstavitve je odvisno, ali poteka snovanje pretežno v glavi ali tudi na papirju. Dramaturgija je poleg dobre vsebine ključ do uspešnosti, zato se izogibamo improvizacijam in nastopanju "po občutku".

Sledi snovanje trditev in informacij po glavnih delih vsake predstavitve:

- Vstop: opredelimo potrebe občinstva.
- Začetek: opredelimo zadevo, cilje in potek nastopa.
- Jedro: obravnavamo zadevo, razpravljamo, dajemo dodatne informacije.
- Zaključek: zaokrožimo celovito podobo.
- Kasneje: preverjamo izide, načrtujemo izboljšave.

Formalizirana (urejena, uradna) predstavitev je primernejša za večje občinstvo in za resnejše, tehtnejše, bolj kompleksne vsebine – neformalizirana (sproščena) pa za manjše skupine in za vsebine, ki so jim blizu (Tavčar, 1995, stran 70).

4 ČASOVNI POTEK NASTOPANJA

Nadvse pomemben je časovni potek predstavitve. Čas za predstavitev ter morebitna vprašanja in razpravo po njej je praviloma omejen; to še posebej velja takrat, ko je obravnavana predstavitev le ena izmed mnogih v nizu. Predsedujoči ponavadi nima druge izbire, kot da trdno vztraja pri odrejenem času – na pol odrezana predstavitev pa je praviloma ne le neuspešna, temveč tudi škodljiva.

Za vsako pomembnejšo trditev, usmeritev, temo, potrebujemo vsaj 5, če ne 10 minut časa. To pomeni, da tudi daljša predstavitev, npr. 45-minutna, prenese kvečjemu 5 do 8 pomembnejših vsebinskih členov. Pri daljših prireditvah in nastopih je treba računati tudi na odmore, vsaj 10 minut v eni uri. Celodnevni spored torej prenese le 7 do največ 9 srednje dolgih predstavitev.

V predstavitvah je mogoče posredovati mnogo manj vsebine kot v pisnih sporočilih, vendar dobra predstavitev zaleže mnogo več kot pisanje, ki ga prejemnik prebere ali pa tudi ne (Možina idr., 1995, str. 207).

5 DIH IN GLAS

Dober govor ni niti luksuz niti nekaj, kar je pomembno zgolj za igralce. To je vprašanje ohranjanja zdravja govornih organov in ključ medčloveških stikov. Cilj govorne vzgoje je, da nas poslušalec dobro sliši, ne da se mi pri tem po nepotrebnem razdajamo.

Smo družbena bitja in vsak od nas igra v družbi svojo vlogo. To pa zahteva, da svoj govoru prilagajamo vsakokratni situaciji. Dnevno doživljamo, kako k pravim odnosom spadajo ustrezne besede in pravi ton govora. Pri izražanju tvorijo glas in naše kretnje vedno neko celoto. Način, kako se človek drži, izraža in kakšne kretnje uporablja, zrcali njegovo osebnost. Izvor besede "persona" iz "personare" (zveneti skozi) poudarja pomen glasu. Naše izražanje sestoji torej iz glasu in gibanja. Za tvorbo glasu potrebujemo izdihani zrak, ki je potreben tudi za gibanje.

Poslušalci od govorca marsikaj pričakujemo. Radi bi ga zvočno razumeli in sledili njegovim besedam. Za to potrebujemo razločno artikulacijo, nosilen glas, predvsem pa način podajanja, ki nas pritegne, morda celo pretrese, nikakor pa ne utruja ali obremenjuje.

Če želimo oceniti kakovost rabe glasu, moramo v prvi vrsti upoštevati ekonomičnost. Glasovno produkcijo označujemo kot ekonomično takrat, ko je želeni učinek dosežen brez nepotrebnega trošenja naših sil. Pri tem sta v ospredju razpoložljivost in poraba izdihanega zraka. Tu je ekonomičnost merljiva. Glas mora ostati nosilen v vsaki situaciji in mora ohraniti stik s poslušalcem. Različne kakovosti rabe glasu slišimo.

Pri govorjenju razlikujemo naslednje glavne nepravilnosti, ki redko nastopajo posamezno:

- nejasna ali pretirana artikulacija,
- požiranje končnih zlogov,
- pomanjkljiva usklajenost mimike in kretenj pri govoru,
- grlena izreka, dahnjen oziroma aspiriran glas,
- stiskanje,
- nosljanje,
- pogrskovanje,
- previsoko ali prenizko govorjenje – pomanjkljivo nihanje govorne melodije okrog indiferenčne lege,
- glasno govorjenje ali govorjenje s poudarkom,
- modna raba glasu,
- naporno dihanje in dihanje s šumom.

5.1 RABA ZRAKA PRI FONACIJI

Za kakovost tona ni odločilno le dejstvo, da imamo na voljo dovolj zraka za izdih, temveč da smo zrak, ki nam je na voljo, optimalno spravili v valovanje. Dober zgled tega je slavec. V njegovem grlu je le majhna količina zraka, ki pa mu celo med letom zadošča, da njegovo petje odmeva daleč naokoli.

Izkušnja nas uči, da pri večini govornih položajev dejansko porabimo preveč zraka. Vsaka živčna obremenitev, najmanjše vznemirjenje ali napeta pozornost zahtevajo od nas, da vdihnemo. Pred začetkom govorjenja obstaja torej večja nevarnost, da bomo pljuča preveč napolnili z zrakom.

Raziskave so pokazale, da učinkuje zajemanje zraka pred začetkom govorjenja neekonomično, če ne celo obremenilno. To velja v vsakem primeru, ne glede na to, ali se govorec tega zaveda ali ne.

5.2 GOVORJENJE IN PETJE NA SREDNJI DIHALNI LEGI

Srednja dihalna lega je za celoten potek govornega procesa izredno pomembna. Vodoravno črto, za katero si lahko predstavljamo, da poteka v sredini, in na katero se posamezni izdih med umirjenim dihanjem vedno znova vračajo, imenujemo srednja dihalna lega.

Naše dihanje tu lovi ravnotežje in to popolnoma brez našega sodelovanja. Iz srednje lege lahko hote čisto izdihnemo, prav tako lahko iz umirjenega dihanja tudi globoko vdihnemo. Količina zraka, ki jo pljuča po maksimalnem izdihu vsrkajo, se imenuje vitalna kapaciteta.

Tudi psihično razpoloženje spremeni srednjo dihalno lego. Če k temu dodamo stopnjevanje pozornosti v smislu duhovne usmerjenosti, se srednja dihalna lega še dodatno dvigne. Za začetek govorjenja ali petja to pomeni naslednje: ko zavzamemo ustrezno držo in usmerjenost k sogovorniku ali občinstvu, pride spontano že s samim dvigom srednje dihalne lege toliko zraka, kolikor ga za govorjenje potrebujemo.

5.3 RITMIČNA ČLENITEV FONACIJE

Tudi tu gre za to, da izostrimo uho in oko za obstoječe razlike pri govorniku in da razvijemo občutek za različne spremljajoče občutke v lastnem telesu. Naučiti se moramo takoj opaziti, če kdo pred vsako govorno enoto hlastne za zrakom ali pa pove z enim izdihom več besed, kot je zanj ugodno. Pri tem porabi namreč odločno več zraka, kot ga lahko spontano nadomesti. Vedno, kadar zajamemo zrak ali povemo preveč besed z enim izdihom, se nehote oddaljimo od srednje dihalne lege. Da se ne oddaljimo preveč od območja srednje dihalne lege, moramo dolžino odlomka besedila prilagoditi predvsem svojim dihalnim sposobnostim, kar pomeni, da se pri govorjenju držimo tempa običajnega umirjenega dihanja. Tako na primer uravnovešena oseba v mirni situaciji vdihne 4- do 6-krat na minuto. Pri živčnem človeku pa lahko dihanje naraste na 30 in več vdihov na minuto.

Bistveni dejavniki so: optimalna usklajenost dihanja, glasu, artikulacije in kretenj, optimalna usklajenost dihanja, optimalna pretvorba izdihanega zraka v zven, začetek z govornim namenom iz srednje dihalne lege in vztrajanje v njenem območju, sprememba srednje lege ob vsakokratnem izraznem namenu, členitev

fonacijskih odstavkov v skladu z individualnim dihalnim ritmom in nihanje govorne melodije okoli indiferenčne lege (Coblenser idr., 2003, str. 7).

6 TEMELJNE VEŠČINE NASTOPANJA

Občinstvo dojema govorca kot celoto: besede, glas, videz in vedenje. Pomembne so vse sestavine celote – na besede same po sebi odpade 7 odstotkov sporočila, na glas 38 odstotkov ter na videz in vedenje 55 odstotkov. Če sestavine niso skladne, je učinek govorca slab. Dober govorec stoji pred občinstvom trdno in uravnovešeno, s težo na obeh nogah – je pokončen in zravn, ne živčno napet in ne malomarno sproščen, osredotočen na predstavitev in na občinstvo. Ne obnese se skrivanje za govorniški pult in naslanjanje nanj. Pred velikimi skupinami govorec največkrat stoji, pred manjšimi lahko sedi, da jim ne govori zviška.

Dober govorec ceni čim tesnejši stik z udeleženci. Idealne razdalje so med poldrugim in tremi metri – zato naj gre govorec med občinstvo, denimo po prehodih. Udeleženci naj imajo občutek, da govori vsakomur izmed njih. Pomočnik medtem skrbi za projekcijo ali druge prikaze.

Najpomembnejša sestavina stika in bližine je pogled; zanj ni nadomestila. Če govorec gleda stran, se udeležencem zdi, da ima kaj za bregom, če zre z višave, se jim zdi vzvišen in ohol. Govorec išče poglede udeležencev, ostaja pri posamezniku nekaj deset sekund in preseli pogled naprej; prekratek pogled vzbuja občutek nemira, predolg sproži nelagodnost.

Udeleženci brž začutijo, če je govorec krčevito negiben lipov bog in jih moti, če bega pred njimi, krili z rokami, se nenaravno pači. Všeč jim je, če se vede zbrano, vendar neprisiljeno, če izžareva podjetnost in voljo do življenja. Zmerne kretnje so nepogrešljive: dobri govorniki marsikaj povedo z rokami, držo, gibi glave. Udeleženci predvsem gledajo govornikov obraz, ki je neločljiva sestavina povedanega.

Besede in način govorenja so jedro dobre predstavitve; govornica zmora veliko več kot zapisano besedilo. Predvsem naj bo naravna, takšna, kakršen je govorec, razodeva naj njegova čustva – le tako je prepričljiva.

Ločila, velikost pisave, poudarjenost in presledek med črkami, podčrtani ali drugače poudarjeni deli besedila, odstavki in poglavja, naslovi in podnaslovi – skratka vse, kar je v pisnem besedilu, to govorec prelije v ritem in hitrost govorenja, v glasnost in višino glasu, v naraščanje in upadanje, v pomembne premolke; vse podpira s pogledom in kretnjami ter dopolni s projekcijami ali drugimi prikazi.

Začetnika brž izda slabo dihanje. Ker se boji odnehati sredi stavka, hiti h koncu z zadnjimi atomi zraka – seveda na račun glasnosti, jasnosti in razumljivosti. Da mu ne bi zmanjkalo sape, zraka iz pljuč ne porabi do konca, temveč plitvo vdihuje; čedalje bolj je napihnjen, obenem pa se duši, saj je iz zdavnaj vdihnjene zraka porabil ves kisik. Ne bojmo se pogostejših, malo daljših presledkov v govorenju, saj le poudarjajo vsebino in lajšajo razumevanje (Tavčar, 1995, str. 73).

7 KORAK PRED OBČINSTVO

Govorec še enkrat v mislih s hitrim pregledom preveri, ali je vse na mestu – skript, besedilo, teze (rezervno kopijo ima v žepu); prosojnice, diapozitivi, videokasete, filmi. Morda je še čas za dogovor z morebitnim pomočnikom. Govorec se ozre v ogledalo – obleka, gumbi, kravata, pričeska – ter popravi očitne nerodnosti, ki jih udeleženci brž opazijo; ukvarjanje z vezalkami in zadrgami pred očmi občinstva ni dober uvod. Pred zahtevnejšim nastopom si privošči nekaj minut na svežem zraku.

Potem stopi pred občinstvo: sedaj gre zares, vse bo dobro in prav. Občinstvo je govorniku ob nastopu ponavadi naklonjeno; izjema so dolge prireditve, na katerih zadnji govorniki udeležencem že presedajo. Preden gre govorec na svoje mesto, nekajkrat globoko zadaha, da bo lažje začel; stopa umirjeno in trdo, naravno. Uredi pripomočke (skript, prosojnice itd.) – za to porabi raje malo več časa, da prepreči kasnejše zadrege in stiske; to zamudo mu občinstvo rado odpusti.

Olika narekuje, da se govorec predstavi. To pogosto opravi že vodja prireditve, ki o govorniku pove tudi kaj laskavega. Preveč hvale govorniku škoduje, saj potem težko upraviči pretirana pričakovanja. Velikokrat se govorec predstavi sam – omeji se na temeljne podatke, nekateri uporabljajo prosojnico. Zatem na kratko predstavi vsebino in glavne sestavine – pri tem je prosojnica ali drugače viden pregled skoraj obvezen; pri daljših predstavvah ga pokaže pred začetkom vsake temeljne sestavine.

Ob slovesnejših priložnostih se spodobi nagovor, v katerem je najprej omenjena najodločilnejša osebnost (gospod minister ...), udeležence pa zajame skupaj (spoštovani gosti, kolegi ...). Medtem naj bo spored še kar pred očmi občinstva.

Prve besede opišejo cilje: kratek namen predstavitve, nastopa, govora, poročila, razprave – predvsem pa koristi, prijetnosti, ugodnosti, ki jih obeta udeležencem. Sledi nekaj besed o vsebini in poteku predstavitve.

O uspešnosti predstavitve odločajo udeleženci. Govorec si od prvega trenutka prizadeva, da bi si pridobil njihovo pozornost in naklonjenost: namesto "jaz" in "vi" govori "mi", da poudari in usklajuje skupne interese ter vodenje s pripravljenostjo udeležencev. Takoj na začetku jih nemara pritegne k sodelovanju z vprašanjem, pa čeprav retoričnem. S podajanjem zbudi zanimanje udeležencev. Najboljša pot vodi prek njihovih osebnih in skupnih interesov – zanima jih tisto, kar jim lahko koristi. Začetek predstavitve naj ne traja predolgo.

Presneto, pravite – ta pa res zna. Nastopanje mu je napisano na kožo. Ko bi bil jaz tak govornik (Tavčar, 1995, str. 69)!

8 POSLUŠALCI

Pazite, da bodo vsi poslušalci zasedli sprednja mesta v dvorani. Praznina v prvih vrstah je za uspeh zborovanja usodna. Prazne vrste govornika ločijo od poslušalcev. Vsak prazen prostor v prvih vrstah sam po sebi pomeni neuspeh.

Bolje je, če najamemo dvorano, ki je premajhna, kakor pa dvorano, ki je prevelika. Vedno je bolje, da je poslušalcev več, kakor jih dvorana lahko sprejme. Če nekaj poslušalcev ne dobi prostora, je zmeraj dobro, če je takih, ki jih dvorana ne more več sprejeti, sto, tem boljše.

Morda so vam bo zdelo čudno, toda dejstvo je, da je v dvorani, kjer se poslušalci tiščijo drug ob drugega, dosti lažje zbuditi navdušenje. Če so poslušalci fizično "en masse", jih je tudi duhovno in čustveno lažje spraviti "en masse", kar je gotovo vaš namen, kadar govorite (Newton Casson, 1995, str. 73).

8.1 MNOŽIČNO POSLUŠALSTVO JE PREPROSTO

Osebnost množičnega poslušalstva je preprosta, celo primitivna. Da ugotovimo duševno razpoloženje množičnega poslušalstva, ne smemo kar sešteti miselnosti posameznikov in izračunati povprečja. Nikakor ne.

Ne seštevajte, raje odštevajte! Odštevajte vse, kar je osebnega – izvirnega – kar jih razlikuje od drugih.

Odštevajte, dokler ne pridete do tistih osnovnih lastnosti, mnenj, čustev itd., ki so vsem posameznim poslušalcem skupne.

To je lahko reči, težko izpeljati. Naučite se tega in spoznali boste bistveno skrivnost moči velikih govornikov pri vseh narodih.

Množično poslušalstvo se bo smejalo tudi najpreprostejši šali. Vriskalo bo ob najbolj navadni puščici. Divjalo bo od navdušenja, če mu poveste še tako otročjo in robato šalo.

To je dejstvo, vsak velik govornik ga pozna. Osebnost množičnega poslušalstva je mnogo preprostejša in primitivnejša od osebnosti posameznikov, ki to poslušalstvo sestavljajo (Newton Casson, 1995, str. 73).

8.2 PROUČITE ČLOVEKOVO NARAVO

Kdor hoče vplivati na množično poslušalstvo, mora proučiti osnovne poteze in čustva človeške narave.

Čustva človeške narave so razdeljena takole:

1. vsakdo želi,
2. ~ čuti,
3. ~ se boji,
4. ~ posnema,
5. ~ je svojstven,
6. ~ veruje,
7. ~ misli,
8. ~ ima svoje navade,
9. ~ se spreminja,
10. ~ potrebuje hvalo in grajo,
11. ~ spoštuje svojega vodja,

12. ~ je erotičen,
13. ~ ima zavest in podzavest,
14. ~ ima ideale.

Če hočete navdušiti množico ljudi, morate preštudirati "vsakogar". Ta "vsakdo" naj bo vaš motiv in vaša čarobna beseda.

Ljudje, ki se ne znajo vživeti v položaj drugih, bodo le redkokdaj javni govorniki. Takšni so na primer inženirji, nekateri umetniki, izumitelji, arhitekti, glasbeniki itd.

Tako ozko usmerjeni ljudje nimajo z množico nobenih stikov. Premalo se zanimajo za "vsakogar", zanimajo se samo za svoje lastno življenje in za svoje lastne nazore. Ne pozabite najvažnejšega dejstva: če hočete kot govornik nastopiti pred množico, morate povedati, kar množica misli in čuti. Biti morate glas množice (Newton Casson, 1995, str. 74).

8.3 POSLUŠALSTVO JE RAZTRESENO

S svojimi kretnjami, s svojo šaljivostjo, s svojo nazornostjo, s svojimi mislimi – z vso svojo umetelnostjo in z uporabo vseh svojih zmožnosti morate pozornost poslušalcev trajno prikleniti nase.

Poslušalstvo, še posebej številčno, je raztreseno in se zna le slabo koncentrirati. Če steče prek odra mačka, imajo takoj vsi poslušalci v mislih "mačka", da torej obdržite njihovo zanimanje, morate kot dober govornik v govor vriniti kakšno besedo o mački. Če začnejo vaši poslušalci iz katerikoli vzroka v duhu bežati od vas, morate v duhu teči za njimi in jih privedi nazaj.

Zato je najbolje: mladim ljudem in otrokom ne dovolimo dostopa k javnim zborovanjem – ne dovolimo preveč osebam sedeti z nami na govorniškem odru – ne trpimo nobenega ropotanja in nobenih kretenj, ki bi odvrčale pozornost poslušalcev.

