

SABER PARLAR. COM PARLAR EN PÚBLIC

(Material de Toni Ruscalleda Nadal, del curs 'Tècniques de parlar en públic')

1.1 Nivell d'inseguretat: por, nervis i ansietat

No intenteu eliminar els nervis, controleu-los i es convertiran en un estímul.

És normal estar una mica nerviós, vol dir que la situació és important (cal aprofitar l'adrenalina!). Què penso, què sento i què faig. Què ens preocupa realment?

1.2 Com superar l'ansietat (inseguretat) abans de parlar

- Parlar del que sabem
- Preparar-nos a fons
- Somriure i relaxar-nos (respiració)
- Fer un bon guió (paracaigudes)
- Concentrar-nos en el tema
- Posar-hi entusiasme
- No penseu que us estan jutjant
- El públic nota poc els teus nervis
- Mitjans auxiliars adequats
- Conèixer el públic (necessitats, ...)
- Dominar el principi i el final
- Objectius clars (no els oblideu)
- Començar a poc a poc
- Postura relaxada
- Un cop començat, menys nervis
- El públic sol ser solidari amb l'orador

1.3 Recursos mentals: pensaments positius abans de parlar

Pensar positivament no vol pas dir que ignorem la realitat, sinó que significa veure els problemes i reconèixer aquesta realitat, però amb capacitat de trobar-hi solucions. La forma de pensar determina les emocions que sentim.

- Ningú no neix ensenyat
- Tenim un missatge interessant per dir
- L'error puntual no afecta el conjunt
- Amb l'experiència millorarem
- Tenim dret a equivocar-nos
- Ho portem molt ben preparat
- La gent sol ser força tolerant
- Crítiques: són punts de vista diferents

1.4 Recursos físics d'autocontrol: la respiració

Els símptomes físics de la por fan perdre l'agilitat mental o física necessària per raonar o per actuar. Cal entendre que cal ser més físic que cerebral, deixeu que el vostre cos comuniqui de forma global i no només amb paraules.

- Controleu la respiració abdominal o diafragmàtica, fa més atractiva la veu i relaxa
- Feu frases curtes i pauses (l'aire és el motor que permet parlar)
- Acabeu les frases amb entonació descendent

1.5 Què cal fer si ens quedem tallats, bloquejats

El públic no sap pas com segueix el vostre discurs. Digueu que us heu perdut (*Per on anava?*). No us excuseu ni us justifiqueu. Feu preguntes (*I això per què ho dic?*). Resumiu (*Com he arribat fins aquí?*). Passeu al punt següent (*Passem ara a ...*). Repetiu-ho (*Això vol dir que ...*).

1.6 Habilitats no verbals

La comunicació no verbal reflecteix el nostre estat emocional, les nostres actituds, la nostra personalitat, i a vegades es transmet de forma inconscient.

L'estil ha de passar desapercebut (naturalitat), si és exagerat fa pensar en l'engany.

Postura. primer missatge que transmet una persona. Ni rigidesa, ni deixadesa.

Gestos: moderació, Cal ser natural i evitar repeticions afectades.

Expressió facial: expressa estats d'ànim, emocions o actituds. El somriure atrau.

Mirada: és l'element que permet el contacte (l'interruptor) Pot expressar interès/desinterès, franquesa/desconfiança, timidesa/atreviment, ... Mireu alternativament tot l'auditori.

Marca de territori: és la manera d'interactuar en un espai concret. L'espai pot indicar relacions de poder i jerarquia.

Altres: l'olfacte, el tacte i la vestimenta són una forma més d'expressió.

1.7 Importància de la veu

La monotonia és el principal enemic de l'atenció.

Els senyals vocals poden afectar enormement el significat del que diem i de com és rebut.

El to: transmet emocions (preocupacions, timidesa, por, energia, ràbia, tristesa, convicció, alegria, ..). Un to més baix relaxa. La veu nasal, sona a queixa i irrita. La veu aguda, tensió.

