

# PUBLIC SPEAKING

## INTRODUCERE

### 1.JOC FRUCTRUL

Fiecare cursant primește câte o foaie A4 și are la dispoziție 10 minute să deseneze un fruct care îl reprezintă. Apoi pe rând vor veni în față și își vor spune numele, asociația, facultatea și vârsta și apoi vor prezenta de ce au ales respectivul fruct.

După joc facem debriefing:

- le-a fost greu să își aleagă fructul?
- cum s-au simțit când erau pe scenă și desenau?
- cum s-au simțit când au venit în față oamenilor și au prezentat

### 2.REGULI

### 3.NEVOI

Ce așteptări aveți de la acest training?

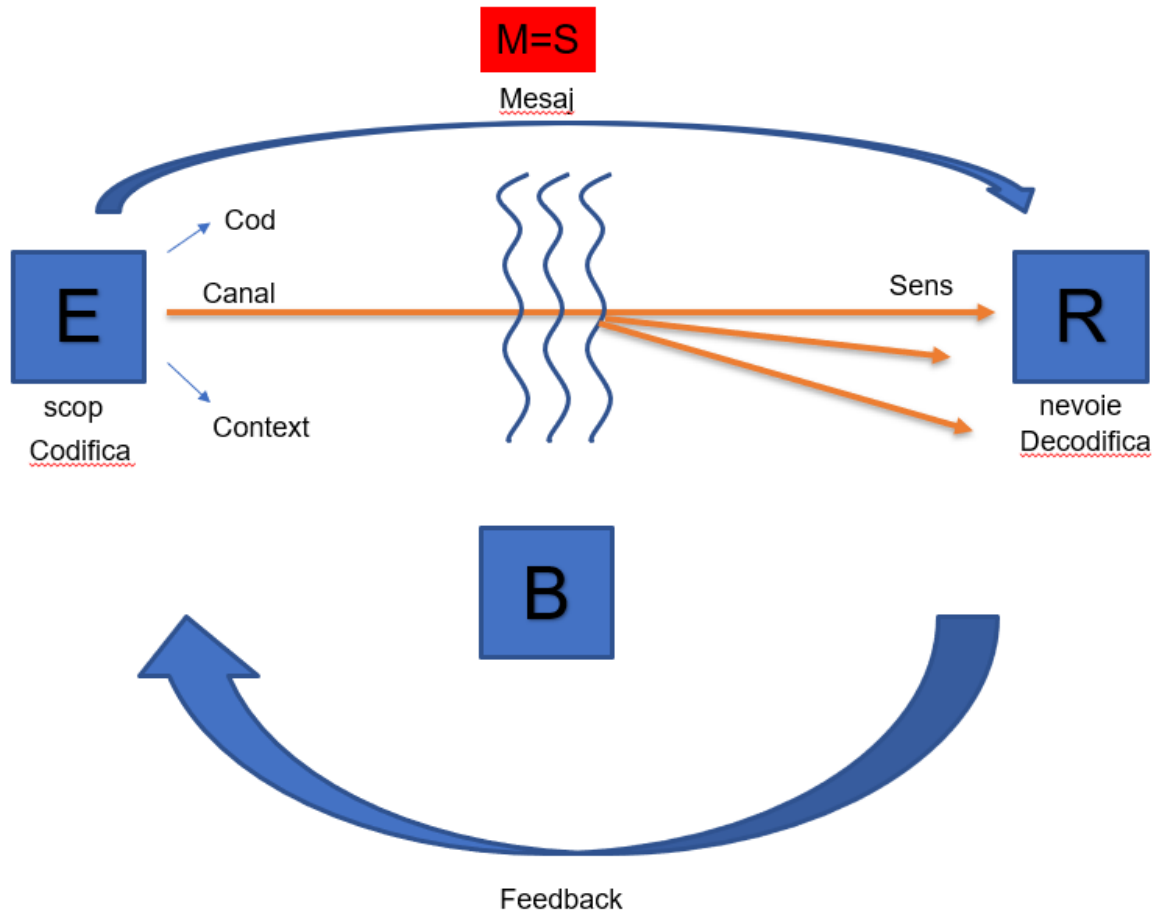
Ce frici aveți când vine vorba de Public Speaking