Prav zato je govornik, ki govori v epigramih, v kratkih odsekanih stavkih, tako učinkovit. Njegovi stavki so kratki, živi, vseobsegajoči in odsekani. Pozornost priklenejo nase, kakor bi bili vrsta slik.

Če poslušalcem ponudite celo vrsto misli, ki jih silijo, da svoj razum uporabljajo za premišljevanje, boste kaj lahko izgubili njihovo pozornost. Če pa jim daste na razpolago končni izid svojih lastnih misli, okičen z bleščečimi prispodobami in epigrami, si boste njihovo pozornost kaj lahko ohranili (Newton Casson, 1995, str. 75).

8.4 NASTOPITE KOT ZADNJI GOVORNIK

Ker je na množico lahko napraviti vtis, skrbno pazite, da boste po možnosti nastopili kot zadnji govornik.

Množico je prav lahko navdušiti in navadno postane plen zadnjega govornika. Ker je vaš namen doseči učinek, ne samo govoriti, je najbolje, da nastopite kot zadnji govornik.

Dobro je tudi, če poslušalci opustijo odobravanje, ki pri tolikih zborovanjih po Angliji in Ameriki povzroča antiklimaks. Drugi narodi tega dolgočasnega odobravanja brez vsebine ne poznajo v tolikšni meri.

Tisti, ki podpirajo in podžigajo ploskanje med govorom, so morda sami dobri govorniki in s tem pozornost poslušalcev odvrtačajo od govornika, ki se mu ti hočejo zahvaliti, ali pa tako slabo govorijo, da poslušalci izgubijo zanimanje za stvar (Newton Casson, 1995, str. 76).

8.5 GOVORITE S POSLUŠALCI, KAKOR BI BILI EDEN IZMED NJIH

Opustite vsako frazo in vsako besedo, ki vas utegne ločiti od poslušalcev ali povzročiti, da se jim boste zdeli vzvišeni.

Če lahko omenite karkoli, kar vaši poslušalci iz lastne izkušnje že vedo, potem to naredite tako. Recite na primer: "Ali se spominjate, kako složno smo stali, ko ..."

Recite zmeraj "mi" in ne "vi"! Če morate poslušalce grajati, ne smete biti izjema. Vključite tudi sebe v to grajo, potem lahko mirno rečete vse, kar hočete.

Tudi če se želite s poslušalci prepirati, je dobro, da najprej napadete skupnega sovražnika.

Če je množica celo proti vam in v vas vidi svojega najhujšega sovražnika, je najpomembnejša strategija najti in potolči še hujšega sovražnika (Newton Casson, 1995, str. 77).

8.6 MNOŽICI GOVORITE ODLOČNO

Čim številnejše je poslušalstvo, tem bolj odločno in s poudarkom morate govoriti. Čim številnejša je množica, tem bolj je primitivna in robata. Tem bolj v njej tli zahteva po kretnjah, resnobi in neprikriti graji.

Množici ugajajo krepki govori in ultimati. Takoj je pripravljena z odobravanjem pozdraviti najdrznejše zahteve, zakaj množica ne nosi odgovornosti in tudi čuta za odgovornost nima. Sama rine v nekakšno omamo. V tem je skrivnost navdušenja vseh velikih javnih zborovanj.

Miren in zamišljen govornik napravi množico nestrpno. Res je, da ima množično poslušalstvo skoraj vedno najraje krepko besedo, hrup in nasilje. Množica hoče tudi kakšno žrtev. Po sili bi rada koga, ki bi ga lahko poslala pod giljotino. Prav malo sočutja ima in malo simpatije – razen kadar gre izključno za njegov blagor.

V veliki množici postanejo celo gentlemani surovi, boječi ljudje pa hrabri. Množica ljudi je v resnici dosti bolj podobna pobesneli živali kot človeški skupnosti. Kakor čreda je, ki se brani pred sovražnikom. To je globoka psihološka resnica, ki jo dobro poznajo vsi veliki politični voditelji. Ljudski javni govornik mora biti oven vodnik (Newton Casson, 1995, str. 77).

8.7 PRI MEDKLICIH UKREPAJTE HITRO

Če imate opraviti z medklici, bodite hitri in odločni. Bliskovito pridite v napad. Če imate s takimi ljudmi opraviti pred manjšim številom poslušalcev, je najbolje, da ste spravljeni, svoje mnenje in nazore tistim, ki se z vami ne strinjajo, mirno razložite. Pred številnim poslušalstvom pa tega ne smete storiti, ker bi ljudje sicer mislili, da ste v zadregi in se hočete opravičiti.

Na kakšnem velikem javnem zborovanju ne smete zbujati videza, kakor da se morate v čemerkoli zagovarjati. Napadati morate; če se kdo oglasi z medklicem, da bi vas izzval, se morate res takoj odzvati, odločno sprejeti bitko in ga brez milosti premagati.

Če v sebi čutite ambicijo postati govornik za množice, morate biti v svojih odločitvah hitri in bojoviti. Če stojite na govorniškem odru, morate obvladati psihologijo množice.

Čudno, a vendar resnično je, da množici ugajajo medklici, ki motijo govornika, toda enako ljubo ji je, če napadalec dobi krepak odgovor, ki ga prisili k molčanju (Newton Casson, 1995, str. 78).

8.8 PRISILITE POSLUŠALCE, DA SE POENOTIJO

Višek obvladovanja poslušalcev je, da jih prisilite, da storijo karkoli, kakor bi bili en mož. Vrednost šaljivosti v govoru je v tem, da množico poslušalcev strne v celoto. Šaljivost povzroči, da vsi ljudje storijo isto. V trenutku, ko se vsi zasjejejo posrečeni šali, se počutijo enega: tako jim je, kakor bi vsi imeli eno samo srce.

Ker je vaš cilj doseči, da bodo vsi vaši poslušalci mislili enako, je vsekakor nujno spraviti jih v kolikor mogoče zbrano razpoloženje, da se bodo skupaj smejali, skupaj jokali, skupaj ploskali in odobravalni vaše besede, skupaj kaj delali ali izvršili.

Najvišjo stopnjo obvladovanja poslušalcev boste dosegli, če boste poslušalce pripravili do tega, da bodo vsi hkrati storili isto. Če imate poslušalce popolnoma v oblasti, jim lahko rečete: "Vsi, ki ste za to, dvignite roke!" Če bodo potem vsi dvignili roke, imate dokaz, da ste mojster govorništva.

Celo to lahko poskusite: pripravite vse poslušalce do tega, da bodo vsi hkrati poskočili, zapeli ali trikrat zaklicali "živijo". Poslušalstvo je namreč zelo podobno velikemu ubogljivemu slonu (Newton Casson, 1995, str. 78).

9 PREDSTAVITVENI PRIPOMOČKI

Slika je vredna več kot tisoč besed ali osem minut pripovedovanja, za 46 odstotkov poveča uspešnost prepričevanja, omogoča 26 odstotkov višjo ceno za isti izdelek ali storitev, prihrani 25 do 40 odstotkov časa za razlaganje (Možina idr, 2004, str. 344).

Poznamo več vrst predstavitvenih pripomočkov: diapozitivi, prosojnice za grafoskop, računalnik s projektorjem, TV (video posnetki, filmi), multimediske produkcije, table s kredom, bele table s flomastri, listi na stojalu ali papirnate table in druge.

Diaprojektorji predavatelju omogočajo, da poslušalcem nazorno pokaže fotografije, slike, risbe, besede, številke, preglednice, grafikone in diagrame. Danes si lahko že začetnik izdelava kar zapletene diapozitive in podobna slikovna gradiva s pomočjo programske opreme, npr.: Corel Presentation, Microsoft PowerPoint ali Adobe Persuasion itd.

Prosojnice za grafoskop so pripomočki za poslovne prezentacije. Gre za prosojne liste, na katere napišemo besede in narišemo slike, nato pa te oznake s pomočjo grafoskopa projiciramo na steno ali na platno. Danes lahko prosojnice opremite z vsem, kar lahko izpišete z laserskim tiskalnikom.

Na **televiziji** lahko predvajamo video posnetke. Ključnega pomena za njihovo uporabo je kakovost. Za snemanje profesionalnih video posnetkov je potrebno precej časa in tudi denarja in početja se ne morete lotiti brez skrbnega načrtovanja. Ena izmed prednosti video posnetkov je, da jih je enostavno predelati tudi za drugačno uporabo: za propagandni material, za reklamni posnetek in drugo.

Multimedijske predstavitve so po zaslugi tehničnih zmožnosti, ki so nam na voljo, enostavne. Vanjo lahko vključite dva, tri ali celo dvajset diaproyektorjev, večje število ojačevalcev in zvočnikov, videoprojektorje, naprave za predvajanje zgoščenk in povezave z internetom. Za multimedijske predstavitve si najamete strokovnjaka, enostavnejše prezentacije pa lahko naredite sami.

Listi na stojalu prihajajo iz ZDA in se jih je prijelo ime "flip charts". Gre za velike liste papirja, na zgornji strani pritrjene na stojala, ki so običajno visoka okoli poldruga metra, lahko pa so stojala tudi namizna in temu primerno seveda precej manjša.

Črne table so klasični vizualni pripomočki, ki jih dobro poznamo iz šolskih dni. So sorazmerno poceni, njihova uporaba pa je kar se da enostavna.

Bele table so pravzaprav sodobnejše različice črnih, za pisanje po njih uporabljate raznobarna kemična pisala in tisto, kar napišete, tudi lažje zbrisete (Bowman, 2000, str. 97).

10 TREMA

Goltnik (2003, str. 78) nam pove, da so dejavniki treme:

- **MOTIVACIJA:** stopnjuje učinkovitost;
- **MIŠLJENJE:** miselna ocena situacije, zahtevnosti, pričakovanj, svojih sposobnosti in možnosti za doseganje rezultatov, so podlaga doživljanja večje ali manjše treme;
- **ČUSTVA:** strah pred neuspehom, slabo oceno, strah pred lastnim nezadovoljstvom povečuje tremo;
- **OSEBNOSTNE LASTNOSTI:** na zmanjševanje treme ugodno vplivajo naslednje lastnosti: samozaupanje, frustracijska toleranca (doživljanje zahtevnosti situacije), doživljanje treme pa je večje pri osebah, ki so introvertirane in nevrotične;
- **IZKUŠNJE:** pozitivne izkušnje z nastopanjem vplivajo na manjšo tremo pri naslednjih nastopih.

10.1 STRAH PRED NASTOPOM

Trema je pojav, ki spremlja večino ljudi pred nastopi, pa naj bodo to javni nastopi pred poslušalci, televizijsko kamero, na športnih tekmovanjih ...

Trema je nekaj naravnega in jo občutimo vedno, kadar smo pod pritiskom. Vsebuje strah v zvezi s tem, kako bomo izvedli svoj nastop, ali nam bo uspelo doseči želeno. Po podatkih nekaterih raziskovalcev je strah pred javnim nastopanjem eden močnejše izraženih strahov. Nekateri se ga bojijo bolj kot kač.

Znaki treme so: potenje rok, suha usta, tesnoba v želodcu, mehka kolena, tresoč glas na začetku, tresoče roke ...

Pojav treme je pri govorcu običajen in v omejenem obsegu celo koristen, saj pri nastopajočem mobilizira vso energijo, znanje in sposobnosti. Omogoča optimalen nivo vznburjenja, povečano koncentracijo, budnost in učinkovitost.

Redko pa je trema tako izrazita, da govorcu onemogoči nastop (ne more spregovoriti, glas je tresoč in nerazumljiv, zmanjka mu glasu). Znaki treme, ki so prisotni pred javnostjo, kmalu po začetku izginejo (Goltnik Urnaut, 2003, str. 78).

Tudi najboljši govorniki so spočetka, kadar so nastopili, dobili odrsko mrzlico. Vsakdo je v svoji športni panogi najprej nekoliko neroden. Ko ste prvič zaplavali, se gotovo niste mogli držati nad vodo. Ko ste se prvič poskušali v borbi s pestjo, vas je nasprotnik zlahka premagal. Ko ste prvič sedli na kolo, ste prav gotovo padli.

Vsega na svetu, kar človek dobro zna, se je moral kdaj prej naučiti. Morali ste se naučiti hoditi, ko ste bili majhen otrok. Morali ste se naučiti jesti, se oblačiti, skratka vse, kar se vam zdaj zdi tako preprosto.

Pravijo, da mora biti človek rojen za govornika in da se te umetnosti ne da privzgojiti. Je nekaj resnice v tem, vendar ne veliko. Res je, da se človek nekaterih stvari hitreje nauči, drugih pa bolj počasi. Nekateri se nam zdijo lahke, druge spet težje.

So ljudje, ki že v kratkem času postanejo učinkoviti javni govorniki, medtem ko drugi ostanejo le povprečni, čeprav so potrpežljivo predelali dolg in težak učbenik, da bi se v tej stroki izobrazili.

Pogosto slišimo napačno razlago, da se genialnim ljudem sploh ni treba učiti in vaditi. Verdi je bil glasbeni genij, vendar je moral najeti učitelja, da se je naučil osnovnih zakonov harmonije. Tudi pevka Melba je bila genij, a vendar se je morala dolga leta izobraževati, preden je znala pravilno peti. Turner je bil idealen umetnik, vendar se je moral najprej naučiti slikati.

Človek, ki ga imenujemo genij ali veleum, je navadno nekdo, ki se je dolga leta izobraževal in razvijal v smeri svoje nadarjenosti. Dokler se je učil, ga svet ni opazil, videl je šele njegove uspehe.

V začetku je glavno, da neuspehov nimamo za nekaj dokončnega. Biti moramo trdno prepričani, da se lahko naučimo dosti bolje javno govoriti, kakor govorimo zdaj, in če bomo nenehno imeli pred očmi cilj, ki ga hočemo doseči, se bomo morda naučili čudovito dobro govoriti.

Poiskati moramo novo izhodišče. Ne smemo biti malodušni, imeti moramo zaupanje vase. Naj nas ne prevzema razburjenje, če stojimo pred množico poslušalcev, glejmo na to občinstvo kakor na dobrodošlo priložnost, da izpopolnimo svojo moč kot javni govorniki. Naučimo se lahko premagati svoj temperament in ga tudi usmeriti v dobro.

Mnogih govornikov, pa tudi igralcev, se tik preden stopijo pred občinstvo, poloti odrska mrzlica; vendar se obvladajo tako, da jih ta tesnoba pri uspehu ne more ovirati (Newton Casson, 1995, str. 7).

10.2 ODRSKA MRZLICA JE DELOMA TELESNEGA IZVORA

Občutki, ki jo povzročajo, so podobni tistim pri zobobolu ali zavijanju v trebuhu. Človeku se zdi, da mu klecnejo kolena, usta in grlo postanejo suha, srce utripa hitreje in močneje. V prsih se mu zbudi nenavaden občutek tesnobe.

Ta čustva so popolnoma naravna; nič posebnega niso, saj so samo del splošnega pojava strahu.

Vsak mlad vojak, ki gre prvič v bitko, občuti enako tesnoba. Ko pa gre v bitko desetič, so ti občutki že premagani. Izuril se je in utrdil.

Strah pred nastopom je v glavnem živa zavest lastne nerodnosti. In res je vsak začetnik, kakor smo že prej omenili, neroden. Ta nerodnost potemtakem ni samo plod domišljije. Začetnik ne ve, kako naj stoji, kako naj diha, kaj naj dela z rokami in kako naj izoblikuje glas.

Ko pa se vsega tega nauči, ga občutek nerodnosti počasi mineva. Spreten postane in naenkrat ga prevzame razveseljiv občutek znanja in moči. Tedaj ve, kaj mora storiti – odtod ta razlaga.

Hitrega in učinkovitega zdravila za ozdravljenje odrske mrzlice ni. Ni trika, ki bi vas, če bi čakali nanj, ozdravil. Samo mazač vam lahko ponudi takšno zdravilo.

Odrska mrzlica je dokaz, da še niste sposobni pravilno govoriti. Narava jo je ustvarila nedvomno zato, da ščiti poslušalce.

Odrska mrzlica ovira ljudi, ki ne znajo govoriti, da bi javno govorili (Newton Casson, 1995, str. 8).

10.3 ODRSKA MRZLICA JE TUDI DUŠEVNEGA IZVORA

Duševnega izvora zato, ker je tudi duh lahko v začetku prav tako neroden kakor telo in ker je vsako novo izkustvo kolikor toliko razburljivo.

Sprva se duh vsake podrobnosti pri govorjenju presunljivo zaveda – pri vsakem stavku, pri vsaki besedi.

Tisoč oči je uprtih v vas. Vaš glas je slišati tako glasno in nenaravno. Molk med posameznimi stavki je tako mučen. Opazite, da ste pravkar uporabili glagol v množini za samostalnikom v ednini. Razumljivo je, da se pri tem vaš duh ne počuti posebno dobro.

Po šestih mesecih izdatnega učenja in vaje te tesnobe ne občutite več. Razvoj življenja in dela v javnosti postaja avtomatičen. Podzavest ga vodi. Tako je pri vsaki umetnosti in pri vsaki obrti, govorniška umetnost v tem pravilu prav tako ni izjema. Končni cilj vsake pridobljene spretnosti in tehnike je oblikovati nadarjenost tako, da postane na pol avtomatična (Newton Casson, 1995, str. 9).

11 SPROŠČANJE PRED JAVNIM NASTOPOM

Goltnik (2003, stran 78) nam pove, da se trema lahko otresemo tako, da:

- dobro obvladamo vsebino predstavitve,
- vadimo nastop,
- vzpostavimo dobre odnose s poslušalci,
- pritegnemo poslušalce k sodelovanju,
- uporabimo avdiovizualne pripomočke in pred nastopom preverimo, če delujejo,
- govor začnemo sproščeno,

- smo udobno in primerno oblečeni,
- uporabimo lastni stil,
- globoko dihamo,
- pred nastopom ne uživamo alkoholnih pijač ali prekomerne količine kave,
- se zavedamo, da imamo ustrezne spretnosti, sposobnosti, znanje in informacije, ki jih poslušalci želijo slišati.

11.1 DEVETERO NASVETOV ZA TREMO

Možina idr. (1995, str. 219) nam svetujejo:

1. Bodi urejen

Skrbno opravljeno snovanje in pripravljanje predstavitve je najboljše jamstvo, da bo steklo vse tako, kot je treba. Govorec pozna rdečo nit in mejnike v poteku predstavitve, preveril je priprave, pred njim je listek z opomnikom. Vse je v redu!

2. Začetek v mislih

Ker ni razloga, da ne bi bilo vse v redu, si govorec pred nastopom nekajkrat v mislih »zavrti film« s predstavitvijo: vidi se, kako se pozdravlja z udeleženci, kako stopa prednje, kako jim govori, odgovarja na vprašanja, požanje tiho ali celo glasno priznanje. Misli se ustavljajo pri vsaki podrobnosti, utirajo pot za dober nastop.

3. Vaje, vaje, vaje

Dober govorec ima za seboj – če uporabimo gledališki jezik – poleg nekaj tihih vaj vsaj eno do dve generalki, med katerima je opravil predstavitev natančno, tako kot kasneje pred občinstvom: stoje, naglas, s prikazi. Pomagal mu je kritičen poslušalec, ogledal si je video posnetek, spoznal in popravil je napake. Prireditelji nekaterih velikih mednarodnih konferenc pripravijo govorcem poseben prostor, kjer lahko malo pred nastopom, nemoteno, opravijo še eno vajo – Trema? Zakaj neki!

