



B&B
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija
Program: Poslovni sekretar

JAVNO NASTOPANJE

Mentorica: Marina Vodopivec, univ. dipl. psih.

Kandidatka: Meida Rekanovič

Lektorica: Alenka Cizel, prof.

Kranj, september 2011

ZAHVALA

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

Zahvaljujem se tudi lektorici Alenki Cizel, prof., ki je lektorirala mojo diplomsko nalogo.

Velika zahvala gre tudi gospe Nataliji Movern, ki nas je spodbujala skozi celoten študij.

Prav tako se zahvaljujem gospe Ani Peklenik za vso nesebično pomoč ter podporo.

Zahvaljujem se tudi svoji družini za vso moralno podporo.

IZJAVA

»Študentka Meida Rekanović izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom gospe Marine Vodopivec, univ. dipl. psih.«

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

Dne: _____

Podpis: Meida Rekanović

POVZETEK

Tema diplomskega dela je javno nastopanje. V teoretičnem delu diplomske naloge smo opredelili pojem retorike, povedali nekaj o komuniciranju, pripravi javnega nastopa ter tudi o sami izvedbi nastopa.

V raziskovalnem delu je predstavljena analiza na podlagi anketnih vprašalnikov, ki smo jih razdelili med posameznike. S pomočjo vprašalnikov smo poskušali ugotoviti, kako se vsak posameznik pripravi na javni nastop, ali ima pred samim nastopom tremo ter kako si pomaga pri premagovanju le-te. Rezultate smo prikazali s pomočjo grafikonov.

Pri javnem nastopanju nas najbolj skrbi, kako nekaj povedati, da bo občinstvo povedano pravilno razumelo. Da bi kar najbolje posredovali želeno sporočilo, moramo povedano podkrepiti tudi s pravilno telesno držo oziroma telesno govorico, pomembno vlogo odigra tudi glas in seveda tudi naša zunanja podoba. Vsak posameznik se lahko nauči določenih pravil, kako izboljšati svoj javni nastop in z nekaj truda in vaje lahko postane pravi govornik.

KLJUČNE BESEDE

retorika
javni nastop
komuniciranje
govornik

ABSTRACT

The theme of my diploma thesis is public appearance. The theoretical part of thesis deals with rhetoric, communication, preparation of public manifesto and its implementation.

The empirical part presents the analysis based on questionnaires that were spread among individuals. We wanted to find out how they prepare for public appearance, if they have any fright and what they do to overcome it. The results are shown in graphs.

When we speak in public our biggest concern is if audience understands well our message. In order to be successful in passing our message we have to use proper posture of body language. Our voice is of vital importance too, as well as our appearance. Each individual can learn a few rules how to improve his public appearance and with some effort and practice he can become a real speaker.

KEY WORDS

rhetoric
public appearance
communication
speaker

KAZALO

1 UVOD.....	1
1.1 PREDSTAVITEV PROBLEMA.....	1
1.2 METODE DE LA	1
2 KOMUNICIRANJE.....	1
2.1 KAJ JE KOMUNICIRANJE?.....	1
2.2 POTEK KOMUNICIRANJA	2
2.2.1 CILJI KOMUNICIRANJA	2
2.2.2 PROCES KOMUNICIRANJA.....	2
2.3 BESEDNO KOMUNICIRANJE	2
2.3.1 GOVORNO KOMUNICIRANJE	3
2.3.2 PISNO KOMUNICIRANJE	3
2.4 NAČINI KOMUNICIRANJA	4
2.4.1 NEBESEDNO KOMUNICIRANJE.....	4
2.4.2 SMERI KOMUNICIRANJA	5
3 NASTOPI IN PREDSTAVITVE	5
4 GOVORNIŠTVO – RETORIKA	6
4.1 IZVOR BESEDE RETORIKA	7
4.2 VRSTE GOVOROV	7
4.3 PRIPRAVA GOVORA	8
5 STRES.....	9
5.1 STRAHOVI IN FOBIJE	9
6 TREMA	10
6.1 STRAH PRED JAVNIM NASTOPANJEM	10
6.2 DEVETERO NASVETOV PROTI TREMI	13
7 IZGL ED NASTO PAJO ČEGA.....	15
7.1 KAM Z ROKAMI?.....	15
8 RAZISKAVA O JAVNEM NASTOPANJU	16
8.1 SPOL ANKETIRANIH	16
8.2 STAROST ANKETIRANIH	17
8.3 STOPNJA IZOBRAZBE	18
8.4 DELOVNA DOBA	20
8.5 KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?.....	21
8.6 OCENITE, KAKO MOČNA JE VAŠA TREMA PRED JAVNIM NASTOPOM!	22
8.7 ALI RADI NASTOPATE?	23
8.8 ALI SE ZA JAVNI NASTOP PRIPRAVITE?	24
8.9 KO IMATE GOVOR	24
8.10 ALI STE ŽE KDAJ OBISKOVALI TEČAJ JAVNEGA NASTOPANJA OZIROMA TEČAJ RETORIKE?	26
8.11 KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?.....	27
8.12 ALI IZVAJATE VAJE SPROŠČANJA PRED JAVNIM NASTOPOM?	28
9 POVZETEK RAZISKAVE	29
11 VIRI IN LITERATURA.....	31
12 ANKETNI VPRAŠALNIK	32
KAZALO TABEL.....	35

KAZALO GRAFOV	35
---------------------	----

1 UVOD

1.1 PREDSTAVITEV PROBLEMA

Javni nastop, govor – nepopisen strah, trema, cmok v grlu, tresoča kolena, potne dlani in radovedni pogledi poslušalcev – nam pa kakor da bi zmanjkalo besed.

Izgovorjena beseda je najhitrejša pot do človeka, saj potuje s hitrostjo zvoka. Vendar ni dovolj, da nekaj povemo, moramo vedeti tudi, kako bomo povedali, da bi dosegli želeni učinek. Toda niso samo besede tiste, ki prenašajo naša sporočila poslušalcem. Zelo zgovorna je naša telesna govorica, pomembno vlogo odigra mimika, gestika, pomemben je naš zunanji videz in prvi vtis, ki ga pustimo pri poslušalcih.

Večina ljudi ima prirojen dar govora, toda nismo vsi rojeni govorniki. Nekoč so verjeli, da se pesnik rodi, govornik pa naredi (»Poeta nascitur, orator fit«). Nekaj resnice pa le je v tem. Danes najdemo mnoge priročnike na področju govorništva, s pomočjo katerih se lahko naučimo učinkovitega govorjenja. A zaman so vsi priročniki, če nikoli ne zberemo dovolj poguma, da bi stopili na govorniški oder. Ameriški filozof Ralph Waldo Emerson je zapisal, da strah porazi veliko več ljudi kot karkoli drugega na svetu. Neka raziskava je pokazala, da je le strah pred smrtjo močnejši od strahu pred javnim nastopanjem. Toda nobenega strahu ne preženemo, dokler se ne soočimo z njim.

1.2 METODE DELA

Diplomska naloga je razdeljena na dva dela, teoretični in praktični del. V teoretičnem delu bomo spoznali pojem komuniciranja, kratko zgodovino govorništva, zgradbo govora. Osnova drugega dela je anketni vprašalnik, ki smo ga razdelili med anketirance. Na koncu bomo naredili analizo anketnega vprašalnika ter dobljene rezultate podrobno predstavili.

2 KOMUNICIRANJE

2.1 KAJ JE KOMUNICIRANJE?

Komunicirati pomeni »izmenjavati, posredovati misli, informacije, sporazumevati se«, komunikacija pa »sredstvo, ki omogoča izmenjavo, posredovanje informacij – komunikacijsko sredstvo«. (SSKJ)

Pojem »komuniciranje« izhaja iz latinske besede *communicare* in pomeni posvetovati se, razpravljati, vprašati za nasvet. To pomeni, da udeleženci s komuniciranjem

izmenjujejo informacije, znanje in izkušnje. V literaturi naletimo na različne opredelitve pojma komuniciranje.

Lorbek citira Schramma, ki pravi, da komuniciranje »v bistvu obsega izmenjavo misli, občutkov ali razumevanja zaznavanja«, in Wrighta, ki opredeljuje komuniciranje kot »proces prenosa mnenja med posamezniki«, Tavčar meni, da je »komuniciranje oddajanje sporočil, tako da jih prejemnik sprejme, in sprejemanje sporočil«. Možina pa navaja, da je »komuniciranje proces prenašanja informacij z medosebnim sporazumevanjem«, saj »se v komuniciranju odvija proces vzpostavljanja stikov in oblikovanja vzdušja razumevanja dveh oseb«.

Opredelitve so si podobne: vse tako ali drugače pravijo, da je komuniciranje proces sporazumevanja, katerega bistvo je, da morajo biti osebe, ki med seboj komunicirajo, med seboj uglašene, da bi dosegle namen ali cilj komuniciranja. (Tavčar, Možina, 2004, stran 20)

2.2 POTEK KOMUNICIRANJA

2.2.1 CILJI KOMUNICIRANJA

Cilj komuniciranja je prenesti informacijo iz misli ene osebe v misli druge osebe ali več oseb. Uspešno je tisto komuniciranje, ki doseže zastavljeni cilj.

Ker neposredno prenos ni mogoč, moramo informacijo najprej spremeniti v obliko, ki je primerna za prenos, opravimo kodiranje. Prenos poteka po primernem sredstvu, mediju – z zvokom, s svetlobo, z mehničnimi vplivi, z vonjem in še s čim; prenos omogočata oddajnik, ki je na strani pošiljatelja (na primer glasilke, vir svetlobnih vtisov, radijski oddajnik), in sprejemnik na strani prejemnika (na primer uho, oko, radijski sprejemnik).

2.2.2 PROCES KOMUNICIRANJA

Medosebno komuniciranje je proces, v katerem udeleženci pošiljajo, sprejemajo in tolmačijo (interpretirajo) sporočila ali znake, ki so nosilci določenega pomena. Vse to se dogaja sočasno. Sporočilo je katerikoli besedni ali nebesedni simbol ali znak, ki ga ena oseba prenese do druge.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 52)

2.3 BESEDNO KOMUNICIRANJE

Besedno komuniciranje je lahko govorno ali pisno.

