

Javno nastopanje

- Zakaj si nas zapomnijo?
- Lepo govorimo
- Smo slikoviti
- Imamo energijo
- Pripovedujemo zgodbe
- Naredimo nekaj drugače
- Uporabljamo neverbalno govornico

Smo rojeni za to?

- Dve skupini – eni to hočejo, drugi morajo

New York Times

- 3 največji strahovi
- 1. Govoriti pred ljudmi
- 2. Stopiti v prostor, kjer nikogar ne poznaš
- 3. Smrt

Znotraj je prazen, okoli ga nič ni...

- False
- Expectation
- About
- Reality

Nikoli nimate druge priložnosti za prvi vtis

- Prvi vtis je virus
- Zgodi se v trenutku
- Vedno improvizacija – kot reakcija
- Je kot prva ljubezen
- Začne se z nelagodjem
- Za Slovence mora
- Obremenjen s sodbami, mislimi, stališči...

Zakon relativnosti

- Prvi stik – sekunda
- Priprava – dneva
- Poprava - leta

Govor

- Govor mora imeti zelo dober začetek in učinkovit konec. Najvažnejše pa je da sta začetek in konec dovolj skupaj.
- (Anthony Eden)

Efektna komunikacija

- Razumljivi – KISS (keep it simple and short)
- Zapomnljivi – neverbalna komunikacija
- Akcija drugoga – prepričljiva
- Govori o vas -

Elementi EK

- 3x Pravi (PRAVO SPOROČILO OB PRAVEM ČASU NA PRAVEM MESTU)
- Eq
- Strast
- Dialog
- Poudarki
- Poslušanje
- Jasnost
- Interes

3 Pravi

- Komuniciramo: vizijo, poslanstvo in vrednote
- Kaj hočemo
- Zakaj
- Kako

EQ

- Čustvena inteligenca je pomembnejša od IQ
- Skupaj z duhovno inteligenco okvir vsake komunikacije

Strast

- Nihče noče sodelovati v komunikaciji, ki nima strasti
- O sebi, svojem delu, svojih hobijih lahko vedno govorite z navdušenjem
- Posebej še o svojih željah in sanjah – potreba po vizualizaciji!

Dialog

- Dialog je cilj vsake komunikacije
- Konstruktivni feedback, prepletanje zgodb
- - ko vas takole poslušam, se spominjam
- - obdajajo me občutki
- - kakšno naključje, tudi meni se je zgodilo, sanjalo....
- - vidim, da imava podoben okus, stil razmišljanja...

Verbalno:neverbalno

- Govorica telesa (mimika, gestikuliranje)
- Govorica zunanjih znakov (obleka, frizura)
- Eye contact
- ČE OBSTAJA NASPROTJE MED TISTIM KAR VIDIM IN TISTIM KAR SLIŠIM, VERJAMEM OČEM!

oČI

- Kam usmeriti pogled?
- Kdaj ga povesiti?
- Kaj pričakuje drugi?

Pozitivni signali

- Drža rok: z rokami ne zagradimo prostora pred seboj
- Odprte dlani
- Asimetrično sedenje (če je dovolj prostora)
- Malce nagnjeni naprej (poudarjen interes)

Negativni signali

- **NERVOZA:** igranje z lasmi, gumbi, predmeti, zvečenje, igranje s prsti.....
- **AFEKTNE REAKCIJE:** vstajanje, pretirano kriljenje z rokami, zmajevanje z glavo
- **IGRANJE NA SEKSUALNOST**

Negativni signali

- Dotikanje obraza:
- NOS- LAŽ
- OČI – NE VERJAMEM TEMU, KAR VIDIM
- UŠESA – NAROBE SLIŠIM
- BRADA - DVOM

zNAKI

MIMIKA – čustveni pomen, odnos

POGLED – vzpostavljanje stika

GESTE – nebesedna ločila in poudarki

TELESTNA DRŽA – odraz samozavesti

GIBANJE – izraz dinamike in obvladovanje
prostora

PODOBA – izraz odnosa do publike in
upoštevanje situacije

Kakšen jezik

- Jasen
- Barvit
- Pogovorni
- Prilagojen osebi in sredini

Česa ne v jeziku

- Slenga
- Slabšalnic
- Mašil
- Seksizmov
- Rasističnega in religioznega humorja

Česa ne v nastopu

- Razmišljanja, da vam je to odveč...

Umetnost komuniciranja

- Filozofija borilnih veščin

4 principi

- Trdnost
- Fleksibilnost
- Ravnotežje
- Aktivno sprejemanje

5 nivojev komunikacije

- Dejstva
- Stališča
- Občutja
- Pomen
- Pričakovanja

Vsaka komunikacija je ...

- Kontrolirana improvizacija

4 dimenzije

- Kontekst
- Odnos
- Struktura
- Vedenje/obnašanje

Kontekst

- Je cilj jasen?
- Čas
- Prostor
- Domneve

Odnos

- Status – koliko veste o drugih
- Moč – ekspertna, referenčna
- Vloga – sem vojak institucije...
- Naklonjenost
- Polje pogovora

Struktura

- Prvostopenjsko razmišljanje (pogled na realnost) – kaj hočem, kako lahko še pogledam na stvar...
- Drugostopenjsko razmišljanje (zanima vas rezultat) – kako boste realizirali

Vedenje

- SPREGLEJMO NEVERBALNE ZNAKE
- So dvoumni/jasni (zaprte oči – eni izogibajo, drugi koncentrirajo)
- Se nadaljujejo
- So večkratni
- So kulturno determinirani

Konverzacija

- Verbalni ples
- V bistvu je vsak na drugi strani vaš soplesalec

Small talk

- Kaj ja (vreme , množična kultura, komentar dogodkov)
- Kaj ne (trači, neokusne zgodbe, osebne nesreče, zdravje, cene...)

icebreakers

- Zgodba, anekdota-vzpostavljanje zaupanja

Zakaj je komunikacija neuspešna

- Jih zaslišujete
- Se bahate – obljublimate preveč
- Monopolizirate – temo pogovora
- Prekinjate – saj niste glavni
- Ste vseved – kdo rad posluša takšne
- Stalno svetujete – kaj veste o njih

Menjajte temo

- To me spominja na ...
- Ko vas takole poslušam, se spominjam...
- Zanimivo, ravnokar sem zasledila...
- Bi vas motilo, če preskočimo na....

- 3 stvari, ki ste se jih zapomnili