4. Dihanje

Zaradi tesnobe začne neizkušen govorec plitvo dihati, vse bolj mu zmanjkuje zraka, vse slabše se počuti. Izkušen govorec zato tik pred začetkom nastopa – neopazno za vso okolico – nekajkrat globoko vdihne in izdihne, ustvari zalogo kisika za prvih nekaj trenutkov. Tako se počuti bolje.

5. Vse je v redu

Govorec se zavestno otrese misli na tesnobo, na tremo. Vsakokrat, kadar vdihne, reče sam pri sebi »vse je...« in ko izdihne »...v redu«, prežene vse druge misli, se osredotoči. Po ducatu vdihov, čez minuto ali dve, se pomiri. Zave se, da je zares »vse v redu«.

6. Sprostitev

V tesnobi se napenjajo mišice, dihanje je plitvo, roke se tresejo. Marsikateri govorec si pomaga z minuto skrite telovadbe. Zavestno, lepo po vrsti napne in sprosti mišice, najprej v stopalih, potem v mečih, v stegnih, v trebuhu, v prsih, v rokah, v tilniku – nevidno se pretegne in sprosti. Tega ne vidi nihče, pomaga pa.

7. Gibanje

Začetnik se ob začetku nastopa vkoplje za govorniški pult, se ga krčevito oklene in se sključi, da bi ga videlo čim manj ljudi. Nikar: govorec stopi pred ljudi, vselej si zagotovi dovolj prostora za korak v vsako smer, naravno se giba z rokami in nogami. To sprošča napetost in daje naraven videz – po nekaj poskusih pa preraste v prijetno navado.

8. Pogled

Začetnik stopi pred občinstvo in se zazre nekam mimo – v njem pa je tesnoba – češ: gledajo me! To je res – udeleženci ga večinoma gledajo naklonjeno, radovedno. Če

se le za trenutek premaga in se ozre v oči najbližjih udeležencev, se jim nasmehne – bo ugotovil, da je vse v redu. Pogled v oči, ki se seli od udeleženca do udeleženca, je dragocena vez, ki daje govorncu trdnost in mu sproti govori, kako sprejemajo njegove besede.

9. Požirek vode

Za pomirjanje pred nastopom je seveda dober le kozarec vode, nikakor pa ne alkohol, pomirjevala ipd. Mnogo je govorcev, ki pravijo, da je bolje nastopati s praznim kot s polnim želodcem.

12 RAZLIČNE METODE SPROŠČANJA

V svetu obstaja vrsta metod sproščanja, ki so večinoma dobile naziv po avtorjih, ki so jih razvili.

12.1 AKUPRESURA (GERARD, 1989)

Akupresura je neke vrste masaža s pritiskanjem na določene točke telesa. Temelji na vzhodnjaškem nauku o jinu in jangu. Življenjska energija kroži skozi telo po kanalih ali takoimenovanih meridianih in vzdržuje ravnotežje med močnimi elementi janga ter zavirajočimi elementi jina. Kadar se ravnotežje poruši, je telesni sklop ogrožen in človek zboli. Porušeno ravnotežje lahko popravimo s pritiskanjem, udarjanjem ali masiranjem različnih točk na koži ob meridianih.

12.2 ALEKSANDROVA METODA (INGLIS, 1988)

Ob koncu 19. stoletja je metodo razvil igralec Frederick Matthias Aleksander. S potrpežljivim opazovanjem samega sebe je ugotovil, da mu je večkrat na odru zmanjkalo glasu zaradi sunkovitih gibov glave in vratu. Tako je razvil metodo, po kateri je mogoče spoznati privzeto napačno držo in se naučiti zdrave. V sklopu metode se učimo sproščeno stati, pravilno hoditi, sedeti in ležati, opazimo napake v telesnih položajih in premikanju. V veliki meri si lahko olajšamo bolečine v vratu in križu, posebej pa se uporablja pri zdravljenju ukrivljene hrbtenice.

12.3 AVTOGENI TRENING (LINDEMAN, 1981)

Avtogeni trening je neke vrste avtosugestija, ki vpliva na stanje telesa in duha. V začetku tega stoletja je berlinski psihiater J. H. Schultz določil šest "formul", ki so še danes osnova avtogenega treninga. Gre za šest vaj, s katerimi se osredotočimo:

- na občutek teže,
- na občutek toplote,
- na zaznavanje bitja srca,
- na zaznavanje dihanja,
- na sončni pletež,
- na glavo.

Sprostitev dosegamo s koncentriranjem. Tako občutimo težo v desni roki, zatem v levi, v obeh rokah; nato v desni nogi, v levi nogi, v obeh nogah itd. Za avtogeni trening je značilna uporaba gesel, ki jih večkrat zaporedno ponovimo. Gesla morajo biti zakopana v podzavest, od koder vplivajo na naše telo. Bolj ko se sprostimo, bolj se gesla "zasidrajo". Biti morajo kratka in jasna. Avtogeni trening vodi do splošne stabilizacije osebnosti.

12.4 BIOENERGIJA (LOWEN, 1988)

Bioenergija vključuje dihalne in posebne mišične vaje, s katerimi lahko sprostimo nakopičena čustva. Kot pri vseh telesnih terapijah izhajamo tudi pri bioenergiji iz dejstva, da vodijo dušeni problemi v telesne napetosti. Aleksander Lowen, začetnik bioenergije, jim pravi "blokade". Če so čustva daljši čas zatrta, se kažejo v "blokirani" telesni teži. Za njihovo sprostitev in istočasni dostop do duševnih konfliktov izvajamo precej naporne vaje, med katerimi v tako imenovanih stresnih položajih ekstremno napnemo mišice. S tem še naprej ustvarjamo pretok energije, dokler se dokončno ne sprostimo. Pri tem začne telo nekontrolirano drgetati, občutimo lahko bolečino, bes, strah ali žalost. Ta čustva pa se sprostijo s solzami ali kriki. Bioenergija je primerna za ljudi, ki le s težavo izražajo jezo in agresijo in bi se radi s telesno aktivnostjo rešili različnih napetosti.

12.5 DIHALNA TERAPIJA (CARDAS, 1992)

Namen te terapije ni, da bi se naučili neke določene tehnike dihanja, temveč da bi čim bolj sproščeno, neprisiljeno dihali. Večina ljudi namreč diha "prekratko", njihov dih je "plitev", površen. Prva je to tehniko v tridesetih letih začela uporabljati Ilse Middendorf iz Berlina, muenchenski zdravnik dr. J. Ludwig Schmitt pa je dodatno razvil še posebno masažo za sproščanje vseh mišic, ki sodelujejo v procesu dihanja. Dihalna terapija nas navaja, da začnemo dihati zavestno; vadimo trebušno ali preponsko dihanje, tako da se pljuča dovolj prezračijo, trebušna votlina pa prekrvavi. V Middendorfski šoli izvajajo poleg tega lahke raztezne vaje in vokalno dihanje; določeni glasovi lahko namreč dihanje okrepijo.

12.6 EVTONOMIJA (FELIX, 1991)

V prevodu pomeni evtonomija dobro, dobrodejno, ugodno napetost; prav to naj bi urjenje zavestnih gibov tudi prineslo. Pri tem ne gre za silovite in živahne, temveč za počasne gibe, pri katerih se moramo popolnoma osredotočiti na to, kaj se v telesu dogaja. Gerda Aleksander, utemeljiteljica te tehnike, govori o poglobljeni pozornosti in zavestnemu učinkovanju na stanje napetosti celotnega mišičnega in živčnega sistema. Če sedimo na trdi podlagi, občutimo medenične kosti; ta občutek je mogoče še natančneje opredeliti: ker je pritisk na kosti najmočnejši, čutimo, kaj se anatomsko spremeni, če se premaknemo itd. Spoznavamo se s svojim telesom in sčasoma dobimo izreden posluš za deformacije, ki jih je mogoče hitreje odpraviti, če jih opazimo že v začetnem stadiju.

12.7 FEED BACK

Strokovnjaki so dognali, da je mogoče doseči mnoge fiziološke spremembe v organizmu, za katere so prej mislili, da niso pod vplivom volje. Tako se lahko naučimo nadzorovati krvni pritisk, napetost mišic ali celo možgansko valovanje. Poskušamo doseči ustrezno duševno stanje, ki bo pogojevalo tudi fiziološke spremembe.

12.8 FELDENKRAISOVA TEHNIKA (INGLIS, 1988)

Osnovno načelo te metode je "zavedanje skozi gibanje". Po lastnih (telesnih) izkušnjah jo je odkril inženir Moshe Feldenkrais. Ko se je po težki poškodbi kolena začel korakoma znova učiti hoje, je ugotovil, da večina ljudi izkorišča le 10–20 odstotkov svojih gibalnih sposobnosti in da postanejo bolj gibčni že, če izvedejo nek gib zavestno. S svojimi vajami je dosegel znatne uspehe pri bolnikih z multiplo sklerozo. Gre za povsem preproste vaje: hojo, stanje, sedenje, balansiranje, ki jih zavestno doživimo in skoraj igrave variramo. Bistveno je, da človek začuti samega sebe in pride s svojim telesom do novih izkušenj, predvsem pa se zna sprostiti.

12.9 JOGA (LYSEBETH, 1975)

Joga je stara več kot 5000 let in je del hindujske filozofije, ki ima za cilj združitev človekovega duha z vesoljnim duhom. Joga je znanost o telesu, duhu in duši. V ožjem smislu pomeni joga obvladovanje in nadziranje vseh življenjskih impulzov. Cilj joge je samospoznanje, samorealizacija in spoznanje Boga. Cilj lahko dosežemo s tem, da vadimo jogijske tehnike: asane, pranayame, mediacije in da živimo v skladu z etničnimi principi jogijske filozofije. Na zahodu se razumevanje joge skoraj vedno omejuje na nižje stopnje: telesne vaje, nadziranje dihanja in sprostitev.

Vaje "asane" izvajamo počasi in do tolikšne mere, da nam je še vedno prijetno in da se dobro počutimo. V določenem položaju vztrajamo med mirnim dihanjem od nekaj minut do pol ure. Smisel raztezanj je predvsem ohraniti telo gibčno in omogočiti skladnost med telesom in duhom. Osnovno pri jogi je, da se naučimo pravilno dihati, saj počasno in globoko dihanje prežene napetost in prinese sprostitev. Sčasoma postanejo tudi mišice bolj voljne, bolj elastične in močnejše.

12.10 KONCENTRATIVNA GIBALNA TERAPIJA (KGT) (FELIX, 1991)

Gre za metodo, pri kateri se z vadbo naučimo bolje zaznavati svoje telo in lastne občutke. KGT izhaja iz dejstva, da spremembe v gibanju vplivajo na celotno strukturo osebnosti. Terapijo je v dvajsetih letih tega stoletja utemeljila Else Gindler. V ospredju je ves čas zaznavanje stanja telesa in emocij. KGT je v številnih klinikah tudi metoda zdravljenja, saj pomaga odpravljati stres in vodi k večji usklajenosti med telesom in duševnostjo.

12.11 KREATIVNA VIZUALIZACIJA (GAVAIN, 1993)

Metoda posega v svet neskončnega, prav tako kot do tja sega naša domišljija. Osnovo kreativne vizualizacije predstavlja zavedanje, da je vsak trenutek našega življenja neskončno kreativen in da je kozmos pri tem neskončno radodaren. "Samo pošlji dovolj čisto misel," pravi, "in vse, kar srce poželi, se bo uresničilo." Gre za tehniko, pri kateri uporabimo moč svoje imaginacije za ustvarjanje sproščenega telesa, gre za zavestno pot, s katero lahko ustvarimo vse, kar si resnično iz vsega srca želimo: ljubezen, radost, zadovoljstvo, prijazne odnose z drugimi, zdravje, lepoto, uspešnost, notranji mir in harmonijo ...

12.12 MASAŽA (LIDELL, 1989)

Masaža je brez dvoma eden najprijetnejših načinov sprostitve. Udobno ležimo, z ugodjem sprejemamo masažne gibe po telesu, pri tem pa imamo še pomirjujoč občutek, da nekdo za nas skrbi. Masaža segreva in sprošča napete mišice, razteza vezivno tkivo sklepov, pospešuje prekrvavljenost, pripomore k lažjemu dihanju, povečuje izločanje odpadnih in strupenih snovi iz telesa, prek živčnih poti deluje na notranje organe ter usklajuje njihovo delovanje, vpliva na vlakna veznega tkiva in pripomore, da ostane koža prožna.

12.13 MEDITACIJA (HUTH, 1992)

Beseda meditacija je latinskega izvora in pomeni "razmišljati" in "vaditi". V svojem prvotnem smislu je meditacija sestavni del verskih in duhovnih disciplin, navznoter usmerjena umetnost življenja. Najvišji cilj je postati eno z vesoljem – razsvetlitev. Poznamo več vrst tehnik meditacije. Nekatere se nanašajo na "videnje" določenih predmetov, oseb, pokrajin, okoliščin itd. Druge imajo za cilj najti "stanje praznine". Meditacija dejansko povzroči telesne spremembe: dihanje postane globlje, pri tem pa pride v krvni obtok več kisika, možgani so bolj prekravljeni, odpor kože se zmanjša.

12.14 PROGRESIVNA MIŠIČNA SPROSTITEV (JACOBSEN, 1960)

Metodo je ob koncu dvajsetih let razvil zdravnik Edmund Jacobsen in jo namenil lažšanju vegetativnih obolenj srca in ožilja ter mišičnih krčev, ki jih čutimo kot bolečine pri srcu.

Postopek sproščanja je sestavljen iz izmeničnega napenjanja in sproščanja posameznih mišic oz. mišičnih skupin. Tako se naučimo zaznati razliko med napetostjo in sproščenostjo. Sprostitev ima več stopenj. Začne se s sproščanjem rok in nog, sledi osredotočenje na dihanje in čelo ter končno še na mišice govornih organov. Vaje povečajo prekrvavitev in izboljšajo preskrbo celotnega telesa s kisikom. Čez nekaj časa v vsem mišičevju jasno začutimo toplo pretakanje in ščemenje. Ko vaje povsem obvladamo, lahko krčenje zavestno zaznamo in sprostimo posamezne predele telesa. Poleg tega se naučimo med gibanjem napeti le tiste mišice, ki so za neko gibanje zares potrebne. S to metodo odpravimo in ublažimo mnoga bolezenska stanja in težave ter vzpodbudimo obrambne sile organizma.

12.15 ROLFANJE (INGLIS, 1988)

Rolfanje je metoda globoke masaže, ki sprošča razum in čustva ter telo. Ime je dobila po Američanki Idi Rolf, ki je izhajala iz dejstva, da duševni problemi idealno pokončno držo spremenijo, jo pokvarijo. In če drže ne popravimo, mišice izgubljajo prožnost, vezno tkivo se krči, napake v drži se ustalijo, pa tudi čustva so blokirana. Terapevt natanko analizira telesno držo, nato pa s prsti, s členki ali pestmi, včasih pa tudi z lahtmi, krepko obdeluje kite, mišice in vezno tkivo.

12.16 SHIATSU (BODE, 1992)

Shiatsu je japonska beseda in pomeni "pritisk s prstom". Shiatsu je masaža s pritiskanjem na različne točke ob meridianih, ki so povezane z delovanjem vitalnih organov. Terapevt pritiska, udarja in stiska meridiane po vsej njihovi dolžini. Ta vrsta masaže je primerna za zdravljenje glavobolov, bolečin v križu, želodcu, pri hormonskih motnjah. Ker mobilizira samo zdravilne sile v telesu, je tudi splošno priporočljiva za sprostitvev in preprečevanje stresnih obolenj.

12.17 STRETCHING (BALSKAS, 1983)

Z vajami raztezamo posamezne dele telesa; le-te zadržimo nekaj časa v določenem položaju in jih nato spet sprostimo. V raztegnjeni mišici smemo čutiti le rahlo napetost. Če jo raztegnemo preveč, dosežemo ravno nasprotno učinke – mišica se namreč refleksno skrči. V vsakem raztegnjenem položaju vztrajamo od 10 do 30 sekund, vsekakor tako dolgo, da rahla napetost popusti. Dihamo globoko in enakomerno ter ne zadržujemo diha.

12.18 TAI-CHI (PARRY, 1994)

V prostem prevodu pomeni tai-chi "borba senc". Gre za starodaven kitajski sistem vaj, zasnovan na principu harmonične izravnave nasprotij (jang in jin). Povsem brez napora izvajamo mirne, tekoče gibe, ki so bili del borilnih veščin. Ta vrsta gibanj je najbolj meditativna med vsemi vzhodnjaškimi borilnimi veščinami. Čeprav gre za urjenje telesa, je v ospredju duševna sprostitvev.

12.19 TERAPIJA S PLESOM (RINK, 1992)

Terapija s plesom je med sodobnimi plesnimi programi prav poseben primer. Utemeljili so jo že v štiridesetih letih, ko so plesalke izraznega plesa začele plesati z duševnimi bolniki, da bi na ta način ublažile duševne napetosti. Sčasoma pa se je iz tega razvilo celo področje psihoterapije. Pacienti skušajo med terapijo s plesom in plesnimi gibi izraziti svoja čustva. Telesno doživetje deluje pogosto močnejše kot govorjenje: strah izgine, samozavest se okrepi, znova se zbudi veselje do življenja.

12.20 VIZUALIZACIJA (TANCIG, 1981)

Predstavljaljivost je vsakemu človeku sicer izkustveno dana, vendar pa se je (podobno kot se moramo naučiti gibalnih spretnosti) potrebno tudi intenzivne mentalne predstavljaljivosti naučiti. Najrazličnejše tehnike vizualizacije lahko povečajo samozaupanje, pospešijo učenje novih gibalnih spretnosti, omogočijo hitrejše odpravljanje napak, pripomorejo k boljšemu zdravju itd. Gre za opazovanje samega sebe v predstavi, za zavestno vodenje "dnevni sanj", v katerih ponavadi opravljamo kakšno dejavnost. Znano je, da se med vizualizacijo neke gibalne aktivnosti dogajajo vsi tisti nevrofiziološki procesi, ki so značilni za fizično dejavnost, le da se odvijajo na precej nižji ravni intenzivnosti. Zato ni težko razumeti, da z mentalno vadbo neke aktivnosti dosežemo podobno izboljšanje, kot če bi vadba potekala fizično (Zagorc, 1997, str. 12).

12.21 MIND-MACHINES

Mentalne naprave ali možganski stroji (angl. "mind machines" – "brain machines") so mentalni tehnični pripomočki oziroma naprave za stimulacijo možganov in uravnavanje duševnih (umskih) stanj. Med njimi so zelo pogosto razne zvočne in video kasete, obstajajo pa tudi tehnično precej bolj zapletene naprave, ki so bistveno dražje, manj razširjene in poznane ter se uporabljajo predvsem v specializiranih laboratorijih. Javnosti so dostopne predvsem mentalne naprave v širšem pomenu, med katerimi so: razne zvočne kasete (za hemisferično sinhronizacijo, zvočno terapijo, hipnozo in razne kasete za samopomoč), video kasete (npr. mentalni video) in računalniški programi (npr. Mentalno zrcalo, Umski trener). Te naprave človeka popeljejo v stanje globoke sproščenosti, privedejo do izjemne budnosti, jasnega uma in tega, da možgani delujejo znatno bolje kot prej. Izboljšajo človekov spomin, ustvarjalne sposobnosti, hitrost razmišljanja, celo povišajo inteligentnost. Zaradi njihovih pozitivnih učinkov te naprave danes uporablja vse več ljudi. Resne raziskave kažejo vrsto pozitivnih učinkov, med

katerimi so: odprava bolečin, pomoč pri motnjah spanja, zdravljenju odvisnosti od drog, sprostitvev, zmanjšanje stresa, izboljšanje telesnega in duševnega počutja. Možganske naprave imajo prednost pred uživanjem drog, saj od njih ne postanemo telesno odvisni. Kako je s psihično odvisnostjo in možnostmi raznih zapletov, pa ostaja odprto vprašanje. Vprašanje je, ali naj uspehe pripišemo neki napravi ali pa človekovi "veri" vanjo in avtosugestiji. Dejstvo je, da sprostitvev lahko dosežemo tudi s številnimi drugimi tehnikami brez teh mentalnih naprav (Gasar, 2005, str. 39).