2.3.1 GOVORNO KOMUNICIRANJE

Govorno komuniciranje obsega nagovore, formalizirane razgovore med dvema osebama, razgovore v skupini oziroma z njo in neformalne govorice. Govorno komuniciranje ima vrsto prednosti: je hitro, običajno obsega tudi povratno informiranje ter omogoča sočasno komuniciranje z več ljudmi.

Govorno sporočilo ima vrsto prednosti. Lahko ga brž oddamo, in če prejemnik podvomi, ali je sporočilo prav sprejel, lahko s povratnim informiranjem hitro odkrije napako in sprejeto sporočilo popravi. Slabosti govornega komuniciranja se pokažejo takrat, ko si sporočilo podaja daljša vrsta ljudi. Čim več ljudi sodeluje v prenašanju sporočila, tem večja je možnost, da se bo v komuniciranju pojavila neurejenost (entropija): sporočilo, ki doseže prejemnika, se lahko močno razlikuje od poslanega sporočila.

2.3.2 PISNO KOMUNICIRANJE

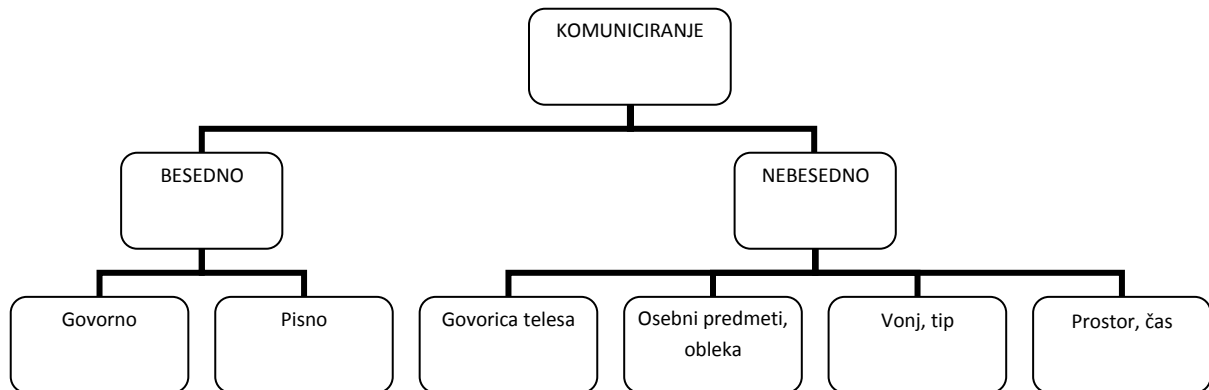
Pisno komuniciranje poteka preko pisem, časopisov in revij, oglasnih desk ter mnogih drugih priprav, zlasti elektronskih in optičnih, ki prenašajo sporočilo, zapisano z besedo, simboli, risbami, barvami ali kako drugače.

Prednosti pisnega komuniciranja so trajnost, jasnost in nazornost sporočila, ki ga je mogoče tudi kasneje preverjati. Pošiljatelju in prejemniku ostaja dokumentiran zapis sporočila, ki ga lahko hranita neomejeno dolgo. Pisne komunikacije so po navadi bolj dodelane, logične in jasne kot govorne, saj pošiljatelj praviloma premisli, kaj bo napisal, saj ve, da bo zapis sporočila pričal, da je bilo poslano z jasno določeno vsebino in nič drugače.

Pisno sporočilo pa ima tudi slabosti. Za nastanek sporočila v končni obliki je potrebno več časa. Pošiljatelj sporoči prejemniku v eni uri govorjenja precej več informacij kot v eni uri pisanja. Sporočilo v govorni obliki posredujemo v nekaj minutah, isto sporočilo pa vzame uro časa za pisanje. Govorjenje je namreč hitrejše od pisanja. Poleg tega mora biti pisna komunikacija veliko bolj natančna kot govorna. Pri pisnem komuniciranju največkrat, razen pri interaktivnem pisnem sporočanju, na primer preko e-pošte, ni takojšnjega povratnega informiranja. Pri govornem komuniciranju se prejemnik lahko brž odzove na sporočilo, pri pisnem komuniciranju pa pošiljatelj niti ne ve zagotovo, ali je prejemnik sporočilo dobil in ali ga je razumel tako, kot želi pošiljatelj. Komuniciranje je seveda uspešno le, če sporočilo ni le sprejeto, temveč tudi pravilno razumljeno.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 54)

2.4 NAČINI KOMUNICIRANJA



2.4.1 NEBESEDNO KOMUNICIRANJE

Nasprotje besednega komuniciranja je nebesedno komuniciranje, ki ne poteka ne v pisni in ne v govorni obliki. Ko zaslišimo glas siren ali ko na semaforju posveti rdeča luč, izvemo dovolj informacij tudi brez besed. Ko študentje začnejo zapirati knjige in zvezke, je to jasno sporočilo, da se bliža konec predavanja. Tudi oblačila, ki jih nosimo prenašajo sporočila drugim. Najbolj poznani vrsti nebesedne komunikacije sta govorica telesa in besedna intonacija.

Pisava je stara nekaj tisočletij, govorica nekaj desetisočletij, nebesedno komuniciranje pa toliko kot človeški rod. V poslovnem komuniciranju le na videz prevladuje besedno komuniciranje – pisno in govorno; raziskave kažejo, da ima neposreden pomen besed v poslovnem razgovoru komaj 7-odstotni delež, zvok (ritem, glasnost, dinamika) govora 38-odstotni delež, več, kar 55 odstotkov pa odpade na nebesedno komuniciranje. Slednje obsega tako imenovano govorico telesa (držo, kretnje, mimiko, pogled), prostor in čas, otip, vonj in še kaj.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 55)

2.4.2 SMERI KOMUNICIRANJA

Poleg besednega in nebesednega komuniciranja poznamo še eno delitev komuniciranja, in sicer: enosmerno in dvosmerno komuniciranje.

Pri enosmernem komuniciranju sporočilo potuje le v eno smer, in sicer od pošiljatelja (oddajnika) k prejemniku (sprejemniku). Dvosmerno komuniciranje pa poteka v obe smeri, se pravi od pošiljatelja k prejemniku in nazaj.

Pravo komuniciranje je izmenjavanje sporočil; učinkovito je predvsem, če tečejo sporočila v obe smeri.

Enosmerno komuniciranje	Dvosmerno komuniciranje
<ul style="list-style-type: none"> - poteka hitreje; - na videz bolj urejeno; - deluje uradno; - prihrani čas (še posebej, če je namenjeno številnim udeležencem); - primerno je za posredovanje preprostih, nedvoumnih in lahko razumljivih sporočil. 	<ul style="list-style-type: none"> - poteka bolj počasi; - pojavljajo se razprave, vprašanja in prekinitve; - na videz bolj neurejeno; - bolj sestavljeno in bolj zahtevno; - pošiljatelj od prejemnika dobiva povratna sporočila, tako lahko morebitne nesporazume rešita takoj.

Če velja, da je komuniciranje predvsem izmenjavanje sporočil, tedaj enosmerno komuniciranje sploh ni pravo komuniciranje. Javne nastope bi lahko uvrstili med enosmerno komuniciranje, saj je govornik oziroma nastopajoči velikokrat edini, ki govori, od poslušalcev pa ne sprejema nikakršnih povratnih sporočil.

3 NASTOPI IN PREDSTAVITVE

Nastopi in predstavitve so neposredno, predvsem govorno komuniciranje s številnimi udeleženci. Obsegajo mnoge oblike komuniciranja: govorico telesa (kineziko), obnašanje v prostoru (proksemiko), glasove (prozodiko), govorjenje (semantiko in sintakso), pa tudi telesne stike (rokovanje). Nastopi so lahko družabni, namenjeni razvedrilu ali slovesnim priložnostim (ob obletnici, proslavi, političnem dogodku, na pogrebu) in večinoma ne sodijo v poslovno komuniciranje. Predstavitve so govori v poslovnem, tehničnem, strokovnem, znanstvenem okolju, namenjene ožjemu občinstvu.

Predstavitve so lahko informativne, kadar gre za seznanjanje številnih udeležencev z novim znanjem, novimi spoznanji, navodili, ali pa namenjene vplivanju. Informativna predstavitev, predavanje obsega predvsem podajanje informacij in se le včasih konča z vprašanji in odgovori. Predstavitev, ki je namenjena vplivanju, je neuspešna, če ne zbudi dovolj zanimanja, da bi se iztekla v razpravo, izmenjavo mnenj, bolj ali manj izrazito soglasje o danih pobudah in predlogih.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 326)

4 GOVORNIŠTVO – RETORIKA

Retorika ali govorništvo je veda, ki se ukvarja s pravilnim govorjenjem, izbranim besedjem, pravilno artikulacijo, suverenim in uglajenim nastopom, prezentnim obnašanjem, obvladovanjem mimike in gestikulacije, sposobnostjo z zapisovanjem govorenega teksta ter njegove izvedbe pred posameznikom, skupino ljudi, mikrofonom ali kamero.

Okusno, izbrano in spretno govorjenje ter obnašanje, oblikovanje misli, povezovanje, dramatičnost, spretni zasuki, obvladovanje govorne igre, vpletanje metafor, upoštevanje ritma, tempa pripovedovanja krasi z delovanjem s celostno podobo – sebe – govornika.

(Wikipedia – dostopnost dne 22. 10. 2010)

Danes najdemo številne definicije o retoriki. Po Platonu je retorika umetnost na meji med filozofijo in državištvom. Brockhaus to disciplino označuje kot umetnost dobrega govorjenja. V klasični šoli retorike gre za sposobnost prepričljivega in zanesljivega govorjenja pred skupino ljudi.