## CUPRINS

**1.Definiția Comunicării-** procesul prin care emițătorul transmite un mesaj receptorului prin intermediul unui canal, cu scopul de a produce asupra acestuia anumite efecte (informare, convingere, modificarea comportamentului, etc.).

**Comunicarea** este un ansamblu de acțiuni care au în comun transmiterea de [informații](#) sub formă de mesaje, știri, semne sau gesturi simbolice, texte scrise ș.a.m.d. între doi indivizi, numiți interlocutori, sau mai formal, emițător și receptor.

### 4.Schema COMUNICARII



### Legenda

**E**-emitor

**R**-receptor

**B**- bariere

**M**-mesaj

**S**-Sens

### Explicarea fiecărui element

-**Emițător**: persoana care transmite mesajul.

Emițătorul (sursa) inițiază procesul de comunicare prin stabilirea primului transfer de informație. Emițătorul transformă (codifică) mesajul în semnale specifice pentru a putea fi transferat .

- **Receptorul:** persoana care primește mesajul.

Receptorul primește, decodifică și interpretează (conform percepțiilor proprii) mesajul. Decodificarea este puternic influențată de modalitatea de interpretare. Receptorul închide bucla procesului de comunicare (trimite feedback) prin transmiterea rezultatului procesului de interpretare, devenind emițător.

- **Canalul de comunicare:** calea prin care se transmite mesajul.

Canalul sau media reprezintă calea (mijlocul, suportul) de transportare și distribuire a informației. Canalul de comunicare poate fi compus. În cazul comunicării orale “față în față”, între două sau mai multe persoane, sunt activate canalele vocale, auditive, vizuale.

Poate fi: auditivă, vizuală, olfactivă, tactilă.

- **Mesaj:** reprezintă scopul comunicării, informația care urmează să fie  
Informația reprezintă mesajul, știrea, ideea, emoția, sentimentul trimis pe canal de către emițător, pentru a fi primit de către receptor.transmisă.

- **Codul:** trebuie ales și cunoscut de ambii participanți.

- **Bariere:** perturbații ce pot interveni în procesul de comunicare.  
Pot fi: de limbaj; percepție; cultură; mediu.

- **Codificare:** modul în care emițătorul alege transmiterea mesajului

- **Decodificare:** transformarea mesajului în vederea interpretării acestuia de către receptor

- **Feedback:** mesaj specific prin care emițătorul primește de la receptor un anumit răspuns cu privire la mesajul comunicat.

### **COMUNICAREA EFICIENTĂ- Trăsături Esențiale**

- ascultare activă pe tot parcursul discuției (ascultare activă=ascuți,înțelegi și empatizezi cu mesajul care îți este transmis)
- formularea mesajului într-o manieră clară, ușor de înțeles de către receptor;
- alegerea momentului potrivit;
- respect și empatie față de emițător;
- armonizarea mesajului verbal cu cel nonverbal (limbajul trupului) și paraverbal (aici includem intonația vocii, pauzele de vorbire etc.);
- atenție la feedback și adaptarea mesajului în funcție de acesta;
- o inteligență emoțională dezvoltată.

## 5. BARIERE IN COMUNICARE

### -Bariere semantice

Barierele semantice **sunt legate de sensul cuvintelor**. În acest fel, aceste tipuri de barieră explică faptul că nu înțelegem un cuvânt, o frază sau un discurs. Adică ne îngreunează să înțelegem un mesaj sau să-i dăm un sens. Receptorul nu interpretează corect mesajul transmis de emițător.