V svetu obstaja še veliko drugih sprostitev načinov. Bistveno je, da si najdemo najboljšega zase. Preden naredimo karkoli drugega za reševanje težav, si moramo vzeti teden ali več, da se naučimo sprostiti.

13 RAZISKAVA TREME PRED JAVNIM NASTOPANJEM

13.1 NAMEN IN IZVEDBA RAZISKAVE

Trema je pogost pojav pred javnim nastopanjem. Je eden izmed pomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na kvaliteto nastopa ali predstavitve. Nastopajoči jo telesno in duševno različno doživljamo. Vsak na svoj način se trudimo s pripravami na javni nastop in z načini sproščanja, da bi zmanjšali vpliv treme na javni nastop.

Za lažji opis in boljšo analizo treme med javnim nastopanjem sem v raziskovalnem delu diplomske naloge med anketirane razdelil 124 vprašalnikov. Poskušal sem izvedeti značilnosti njihovega doživljanja treme in priprav na javni nastop ter načine sproščanja.

Prejel sem 94 pravilno izpolnjenih anketnih vprašalnikov. Nepravilno izpolnjenih oziroma nevrnjenih je bilo 30. Anketni vprašalnik obsega 19 vprašanj in je sestavljen večinoma iz vprašanj zaprtega tipa, pri katerih anketirani lahko izberejo le en odgovor. Pri dveh vprašanjih je možno izbrati več odgovorov, pri treh pa anketirani poleg ponujenih odgovorov lahko dopišejo svojega.

Namen raziskave je bil, da od anketiranih izvem:

- kako ocenjujejo sebe kot govornike,
- kako samozavestni so po svoji oceni,
- ali so se že udeležili izobraževanja o javnem nastopanju,
- ali radi javno nastopajo,
- ali se na javni nastop pripravijo,
- kako močno tremo imajo pred javnim nastopom,
- zakaj se pri nastopu v javnosti najpogosteje doživijo tremo,
- kako tremo pri javnem nastopu doživljajo telesno,
- kako tremo pri javnem nastopu doživljajo duševno,
- ali pred javnim nastopom posegajo po pijači, hrani, cigaretah ali pomirjevalih,
- katere predstavitvene pripomočke pri javnem nastopu najpogosteje uporabljajo,
- ali se jim pri govoru med javnim nastopom zatika,
- ali se jim pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa pojavi trema,
- ali obvladajo tremo,
- ali se pred javnim nastopom sproščajo,
- ali so pred javnim nastopom že uporabljali katero od naštetih tehnik sproščanja,

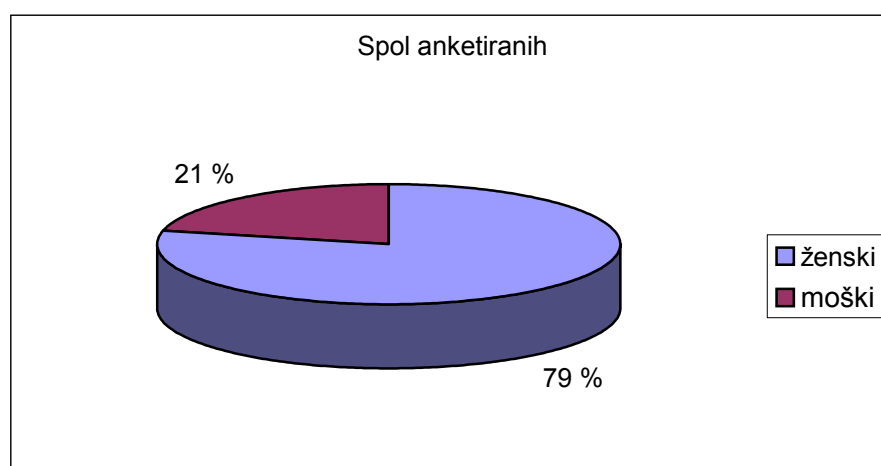
- ali po javnem nastopu naredijo analizo in
- kako naštetih dejavniki vplivajo na njihovo tremo (izkušnje, samozavest, pripravljanje na nastop, čustva, izgled, motivacija, neznani poslušalci, prostor).

13.2 DEMOGRAFSKI PODATKI ANKETIRANIH

13.2.1 SPOL ANKETIRANIH

SPOL ANKETIRANIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
ženske	74	79 %
moški	20	21 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 1a: Spol anketiranih



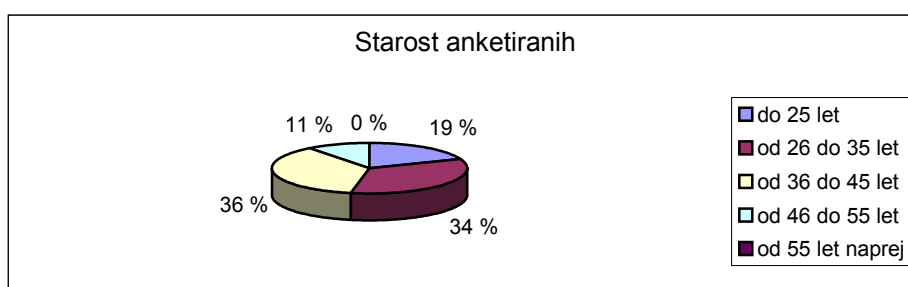
Graf 1a: Spol anketiranih

Kot je razvidno iz tabele in grafa, sem od anketiranih prejel 94 izpolnjenih anketnih vprašalnikov, od tega 74 (79 %) od žensk in 20 (21 %) od moških. Želel sem enakomernejše razmerje med ženskami in moškimi, vendar je bil odziv žensk boljši. Anketne vprašalnike sem namreč razdelil v kolektivu, kjer prevladujejo ženske.

13.2.2 STAROST ANKETIRANIH

STAROST ANKETIRANIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
do 25 let	18	19 %
od 26 do 35 let	32	34 %
od 36 do 45 let	34	36 %
od 46 do 55 let	10	11 %
od 55 let naprej	0	0 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 1b: Starost anketiranih



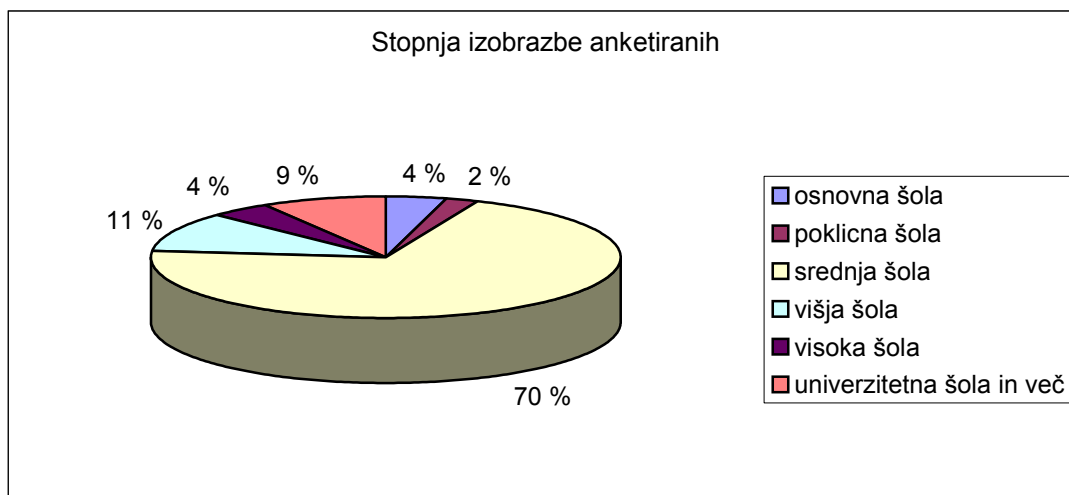
Graf 1b: Starost anketiranih

Iz starostne skupine do 25 let je sodelovalo 19 % anketiranih. 34 % anketiranih je starih od 26 do 35 let. Največ anketirancev se je uvrstilo v starostno skupino od 36 do 45 let, 36 % anketiranih. Anketirancev, starih od 46 do 55 let, je bilo 11 odstotkov. Starejših od 55 let nisem uspel pridobiti k sodelovanju.

13.2.3 STOPNJA IZOBRAZBE ANKETIRANIH

STOPNJA IZOBRAZBE	ŠTEVILO	ODSTOTEK
osnovna šola	4	4 %
poklicna šola	2	2 %
srednja šola	66	70 %
višja šola	10	11 %
visoka šola	4	4 %
univerza in več	8	9 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 1c: Stopnja izobrazbe anketiranih



Graf 1c: Stopnja izobrazbe anketiranih

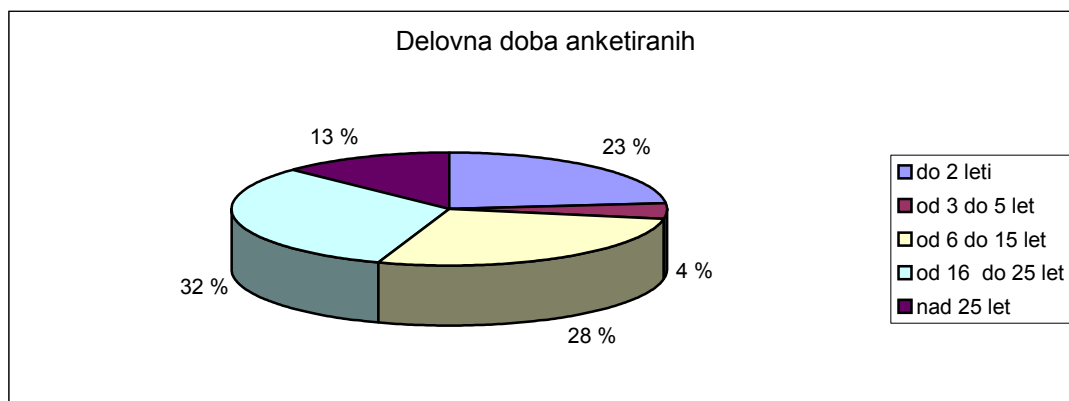
V anketi je sodelovalo 4 % anketiranih z osnovnošolsko izobrazbo, 2 % anketiranih s poklicno izobrazbo in kar 70 % anketiranih s srednješolsko izobrazbo. Višjo šolo ima dokončano 11 % anketiranih, visoko šolo 4 % in univerzo ali več 9 % anketiranih.

Iz tabele in grafa je razvidno, da največji delež predstavljajo anketirani s srednješolsko izobrazbo.

13.2.4 DELOVNA DOBA ANKETIRANIH

DELOVNA DOBA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
do 2 leti	22	23 %
od 3 do 5 let	4	4 %
od 6 do 15 let	26	28 %
od 16 do 25 let	30	32 %
nad 25 let	12	13 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 1d: Delovna doba anketiranih



Graf 1d: Delovna doba anketiranih

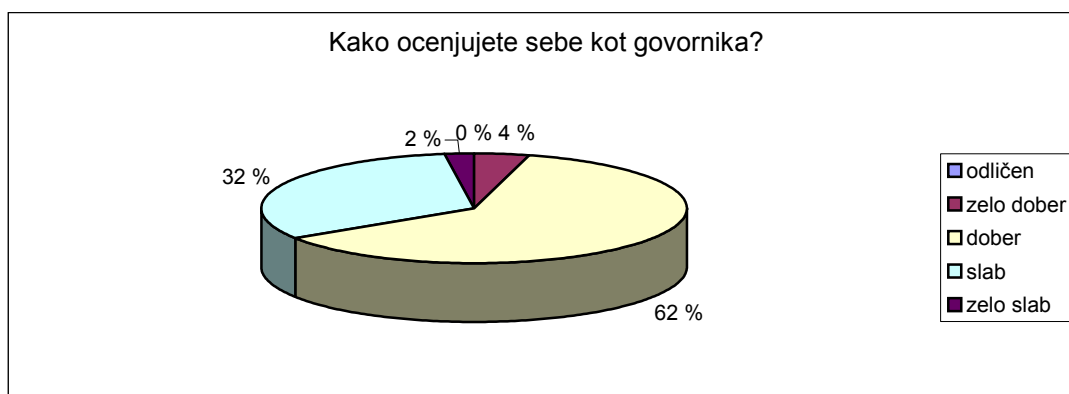
Do 2 leti delovne dobe ima 23 % anketiranih, 4 % vprašanih ima od 3 do 5 let delovne dobe, 28 % ima od 6 do 15 let delovne dobe, 32 % anketiranih ima od 16 do 25 let delovne dobe, 13 % pa ima nad 25 let delovne dobe.

Največ anketiranih ima od 16 do 25 let delovne dobe, sledi ji skupina z delovnimi izkušnjami od 6 do 15 let.

13.3 KAKO SE OCENJUJETE, KAKŠEN GOVORNIK/GOVORNICA STE?

OCENA GOVORNIŠTVA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
odličen	0	0 %
zelo dober	4	4 %
dober	58	62 %
slab	30	32 %
zelo slab	2	2 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 2: Kako ocenjujete sebe kot govornika?



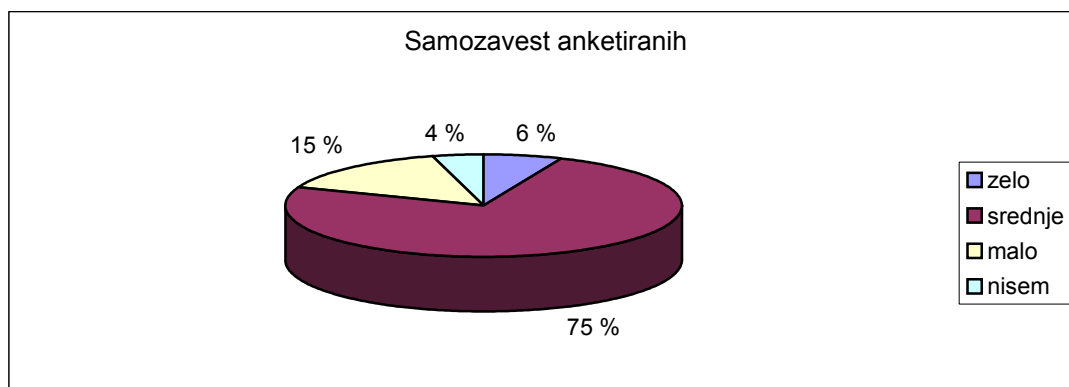
Graf 2: Kako ocenjujete sebe kot govornika?

Nihče od anketiranih se nima za odličnega govornika. Le 4 % anketiranih se ima za zelo dobre govornike. Kar 62 % anketiranih ocenjuje, da so dobri govorniki. Slaba tretjina anketiranih ocenjuje, da so slabi govorniki. Dva govornika sta ocenila, da sta zelo slaba govornika.

13.4 KOLIKO SAMOZAVESTNI STE PO SVOJI OCENI?

SAMOZAVEST ANKETIRANIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
zelo	6	6 %
srednje	70	75 %
malo	14	15 %
nisem	4	4 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 3: Samozavest anketiranih



Graf 3: Samozavest anketiranih

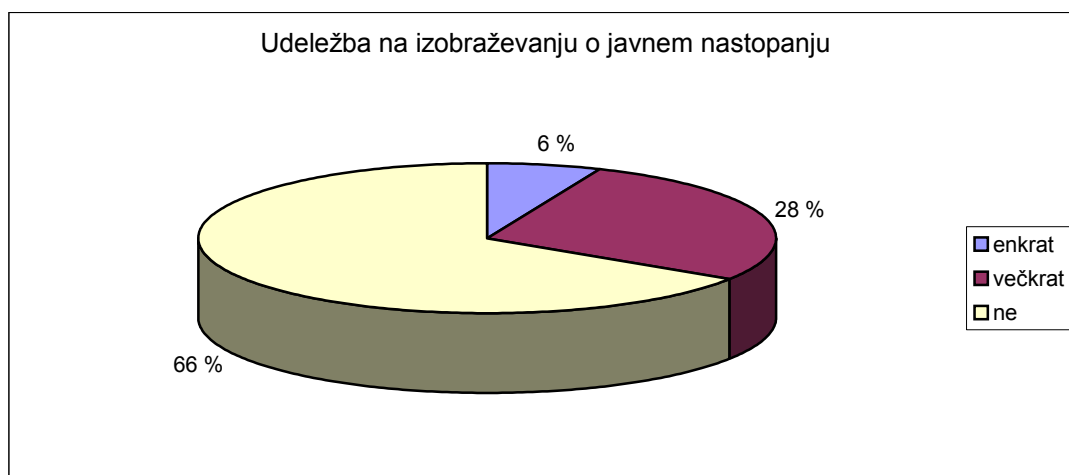
Anketirani so imeli možnost izbrati med štirimi možnostmi: zelo, srednje, malo in nisem samozavesten.

Anketirani so se v 6 % opredelili, da so zelo samozavestni. Za srednje samozavestne se je ocenilo 75 %, za malo samozavestne 15 %, da niso samozavestni, pa so ocenili 4 % anketiranih. Iz podatkov je razvidno, da se ima največ anketiranih za srednje samozavestne.

13.5 ALI STE SE ŽE KDAJ UDELEŽILI IZOBRAŽEVANJA O JAVNEM NASTOPANJU?

UDELEŽBA NA IZOBRAŽEVANJU	ŠTEVILO	ODSTOTEK
enkrat	6	6 %
večkrat	26	28 %
ne	62	66 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 4: Udeležba na izobraževanju o javnem nastopanju



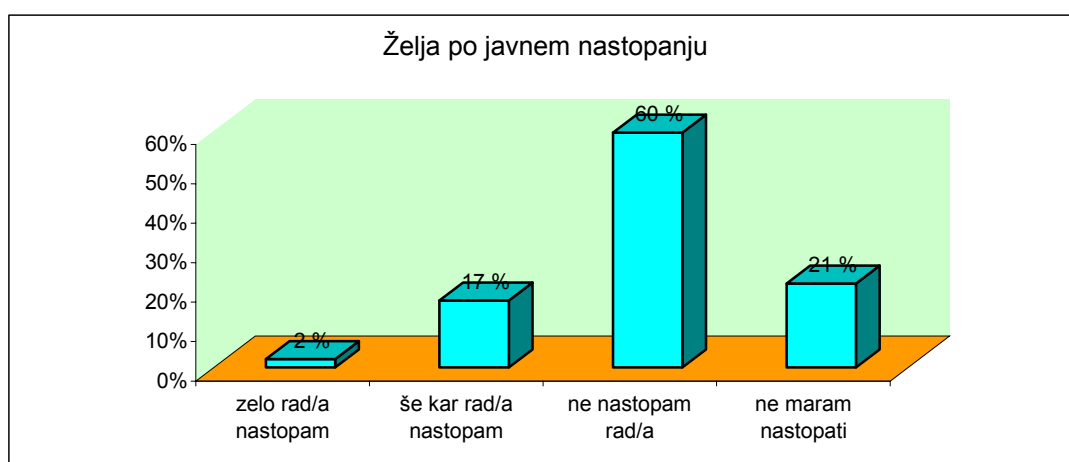
Graf 4: Udeležba na izobraževanju o javnem nastopanju

Dve tretjini anketiranih se še nikoli ni udeležilo izobraževanja o javnem nastopanju. Dobrih 28 % anketiranih se je že večkrat udeležilo izobraževanja, medtem ko se ga je 6 % anketiranih udeležilo enkrat. Možnosti pridobiti ta znanja je vse več. V podjetjih se vse bolj zavedajo, da je za doseganje dobrih poslovnih rezultatov dober nastop zelo pomemben.