Za Grke je bila retorika moč prepričevanja (ne iskanje resnice, temveč besedni boj). Učili so, kako vplivati na ljudi in jih prepričati. Ob retoriki je zavzemala častljivo mesto dialektika. Aristotel jo je razumel kot veščino, ki jo zanimajo argumenti, uporabljeni v sporu ali diskusiji z enim samim sogovornikom, retoriko pa kot način, kako govornik prepričuje množico, zbrano na javnem kraju; ta nima kakega posebnega znanja, zato je ne moremo »posiljevati« z zapletenimi argumenti. V 16. stoletju je postala retorika veščina dobre besede in lepe govorice, dialektika pa veščina pravilnega sklepanja. V 18. stoletju je retorika prišla na slab glas. Postala je sopomenka za bombastično govorjenje, politično manipuliranje z ljudskimi množicami, kar je povzročilo njen zaton in konec. Pa ne povsod. Le nemške in slovanske dežele so odpravile njeno sistematično poučevanje in razvijanje. V Angliji retoriko in dialektiko se danes prištevajo k temeljni izobrazbi. Javno govorjenje in debatiranje je nekakšen množični šport, katerega pravila so jasna, učenje in usposabljanje pa je sistematično in kontinuirano. Udeleženci se zavedajo pravil nastopanja, prepričevanja, dokazovanja, vedenja. Tekmujejo (od najmlajših do najstarejših), se urijo ter izboljšujejo javno nastopanje in komuniciranje.

(Zidar, 1996, stran 14)

4.1 IZVOR BESEDE RETORIKA

Izvor besede je v grškem pridevniku »rhetorikos«, etimološko povezanem z besedo »rhema«, ki pomeni besedo in prihaja od oblike glagola reči. Pridevnik se je uporabljal v povezavi z besedo »tekhne«, ki pomeni spretnost, umetnost, veščino. Torej »rhetorikos tekhne« – veščina, ki jo obvlada »retorik« ali javni govornik. Gre za govorno veščino, ki se je v stari Grčiji uporabljala pri nastopih v javnosti, na sodiščih, političnih zborovanjih in praznovanjih. Razumeli so jo kot »veščino prepričevanja z govorom«, pouk retorike pa je bil namenjen vzgoji za javno nastopanje. Veljalo je pravilo, da ima tisti, ki obvladuje retoriko, oblast in vpliv. (Zidar, 2007, stran 16)

Govorništvo potrebujemo marsikje:

- v poslovnem svetu ob srečanjih s poslovnimi partnerji, pri razgovorih in pogajanjih, pri predstavitvah, na simpozijih in posvetih, ob dogodkih v podjetju, kot so proslave in zbori;
- v javnosti na srečanjih in zborovanjih, ob proslavah in stavkah, v političnih telesih in v krajevnem okolju;
- v društvih in združenjih, pri srečanjih, sestankih in občnih zborih;
- pa tudi v domačem družinskem krogu in med prijatelji.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 326)

4.2 VRSTE GOVOROV

V antiki so razločevali svetovalni govor, govor pred sodiščem in pohvalni govor. Danes pa govore delimo na informativne, prepričevalne in priložnostne govore.

Informativni govor poslušalcem posreduje določena spoznanja, podatke ter informacije. Sem prištevamo strokovna poročila, referate, predavanja. Dolžina informativnega govora je odvisna od njegove vsebine.

Prepričevalni govor je po navadi kratek in jedrnat, vedno pa je subjektiven, ker z njim zavzeto in avtentično zastopamo svoja lastna stališča in mnenja. Med prepričevalne govore sodijo politični govori.

Priložnostni govor poudarja določene dogodke, kot je na primer odhod sodelavca v pokoj, novoletni pozdrav v športnem društvu ali govor na pogrebu.

Običajno ne moremo postaviti neke ločnice med vrstami govorov, saj se mnogokrat med seboj prepletajo.

Poleg različnih vrst govorov poznamo tudi različne oblike le-teh, in sicer:

- govor brez priprave (spontani);
- govor z opornimi točkami (improvizirani);

- pripravljeni govor (temeljito izdelan);
- prebrani govor, ki temelji na dobesedni izpeljavi.

4.3 PRIPRAVA GOVORA

Dober govor zahteva dobro pripravo. In dober govornik ne bo pristal na nepripravljen govor. A pot do tistega trenutka, ko spregovorimo pred občinstvom, ni ne kratka in ne preprosta.

Zanesljiva pot do nastopa je upoštevanje petih stopenj priprave govora:

1. Invencija (priprava gradiva)
2. Dispozicija (izbor in razvrstitev gradiva)
3. Formulacija (oblikovanje gradiva, stil)
4. Pomnjenje (učenje govora, spomin)
5. Aktualizacija (priprava na nastop in izvedba nastopa)

(Zidar, 1996, stran 137)

Praviloma se priprava nastopa začne z zbiranjem gradiva:

- Prvo je zbiranje iz pisnih virov, kot so literatura, mediji, dokumentacija.
- Drugo je zbiranje spoznanj in izkušenj sodelavcev, prijateljev, znancev, poslovnih partnerjev, strokovnjakov za posamezna področja.
- Ustno posredovane informacije kaze čimprej zapisati; isto velja za dodatne ideje, možne logične zveze in sklepe, ki se porodijo med zbiranjem gradiva.

Potem je na vrsti urejanje in členjenje gradiva. Zbiranje gradiva terja na eni strani porabo virov govorca, na drugi strani pa mu prinaša koristi. Pravočasno mora presoditi, kdaj doda tno zbiranje gradiva ne prinaša več zadostnega prirastka koristi. Gradivo kaže presoditi z vidika vsebine občinstva ali drugače. Tudi za najkrajše govore si govorec že zgodaj med urejanjem gradiva napiše uvod in konec, pa čeprav le po en stavek.

(Tavčar, Možina, 2004, stran 341)

Nato sledi formulacija oziroma oblikovanje gradiva. Najprej se odločimo, kako bomo govorili, bomo govor prebrali ali se ga naučili na pamet? Nato se moramo odločiti, kakšen stil bomo izbrali. Premislimo o namenu govora in možnostih jezikovnega oblikovanja. Imamo vsaj štiri možnosti, kako svoje zamisli predstavimo poslušalcem:

- govor napišemo in ga preberemo,
- govor napišemo in se ga naučimo na pamet,
- zapišemo si oporne točke ali oblikujemo miselni vzorec ter prosto oblikujemo stavke,
- govor improviziramo.

Pogosto slišimo, da je najbolje, če govor napišemo in se ga naučimo na pamet oziroma (če smo še začetniki ali pa ne zaupamo svojemu spominu) govor preberemo. Prav gotovo imata ta načina pozitivne strani: temeljita pripravljenost, jasno oblikovane misli, ki niso prepuščene naključju, ter večja samozavest, saj so stvari že napisane.

Vendar najdemo tudi vrsto slabosti. Kadar govorimo na pamet, govor pa imamo napisan in spravljen v žepu (za vsak primer in za večjo varnost), bodo naše misli bolj usmerjene v naš žep kot pa k poslušalcem. Vse skupaj lahko izzveni precej papirnato in neživo. Mučno je, če sredi govora vlečemo iz žepa zapiske in iščemo nadaljevanje. Trenutki se spremenijo v večnost, mi pa v kup nesreče in neboljnosti.

Če bomo govor prebrali, bo stik s poslušalci precej okrnjen. Naš pogled bo usmerjen v liste, namesto v ljudi. Po navadi papirje držimo z obema rokama, tako naredimo nekakšno pregrado med seboj in poslušalci. Sledimo napisanim mislim, namesto da bi se odzivali na sprejem občinstva in ustvarili pristen stik in sodelovanje.

Zato je veliko bolj priporočljivo, da si uredimo oporne točke, morda gesla, še bolje pa je, da izdelamo miselni vzorec. V roki bomo držali le majhen listek s celotno zgradbo govora. Lahko si pomagamo z barvami, da bodo posamezni deli se bolj vidni oziroma opazni.

Svoje zamisli razvrstimo po pomembnosti (hierarhija). V sredini je naslov (vsebina govora), prva členitev so osrednji deli govora, delijo se še na manjše dele oziroma misli. Na vsaki črti naj bo le geslo, še bolje ena sam beseda.

Še nekaj moramo upoštevati. Uvod in zaključek imejmo zmeraj do potankosti izdelana. Ni slabo, če si na hrbtno stran lista zapišemo uvodne in zaključne besede. Izpišemo si še morebitne citate, mnenja strokovnjakov, podatke ... (Zidar, 1996, stran 140)

5 STRES

Stres je sestavni del življenja. Primitivni človek se je znašel v stresnem položaju, ko se je na lovu moral odločiti med begom in spopadom. Dražljaj je danes sicer drugačen, učinek pa isti: izločanje adrenalina, razburjenost, globlje dihanje, hitrejši srčni utrip. Telo se samodejno odzove na tak način, da bi se lahko spopadlo z novim položajem. Simptome blagega stresa opazimo pri igralcih pred nastopom v živo, pri govornikih pred govorom, pri atletih pred tekmo. (Duncalf, 2000, stran 69)

5.1 STRAHOVI IN FOBIJE

Fobija je trdovraten, nerazumen in popolnoma neupravičen strah pred določenim predmetom ali situacijo. Za milejšimi ali nemotečimi oblikami fobije trpi približno eden od devetih ljudi.

Fobije delimo v tri skupine:

- PREPROSTE FOBIJE

To je strah pred živalmi, na primer ptiči, pajki, mačkami, kačami, mišmi ali psi; strah pred naravo, na primer strah pred višino, temo, grmenjem, strelo, vodo, vetrom ali smrtjo; strah pred boleznimi, na primer strah pred bruhanjem, krvjo, iglami in bolnišnicami.

- SOCIALNE FOBIIJE

Ljudje, ki trpijo za socialno fobijo, kažejo nenormalen strah pred spoznavanjem novih ljudi, kakor tudi pred vsako družabnostjo, skupnimi obedi, javnim nastopanjem in kritiko.

- AGORAFOBIIJA

To je splet strahov, povezan z občutkom ujetosti v situacije, iz katerih ni lahkega izhoda. Ljudje, ki trpijo za agorafobijo, se bojijo predvsem natrpanih trgovin, dvigal, letal, podzemeljskih železnic, avtobusov, vrst, kinematografov in velike oddaljenosti od doma.