### -Bariere psihologice

Se referă la stările emoționale ale receptorului, respectiv emițătorului. Ele au de-a face și cu simpatia sau respingerea pe care o avem față de expeditor sau receptor, care poate influența modul în care primim sau interpretăm mesajul. De asemenea, pot face referire și la prejudecățile pe care le avem față de persoana cu care comunicăm.

### -Bariere fizice

Barierele fizice sunt probabil cele mai evidente. Este vorba despre toate acele circumstanțe din context sau mediu care împiedică o comunicare fluidă și clară. Vorbim, de exemplu, despre:

- zgomot,
- lipsă de lumină,
- distanță excesivă între interlocutori,
- probleme în mijloacele utilizate pentru a comunica (televizor, telefon, mobil ...) etc.

### -Bariere fiziologice

Se referă la starea fiziologică a emițătorului sau receptorului în momentul transmiterii mesajului ( somnoros, confuz, supărat etc.)

### \*Cum depășim aceste bariere ?

- Clarificați întotdeauna mesajele care nu sunt înțelese înainte de a merge mai departe în interacțiune.
- Întrebați direct. (întrebare de control : M-am făcut înțeles ? )
- Empatizează cu interlocutorul.
- Ascultarea activă (ascultați cu atenție, priviți în ochi, întrebați ...).
- Folosește un limbaj adecvat cu vârsta interlocutorului (de exemplu, copii vs. adulți).
- Fii congruent cu ceea ce spui și cu modul în care îl spui (limbaj verbal și non-verbal).
- Nu lăsa prejudecățile să te afecteze.
- Mediu adecvat (iluminat, zgomot ...) pentru a facilita comunicarea.
- Verifică dacă interlocutorul te urmărește atunci când vorbești.
- Controlează-ți emoțiile.

## 6. TIPURI DE COMUNICARE

### 1. Verbala – 7%

Se realizează oral sau în scris.

## 2. Nonverbala – 55%

- mimica
  - gestica
  - postura
  - proxemica
  - > Spatial intim 0-0,5m
  - > Spatial personal 0.5-1m
  - > Spatial social 1-5m
  - > Spatial public > 5m
  - vestimentatie
  - accesorii
  - contact vizual
  - miscare
- Vorbit despre fiecare

## 3. Paraverbala – 38%

- intonatie
- ritm
- masura
- tonalitate
- rima
- volum
- inflexiuni

De multe ori, cand vine vorba de procentajul fiecarui tip de comunicare, acesta este prezentat ca si cum el reprezinta insemnatatea respectivului tip de comunicare, dar de fapt inseamna altceva, si anume cat de mult poti transmite emotii prin mesajul tau. Acum facem exercitiul cu fraza rostita in mai multe moduri: Buna, numele meu este Ioana si fac voluntariat pentru ca imi doresc sa ajut oamenii din jurul meu si astfel sa ne dezvoltam impreuna.

## 7.STRUCRURA UNEI PREZENTARI

### Introducere

Putem incepe un discurs cu:

- o intrebare
- o poveste
- o intriga
- un citat
- o confesiune
- o pauza mai lunga

### Cuprins

-incearca sa iti structurezi prezentarea pe baza a cateva idei principale in functie de lungimea discursului.

-detaliaza fiecare idee astfel incat oamenii sa ramana cu cel putin cate un detaliu despre fiecare

- asigura-te ca se observa trecerea de la o idee la alta si auditorii tinteleg asta. Poti face acest lucru cu o mica pauza in comunicare intre idei
- fixeaza o ordine logica pentru ideile tale, daca este cazul chiar cronologica.