13.6 ALI RADI JAVNO NASTOPATE?

ŽELJA PO JAVNEM NASTOPANJU	ŠTEVILO	ODSTOTEK
zelo rad/a nastopam	2	2 %
še kar rad/a nastopam	16	17 %
ne nastopam rad/a	56	60 %
ne maram nastopati	20	21 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 5: Želja po javnem nastopanju



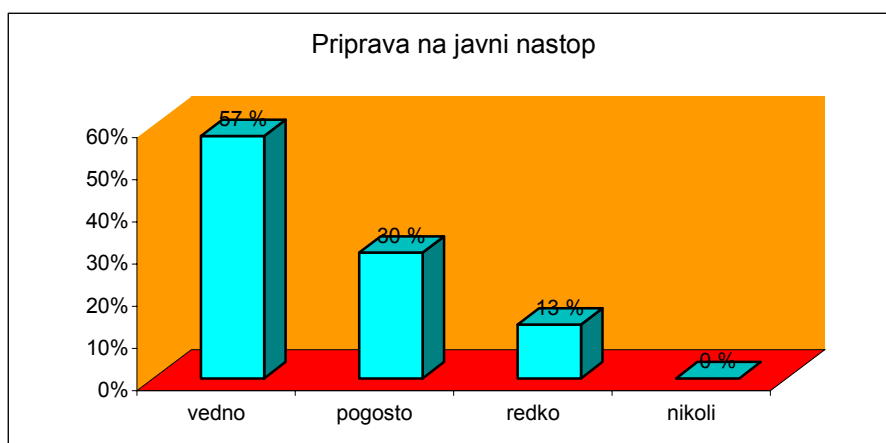
Graf 5: Želja po javnem nastopanju

Anketirani so izbirali med štirimi odgovori. 2 % anketiranih zelo rada nastopata. Skupina, ki še kar rada javno nastopa, obsega 17 % anketiranih. Največ se jih je opredelilo, da ne nastopajo radi, teh je 60 %, in 21 % je tistih, ki ne marajo nastopati.

13.7 ALI SE NA JAVNI NASTOP PRIPRAVITE?

PRIPRAVA NA JAVNI NASTOP	ŠTEVILO	ODSTOTEK
vedno	54	57 %
pogosto	28	30 %
redko	12	13 %
nikoli	0	0 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 6: Priprava na javni nastop



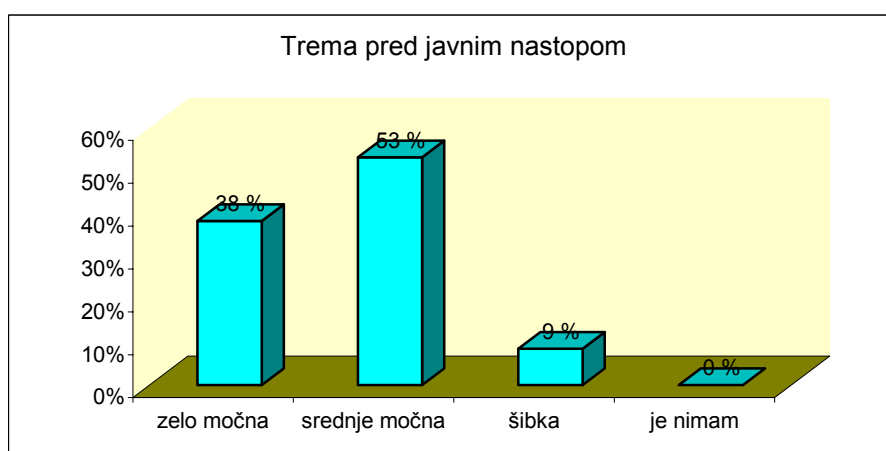
Graf 6: Priprava na javni nastop

57 % vprašanih je odgovorilo, da se vedno pripravijo na javni nastop. Pogosto se pripravi na javni nastop 30 % anketiranih in redko 13 %. Nihče od anketiranih pa ni odgovoril, da se nikoli ne pripravi.

13.8 KAKO MOČNA JE TREMA PRED VAŠIM JAVNIM NASTOPOM?

MOČ TREME	ŠTEVILO	ODSTOTEK
zelo močna	36	38 %
srednje močna	50	53 %
šibka	8	9 %
je nimam	0	0
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 7: Trema pred javnim nastopom



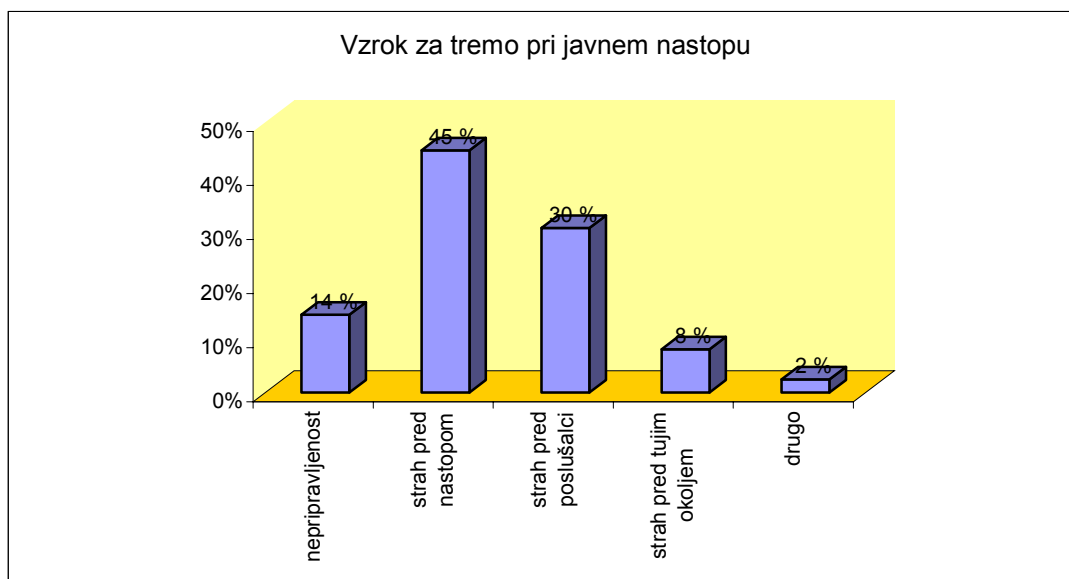
Graf 7: Trema pred javnim nastopom

Vsi anketirani so odgovorili, da imajo tremo pred javnim nastopanjem. Zelo močno tremo ima 38 % anketiranih, srednje močno tremo ima 53 % anketiranih. Šibko pa doživlja tremo 9 % anketiranih. Nihče ni izbral odgovora, da nima treme.

13.9 ZAKAJ SE VAM PRI NASTOPU V JAVNOSTI NAJPOGOSTEJE POJAVI TREMA?

VZROK ZA TREMO	ŠTEVILO	ODSTOTEK
nepripravljenost	18	14 %
strah pred nastopom	56	46 %
strah pred poslušalci	38	30 %
strah pred tujim okoljem	10	8 %
drugo	3	2 %
SKUPAJ	125	100 %

Tabela 8: Vzrok za tremo pri javnem nastopu



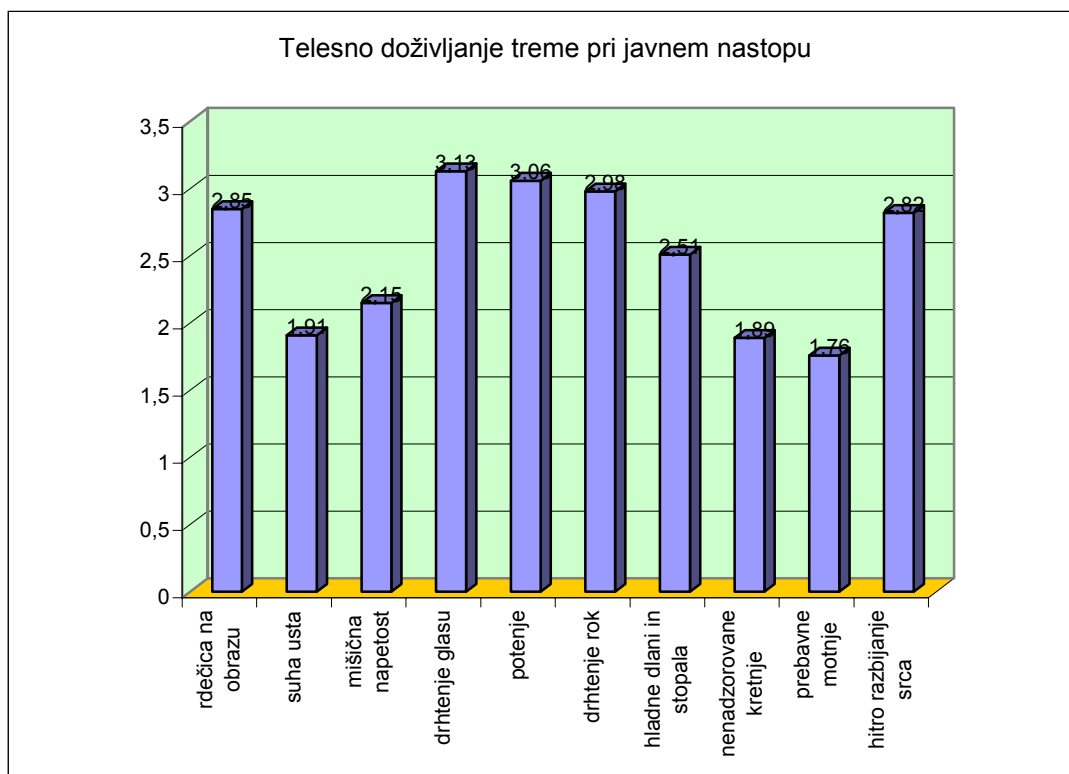
Graf 8: Vzrok za tremo pri javnem nastopu

Veliko je vzrokov za tremo. Anketirani so imeli možnost obkrožiti več odgovorov ali dodati svojega. Več anketiranih je izbralo po dva odgovora. Največkrat (46 %) je bil izbran odgovor, da imajo tremo zaradi strahu pred nastopom. Strah pred poslušalci je izbralo 30 % anketiranih, strah pred tujim okoljem je vzrok za tremo pri 8 % anketiranih in nepripravljenost je vzrok pri 14 % anketiranih. Trije anketirani, to je 2 %, so obkrožili odgovor drugo ter zapisali, da imajo tremo pred zastavljenimi vprašanji, pred napačnim načinom predstavitve in pred odzivom poslušalcev.

13.10 KAKO TREMO PRI JAVNEM NASTOPU DOŽIVLJATE TELESNO?

TELESNO DOŽIVLJANJE	1 – NE DOŽIVLJAM NIKOLI	2 – DOŽIVLJAM OBČASNO	3 – NEKJE VMES	4 – DOŽIVLJAM POGOSTO	5 – DOŽIVLJAM VEDNO	SREDNJA VREDNOST
rdečica na obrazu	11 %	34 %	21 %	28 %	6 %	2,85
suha usta	47 %	30 %	13 %	6 %	4 %	1,91
mišična napetost	41 %	21 %	23 %	13 %	2 %	2,15
drhtenje glasu	11 %	19 %	27 %	32 %	11 %	3,13
potenje	13 %	17 %	28 %	36 %	6 %	3,06
drhtenje rok	15 %	28 %	19 %	21 %	17 %	2,98
hladne dlani in stopala	32 %	23 %	17 %	17 %	11 %	2,51
nenadzorovane kretnje	47 %	30 %	15 %	4 %	4 %	1,89
prebavne motnje	46 %	28 %	11 %	11 %	4 %	1,76
hitro razbijanje srca	11 %	9 %	23 %	34 %	23 %	2,82

Tabela 9: Telesno doživljanje treme pri javnem nastopu



Graf 9: Telesno doživljanje treme pri javnem nastopu

Pri telesnih dejavnikih so anketirani lahko izbirali med naslednjimi vrednostmi: 1 – ne doživljam nikoli, 2 – doživljam občasno, 3 – nekje vmes, 4 – doživljam pogosto in 5 – doživljam vedno.

Pri vseh telesnih dejavnikih treme sem izračunal srednjo vrednost in ugotovil, da anketiranim med naštetimi odgovori največkrat drhti glas, sledita pa potenje in drhtenje rok. Malo manj pogoste težave so rdečica na obrazu, hitro razbijanje srca in hladne dlani ter stopala. V zadnji del pa so se dejavniki po srednji vrednosti uvrstili po sledečem vrstnem redu: mišična napetost, suha usta, nenadzorovane kretnje in prebavne motnje.

Pri posameznih telesnih dejavnikih so rezultati sledeči:

Med javnim nastopom 11 % anketiranih nikoli nima rdečice na obrazu, 34 % jo doživlja občasno, 21 % anketiranih je nekje vmes, 28 % jo doživlja pogosto in 6 % anketiranih ima s tem vedno težave.

47 % anketiranih nikoli nima suhih ust ob javnem nastopu. Občasno doživlja te težave 30 % anketiranih, 13 % nekje vmes, 6 % pogosto in 4 % anketiranih vedno.

Nikoli ne doživlja mišične napetosti na javnem nastopu 41 % anketiranih. Občasno jo doživlja 21 % anketiranih, 23 % je nekje vmes, 13 % anketiranih pogosto in 2 % anketiranih vedno.

11 % anketiranih se glas nikoli ne trese. Občasno to težavo doživlja 19 % anketiranih, 27 % je nekje vmes, 32 % pogosto in 11 % anketiranih vedno drhti glas, če javno nastopajo.

Potenja pri javnem nastopu ne doživlja 13 % anketiranih. Občasno ga doživlja 17 % anketiranih, 28 % nekje vmes, 36 % pogosto in 6 % anketiranih se vedno poti, kadar javno nastopajo.

Drhtenja rok pri javnem nastopu nikoli ne doživlja 15 % anketiranih. Občasno roke drhtijo 28 % anketiranih, 19 % nekje vmes, 21 % pogosto in 17 % anketiranih se to vedno zgodi.

32 % anketiranih nima hladnih dlani in stopal, če morajo javno nastopati. Občasno se to zgodi 23 % anketiranih, 17 % nekje vmes, prav tako 17 % anketiranih pogosto. 11 % anketiranih ima vedno hladne dlani in stopala zaradi treme.

47 % anketiranih med javnim nastopom nadzoruje svoje kretnje. Občasno ima nenadzorovane kretnje 30 % anketiranih, 15 % nekje vmes, 4 % pogosto in 4 % anketiranih se vedno zgodi, da imajo pri javnem nastopu nenadzorovane kretnje.

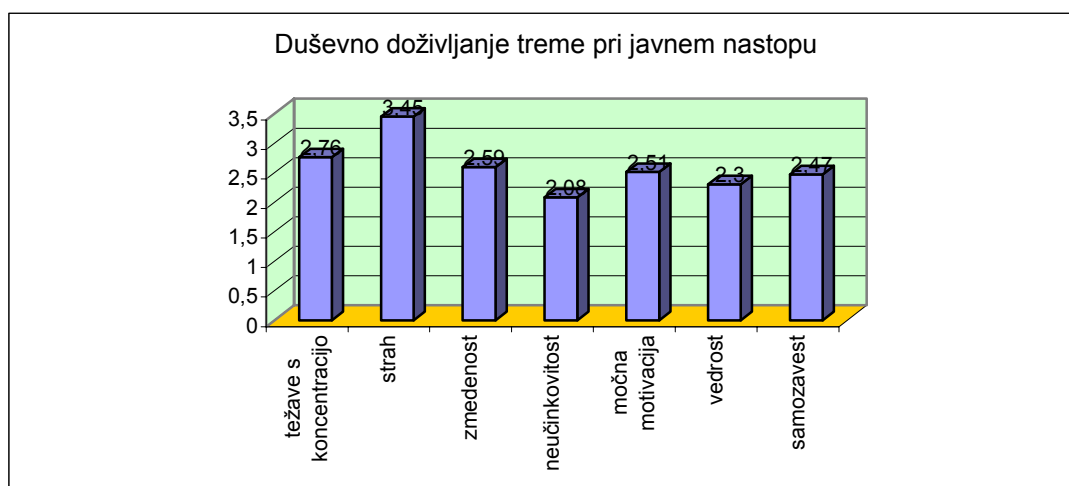
Podobni rezultati so tudi v zvezi s prebavnimi motnjami.

11 % anketiranih ob javnem nastopu srce nikoli ne podivja. Občasno doživlja hitro razbijanje srca pri javnem nastopu 9 % anketiranih, 23 % pa to doživlja nekje vmes. Tretjini anketiranih srce med nastopanjem pogosto hitro razbija, slaba četrtina pa to vedno doživlja.

13.11 KAKO TREMO PRI JAVNEM NASTOPU DOŽIVLJATE DUŠEVNO?

DUŠEVNO DOŽIVLJANJE	1 – NE DOŽIVLJAM NIKOLI	2 – DOŽIVLJAM OBČASNO	3 – NEKJE VMES	4 – DOŽIVLJAM POGOSTO	5 – DOŽIVLJAM VEDNO	SREDNJA VREDNOST
težave s koncentracijo	15 %	24 %	36 %	21 %	4 %	2,76
strah	9 %	13 %	21 %	40 %	17 %	3,45
zmedenost	11 %	44 %	26 %	13 %	6 %	2,59
neučinkovitost	38 %	28 %	23 %	9 %	2 %	2,08
močna motivacija	15 %	32 %	40 %	13 %	0 %	2,51
vedrost	32 %	19 %	36 %	13 %	0 %	2,3
samozavest	21 %	28 %	34 %	17 %	0 %	2,47

Tabela 10: Duševno doživljanje treme pri javnem nastopu



Graf 10: Duševno doživljanje treme pri javnem nastopu

Pri duševnih dejavnikih so anketirani lahko izbirali med naslednjimi vrednostmi: 1 – ne doživljam nikoli, 2 – doživljam občasno, 3 – nekje vmes, 4 – doživljam pogosto in 5 – doživljam vedno.

Pri vseh duševnih dejavnikih treme sem izračunal srednjo vrednost in ugotovil, da je anketirane med naštetimi odgovori največkrat strah. Kot je razvidno iz grafa, sledijo po srednjih vrednostih naslednji dejavniki: težave s koncentracijo, zmedenost, močna motivacija in samozavest. Na koncu pa sta vedrost in neučinkovitost.