Fobične reakcije pogosto izvirajo iz travmatičnih doživetij iz preteklosti, lahko pa so tudi posledica nezdravljenih strahov iz otroštva. Vsekakor pa je izogibanje tisti odločilni faktor, ki podpira strahove in fobije. (Powell, 1999, stran 22)

6 TREMA

Strah pred občinstvom – trema je naraven pojav, občutimo jo vselej, kadar smo pod pritiskom – in ob nastopu pred bolj ali manj številnim občinstvom vsakogar stisne pri srcu. Ljudje se bojijo govoriti, bojijo se množice, bojijo se zasmeha. Raziskava trdi, da so najhujši strahovi povprečnega Američana: 1) nastopiti pred ljudmi, 2) višina, 3) žuželke in mrčes, 4) denarne težave, 5) globoka voda, 6) bolezen, 7) smrt, 8) letenje, 9) samota, 10) psi. Nastopanja se torej bojijo bolj kot smrti. (Tavčar, Možina, 2004, stran 352)

6.1 STRAH PRED JAVNIM NASTOPANJEM

»Vsi simptomi strahu pred javnim nastopanjem so povsem naravni in človeški odzivi na neprijetno situacijo.« (Steve Ozer)

Strah pred nastopom ni le v vaši glavi, ampak ga spremljajo tudi različni telesni pojavi – od znojenja dlani in živčnosti želodca v milejši obliki, vse do močnega potenja in bruhanja v hujših primerih ter celo do popolne ohromelosti v najhujši obliki. (Bowman, 2000, stran 79)

Obstaja 11 tipičnih simptomov, ki se lahko pojavijo pri ljudeh s strahom pred javnim nastopanjem:

1. Tresoč glas
2. Razbijajoče srce
3. Rdečica
4. Drhteče roke
5. Potne dlani
6. Premočene pazduhe
7. Tresoča kolena
8. Suha usta
9. Slabost v želodcu
10. Vrtoglavica
11. Miselna blokada

Res je, da je doživljanje teh simptomov gotovo neprijetno. Vendar se simptomi, medtem ko se trudimo premagati svoj strah, razpršijo ali lahko celo povsem izginejo. Opogumlja naj nas tudi dejstvo, da se v večini primerov občinstvo ne zaveda, kako se počutimo. Kar se nam zdi tako očitno, je redko očitno občinstvu.

1. Tresoč glas

Ne glede na to, kako odločeni smo, da bomo svojemu občinstvu zveneli samozavestno, ne more te samozavesti uničiti hitreje, kot če slišimo, kako se naš glas krha pod pritiskom. Morda želimo, da naš avtoritativen glas, ki doni iz zvočnikov in občinstvo takoj utiša do zamaknjene tišine. Namesto tega pa morda zaslišimo nežen, šibek, mišje tih, drhteč, drgetajoč, tresoče cvileč glas.

Ne glede na to, kaj občinstvo dejansko sliši, smo sami verjetno zelo razočarani, da naš glas izdaja kakršnokoli pomanjkanje samozavesti, ki ga morda čutimo. Morda smo prepričani, da vsi v občinstvu zmajujejo z glavo in si mrmrajo: »Kaj delaš tam gor, s tem čričkastim čivkajočim glasom? Pričakoval sem avtoritativen glas! Izkušen glas! Samozavesten glas! Ne nekega nerazumljivega blebetanja, podobnega ščinkovčevemu!« Dejstvo je, da tega morda sploh ne opazijo.

2. Razbijajoče srce

Ta simptom je lahko resničen izziv. Zdi se, da se razbijanje srca pojavi od nikoder in preseneti naše telo kot pobeg tovornega vlaka. Ne moremo biti brezbržni do tega, da v naših prsah neusmiljeno razbija *bum, bum, bum*. Morda se počutimo, kot da doživljamo srčni napad – kot da se bomo vsak trenutek zgrudili. Seveda je možnost, da bomo morda omedleli pred občinstvom, verjetno je to najhujše, kar bi se po našem mnenju mogoče lahko zgodilo. Morda mislimo, da ne bi prenesli bolečine in osramočenosti.

Zato je razbijajoče srce eden najzahtevnejših simptomov med vsemi. Morda si govorimo, da se nam meša, da se nimamo v oblasti in da predstavitev morda sploh ne bomo preživeli. Če obstaja univerzalen simptom, je to razbijajoče srce.

3. Rdečica

Ne zardijo vsi, kadar stojijo pred skupino ljudi, toda tisti, ki zardijo, dojemajo to kot katastrofo. Zardevanje razumejo kot osebno sesutje, bleščeč, svetleč, besen opomin občinstvu, da pred njimi stoji nemočen človek. Zdi se jim, kot bi imelo občinstvo rdečico

za izraz vsega sramu, osramočenosti in občutkov nesposobnosti, zavutih v žarečo žerjavico, ki izstopa kot rdeč svetlobni signal na avtocesti sredi noči.

4. Drhteče roke

Ne glede na to, kako samozavesten je slišati naš glas, ne glede na to, do kolikšne mere lahko obvladujemo svoje razbijajoče srce, smo verjetno prepričani, da potrkvajoči podaljški udov občinstvu signalizirajo, da imamo živce iz želeja. Če nam roke opazno drhtijo, ne uporabljajmo laserskega kazalnika.

5. Potne dlani

Spolzke kapljice vlage, ki se nabirajo na dlaneh, so tako dobrodošle kot nevihta na poroki na prostem. Čeprav je to simptom, ki je resnično skrit, je vseeno del zaznave o odpovedovanju telesnih funkcij.

6. Premočene pazduhe

Večinoma skrit simptom so premočene pazduhe. Pri tem se nam pod eno od rok nabere ena sama kapljica potu, se poveča, potem pa se spremeni v skrivno rečico, ki teče navzdol ob strani našega telesa, po nogi in do luže na tleh. (Morda le ne pride do tal.)

Še ena težava s potenjem pod pazduhami je, še posebej pri moških, in sicer ta, da zmóči celotno območje pod pazduhami na srajci. To je mogoče skriti tako, da moški nosi suknjič.

7. Tresoča kolena

Številni ljudje s fobijo pred javnim nastopanjem menijo, da so tresoča kolena viden znak silne šibkosti. Ta simptom lahko predstavlja tak izziv kot kateri koli drug, kar s seboj prinaša neprijetno in zelo malo verjetno možnost, da se dva priveska, ki nas držita pokonci, lahko vsak čas vdata. Ljudje s tresočimi koleni navadno mislijo, da je občinstvo osredotočeno na njihove tresoče pogačice in samo čaka, da se bo njihovo telo vdalo, sklonilo in padlo na oder. Na srečo je to le njihova živčna projekcija, ne pa resničnost.

8. Suha usta

Ste se kdaj spraševali, zakaj ima večina poklicnih govorcev v bližini kozarec vode? Ker vedo, kako je, če človek govori s suhimi usti. Nekaterim ljudem živčnost navadno izsuši usta in jih spremeni v izsušeno, jalovo, pusto puščavo. Izginejo vsi sledovi slin in človek ima občutek, da ima usta napolnjena s šestimi ali sedmimi kepicami vate. Skušati govoriti s tako napolnjenimi usti je morda zabavno v prostem času; vendar vas to spravlja ob pamet, kadar si prizadevate povedati nekaj pomembnega pred sto člani svojega podjetja ali organizacije.

Kot pri večini simptomov občinstvo ne opazi suhih ust. Toda za nekoga, ki se na smrt boji javnega nastopanja, to pomeni še eno znamenje šibkosti – znamenje, da so nadzor telesa prevzeli samodejni refleksi.

9. Slabost v želodcu

Precej ljudem postane fizično slabo ob obetu javnega nastopanja. Slabost v želodcu je lahko nepredvidljiv simptom.

10. Vrtoglavica

Zaradi vrtoglavice se lahko počutimo, kot da bomo vsak čas omedleli. Gre za tisti nezmotljiv omotičen občutek, kot da je svet le nekoliko iz ravnovesja, mi pa se bomo vsak čas spotaknili. Ko pogledamo na občinstvo, je vse rahlo zamegljeno in robovi stropa se ne zdijo povsem pravokotni na robove stene.

Simptom vrtoglavice predstavlja izziv, ker se ob njem počutimo, kot da bomo vsak trenutek izgubili nadzor nad mislimi.

11. Miselna blokada

Miselna blokada je simptom, ki ga občinstvo zares lahko opazi – glava preprosto postane prazna. Misli, ki so bile še pred trenutkom polne odličnih namenov, ganljivih besed, neprecenljivih uvidov, navidez postanejo povsem prazne, kot bi trenil.

Samo človek z nadčloveško vzdržljivostjo bi lahko jasno razmišljal, če njegovo telo muči razbijajoče srce, tresoč glas, drhteče roke, vrtoglavica ali kateri koli drug simptom. To je skoraj nemogoča naloga.

Našteti simptomi so občinstvu skoraj nevidni. Naj nas še tako močno preplavijo s strahom in sramom, je osupljivo, da drugi tega navadno ne vedo. To pa zato, ker v svojih mislih morda dramatično napihujemo vpliv in opaznost teh simptomov. (Ozer, 2009, stran 74)

6.2 DEVETERO NASVETOV PROTI TREMI

1. Bodi urejen

Skrbno opravljeno snovanje in pripravljanje predstavitve je najboljšo 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 videoposnetek, spoznal in popravil napake. Prireditelji nekaterih velikih mednarodnih konferenc pripravijo govorcem poseben prostor, kjer lahko malo pred nastopom, nemoteno, opravijo še eno vajo. Trema? Zakaj le 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. Takoj 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 napnejo mišice, dihanje je plitvo, roke se tresejo. Marsikateri govorec si pomaga z minutko skrite telovadbe. Zavestno, lepo po vrsti napne in sprosti mišice, najprej v stopalih, potem v mečih, v stegnih, v trebuhu, v prsah, 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! Izkušen govorec stopi pred ljudi, vselej si zagotovi dovolj prostora za korak v vsako smer, naravno 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 neznano, 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 govorcju trdnost in mu sproti govori, kako sprejemajo njegove besede.

9. Požirek vode

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

(Tavčar, Možina, 2004, stran 353)

7 IZGLED NASTOPAJOČEGA

Vsi smo nekoliko skeptični glede tega, kako nas vidijo drugi. Posebno, če govorimo o javnem nastopu, ko so vse oči vprte v nas. Naša zunanost, urejenost in osebna bližina so enako pomembne kot sam nastop in vsebina. Z ustreznim videzom pokažemo spoštovanje do svojega občinstva.

