

Govorna predstavitev

Franc Solina

Fakulteta za računalništvo in informatiko, Univerza v Ljubljani

franc.solina@fri.uni-lj.si

12. oktober 2017

- 1 Kako se obnašamo med govornim nastopom
- 2 Kako se pripravimo na govorni nastop
- 3 Kako pripravimo prosojnice
- 4 Vadba in izvedba govorne predstavitve

- trema pred govornim nastopom je nekaj normalnega
- nastopanja se je možno naučiti, kot vožnje z avtomobilom, ne s preučevanjem teorije, ampak s prakso
- ko greš na oder, ostani to kar si, delaj to kar je prav, kar je naravno, nisi igralec, ne posnemaj drugih, vendar se izboljšuj, izostri svoje dobre lastnosti, ne kopiraj slepo vzorce drugih
- nastop je kot pogovor, razlaga, namesto prijateljev, nagovarjaš večjo skupino ljudi
- nastopaj z navdušenjem, verjemi v tisto, kar govoriš, vsak nastop je prepričevanje

- glas izboljšamo s pokončno, odprto držo, primernim dihanjem, ustreznimi premori med stavki
- kam z rokami? govor naj spremljajo naravne kretnje rok med pasom in vratom, roke nikakor ne sodijo v žep
- gibanje po prostoru naj bo umirjeno
- gledaš občinstvo, premikaš pogled v različne dele dvorane
- pazi na besedna in zvočna mašila, ki jih običajno povsem nezavedno uporabljamo
- glas naj ne bo enoličen, naj se spreminja, delajmo ustrezne premore in poudarke
- glas in telo morata biti v sozvočju: telesna govorica nosi celo več sporočilnosti kot izgovorjene besede
- kako se obleči? – za odtenek bolje kot od nas pričakujejo

Kakšna naj bo komunikacija

- niti preveč, niti premalo informacij: cilj nastopa je, da si ljudje zapomnijo in znajo videno in slišano uporabiti
- pri tem upoštevamo predznanje poslušalcev
- načelo ustreznosti: sporočilo lažje razumemo, če je skladno s svojo obliko in ne v nasprotju: **majhen**, zelen
- načelo informacijske spremembe: spremembe v lastnostih naj nekaj pomenijo: za isti pojem vedno ista beseda, za naslove vseskozi ista barva
- načelo omejenih spominskih kapacitet: informacije se iz senzoričnega spomina zapišejo v kratkotrajni, kjer ostanejo do ene minute, nato šele in če sploh v dolgotrajni
- kapaciteta kratkotrajnega spomina: 7 ± 2 pomenskih enot
- iz kratkotrajnega spomina se informacija lažje zapiše s ponavljanjem, spraševanjem, primerjavo z že znanimi stvarmi

- kaj je cilj nastopa: informirati, prepričati, motivirati, zabavati, ...
- koliko časa imamo na voljo?
- kaj je sporočilo nastopa, obseg sporočila, ali izhajamo iz nekega pisnega sporočila, npr. diplome?
- če da, potem izbrati ustrezne poudarke iz pisnega sporočila
- vrstni red podajanja informacij v ustni predstavitvi ni nujno enaka kot v pisnem dokumentu
- kakšno predznanje imajo naši poslušalci?
- kje bo nastop in kakšna tehnologija je na voljo?

- uvod (10%), jedro (80%), zaključek (10%)
- uvod: kratek, privlačen, občinstvo naj zve, kakšna so izhodišča in kaj lahko pričakuje
- jedro:
 - ustrezno strukturiran na več delov, toda podana mora biti jasna pot skozi to strukturo
 - definiraj osnovne pojme, podaj konkretne primere, vsak del zaključi s kratkim povzetkom
- povzetek: ponovi glavna izhodišča in zaključke

Kakšna je vloga projekcijskega gradiva

- projekcija odpre poleg verbalnega še vizualni kanal do našega spomina
- prosojnice le podpirajo govornika, nikakor ga ne smejo zasenčiti
- zato naj bodo prosojnice enostavne in minimalistične
- vizualni efekti, video in zvok uporabi le izjemoma, kot ilustracijo nekega vsebinskega vidika
- prosojnice so kot nek “plonk listek” za govorca

- pravilo 6×6 : približno 6 alinej po 6 besed na eno prosojnico
- na ene prosojnici naj bo le ena zaokrožena ideja
- za eno minuto največ ena prosojnica
- enoten izgled
- za svetle prostore temne črke na svetlem ozadju
- uporabimo lahko različna orodja: Powerpoint, Prezi, LaTeX
- v izbranem orodju izberemo za osnovo dobro, že izdelano predlogo

- spontanost zahteva veliko vaje
- vadimo tako, da dejansko govorimo na glas, v tempu pravega nastopa
- pred ogledalom, se snemamo ali imamo testno občinstvo
- le tako dobimo občutek, koliko časa bo nastop trajal
- prosojnice naj bodo edina pomoč, da ne zgubimo niti
- govora se nikakor ne učimo na pamet
- seznanimo se s prostorom, razmislimo kje bomo stali, kje bo naš računalnik

- projekcija odpre poleg verbalnega še vizualni kanal do našega spomina
- uvod: počakajte, da nastane tišina, se predstavite, navežite kontakt z občinstvom, pregled vsebine
- jedro: pripovedujte zgodbo, točke in slike na prosojnicah čakajo na vaše besede, ki to povežejo v smiselno celoto
- na beri s prosojnic, razen najpomembnejših zadev, npr. kakšno definicijo
- govori v kratkih stavkih in počasneje kot običajno govoriš
- opazuj občinstvo, če te razume ali je potrebno ponoviti razlago
- če pišeš ali rišeš na tablo, ni treba da zraven ves čas govoriš
- zaključek: poudariti glavna sporočila, omogočiti vprašanja poslušalcev

More Tips on Delivering Presentations 1

- PGP (particular-general-particular)
 - Offer an immediate payoff for listening.
 - Generalize.
 - Give an informative example.
- Always supplement overheads with both verbal content and handouts.
- Audiences are automatically precious and deserving of respect:
 - Start from the opposite of KISS – never assume your audience is either stupid or that they require simplicity for understanding.
 - Attendees have already come through a screening process: Interest in what you are presenting, and readiness to learn.
 - Speak at a “colleague” level of intelligence.
 - Be frank, although tactful.
 - Treat questions carefully and considerately.

More Tips on Delivering Presentations 2

- Tell them the following early in the presentation:
 - The problem
 - The evidence
 - The solution
- Your affect is carried by nonverbals. Communicate enthusiasm and develop rapport. Enthusiasm leads to credibility.
- Practice, practice, practice!
 - Rehearse in solitude.
 - Ask a friend to be your audience.
 - Use a video camera. Review on regular, fast, and slow speeds to pick up quirks. Review audio and video together and separately.
- Content is paramount. Always try to get better content.
- Finish early.