

KAIP PARENGTI GERĄ VIEŠĄ PASISAKYMĄ?

Viešai kalbai rengiamasi iš anksto. Paprastai būna iš anksto žinoma kalbėjimo tema, trukmė, numatyti pasisakymo tikslai.

Kalba neatsiranda staiga, ją reikia subrandinti.

1 minutė efektyvios kalbos reikalauja 30 minučių rūpestingo pasiruošimo.

Improvizuotoms kalboms tenka daug ir ilgai ruoštis.

JEI TEKS KALBĖTI AUDITORIJAI

- **Pasirink svarbią, tavo dominančią temą**, apie kurią jau šį tą žinai ir kurią galėsi pristatyti savo klausytojams.
- **Surink informaciją**, ją susistemink, atrink kas svarbiausia. **Gerai kalbai svarbus temos išmanymas.**
- **Sužinok, kokia bus auditorija**: kokio amžiaus, kokie klausytojų interesai, socialinė padėtis.
- **Pasirink pagrindinę tezę, kurią nori išdėstyti. Apsispręsk, koks tavo pasisakymo tikslas**, kokio elgesio tikiesi iš savo klausytojų po jo?
- **Savo kalboje naudok faktus, nuomones, pavyzdžius bei istorijas.**
- Apgalvok ir paruošk savąjį pasisakymą: **mintis surikiuok į logišką seką.**
- **Pranešimą užsirašyk. Rašyk taip, kaip kalbi.** Taigi paprastai, be įmantrybių.
- **Prieš ištardamas pirmąjį žodį, palauk, kol auditorija nurims.** Jei pradėsi savo kalbą, kol auditorija dar plepa, šurmulys joje nesiliaus per visą pranešimo laiką.
- Darydamas pranešimą, **skaitymą kaitaliok su pasakojimu.**
- **Kalbėk aiškiai ir konkrečiai, kuo trumpiau** – žmonių dėmesys trunka ne ilgiau 90 minučių. Jau pirmais pranešimo žodžiais **sudomink klausytojus.**

- **Pagyvink pranešimą improvizuodamas.** Venk monotonijos ne vien tardamas žodžius. Nuolat žingsniuok, gestikuluok, priversdamas žmones sekioti tavo žvilgsniu. Nejudančio žmogaus vaizdas varo nuobodulį.
- **Stebėk auditoriją. Rask auditorijoje vieną, du, tris žmones, kurie periodiškai linksi galva, sutikdami su tuo, ką sakai.** Kreipkis tiesiai į juos. Linkėjimas, kaip ir žiovilys ar juokas yra užkrečiamas dalykas, ir juo neišvengiamai paseks kiti žmonės. Nepamiršk kitų klausytojų. **Kartas nuo karto peržvelk visą auditoriją,** taikydamas „V“ žvilgsnio metodą.
- **Kalbėk pakiliai, užtikrintai** – žmonės susirinko išgirsti sprendimų, o ne verkšlenimo. **Pasitikėk savimi.**
- **Sakydamas kalbą į ją įtrauk ir klausytojus.** Tu gali tai padaryti pateikdamas jiems klausimus arba savąją temą susiedamas su klausytojais. Dialogas visada veiksmingesnis nei monologas.
- Kalbėdamas **leisk pašnekovui suprasti, kad jauti tą patį, kaip ir jis.** Žmogus, kuris reaguoja į situaciją taip pat, kaip ir jo pašnekovas, sukelia simpatiją ir pasitikėjimą.
- **Gerbk savo klausytojus:** leisk jiems suprasti, kad toleruoji įvairias nuomones.
- **Pasitreniruok:** vienas pats sakyk kalbą tol, kol tai galėsi padaryti sklandžiai. Repetuook prieš veidrodį, pasakyk kalbą namiškiams, draugams.

Kalbėti prieš auditoriją – pati didžiausia žmonių fobija, lenkianti net skrydžio baimę ar pasidarymą ropiais. Kad ir kokia bebūtų auditorija, baimė suklysti ir nusišnekėti, sumenkinti įspūdį apie save visada yra šalia.

Prisidengus liaudies išmintimi „*tyla – gera byla*“, frazėmis „*aš nekalbėsiu*“, „*tegu kalba kas nors kitas*“, „*ai, neturiu, ką pasakyti*“ užmaskuojame savo elementarią baimę. Tuo pačiu prarandam ir elementarią galimybę – būti pastebėti, įvertinti, daryti poveikį kitiems. **Atmink, kad tiktai praktikuodamas tobulinsi savo oratorinius gebėjimus. SĖKMĖS!**

KLAIDOS, KURIŲ AUDITORIJA NEATLEIDŽIA:

- **Energijos stokos.** Auditorija nepajėgi dirbti dvigubo darbo: klausytis jūsų ir susikurti energiją, kurią turėtumėte sukurti jūs. **Svarbus pasitikėjimas savimi.** Žmonės pasitikintys savimi yra daug energingesni, jie turi jėgos savyje, o jėga yra energija.
- **Nepasiruošimo.** Jei klausytojai pajus, kad kalbat nežinodami apie ką, stokojat informacijos, esat nepasiruošę, jūsų nesiklausys.
- **Nepagarbos.** Nepagarbą auditorija nuskaito pranešėjo balso intonacijose, sarkazme.
- **Aplaidumo.** Tai gali būti ir netvarkinga apranga ar pranešimas, negrabiai paruoštos skaidrės, neargumentuotas vėlavimas, privertimas laukti.
- **Bailumo.** Klausytojai nori matyti drąsiai teigiančius savo nuomonę kalbėtojus, nebijančius prisipažinti, kad buvo gal būt kažkada neteisūs.
- **Melo.** Iškraipytų faktų, išsisukinėjimo. Jei kitaip neišeina, geriau ne meluoti, bet tiesiai sakyti: „*Neatsakysiu į šitą klausimą*“, „*Istorija apie tai nutyli*“...
- **Išdavystės.** Svarbu nepavesti, neišduoti pasitikėjimo. Pagalvokite: „*Jei agituojū į revoliuciją, ar būsiu pirmose gretose?*“
- **Nesąžiningumo.** Nesąžiningo, nesisteminio faktų pateikimo.
- **Pykčio ir nepagrįstų emocijų.** Nepagrįstos emocijos leidžiamos klausytojams, bet ne kalbėtojams. Kalbant prieš auditoriją reikalinga savitvarda ir nuosaikumas.
- **Vertybių nesilaikymo ar ignoravimo.** Pranešime turėtų būti išlaikyti teisingumo, pagarbos ir sąžiningumo principai.

PAŽINTI SAVE YRA NE MAŽIAU SVARBU, NEI IŠMANYTI TECHNINIUS VIEŠOSIOS KALBOS PARENGIMO DALYKUS. Atsigręžkite į save ir pagalvokite: „*O kokios yra mano, kaip žmogaus, stipriosios pusės? Kaip aš jas galiu parodyti kalbant, kad kiti pamatytu jas?*“

Parengė psichologė K. Vainienė,
pagal psichologės Vegos Dikčienės rekomendacijas.