Vedno se moramo pozanimati, v kakšno okolje glede oblačenja prihajamo. Najbolje, da se pozanimamo pri tistem, ki je naš nastop organiziral, povprašamo lahko tudi sodelavce, ki so morda tam že bili. Pri vabilih na konference in podobna srečanja organizatorji dostikrat celo napišejo, kakšna naj bo obleka (tako imenovani »dress code«) za posamezne dogodke. Velja pa staro pravilo, da naj bi bil govornik oziroma predavatelj za odtenek bolj oblečen kot njegovi poslušalci.

Ni dovolj, da nam obleka lepo pristoji, v njej se moramo sproščeno počutiti. Obleka pa nikakor ne sme biti ponošena, strgana, zmečkana, umazana in ne smejo ji manjkati gumbi. Oblačila ne smejo biti niti prevelika niti pretesna, sploh, če imamo kak kilogram odveč. Nikar ne poskušajmo telesne teže skriti s prevelikimi oblačili.

K obleki pa vsekakor sodijo tudi čevlji. Čevlji so pomemben del naše pojave in zato naj bodo primerni in predvsem – čisti!

Osebna urejenost med drugim vključuje stanje obleke in obutve. Naj ne bo odpetih zadrg na hlačah, nobenih natrganih nogavic, odvezanih vezalk in podobnih nevšečnosti, ki pa so zelo opazne. Tudi obleka, prepojena z vonjem hrane, ni prijetna za vonjanje. Pred ljudi pridemo v sveži obleki in v čistem obuvalu. Ne nazadnje se bomo v taki opravi sami počutili daleč najbolje.

7.1 KAM Z ROKAMI?

O človeku lahko veliko sklepamo po njegovih rokah. Predavatelj ali predavateljica morata poskrbeti za lepo negovane roke in nohte, sicer pa to velja za vsakogar.

Nekaj nasvetov v zvezi z uporabo rok:

- Za svoje nohte poskrbite na dan pred nastopom. Lakirani nohti pristajajo večini žensk, vendar ne smete pretiravati z neprimerno barvo in dolžino nohtov.
- Dva prstana ali trije lepo pristajajo zlasti ženskam z lepimi in dolgimi prsti, moški naj nosijo kvečjemu po en prstan ali dva.
- Medtem ko govorite, ne držite rok v žepih.
- Če se vam roke tresejo, si jih umirite tako, da jih položite na govorniški oder, toda to storite lahko, da ne bo videti, kot da se govorniškega odra krčevito oklepate. Če pred seboj nimate govornice, lahko držite v rokah svoje papirje ali roke rahlo sklenete.
- Ne vrтите prstanov na rokah, to je očiten znak živčnosti.

- Ne stiskajte rok v pest.
- Ne zvijajte robca, ne vrtite svinčnika ali kakšnega drugega predmeta, ker boste videti še bolj živčni, kot ste v resnici.
- Če se močno znojite, imejte pripravljen robček in z njim se obrišite po obrazu, kadarkoli se vam zdi potrebno. Vsekakor bo to vaše občinstvo motilo manj kot pa kapljanje znoja z vašega obraza.

(Bowman, 2000, stran 173)

8 RAZISKAVA O JAVNEM NASTOPANJU

S pomočjo anketnega vprašalnika smo poskušali izvedeti ali ljudje radi nastopajo, ali imajo tremo pred javnim nastopom ter ali se za nastop pripravijo. Anketa je bila izvedena s pomočjo prijateljev in družine. Zastavili smo jim naslednja vprašanja.

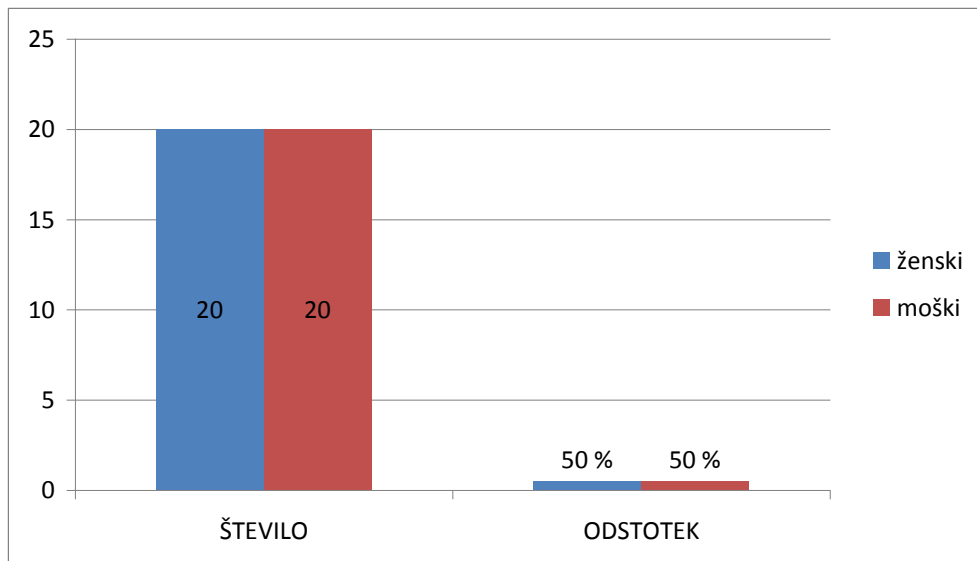
8.1 SPOL ANKETIRANIH

Spol:

- a) ženski
- b) moški

SPOL ANKETIRANIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
ženski	20	50 %
moški	20	50 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 1: Spol



Graf 1: Spol

Kot je razvidno iz tabele in grafa, smo razdelili 40 anketnih vprašalnikov. Anketirali smo 20 žensk in 20 moških, kar pomeni 50 % žensk in 50 % moških.

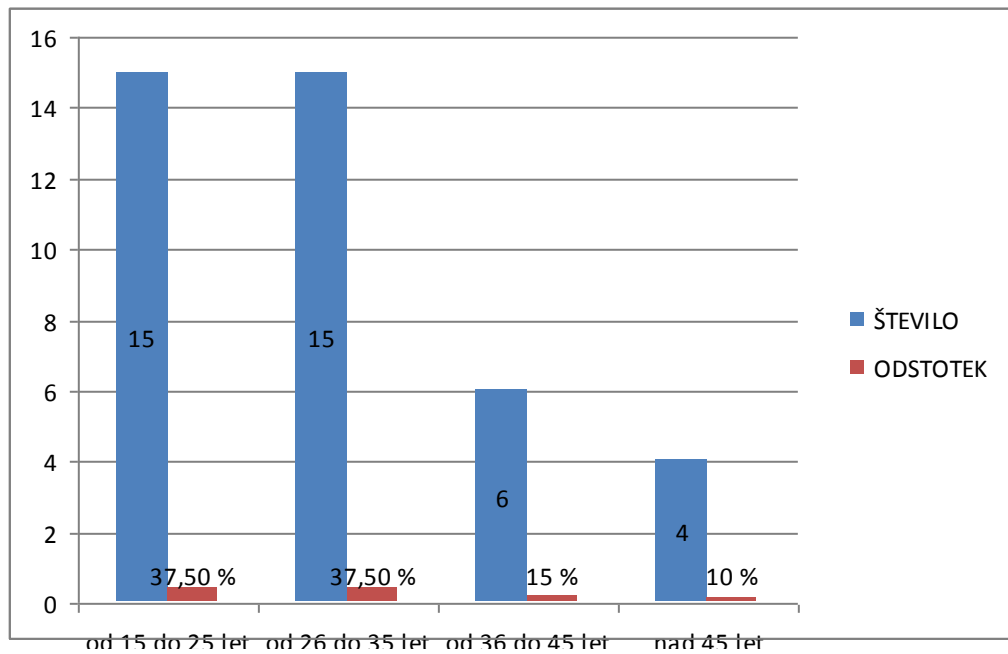
8.2 STAROST ANKETIRANIH

Starost:

- a) od 15 do 25 let
- b) od 26 do 35 let
- c) od 36 do 45 let
- d) nad 45 let

STAROST ANKETIRANIH	ŠTEVILO	ODSTOTEK
od 15 do 25 let	15	37,5 %
od 26 do 35 let	15	37,5 %
od 36 do 45 let	6	15 %
nad 45 let	4	10 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 2: Starost



Graf 2: Starost

Pri anketiranju so sodelovali ljudje različnih starosti. 15 anketirancev je starih od 15 do 25 let, prav tako jih je 15 oziroma 37,5 % starih od 26 do 35 let. Sledijo jim anketiranci, stari od 36 do 45 let, teh je 6 oziroma 15 % in najmanj jih je starih nad 45 let, 4 oziroma 10 %.

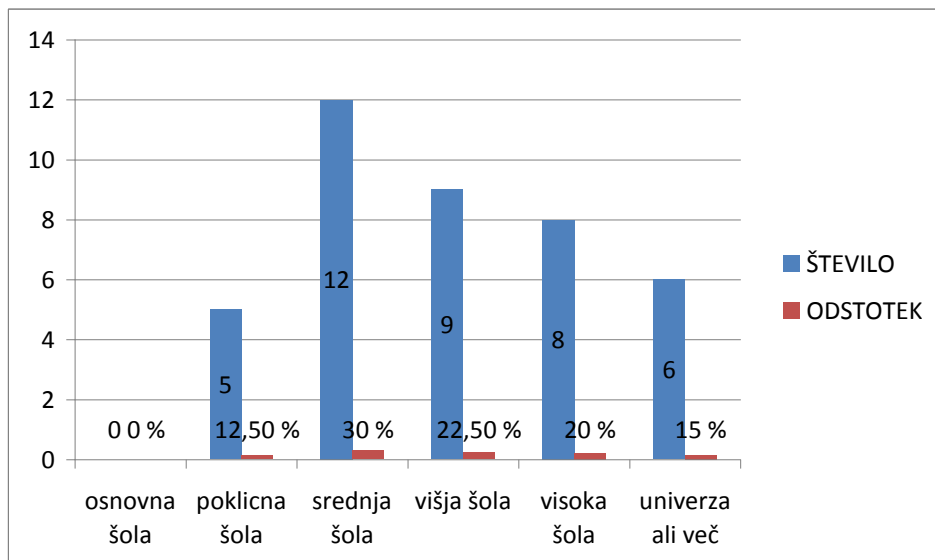
8.3 STOPNJA IZOBRAZBE

Stopnja izobrazbe:

- osnovna šola
- poklicna šola
- srednja šola
- višja šola
- visoka šola
- univerza ali več

STOPNJA IZOBRAZBE	ŠTEVILO	ODSTOTEK
osnovna šola	0	0 %
poklicna šola	5	12,5 %
srednja šola	12	30 %
višja šola	9	22,5 %
visoka šola	8	20 %
univerza ali več	6	15 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 3: Stopnja izobrazbe



Graf 3: Stopnja izobrazbe

Končano srednjo šolo ima 12 anketirancev, kar pomeni 30 %. Višjo šolo jih ima 9 oziroma 22,5 %. 8 anketirancev ima končano visoko šolo, kar pomeni 20 %. Univerzitetno izobrazbo jih ima 6 (15 %), 5 anketirancev oziroma 12,5 % ima končano poklicno šolo. Nihče od udeležencev v anketi pa nima zaključene le osnovne šole.