Pri posameznih duševnih dejavnikih pa so rezultati sledeči:

Kot je razvidno iz tabele, 15 % anketiranih med javnim nastopom nikoli nima težav s koncentracijo. Občasno doživlja težave s koncentracijo 24 % anketiranih, 36 % je nekje vmes, 21 % jih doživlja občasno in 4 % anketiranih ima te težave vedno. Treme kot strahu nikoli ne doživlja 9 % anketiranih, 13 % občasno, 21 % nekje vmes, 40 % ga doživlja pogosto in 17 % anketiranih pri javnem nastopu strah doživi vedno.

Zmedenost ni problem 11 % anketiranih. Občasno doživlja zmedenost pri javnem nastopu 44 % anketiranih, 26 % je nekje vmes, 13 % anketiranih pogosto in 6 % vedno.

Neučinkovitosti pri javnem nastopu ne doživlja 38 % anketiranih. Občasno doživlja neučinkovitost 28 % anketiranih, 23 % je nekje vmes, 9 % pogosto in 2 % vedno doživlja tremo v obliki neučinkovitosti.

Posledica treme ni močna motivacija pri 15 % anketiranih, medtem ko je 32 % anketiranih odgovorilo, da jo občasno doživlja kot močno motivacijo. Nekje vmes je 40 % anketiranih, 13 % jo pogosto doživlja kot močno motivacijo, medtem ko je tako nihče ne doživlja vedno.

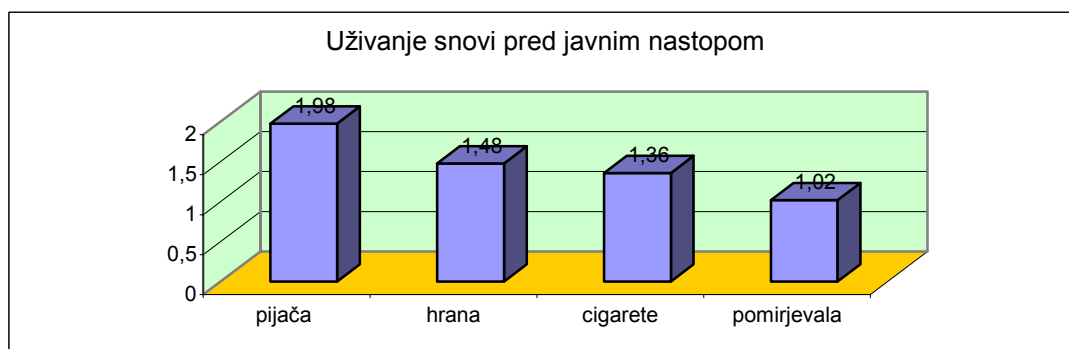
Trema ne povzroči vedrosti pri 32 % anketiranih. 19 % anketiranih tremo občasno doživlja vedro, 36 % nekje vmes, 13 % pogosto, medtem ko nihče vedno ne doživlja treme kot vedrost.

21 % anketirancev je odgovorilo, da trema nikoli ne vpliva na njihovo samozavest pri javnem nastopu. Občasno vpliva na samozavest pri 28 % anketiranih, pri 34 % nekje vmes, pri 17 % pogosto, nihče pa vedno ne doživlja vpliva treme na samozavest.

13.12 ALI PRED JAVNIM NASTOPOM PRETIRANO POSEGATE PO KATERI OD NASLEDNJIH SNOVI ?

VRSTA ZAUŽITJA	PIJAČA	HRANA	CIGARETE	POMIRJEVALA
1 – nikoli	55 %	68 %	88 %	98 %
2 – redko	15 %	17 %	2 %	2 %
3 – nekje vmes	13 %	13 %	4 %	0 %
4 – pogosto	11 %	2 %	0 %	0 %
5 – vedno	6 %	0 %	6 %	0 %
SREDNJA VREDNOST	1,98	1,48	1,36	1,02

Tabela 11: Uživanje snovi pred javnim nastopom



Graf 11: Uživanje snovi pred javnim nastopom

Pri tem vprašanju so anketirani ocenjevali pogostost uživanja pijače, hrane, cigaret in pomirjeval pred javnim nastopom. Pri vsaki vrsti zaužitja so lahko izbirali med

naslednjimi vrednostmi: 1 – nikoli, 2 – redko, 3 – nekje vmes, 4 – pogosto in 5 – vedno.

Pri vseh snoveh sem izračunal srednjo vrednost in ugotovil, da anketirani pred javnim nastopom uživajo razmeroma malo sredstev. Največkrat pred nastopom kaj popijejo. Naslednji užitek je hrana, sledijo pa cigarete. Zelo redko anketirani pred javnim nastopom posegajo po pomirjevalih.

Nadalje sem po zgornji tabeli analiziral, koliko posegajo po posameznih snoveh:

Pred javnim nastopom nikoli ne pije 55 % anketiranih, redko 15 %, 13 % nekje vmes, 11 % pogosto pije in 6 % anketiranih vedno posega po pijači pred javnim nastopom.

Pred nastopom ne uživa hrane več kot dve tretjini anketiranih. Redko je pred javnim nastopom 17 % anketiranih, 13 % nekje vmes ter pogosto 2 % anketiranih. Nihče pa ni obkrožil, da vedno uživa hrano pred javnim nastopom.

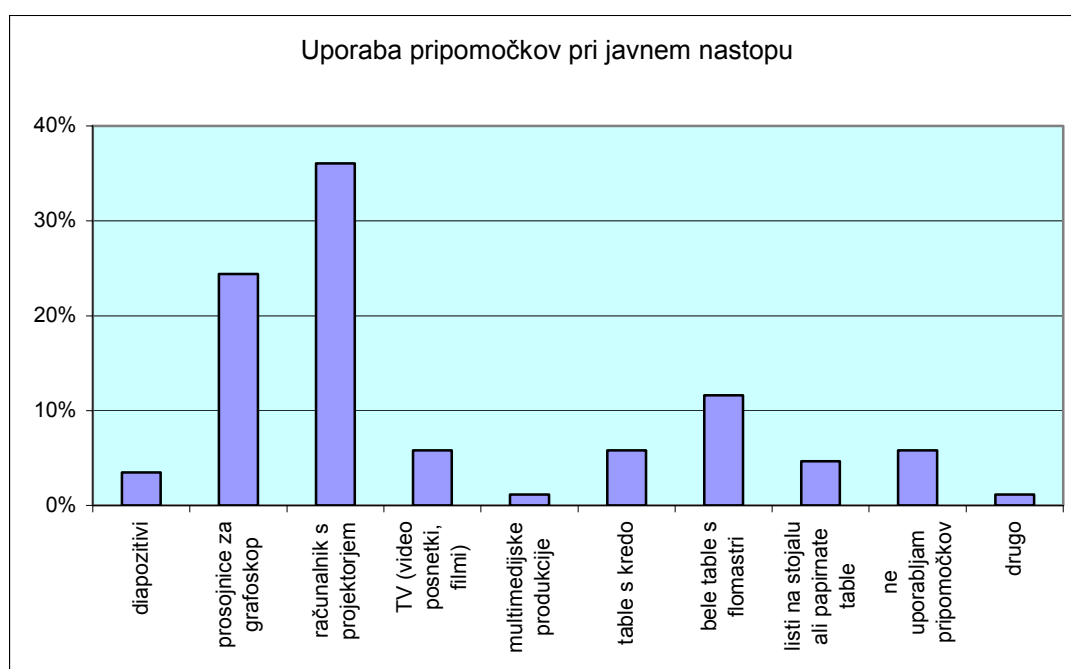
Nikoli ne kadi pred javnim nastopom 88 % anketiranih. Redko kadita pred javnim nastopom 2 % anketiranih, 4 % anketiranih pa nekje vmes. Vedno pa kadi pred javnim nastopom 6 % anketiranih.

Večina anketiranih ne posega niti po pomirjevalih. Dva anketirana sta obkrožila, da to storita redko.

13.13 KATERE PREDSTAVITVENE PRIPOMOČKE PRI JAVNEM NASTOPU NAJPOGOSTEJE UPORABLJATE?

VRSTA PRIPOMOČKA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
diapozitivi	6	3 %
prosojnice za grafoskop	42	24 %
računalnik s projektorjem	62	36 %
TV (video posnetki, filmi)	10	6 %
multimedijske produkcije	2	1 %
table s kredo	10	6 %
bele table s flomastri	20	12 %
listi na stojalu ali papirnate table	8	5 %
ne uporabljam pripomočkov	10	6 %
drugo	2	1 %
SKUPAJ	172	100 %

Tabela 12: Uporaba pripomočkov pri javnem nastopu



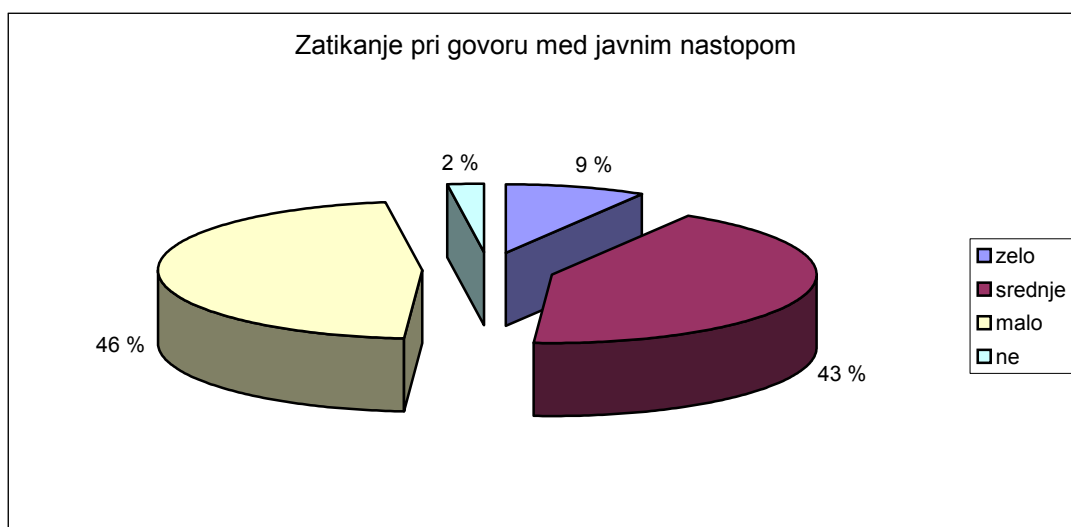
Graf 12: Uporaba pripomočkov pri javnem nastopu

Veliko je pripomočkov, s katerimi si pri javnem nastopu lahko pomagamo. Anketirani so imeli možnost obkrožiti več odgovorov ali dodati svojega. Večina anketiranih je izbrala dva odgovora. Največkrat so obkrožili odgovor računalnik s projektorjem, in sicer 36 %. V 24 odstotkih anketirani uporabljajo prosojnice za grafoskop, 12 % bele table s flomastri ter 6 % table s kredo in TV. Zelo malo pa so v uporabi diapozitivi, multimedijske produkcije ter listi na stojalu ali papirnate table. Dva anketirana sta odgovorila, da uporabljata gradivo, napisano na papirju, in pisno gradivo, razdeljeno slušateljem. Pripomočkov pri javnem nastopu ne uporablja 6 % anketiranih.

13.14 SE VAM PRI GOVORU MED JAVNIM NASTOPOM ZATIKA?

ZATIKANJE PRI JAVNEM GOVORU	ŠTEVILO	ODSTOTEK
zelo	8	9 %
srednje	40	43 %
malo	44	46 %
ne	2	2 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 13: Zaticanje pri govoru med javnim nastopom



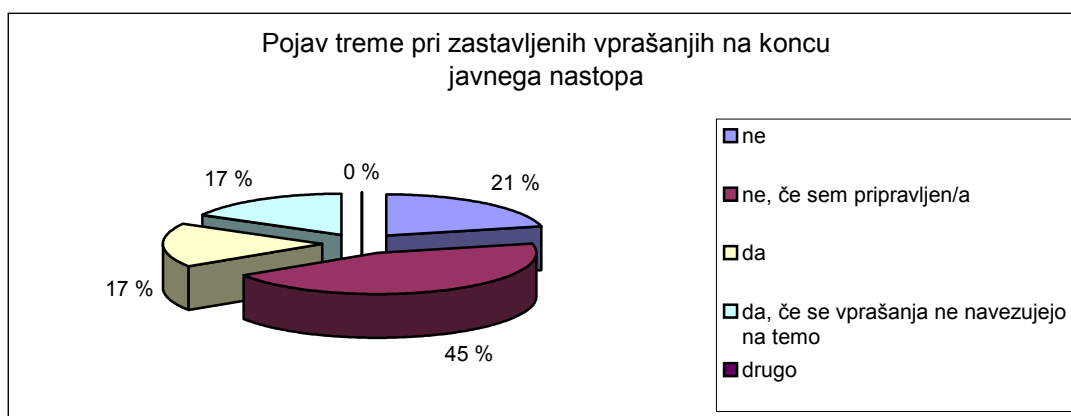
Graf 13: Zatikanje pri govoru med javnim nastopom

Pri tem vprašanju so imeli anketirani možnost obkrožiti enega izmed štirih odgovorov. Da se jim med javnim nastopom zatika, je odgovorilo 9 % anketiranih. Srednje se zatika 43 % anketiranim, največ, 46 %, se malo zatika in 2 % se ne zatika.

13.15 SE VAM PRI ZASTAVLJENIH VPRAŠANJIH NA KONCU JAVNEGA NASTOPA POJAVI TREMA?

TREMA PRI ZASTAVLJENIH VPRAŠANJIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
ne	20	21 %
ne, če sem pripravljen/a	42	45 %
da	16	17 %
da, če se vprašanja ne navezujejo na temo	16	17 %
drugo	0	0 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 14: Trema pri zastavljenih vprašanjih



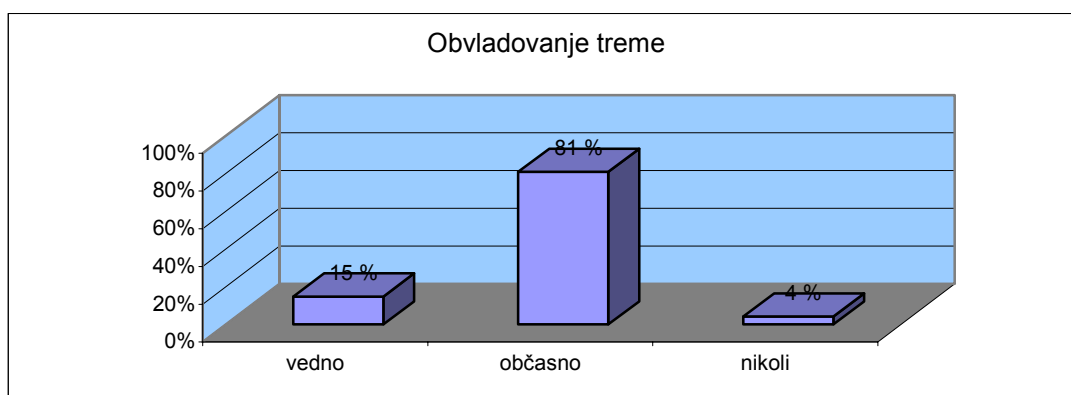
Graf 14: Pojav treme pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa

Anketirani so imeli možnost izbirati med štirimi odgovori ali dodati svoj odgovor. Da se jim pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa trema ne pojavi, se je opredelilo 21 % anketiranih. Skupina, ki pravi, da ne, če je pripravljen/a, obsega 45 % anketiranih in teh je največ. Da imajo trema pri zastavljenih vprašanjih, je odgovorilo 17 % anketiranih. Enak je tudi odstotek tistih, ki so obkrožili odgovor, da imajo trema, če se vprašanja ne navezujejo na temo. Svojih odgovorov anketirani niso dodajali.

13.16 OBVLADATE TREMO?

OBVLADOVANJE TREME	ŠTEVILO	ODSTOTEK
vedno	14	15 %
občasno	76	81 %
nikoli	4	4 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 15: Obvladovanje treme



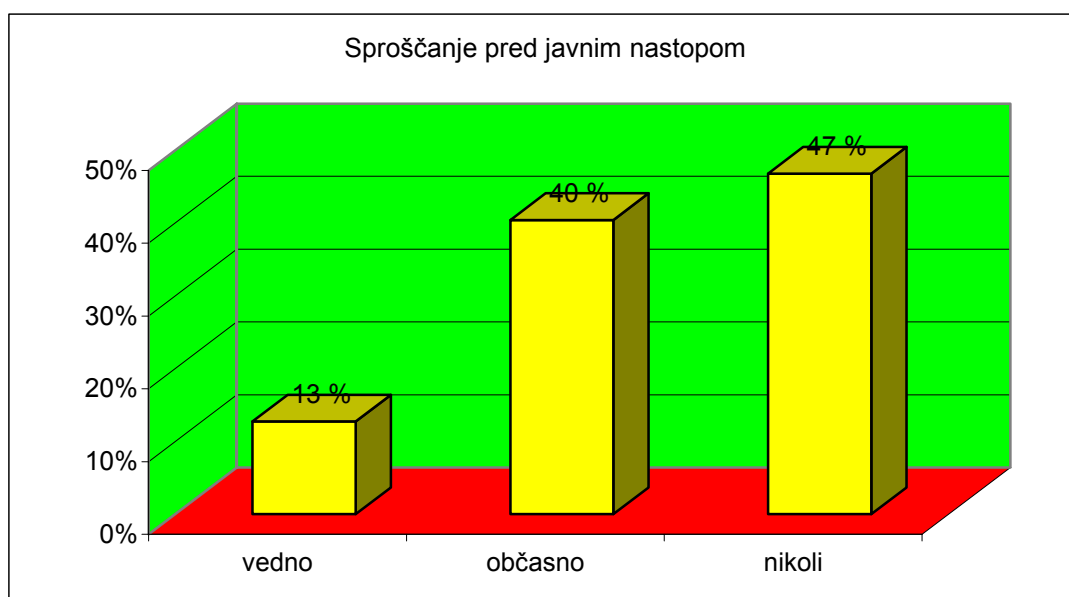
Graf 15: Obvladovanje treme

Iz grafa in tabele je razvidno, da 15 % anketiranih vedno obvlada tremo. Velika večina, 81 % anketiranih, je odgovorila, da občasno obvlada tremo. Nikoli pa ne obvlada treme 4 % anketiranih.