#### Incheiere

- sa ai un final puternic din punct de vedere al mesajului transmis, poate chiar un final care sa faca apel la emotie daca este cazul
- poti face un rezumat clar si concis al discursului tau pentru a te asigura ca oamenii au inteles mesajul pe care l-au transmis. In rezumat poti aminti fix detaliile cu care ai vrea tu sa ramana publicul tau
- indem la actiune, ichei discursul cu un call to action specific mesajului transmis (daca ai avut un discurs despre importanta voluntariatului, "hai si tu sa faci voluntariat cu noi si impreuna sa contribuim la evolutia societatii")
- follow up

## 8.TIPS AND TRICKS

### 1: Breathe

When you're nervous, your heart rate speeds up, you begin to sweat, and—if you're not careful—you can easily work yourself into an anxiety attack. To help control all of these responses, take a few minutes before delivering your speech to close your eyes and take a couple of deep breaths. Calm your body so you can enter the stage (or speaking area) with a certain level of peace and not feeling all frenzied.

### #2: Admit Your Nervousness

Even the most seasoned public speaker can feel nervous on stage. The harder you try to conceal this nervousness, the easier it will likely show through. Yet, admitting that speaking makes you anxious can actually help put both you and your audience at ease. You feel a sense of relief because now the information is out there, giving you the ability to address your anxiety and move on.

### #3: Use (Minimal) Notes

If public speaking makes you anxious, there can be a tendency to write your speech out word for word so you can look at it if you forget your next statement. However, if you've ever watched a speaker read from their notes the entire time they are on stage, you know that this isn't effective. You will lose your audience. Instead, keep your notes to a minimum, using only one- or two-word prompts for each point you

want to make. This will help you keep your place without detracting from your audience.

#### **#4: Become Comfortable with “The Pause”**

One of the biggest distractions as an audience member is a speaker who constantly says “uh” or “um.” These fillers are typically used as a way to say something, anything, while you’re thinking of your next point. But some of the best speakers know that “the pause” is not something to avoid. A well-timed break in speaking can even be used to help strengthen a point, letting it sit with the audience before moving on to the next topic. Become more comfortable with this pause and you will become a better public speaker.

#### **#5: Be Aware of Your Hand Gestures**

Have you ever talked to someone who is all worked up and noticed that their hands are flailing wildly? Some people naturally speak with their hands. When they’re nervous, this type of gesturing can ramp up. While some hand movement is a great way to emphasize certain points, it’s also important to not let these movements distract from what you’re trying to say. So, pay attention to your hands when you’re speaking. Slowing down their movement may also help slow down your brain, creating a greater sense of calm.

#### **#6: Move Around Some, But Not Too Much**

People often pace when they’re nervous. If this is you, you may have a tendency to walk back and forth across the stage when public speaking. Like with hand gestures, a little bit of movement is okay but too much is, well, too much. Don’t be afraid to walk away from the podium, but try not to make your audience feel like they’re watching a tennis match either.

#### **#7: Incorporate Visual Prompts**

If the idea of having all eyes on you makes you nervous, visual prompts are a good way to divert the audience’s attention yet still stay on topic. These prompts can be by way of a slide of an image or graph or something more concrete, such as pouring a half glass of water to emphasize the effect of “living with your glass half

full.” It might feel good to have their attention diverted, even if only for a moment. Plus, it gives you something to do with your hands.

### **#8: Practice, Practice, Practice...Then Practice Some More**

Mark Twain once said, “It usually takes me more than three weeks to prepare a good impromptu speech.” So, maybe your fear of public speaking comes from not being fully prepared. One way to overcome this, then, is to practice, practice, and practice some more. Each time you deliver your speech, you will become more comfortable. You’ll begin to learn it inside and out, increasing your confidence when delivering it for real.

### **#9: Record Yourself Speaking**

This final public speaking tip is intended to help you recognize how you may come across to an audience. When you record yourself speaking and watch it back, you may notice that you do things that you didn’t even realize. This provides the opportunity to correct these issues before being in front of a live audience. Another option is to practice your speech in front of a friend or family member and ask for their honest feedback.

9.Pitch de 1 min, fiecare cursant în fața publicului, filmați și apoi feedback

**FINALIZARE**

10.FEEDBACK