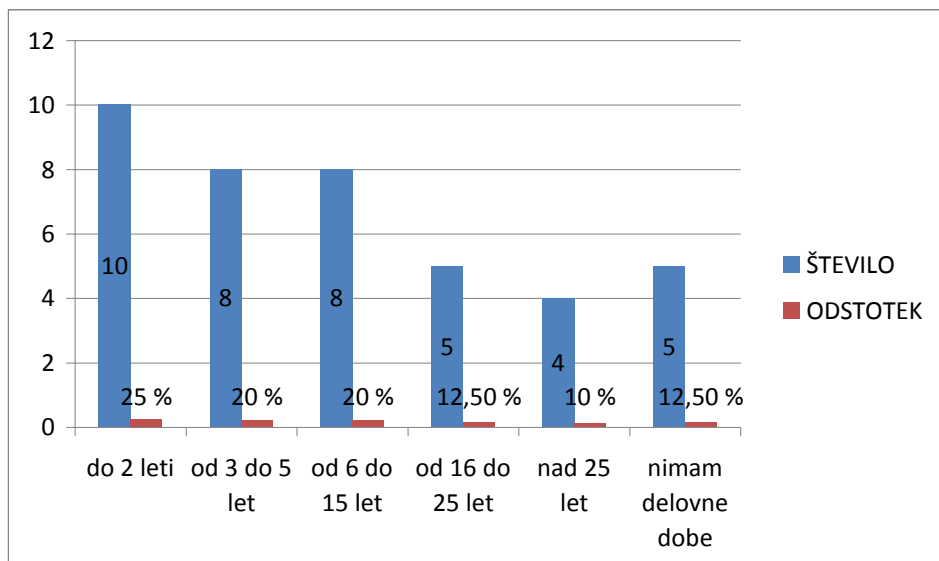
8.4 DELOVNA DOBA

Delovna doba:

- a) do 2 leti
- b) od 3 do 5 let
- c) od 6 do 15 let
- d) od 16 do 25 let
- e) nad 25 let
- f) nimam delovne dobe

DELOVNA DOBA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
do 2 leti	10	25 %
od 3 do 5 let	8	20 %
od 6 do 15 let	8	20 %
od 16 do 25 let	5	12,5 %
nad 25 let	4	10 %
nimam delovne dobe	5	12,5 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 4: Delovna doba



Graf 4: Delovna doba

Največ anketiranih ima do 2 leti delovne dobe, in sicer 10 anketiranih oziroma 25 %. 20 % je takih, ki imajo od 3 do 5 let delovne dobe ter 8 anketirancev ima od 6 do 15 let delovne dobe. Od 16 do 25 let delovne dobe jih je 5 (12,5 %), 4 (10 %) jih ima nad 25

let delovne dobe, 5 (12,5 %) pa je takih, ki niso bili še nikoli zaposleni in nimajo delovne dobe.

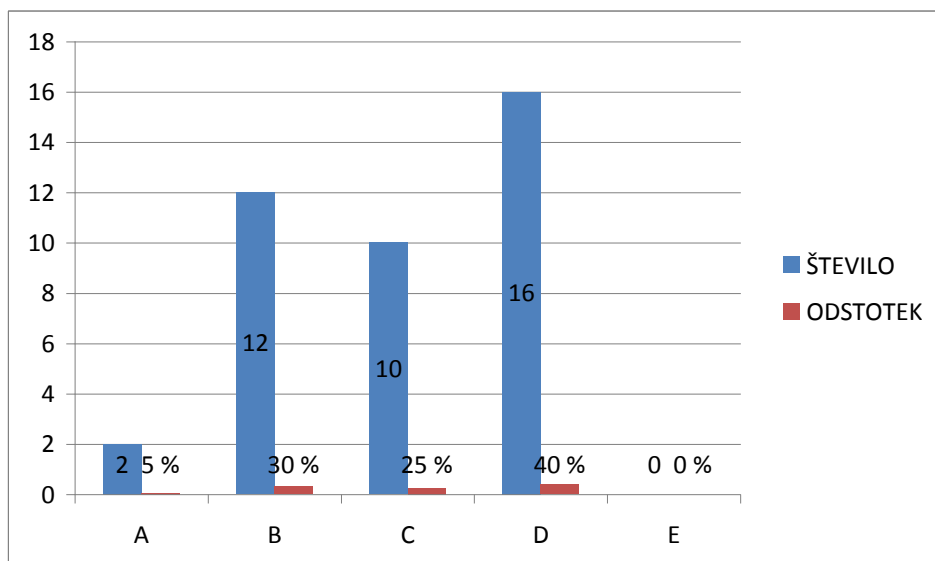
8.5 KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?

Kako pogosto javno nastopate?

- a) zelo pogosto
- b) pogosto
- c) redko
- d) samo, če je nujno
- e) nikoli

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	2	5 %
B	12	30 %
C	10	25 %
D	16	40 %
E	0	0 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 5: Pogostost nastopanja



Graf 5: Pogostost nastopanja

Največ anketiranih, 16 oziroma 40 % nastopa samo, če je nujno. 30 % oziroma 12 anketiranih pogosto javno nastopa. 10 anketirancev, kar pomeni 25 %, redko nastopa. 2 anketiranci nastopata pogosto, kar zneso 5 %.

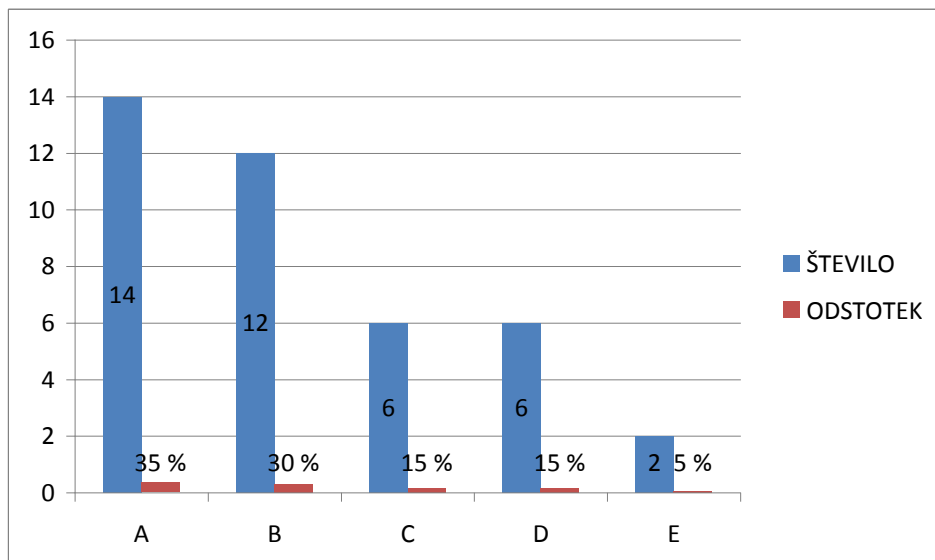
8.6 OCENITE, KAKO MOČNA JE VAŠA TREMA PRED JAVNIM NASTOPOM!

Ocenite, kako močna je vaša trema pred javnim nastopanjem?

- a) zelo močna
- b) močna
- c) srednje močna
- d) rahla
- e) sploh nimam treme

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	14	35 %
B	12	30 %
C	6	15 %
D	6	15 %
E	2	5 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 6: Trema



Graf 6: Trema

35 % (14 anketiranih) občuti zelo močno tremo pred javnim nastopom, 12 anketiranih (30 %) občuti močno tremo, 15 % oziroma 6 anketiranih občuti srednje močno tremo, prav tako 15 % anketiranih občuti rahlo tremo in le 2 anketiranca (5 %) treme sploh ne občutita.

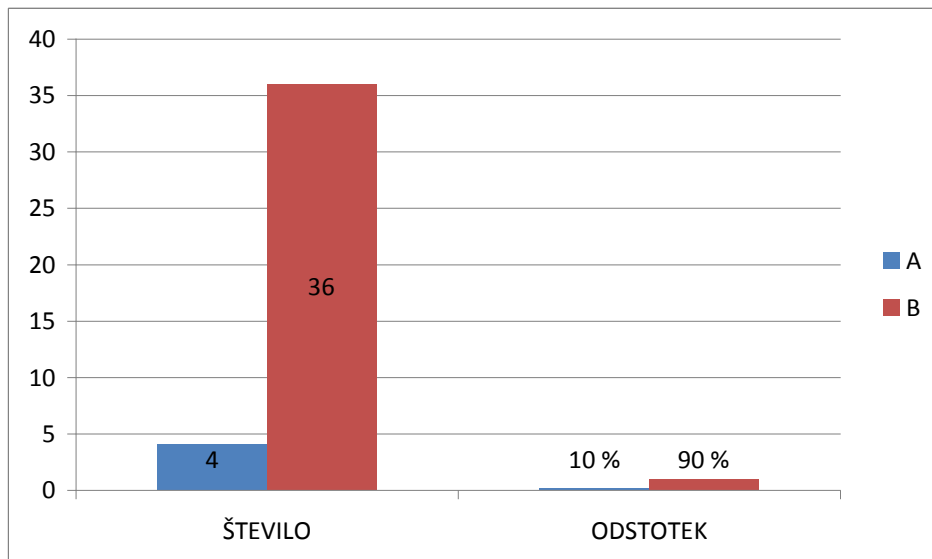
8.7 ALI RADI NASTOPATE?