13.17 ALI SE PRED JAVNIM NASTOPOM SPROŠČATE?

SPROŠČANJE PRED JAVNIM NASTOPOM	ŠTEVILO	ODSTOTEK
vedno	12	13 %
občasno	38	40 %
nikoli	44	47 %
SKUPAJ	94	100 %

Tabela 16: Sproščanje pred javnim nastopom



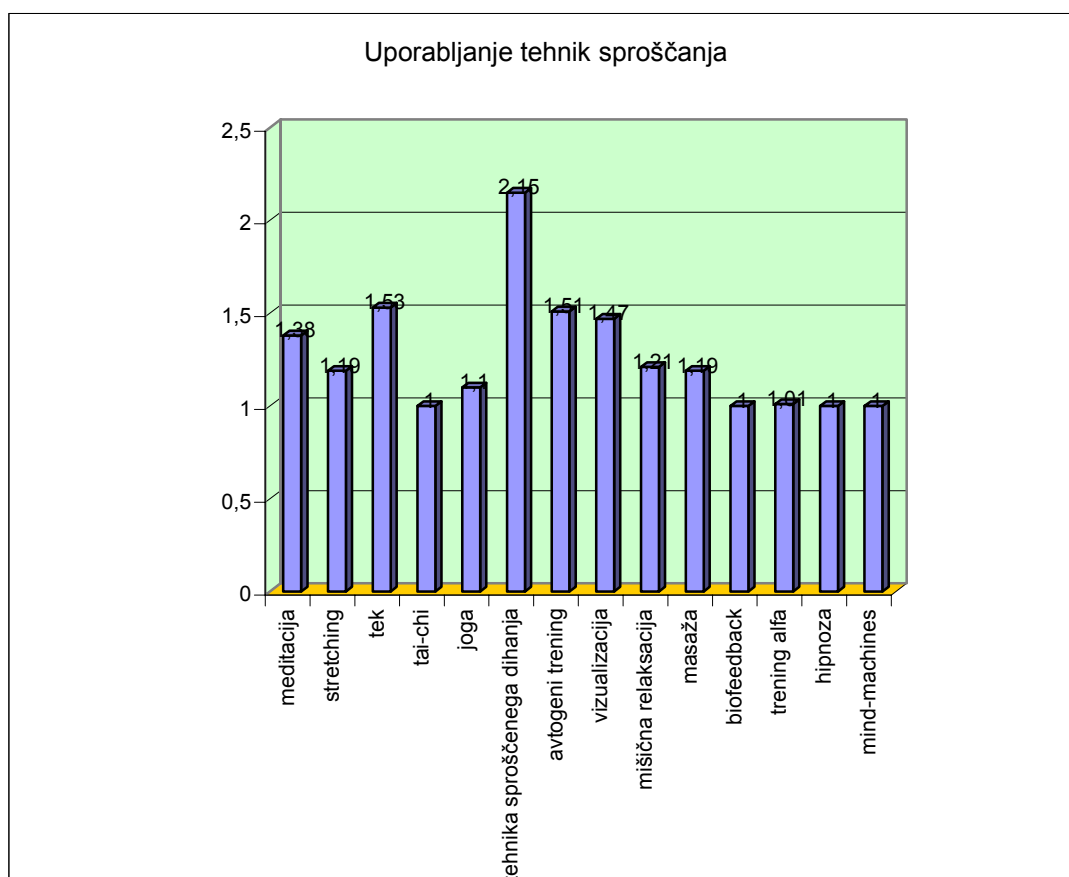
Graf 16: Sproščanje pred javnim nastopom

13 % anketiranih je odgovorilo, da se pred javnim nastopom sproščajo. Občasno se pred javnim nastopom sprošča 40 % anketiranih. Največ, 47 % anketiranih, je na zastavljeno vprašanje v anketi odgovorilo, da se nikoli ne sproščajo.

13.18 ALI STE PRED JAVNIM NASTOPOM ŽE UPORABLJALI KATERO OD NAŠTETIH TEHNIK SPROŠČANJA?

TEHNIKA SPROŠČANJA	1 – NIKOLI	2 – REDKO	3 – NEKJE VMES	4 – POGOSTO	5 – VEDNO	SREDNJA VREDNOST
meditacija	77 %	13 %	6 %	4 %	0 %	1,38
stretching	92 %	4 %	2 %	2 %	0 %	1,19
tek	73 %	13 %	6 %	6 %	2 %	1,53
tai-chi	100 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1
joga	94 %	6 %	0 %	0 %	0 %	1,1
tehnika sproščenega dihanja	51 %	13 %	13 %	17 %	6 %	2,15
avtogeni trening	79 %	9 %	2 %	4 %	6 %	1,51
vizualizacija	77 %	11 %	4 %	6 %	2 %	1,47
mišična relaksacija	85 %	9 %	6 %	0 %	0 %	1,21
masaža	90 %	4 %	4 %	2 %	0 %	1,19
biofeedback	100 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1
trening alfa	99 %	1 %	0 %	0 %	0 %	1,01
hipnoza	100 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1
mind-machines	100 %	0 %	0 %	0 %	0 %	1

Tabela 17: Uporabljanje tehnik sproščanja



Graf 17: Uporabljanje tehnik sproščanja

Tremo pred javnim nastopom premagujemo na različne načine. V anketi sem spraševal, ali so vprašani pred javnim nastopom že uporabljali katero od naštetih tehnik sproščanja: meditacija, stretching, tek, tai-chi, joga, tehnika sproščenega dihanja, avtogeni trening, vizualizacija, mišična relaksacija, masaža, biofeedback, trening alfa, hipnoza in mind-machines.

Pri tehnikah sproščanja so anketirani lahko izbrali med naslednjimi vrednostmi: 1 – nikoli, 2 – redko, 3 – nekje vmes, 4 – pogosto in 5 – vedno.

Pri vseh tehnikah sproščanja sem izračunal srednjo vrednost in jih primerjal. Največkrat anketirani uporabljajo tehniko sproščenega dihanja, sledi pa ji tek. Nato so se po srednjih vrednostih razporedili: avtogeni trening, vizualizacija, meditacija in mišična relaksacija. Masaža in stretching imata enako vrednost. Sledi jim izvajanje joge. Nekdo je odgovoril, da je že bil na treningu alfa. Nikoli pa anketirani niso uporabljali: tai-chi-ja, biofeedbacka, hipnoze ali mind-machines-a.

Pri posameznih tehnikah sproščanja pa so rezultati sledeči:

77 % anketiranih pred javnim nastopom nikoli ne meditira. Redko to počne 13 % anketiranih, 6 % je nekje vmes in pogosto 4 %. Nihče se ni odločil za odgovor, da za sproščanje pred javnim nastopom vedno uporablja meditacijo.

Tudi stretching je med anketiranimi bolj malo uporabljen. Nikoli ga ne uporablja 92 % anketiranih. Redko ga uporablja 4 % anketiranih, 2 % sta nekje vmes in 2 % pogosto. Nihče stretchinga ne uporablja redno.

Tek je bolj popularen, saj se tako vedno sproščata 2 % vprašanih. Nikoli pred nastopom ne teče 73 % anketiranih, redko 13 %, nekje vmes 6 %, enak je odstotek tistih, ki so odgovorili, da pogosto tečejo.

94 % anketiranih je odgovorilo, da se ne sproščajo s pomočjo joge. Občasno ta način uporabi 6 % anketiranih.

Tehnika sproščenega dihanja je največkrat uporabljen način sproščanja. Dobra polovica anketiranih je ne uporablja nikoli. Občasno in srednje pogosto jo uporablja 13 % anketiranih. Pogosto izvaja tehniko sproščenega dihanja pred javnim nastopom 17 % anketiranih in vedno 6 % anketiranih.

Avtogenega treninga nikoli ne izvaja 79 % anketiranih. Redko predstavlja način sproščanja pred javnim nastopom 9 % anketiranim, 2 % sta nekje vmes, 4 % pogosto in 6 % vedno pred javnim nastopom izvaja avtogeni trening.

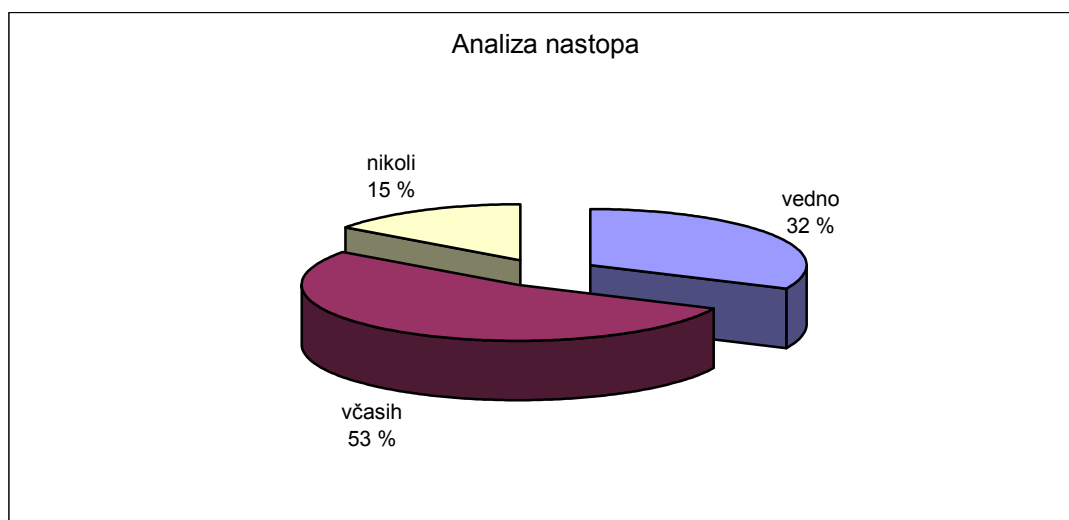
Vizualizacije ne uporablja 77 % anketiranih. Da jo redko izvaja, je odgovorilo 11 % anketiranih, 4 % so nekje vmes, pogosto 6 % in vedno 2 % anketiranih.

Mišične relaksacije nikoli ne izvaja 85 % anketiranih. Redko jo za sproščanje uporablja 9 % anketiranih in 6 % je nekje vmes. Odgovora pogosto ali vedno pa ni obkrožil nihče.

Anketiranci se večinoma ne odločajo za masažo kot tehniko sproščanja pred javnim nastopom. Tako je odgovorilo 90 % anketiranih. Odgovora redko in nekje vmes je obkrožilo 4 % anketiranih. Pogosto je masaža način sproščanja 2 % anketiranim, nihče pa vedno ne uporablja masaže.

13.19 ALI PO JAVNEM NASTOPU NAREDITE ANALIZO?

ANALIZA NASTOPA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
vedno	30	32 %
včasih	50	53 %
nikoli	14	15 %
SKUPAJ	94	100 %

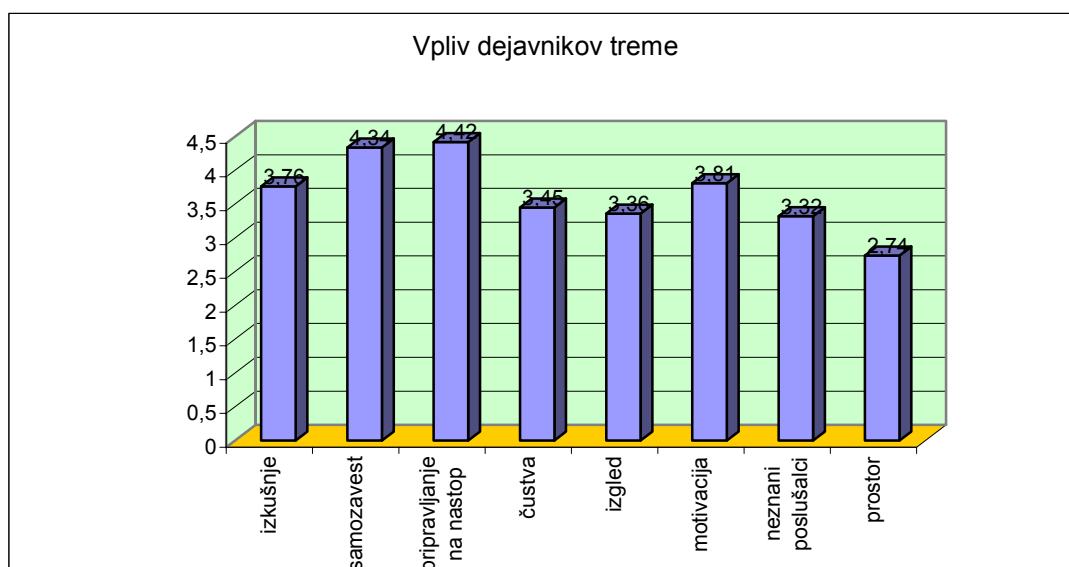
Tabela 18: Analiza nastopa*Graf 18: Analiza nastopa*

32 % anketirancev je odgovorilo, da vsak javni nastop analizirajo. Dobra polovica anketiranih je odgovorila, da včasih naredi analizo nastopa. Nikoli pa ne naredi analize po javnem nastopu 15 % anketiranih.

13.20 PROSIM VAS, DA S POMOČJO NAVEDENE LESTVICE RAZVRSTITE DEJAVNIKE PO POMEMBNOŠTI, KOLIKO VPLIVAJO NA VAŠO TREMO

DEJAVNIK TREME	1 – SPLOH NI POMEMBEN	2- NEPOMEMBEN	3 – NEKJE VMES	4 – POMEMBEN	5 – ZELO POMEMBEN	SREDNJA VREDNOST
izkušnje	0 %	4 %	15 %	32 %	49 %	3,76
samozavest	0 %	2 %	13 %	34 %	51 %	4,34
priprava na nastop	0 %	2 %	13 %	26 %	59 %	4,42
čustva	9 %	6 %	36 %	30 %	19 %	3,45
izgled	11 %	9 %	32 %	32 %	16 %	3,36
motivacija	4 %	0 %	32 %	38 %	26 %	3,81
neznani poslušalci	9 %	15 %	26 %	37 %	13 %	3,32
prostor	19 %	21 %	32 %	21 %	7 %	2,74

Tabela 19: Vpliv dejavnikov treme



Graf 19: Vpliv dejavnikov treme

Izkušnje, samozavest, priprava na nastop, čustva, izgled, motivacija, neznani poslušalci in prostor so dejavniki, ki naj bi vplivali na nastop. Anketirani so pri vsakem dejavniku izbrali enega izmed odgovorov z vrednostjo: 1 – sploh ni pomemben, 2 – nepomemben, 3 – nekje vmes, 4 – pomemben in 5 – zelo pomemben.

Pri vseh dejavnikih treme sem izračunal srednjo vrednost in jih primerjal. Anketiranim se zdi najbolj pomemben dejavnik pripravljanje na nastop. Sledijo mu samozavest, motivacija in izkušnje. Nato so anketirani razporedili: prostor, čustva, izgled in na zadnjem mestu neznane poslušalce.

Nadaljeval sem s pregledom posameznih dejavnikov:

Izkušnje se nikomur niso zdele popolnoma nepomembne. Odgovor številka dve je izbralo 4 % anketiranih. Izkušnje se zdijo pomembne 32 % anketiranim in 15 % je nekje vmes. Skoraj polovica anketiranih pravi, da se jim zdijo izkušnje zelo pomembne.

Podobno anketirani menijo o samozavesti. Dobra polovica jih pravi, da je samozavest zelo pomembna, dobra tretjina pa, da je pomembna. Da je nekje vmes, pravi 13 % anketiranih in 2 % se zdi samozavest nepomembna.

Tudi priprave na nastop se zdijo anketiranim zelo pomembne. Za ta odgovor se je odločilo 59 % anketiranih. Pomembne se zdijo 26 % anketiranim, 13 % nekje vmes in nepomembne 2 % anketiranim.

Da so čustva popolnoma nepomembna, se je odločilo 9 % anketiranih. Nepomembna se zdijo 6 % anketiranim, 36 % je nekje vmes, 30 % anketiranim se zdijo pomembna in 19 % zelo pomembna.

Izgled se sploh ne zdi pomemben 11 % anketiranim. Nepomemben se zdi 9 % anketiranim, 32 % je nekje vmes, enakemu odstotku se zdi pomemben, medtem ko se zdi zelo pomemben 16 % anketiranim.

Motivacija se zdi popolnoma nepomembna 4 % anketiranih. Nihče ni izbral odgovora, da je motivacija nepomembna. Odgovor nekje vmes je izbralo 32 % anketiranih in odgovor pomemben 38 %. Motivacija se zdi zelo pomembna 26 % anketiranim.

Neznani poslušalci popolnoma nič ne motijo 9 % anketiranih. Nepomembni so za 15 % anketiranih, za 26 % pa so nekje vmes. Neznani poslušalci pomembno vplivajo na tremo pri 37 % anketiranih in so zelo pomembni dejavnik za 13 % anketiranih.

Prostor sploh ni pomemben dejavnik treme za 19 % anketiranih. Nepomemben je za 21 % anketiranih in 32 % je nekje vmes. Pomemben za tremo se zdi 21 % anketiranim in je zelo pomemben dejavnik treme za 7 % anketiranih.

14 ZAKLJUČKI

14.1 HIPOTEZE

HIPOTEZA 1

V raziskavi sem želel ugotoviti, za kako samozavestne se ocenjujejo anketirani in če samozavest pri njih vpliva na tremo. Predvideval sem, da so samozavestni in pričakoval odgovor, da samozavest vpliva na tremo med javnim nastopanjem.

V odgovorih anketiranih sem ugotovil, da je večina anketiranih bolj ali manj samozavestnih, samo 4 % anketiranih ni samozavestnih. Vsi so odgovorili, da samozavest je dejavnik, ki vpliva na njihovo tremo.

HIPOTEZA 2

Z vprašanjem, kako močna je trema pred javnim nastopanjem, sem želel odgovoriti na svoje predvidevanje, da nihče ne bo odgovoril, da nima treme pred javnim nastopanjem. Res je tako, nihče ni odgovoril, da treme nima. Dobra tretjina anketiranih tremo pred javnim nastopom doživlja zelo močno, dobra polovica

anketiranih srednje močno in 9 % anketiranih tremo pred javnim nastopom doživlja šibko.

HIPOTEZA 3

Pri vprašanju, ali se anketiranci pred javnim nastopom sproščajo, sem sicer pričakoval, da bo nekaj anketiranih odgovorilo, da to storijo, nisem pa pričakoval, da bo tako odgovorilo več kot polovica anketiranih.

Preden sem začel izdelovati diplomsko nalogo, mi je bil trening alfa poznan samo iz medijev. Predvideval sem, da nihče izmed anketiranih še ni obiskal te tehnike sproščanja. Vendar sem se zmotil. Nekdo je odgovoril, da je že obiskal trening alfa. Presenetilo me je, kako raznolike tehnike sproščanja anketirani uporabljajo.

15 POVZETEK RAZISKAVE

V raziskavi je sodelovalo 94 anketiranih, od tega 74 žensk in 20 moških. Povprečna starost anketiranih je bila od 26 do 45 let. Kar 70 % anketiranih ima srednješolsko izobrazbo, 11 % višješolsko izobrazbo, ostali pa osnovnošolsko, visokošolsko in univerzitetno. Povprečno imajo anketirani od 6 do 25 let delovne dobe. Želel sem enakomernejša razmerja med skupinami, vendar mi to ni uspelo. Na to je vplivalo, da sem raziskavo opravil v kolektivu, v katerem prevladujejo ženske, ki imajo srednjo izobrazbo in so stare okrog 35 let.

Anketirani se imajo večinoma za dobre govornike in so srednje samozavestni. Dve tretjini se jih še ni udeležilo izobraževanja o javnem nastopanju. Kar 81 % ne mara nastopati oziroma tega ne počnejo radi. Vsi anketirani se na javni nastop pripravijo. Nihče od anketiranih ni odgovoril, da pred javnim nastopanjem nima treme. Pri dobri polovici je trema srednje močna in dobri tretjini zelo močna. Skoraj polovica anketiranih ima tremo zaradi strahu pred nastopom, nekaj manj pa zaradi strahu pred poslušalci. Največkrat anketirani tremo telesno doživljajo tako, da občutijo drhtenje glasu, potenje, drhtenje rok in rdečico na obrazu. Strah je najbolj pogost način duševnega doživljanja treme. Sledijo jim težave s koncentracijo, zmedenost in močna motivacija. Največ anketirani pred javnim nastopom posegajo po pijači, nekaj manj po hrani.