Ali radi nastopate?

- a) da
- b) ne

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	4	30 %
B	36	70 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 7: Ali radi nastopate?



Graf 7: Ali radi nastopate?

Na vprašanje, ali ljudje radi nastopajo, so samo 4 anketirani (oziroma 10 % vprašanih) odgovorili z da, kar 90 % anketiranih oziroma 36 vprašanih pa z ne.

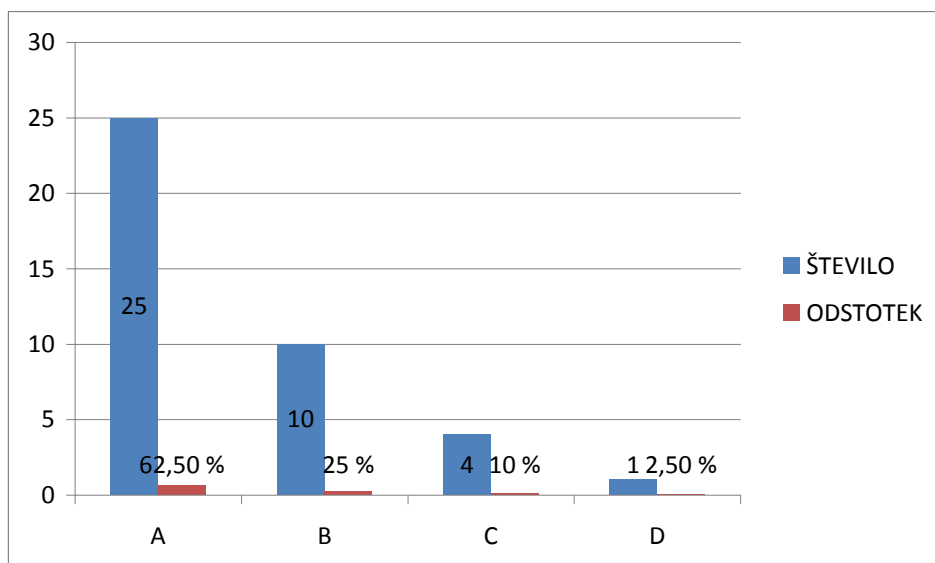
8.8 ALI SE ZA JAVNI NASTOP PRIPRAVITE?

Ali se za javni nastop pripravite?

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

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	25	62,5 %
B	10	25 %
C	4	10 %
D	1	2,5 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 8: Priprava



Graf 8: Priprava

62,5 % anketiranih se za javni nastop vedno pripravi, 25 % oziroma 10 anketiranih se za javni nastop pogosto pripravi, 10 % oziroma 4 anketirani se za javni nastop redko pripravijo in le 2,5 % anketiranih se za javni nastop nikoli ne pripravijo.

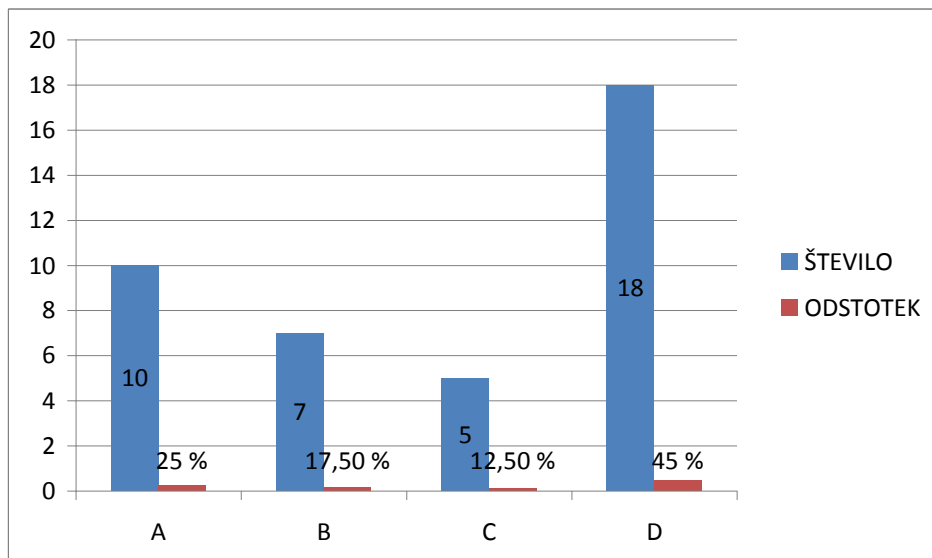
8.9 KO IMATE GOVOR

Ko imate govor:

- a) govor napišete in ga preberete
- b) govor se naučite na pamet
- c) govor improvizirate
- d) prosto govorite s pomočjo opornih točk

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	10	25 %
B	7	17,5 %
C	5	12,5 %
D	18	45 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 9: Govor



Graf 9: Govor

18 anketiranih govor izpelje s pomočjo opornih točk, 25 % anketiranih govor napiše in ga prebere, 17,5 % anketiranih se govor nauči na pamet in le 12,5 % anketiranih govor improvizira.

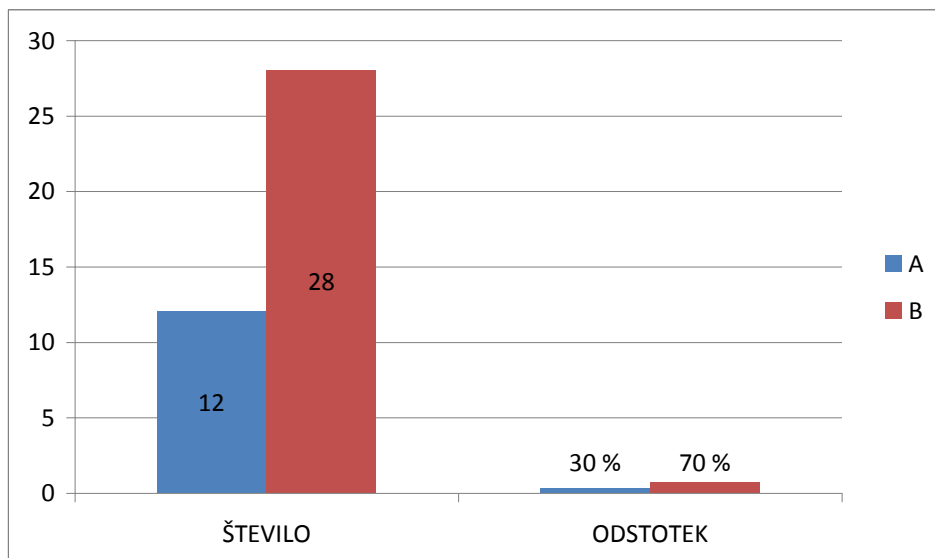
8.10 ALI STE ŽE KDAJ OBISKOVALI TEČAJ JAVNEGA NASTOPANJA OZIROMA TEČAJ RETORIKE?

Ali ste že kdaj obiskovali tečaj javnega nastopanja oziroma tečaj retorike?

- a) da
- b) ne

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
DA	12	30 %
NE	28	70 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 10: Tečaj retorike



Graf 10: Tečaj retorike

Na vprašanje, ali so anketirani že kdaj obiskovali tečaj retorike, jih je z da odgovorilo 30 %, kar pomeni 12 vprašanih, kar 70 % oziroma 28 vprašanih tečaja retorike ni še nikoli obiskovalo.

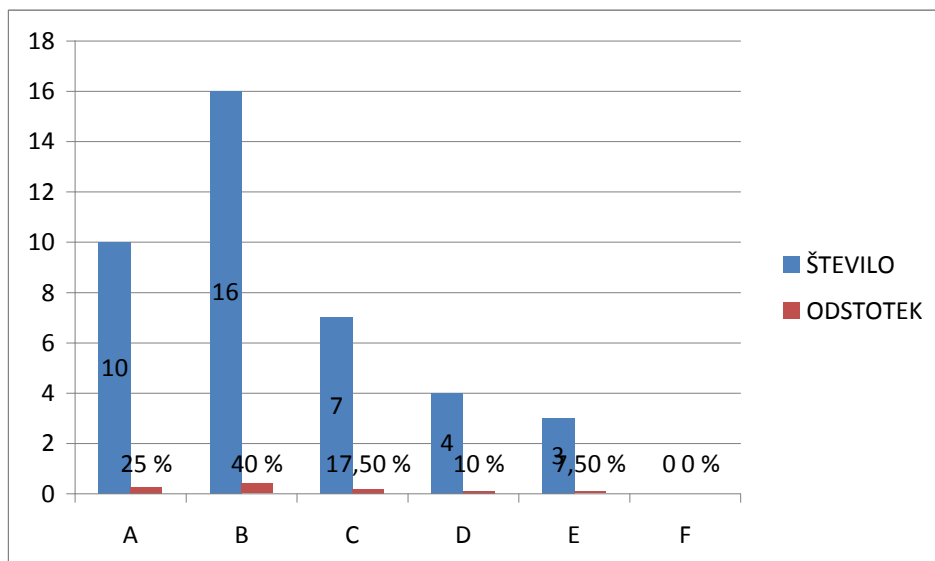
8.11 KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?

Kako pogosto javno nastopate?

- a) vsakodnevno
- b) tedensko
- c) mesečno
- d) enkrat letno
- e) redko kdaj
- f) nikoli

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	10	25 %
B	16	40 %
C	7	17,5 %
D	4	10 %
E	3	7,5 %
F	0	0 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 11: Javno nastopanje



Graf 11: Javno nastopanje

Največ anketiranih, 40 %, javno nastopa tedensko. Sledijo jim anketirani, ki javno nastopajo vsakodnevno, takih je 25 %. 17,5 % anketiranih nastopa enkrat mesečno, enkrat letno nastopajo 4 anketirani oziroma 10 % in najmanj je takih, ki redko kdaj javno nastopajo, 7,5 %.