Pripomočki so pri javnem nastopu zelo koristni in anketiranci med njimi največ uporabljajo računalnik s projektorjem, na drugem mestu pa so prosojnice za grafoskop. Nobenih pripomočkov ne uporablja 6 % anketiranih. Večini anketiranim se pri javnem nastopu zatika. Vsi anketirani imajo tremo pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa. Da občasno obvladajo tremo, je odgovorilo 81 % anketiranih.

Več kot polovica anketiranih se sprošča pred javnim nastopom, od tega 13 % anketiranih vedno in 40 % občasno. Izmed naštetih tehnik sproščanja so največkrat uporabljali tehniko sproščenega dihanja, tek, avtogeni trening in vizualizacijo. Dobra polovica anketiranih po javnem nastopu te-tega občasno analizira, tretjina pa vedno. Anketirani so med naštetimi dejavniki, ki vplivajo na tremo, izpostavili pripravljanje na nastop, samozavest, motivacijo in izkušnje.

16 ZAKLJUČEK

Ob razmišljanju, kako bi preprosto ponazoril, kaj je trema pred javnim nastopanjem, sem jo hitro doživel. Predstaviti bom moral diplomsko nalogo. Ob tem se mi porajajo vprašanja: kako bo, ali bo vse v redu, ali bo komisija stroga, se mi bo zatikalo ... Mogoče bom praktično dokazal, kako izgleda, ko ima nastopajoči preveč treme. Čutim strah, napetost in kar malo se potim ob misli na nastop. To je moje doživljanje treme pred javnim nastopanjem.

Javno nastopanje je v glavnem neposredno, predvsem govorno komuniciranje z nekaj poslušalci ali s številnimi udeleženci. Vsak občuti določeno mero treme pred pomembnim nastopom, vsak ob bolj ali manj nevarni situaciji občuti neko stopnjo strahu, od prestrašenosti pa do panične reakcije. Trema pripravi naše telo na boj ali beg.

Trema je dejansko velikokrat strah pred neuspehom. Bojimo se, da ne bomo sprejeti, ocene in kritik. Skrbi nas, da naš trud in vloženo delo ne bosta sprejeta tako, kot smo pričakovali. Mene se trema običajno loti ob nastopih, ko bi se rad najbolje izkazal. Običajno tremo spremlja dvom, da nam ne bo uspelo, dvom v sposobnosti.

Ustvarjalni nemir je beseda, ki zveni od treme mnogo bolj prijazno. Telo in psiha se ob pojavu treme pripravljata na izjemno situacijo in v ta namen aktivirata dodatne, rezervne sile. To se kaže v pospešenih telesnih funkcijah. Srce prične hitreje biti, da bi omogočilo boljše prekrvavitev celotnega telesa in še posebej možganov, spremeni pa se tudi ritem dihanja. Celotno telo je v pripravljenosti, da reagira hitreje in natančneje kot v običajnih situacijah.

V primeru, ko te energije ne porabimo, temveč jo zaustavljamo, povzročimo nove simptome. Zdaj odvečna energija privede do tresenja rok, slabosti in drugih znakov. Ko tremo povežemo še z običajno negativnim razmišljanjem, si kaj hitro izkopljemo globoko jamo poraza. Telesno tremo doživljamo na različne načine: občutek kot zobobol, zavijanje v trebuhu, šibijo se nam kolena, usta in grlo postajajo suha, potimo se, naš glas drhti ...

Strah, težave s koncentracijo in zmedenost, so pogoste posledice duševnega doživljanja treme. Nekaterim trema povečuje samozavest.

Pred javnim nastopanjem ne uživajmo alkoholnih pijač ali prekomerne količine kave. Koristno je, da nas trema pred javnim nastopom pripravi do situacije, v kateri je treba dati vse od sebe. Da še enkrat premislimo, če smo morda kaj spregledali in se dobro pripravimo na morebitne nepredvidljive situacije.

Dober govor zahteva obsežno in stvarno obdelavo teme. Priporočljivo je, da dobro obvladamo vsebino predstavitve in vadimo nastop. Z vajo lahko povečamo telesno in psihično pripravljenost in s tem vplivamo na obvladljivost treme pred nastopanjem. Načinov priprav na javni nastop je mnogo in vsak čuti, kaj njemu najbolj koristi. Občinstvo dojema govorca kot celoto. Besede, glas, videz in vedenje sestavljajo za poslušalca celovito podobo o nastopajočem. Govor pričnemo sproščeno in uporabimo lastni stil. Zelo koristi, da ob začetku javnega nastopa vzpostavimo dobre odnose s poslušalci in jih pritegnemo k sodelovanju. Zavedajmo se, da je občinstvo nastopajočemu ob začetku nastopa običajno naklonjeno. Priporočljivo je, da uporabljamo avdiovizualne pripomočke, saj slika pove več. Nadvse pomemben je časovni potek nastopa. Znanje o tem, kako mora dober nastop izgledati in kaj je za to potrebno storiti, pripomore k boljšemu počutju pred nastopom.

Vsi imamo tremo pred javnim nastopanjem in jo bomo večinoma vedno imeli. Ob majhni tremi čutimo manjšo napetost. Ko doživljamo zmerno tremo, nas ta spodbudi

k pripravi na javni nastop in je koristna. Vnaprej se vživimo v izvajanje nastopa in predvidimo, kaj nam je v pripravi na nastop še potrebno narediti.

Ob večji tremi običajno doživljamo izrazitejše telesne ali duševne dejavnike. To je lahko moteče in se je potrebno sprostiti. V svetu obstaja veliko sprostitev načinov. Tek, meditacija, joga, tehnika sproščenega dihanja, avtogeni trening in masaža so le nekateri od mnogih. Pomembno je, da si najdemo tisto, ki nas sprosti. Pogosto se nas loti trema tik pred nastopanjem ali med njim. Poizkusimo z nekaj globokimi vdihom in izdihom. Tudi kozarec vode pomaga.

Tudi izkušeni govorniki pred pomembnimi nastopi čutijo tremo in se z napetostjo bližajo nastopu. Menda pomaga, da rečemo sami pri sebi: »Vse je v redu.«

LITERATURA IN VIRI

Knjige:

- Bole, A. V. (1997) Govori za vse priložnosti, Založba Ozaris, Lesce
Bowman, D. P. (2000) Prezentacije, Založniška hiša Primath, Ljubljana
Coblenser, H., Muhar, F. (2003) Dih in glas, Pedagoška fakulteta, Ljubljana
Gasar, S. (2005) Koncepti in veščine komuniciranja, B&B Višja strokovna šola, Kranj
Goltnik, A. U. (2003) Poslovno komuniciranje, Višja strokovna šola, Slovenj Gradec
Grabnar, B. (1991) Retorika za vsakogar, Državna založba Slovenije, Ljubljana
Marc, D., Torkar, K. P. (2006) Kultura govornice in zapisane besede, DZS, Ljubljana
Možina, S., Tavčar, M., Kneževič, A. N. (1995) Poslovno komuniciranje, Založba Obzorja, Maribor
Možina, S., Tavčar, M., Zupan, N., Kneževič, A. N. (2004) Poslovno komuniciranje, Založba Obzorja, Maribor
Newton, H. C. (1995) Umetnost govora, Pravljično gledališče, Ljubljana
Tavčar, M. I. (1995) Uspešno poslovno komuniciranje, Novi forum, Ljubljana
Vatovec, F. (1984) Javno govorništvo, Pravna fakulteta, Ljubljana
Zagorc, M. (1997) Sprostimo se, Fakulteta za šport, Ljubljana

Spletne strani:

- http://cityoga.org/kaj_joga.htm, dostopno 01. 03. 2007
<http://www.lunin.net/forum/index.php?showtopic=2488>, dostopno 04. 03. 2007
<http://www.tennismindgame.com/trema.html>, dostopno 06. 03. 2007
http://www.nasvet.net/component/option,com_joomlaboard/Itemid,5/func,view/id,13/catid,2/, dostopno 11. 03. 2007
<http://poljub.com/modules.php?op=modload&name=phpBB2&file=viewtopic&t=19725>, dostopno 14. 03. 2007
<http://www.kartomantik.com/svetovanje/fobija/strahpredjavnimnastopanjem.htm>, dostopno 18. 03. 2007
http://www.mladi.net/index.php?option=com_content&task=view&id=570&Itemid=54, dostopno 20. 03. 2007

PRILOGE

Priloga 1: Anketni vprašalnik

KAZALO GRAFOV

Graf 1a: Spol anketiranih.....	31
Graf 1b: Starost anketiranih.....	32
Graf 1c: Stopnja izobrazbe anketiranih.....	33
Graf 1d: Delovna doba anketiranih.....	34
Graf 2: Kako ocenjujete sebe kot govornika?.....	34
Graf 3: Samozavest anketiranih.....	35
Graf 4: Udeležba na izobraževanju o javnem nastopanju.....	36
Graf 5: Želja po javnem nastopanju.....	37
Graf 6: Priprava na javni nastop.....	38
Graf 7: Trema pred javnim nastopom.....	38
Graf 8: Vzrok za tremo pri javnem nastopu.....	39
Graf 9: Telesno doživljanje treme pri javnem nastopu.....	40
Graf 10: Duševno doživljanje treme pri javnem nastopu.....	42
Graf 11: Uživanje snovi pred javnim nastopom.....	43
Graf 12: Uporaba pripomočkov pri javnem nastopu.....	45
Graf 13: Zatikanje pri govoru med javnim nastopom.....	46
Graf 14: Pojav treme pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa.....	47
Graf 15: Obvladovanje treme.....	47
Graf 16: Sproščanje pred javnim nastopom.....	48
Graf 17: Uporabljanje tehnik sproščanja.....	49
Graf 18: Analiza nastopa.....	51
Graf 19: Vpliv dejavnikov treme.....	52

KAZALO TABEL

Tabela 1a: Spol anketiranih	31
Tabela 1b: Starost anketiranih.....	32
Tabela 1c: Stopnja izobrazbe anketiranih.....	32
Tabela 1d: Delovna doba anketiranih.....	33
Tabela 2: Kako ocenjujete sebe kot govornika.....	34
Tabela 3: Samozavest anketiranih.....	35
Tabela 4: Udeležba na izobraževanju o javnem nastopanju.....	36
Tabela 5: Želja po javnem nastopanju.....	37
Tabela 6: Priprava na javni nastop.....	37
Tabela 7: Trema pred javnim nastopom.....	38
Tabela 8: Vzrok za tremo pri javnem nastopu.....	39
Tabela 9: Telesno doživljanje treme pri javnem nastopu.....	40
Tabela 10: Duševno doživljanje treme pri javnem nastopu.....	42
Tabela 11: Uživanje snovi pred javnim nastopom.....	43
Tabela 12: Uporaba pripomočkov pri javnem nastopu.....	44
Tabela 13: Zatikanje pri govoru med javnim nastopom.....	45
Tabela 14: Trema pri zastavljenih vprašanjih.....	46

Tabela 15: Obvladovanje treme.....	47
Tabela 16: Sproščanje pred javnim nastopom.....	48
Tabela 17: Uporabljanje tehnik sproščanja.....	49
Tabela 18: Analiza nastopa.....	51
Tabela 19: Vpliv dejavnikov treme.....	52



B&B

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

***B&B izobraževanje in usposabljanje d. o. o.
OE Višja strokovna šola v Kranju***

ANKETNI VPRAŠALNIK

pri diplomski nalogi:

TREMA PRED JAVNIM NASTOPANJEM

Spoštovani,

moje ime je Franci Omers in sem študent Višje strokovne šole B&B v Kranju. Pripravljam diplomsko nalogo z naslovom Trema pred javnim nastopanjem. Prosil bi Vas za sodelovanje pri anketi in nekaj minut časa. Vaši odgovori mi bodo pri raziskavi zelo pomagali.

Anketa je anonimna, podatki pa bodo služili izključno za potrebe raziskave v moji diplomski nalogi.

Za sodelovanje se Vam vnaprej zahvaljujem.

Franci Omers

1. Demografski podatki.

Obkrožite ustrezen odgovor.

☉ **Spol:** a) ženski b) moški☉ **V katero starostno skupino spadate?**

- | | |
|------------------------|---------------------|
| a) do 25 let | d) od 46 do 55 let |
| b) od 26 do 35 let | e) od 55 let naprej |
| c) od 36 let do 45 let | |

☉ **Katero stopnjo izobrazbe imate?**

- | | |
|------------------|------------------------------|
| a) osnovna šola | d) višja šola |
| b) poklicna šola | e) visoka šola |
| c) srednja šola | f) univerzitetna šola in več |

☉ **Koliko let delovne dobe imate?**

- | | |
|-------------------|--------------------|
| a) do 2 leti | d) od 16 do 25 let |
| b) od 3 do 5 let | e) nad 25 let |
| c) od 6 do 15 let | |

2. Kako se ocenjujete, kakšen govornik/govornica ste?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) odličen
- b) zelo dober
- c) dober
- d) slab
- e) zelo slab

3. Koliko samozavestni ste po vaši oceni?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) zelo
- b) srednje
- c) malo
- d) nisem

4. Ali ste se že kdaj udeležili izobraževanja javnega nastopanja?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) enkrat
- b) večkrat
- c) ne

5. Ali radi javno nastopate?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) zelo rad/a nastopam
- b) še kar rad/a nastopam
- c) ne nastopam rad/a
- d) ne maram nastopati

6. Ali se na javni nastop pripravite?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) vedno
- b) pogosto
- c) redko
- d) nikoli

7. Kako močna je trema pred vašim javnim nastopom?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) zelo močna
- b) srednje močna
- c) šibka
- d) je nimam

8. Zakaj se vam pri nastopu v javnosti najpogosteje pojavi trema?

Obkrožite (možnih je več odgovorov) ali napišite vaš odgovor.

- a) nepripravljenost
- b) strah pred nastopom
- c) strah pred poslušalci
- d) strah pred tujim okoljem
- e) drugo_____

9. Kako tremo pri javnem nastopu doživljate telesno?

Pri vsakem navedenem telesnem doživljanju obkrožite ustrezno številko med 1 in 5, ki ustreza vaši oceni. Pri tem naj pomeni: 1 – ne doživljam nikoli, 2 - doživljam občasno, 3 – nekje vmes, 4 - doživljam pogosto in 5 – doživljam vedno.

Telesno doživljanje	Ocena				
	1	2	3	4	5
rdečica na obrazu	1	2	3	4	5
suha usta	1	2	3	4	5
mišična napetost	1	2	3	4	5
drhtenje glasu	1	2	3	4	5
potenje	1	2	3	4	5
drhtenje rok	1	2	3	4	5
hladne dlani in stopala	1	2	3	4	5
nenadzorovane kretnje	1	2	3	4	5
prebavne motnje	1	2	3	4	5
hitro razbijanje srca	1	2	3	4	5

10. Kako tremo pri javnem nastopu doživljate duševno?

Pri vsakem navedenem duševnem doživljanju obkrožite ustrezno številko med 1 in 5, ki ustreza vaši oceni. Pri tem naj pomeni: 1 – ne doživljam nikoli, 2 - doživljam občasno, 3 – nekje vmes, 4 - doživljam pogosto in 5 – doživljam vedno.

Duševno doživljanje	Ocena				
	1	2	3	4	5
težave s koncentracijo	1	2	3	4	5
strah	1	2	3	4	5
zmedenost	1	2	3	4	5
neučinkovitost	1	2	3	4	5
močna motivacija	1	2	3	4	5
vedrost	1	2	3	4	5
samozavest	1	2	3	4	5

11. Ali pred javnim nastopom pretirano uživate katero od naslednjih snovi:

Pri vsaki navedeni vrsti zaužitja označite ustrezno številko med 1 in 5, ki ustreza vaši oceni. Pri tem naj pomeni: 1 – nikoli, 2 – redko, 3 – nekje vmes, 4 – pogosto in 5 – vedno.

Vrsta zaužitja	Ocena				
	1	2	3	4	5
Pijete	1	2	3	4	5
Jeste	1	2	3	4	5
Kadite	1	2	3	4	5
Posegate po pomirjevalih	1	2	3	4	5

12. Katere predstavitvene pripomočke pri javnem nastopu najpogosteje uporabljate?

Obkrožite (možnih je več odgovorov) ali napišite vaš odgovor.

- a) diapozitivi
- b) prosojnice za grafoskop
- c) računalnik s projektorjem
- d) TV (video posnetki, filmi)
- e) multimedijske produkcije
- f) table s kredo
- g) bele table s flomastri
- h) listi na stojalu ali papirnate table
- i) ne uporabljam pripomočkov
- j) drugo _____

13. Se vam pri govoru med javnim nastopom zatika?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) zelo
- b) srednje
- c) malo
- d) ne

14. Se vam pri zastavljenih vprašanjih na koncu javnega nastopa pojavi trema?

Obkrožite ustrezen odgovor ali napišite vaš odgovor.

- a) ne
- b) ne, če sem pripravljen/a
- c) da
- d) da, če se vprašanja ne navezujejo na temo
- e) drugo _____

15. Obvladate tremo?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) vedno
- b) občasno
- c) nikoli

16. Ali se pred javnim nastopom sproščate?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) vedno
- b) občasno
- c) nikoli

17. Ali ste pred javnim nastopom že uporabljali katero od naštetih tehnik sproščanja?

Pri vsaki navedeni tehniki sproščanja označite ustrezno številko med 1 in 5, ki ustreza vaši oceni. Pri tem naj pomeni: 1 – nikoli, 2 – redko, 3 – nekje vmes, 4 – pogosto in 5 – vedno.

Tehnika sproščanja	Ocena				
	1	2	3	4	5
Meditacija	1	2	3	4	5
Stretching	1	2	3	4	5
Tek	1	2	3	4	5
Tai-chi	1	2	3	4	5
Joga	1	2	3	4	5
Tehnika sproščnega dihanja	1	2	3	4	5
Avtogeni trening	1	2	3	4	5
Vizualizacija	1	2	3	4	5
Mišična relaksacija	1	2	3	4	5
Masaža	1	2	3	4	5
Biofeedback	1	2	3	4	5
Trening alfa	1	2	3	4	5
Hipnoza	1	2	3	4	5
Mind-machines	1	2	3	4	5

18. Ali po javnem nastopu naredite njegovo analizo?

Obkrožite ustrezen odgovor.

- a) vedno
- b) včasih
- c) nikoli

19. Prosim vas, da s pomočjo navedene lestvice razvrstite dejavnike po pomembnosti, koliko vplivajo na vašo tremo.

Pri vsakem navedenem dejavniku označite ustrezno številko med 1 in 5, ki ustreza vaši oceni. Pri tem naj pomeni: 1 – sploh ni pomemben, 2 - nepomemben, 3 – nekje vmes, 4 - pomemben in 5 – zelo pomemben.

Dejavniki	Ocena				
	1	2	3	4	5
izkušnje	1	2	3	4	5
samozavest	1	2	3	4	5
pripravljanje na nastop	1	2	3	4	5
čustva	1	2	3	4	5
izgled	1	2	3	4	5
motivacija	1	2	3	4	5
neznani poslušalci	1	2	3	4	5
prostor	1	2	3	4	5