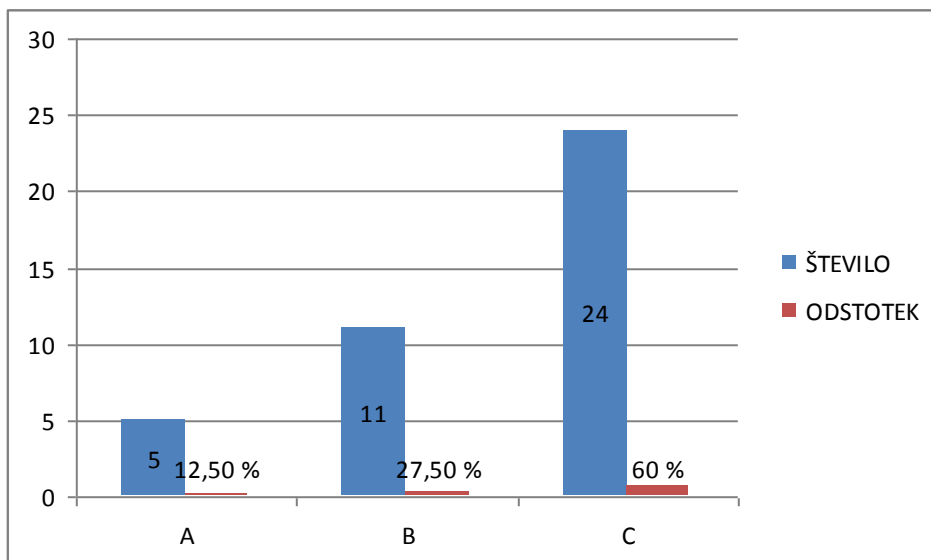
8.12 ALI IZVAJATE VAJE SPROŠČANJA PRED JAVNIM NASTOPOM?

Ali izvajate vaje sproščanja pred javnim nastopom?

- a) vedno
- b) včasih
- c) nikoli

ODGOVORI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
A	5	12,5 %
B	11	27,5 %
C	24	60 %
SKUPAJ	40	100 %

Tabela 12: Sproščanje pred nastopom



Graf 12: Sproščanje pred nastopom

60 % anketiranih nikoli ne izvaja vaj sproščanja pred javnim nastopom. 27,5 % oziroma 11 anketiranih vaje sproščanja izvaja včasih pred nastopom, 5 vprašanih pa vedno izvaja vaje sproščanja pred javnim nastopom, kar pomeni 12,5 %.

9 POVZETEK RAZISKAVE

V raziskavi o javnem nastopanju je sodelovalo 40 anketiranih, od tega 20 žensk in 20 moških. Poleg demografskih podatkov starosti, delovne dobe in stopnje izobrazbe, nas je zanimalo, ali anketirani radi nastopajo, kako močna je njihova trema, kako pogosto javno nastopajo, ali se za nastop pripravijo in ali izvajajo vaje sproščanja pred javnim nastopom.

Iz dobljenih rezultatov je razvidno, da ljudje ne nastopajo radi. Večina jih pred javnim nastopom ne izvaja nikakršnih vaj sproščanja.

Zanimalo nas je tudi, ali so anketirani kdaj obiskovali tečaj retorike. Večina anketiranih se tečaja ni še nikoli udeležila.

10 ZAKLJUČEK

V diplomski nalogi smo spoznali, da je uspešno poslovno komuniciranje v današnjem času zelo pomembno. Lahko bi rekli, da je pogoj za uspešnost vsakogar, ki ima opravka z drugimi ljudmi.

Javno nastopanje je v glavnem neposredno, govorno komuniciranje z nekaj poslušalci ali s številnimi udeleženci. Vendar je za marsikoga neprijetno opravilo, kar se je tudi pokazalo v izvedeni raziskavi. Javnega nastopanja se ljudje bojijo bolj kot smrti. Vendar vemo, da se lahko tremi in strahu izognemo z dobro pripravo nastopa. Seveda se strahu ne otresemo v celoti, kajti trema je lahko tudi vzpodbudna, če seveda ni pretirana.

Da bi govor čim bolje izpeljali, se moramo nanj dobro pripraviti. Da pa bi se dobro pripravili, moramo vsaj malo poznati poslušalce, moramo poskrbeti za primerna oblačila, naš izgled. Pred nastopom se vedno pozanimajmo, v kakšno okolje se odpravljamo. Pred nastopom se odsvetuje pitje alkoholnih pijač in prekomerno uživanje kave, bolje je, če na oder stopimo s praznim kot s polnim želodcem.

Nikar ne pozabimo, da je prvih nekaj minut odločilnih, ali nas bo občinstvo poslušalo, nam sledilo ali ne. Na začetku so nam poslušalci naklonjeni, zato poskušajmo to naklonjenost obdržati. Ne spreglejmo dejstva, da ne govorimo le z besedami, ogromno informacij poslušalcem posredujemo z našo govorico telesa, mimiko, gestiko. Zato ni dovolj, da izberemo prave besede, pač pa moramo te besede tudi na pravilen način posredovati občinstvu.

Med pisanjem diplomske naloge sem prebrala ogromno literature na temo javnega nastopanja, govorništva, retorike. Resnično upam, da mi bo pridobljeno znanje prav prišlo v prihodnje, tako na zagovoru diplome kot tudi na splošno.

11 VIRI IN LITERATURA

- Bowman, P. D. (2000). *Prezentacije*. Ljubljana: Založniška hiša Pirnath.
- Bradeško, M. (2010). *Povejte z veseljem – priročnik za odličen govorniški nastop*. Radovljica: Didakta.
- Casson, N. H. (1995). *Umetnost govora*. Ljubljana: Pravljično gledališče.
- Duncalf, B. (2000). *Kako uspešno opravimo vsak izpit*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Marc, D., Papež-Torkar, K. (2006). *Kultura govorne in zapisane besede ali RETORIKA ZA DANAŠNJO RABO*. Ljubljana: Pravljično gledališče.
- Možina, S., Tavčar, M., Zupan, N., Kneževič, A. N. (2004). *Poslovno komuniciranje*. Maribor: Obzorja.
- Ozer, S. (2009). *Golo občinstvo ni dovolj: Ostanite prisebni, postanite samozavestni in premagajte strah pred javnim nastopanjem*. Ljubljana: Tuma.
- Powell, T. (1999). *Kako premagamo stres*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- Šedivy, V. (2000). *Govori in pisma z lepo mislijo – kako uspešno govorimo*. Murska Sobota: Eurotrade.
- Thiele, A. (1995). *O govorniški spretnosti*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Vavtovec, F. (1968). *Retorika ali govorništvo in javno nastopanje*. Maribor: Obzorja.
- Zidar, G., T. (2007). *Retorika – veščina prepričevanja*. Ljubljana: Planet GV.
- Zidar, T. (1996). *Retorika, moč besed in argumentov*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.

12 ANKETNI VPRAŠALNIK

ANKETNI VPRAŠALNIK – JAVNO NASTOPANJE

Sem izredna študentka Višje strokovne šole, smer poslovni sekretar. Pred vami je anketni vprašalnik, s katerim želim ugotoviti, kako premagujete strah pred javnim nastopanjem ter kako se na javni nastop sploh pripravite. Anketa je anonimna, rezultati bodo uporabljeni izključno v raziskovalne namene. Za sodelovanje se vam že vnaprej lepo zahvaljujem.

Lep pozdrav,

Meida Rekanović

1. SPOL
 - a) ženski
 - b) moški

2. VAŠA STAROST
 - a) od 15 do 25 let
 - b) od 26 do 35 let
 - c) od 36 do 45 let
 - d) nad 45 let

3. STOPNJA IZOBRAZBE
 - a) osnovna šola
 - b) poklicna šola
 - c) srednja šola
 - d) višja šola
 - e) visoka šola
 - f) univerza ali več

4. DELOVNA DOBA
 - a) do 2 leti
 - b) od 3 do 5 let
 - c) od 6 do 15 let
 - d) od 16 do 25 let
 - e) nad 25 let
 - f) nimam nič delovne dobe

5. KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?
- a) zelo pogosto
 - b) pogosto
 - c) redko
 - d) samo, če je nujno
 - e) nikoli
6. OCENITE, KAKO MOČNA JE VAŠA TREMA PRED JAVNIM NASTOPANJEM!
- a) zelo močna
 - b) močna
 - c) srednje močna
 - d) rahla
 - e) sploh nimam treme
7. ALI RADI NASTOPATE?
- a) da
 - b) ne
8. ALI SE ZA JAVNI NASTOP PRIPRAVITE?
- a) vedno
 - b) pogosto
 - c) redko
 - d) nikoli
9. KO IMATE GOVOR:
- a) govor napišete in ga preberete
 - b) govor se naučite na pamet
 - c) govor improvizirate
 - d) prosto govorite s pomočjo opornih točk
10. ALI STE ŽE KDAJ OBISKOVALI TEČAJ JAVNEGA NASTOPANJA OZIROMA TEČAJ RETORIKE?
- a) da
 - b) ne

11. KAKO POGOSTO JAVNO NASTOPATE?

- a) vsakodnevno
- b) tedensko
- c) mesečno
- d) enkrat letno
- e) redko kdaj
- f) nikoli

12. ALI IZVAJATE VAJE SPROŠČANJA PRED JAVNIM NASTOPOM?

- a) vedno
- b) včasih
- c) nikoli

KAZALO TABEL

Tabela 1: Spol.....	16
Tabela 2: Starost.....	17
Tabela 3: Stopnja izobrazbe.....	19
Tabela 4: Delovna doba.....	20
Tabela 5: Pogostost nastopanja.....	21
Tabela 6: Trema.....	22
Tabela 7: Ali radi nastopate?.....	23
Tabela 8: Priprava.....	24
Tabela 9: Govor.....	25
Tabela 10: Tečaj retorike.....	26
Tabela 11: Javno nastopanje.....	27
Tabela 12: Sproščanje pred nastopom.....	28

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Spol.....	17
Graf 2: Starost.....	18
Graf 3: Stopnja izobrazbe.....	19
Graf 4: Delovna doba.....	20
Graf 5: Pogostost nastopanja.....	21
Graf 6: Trema.....	22
Graf 7: Ali radi nastopate?.....	23
Graf 8: Priprava.....	24
Graf 9: Govor.....	25
Graf 10: Tečaj retorike.....	26
Graf 11: Javno nastopanje.....	27
Graf 12: Sproščanje pred nastopom.....	28