El volum o la intensitat: equival al cos de la lletra en l'expressió escrita.

El ritme (pauses i velocitat): permet respirar, captar l'atenció i emfasitzar el que diem.

La vocalització i l'articulació: clara (vocals i consonants). No allargueu les vocals: /eeeees

L'entonació: melodia de les frases. La monotonia causa avoriment, cansament i desinterès. Procureu modular la veu per captar l'atenció, mostrar entusiasme i convicció.

El silenci: els oradors tenen pànic al silenci i per evitar-lo utilitzen expressions com : mmmmmm, és a dir, ehhhhhh, bé, ... Quan estigueu a punt de fer-ho, respireu!

La sensació de por és interna i sovint molt subjectiva, per això el públic la nota molt menys que no pas nosaltres. No digueu mai que esteu nerviosos/nervioses.

2.1 El guió com a eina per generar les idees

- a) Delimitar al màxim el tema: tema (títol) original i atractiu. Fugiu dels tòpics o dels temes massa generals (l'educació avui, el transport, la joventut, les drogues, ...).
- b) Recerca d'idees (creativitat i originalitat): un cop hàgiu concretat el tema, cal generar idees, recollir material per elaborar el guió. Intentarem ser originals, entretenir i fer-lo atractiu, que desperti la curiositat. Tècniques:

Documentar-se	recull d'informació via enciclopèdia, internet, ...
Tècnica periodística	què, qui, quan, com, on i per què (QQQCOP)
Anàlisi FDOA	punts F orts, punts D èbils, O portunitats i A menaces amb què ens podem trobar
Pluja d'idees	llista improvisada sense control ni avaluació. Després se'n fa la tria
Entrevistes	fer-se entrevistar (ens obliga a pensar) o entrevistar algú (podem saber què n'espera la gent)
Mapa conceptual	a partir d'idea central, buscar-ne d'altres que s'hi relacionin

Atzar	consultar una paraula qualsevol del diccionari i mirar de relacionar-la amb el tema que volem desenvolupar
Analogies	comparar el tema que es planteja com a equivalent a un altre de conegut (ens pot servir de suport verbal o com a exemple)

c) Com ordenar les idees

Ara és el moment d'agrupar algunes d'aquestes idees per temes o per categories i classificar-les en principals i secundàries. Buscar la seqüència lògica, on cada idea condueix a la següent. Sovint, la manera de presentar els fets ja és un argument a favor.

- per temps (cronologia), pas a pas
- per espai (casa, país, ciutat, parc)
- causa-efecte o efecte-causa
- comparació-contrast (pros i contres)
- procés natural
- per ordre d'importància
- situació, arguments i proposta
- percepció, problema, pregunta i proposta (com en els contes)
- general- específic (deductiu, quan el públic està d'acord amb tu)
- específic-general (inductiu, fets que porten a una conclusió)
- argument-refutació (rebatre)
- problema-causa-solució
- atenció, necessitat, proposta, avantatges i acció (publicitat)

2.2 Materials de suport

Verbals : serveixen per concretar, argumentar o desenvolupar les idees principals.

- exemples
- analogia
- cas concret
- experiència personal
- testimonis
- anècdota
- estadístiques

Visuals: només recordem el 20% del que sentim i, en canvi, un 50% del que veiem. Podem utilitzar la pissarra, els gràfics, dibuixos, el retroprojector, la televisió i el video, les diapositives i l'ordinador. Les seves funcions són:

- 1.- Disminuir el nerviosisme
- 3.- Estalviar temps
- 2.- Facilitar el record dels punts més importants
- 4.- Simplificar informació complexa

Si utilitzeu mitjans audiovisuals, assegureu-vos bé que:

- Tothom els vegi bé
- Els utilitzeu només quan us hi referiu
- Parleu de cara al públic, no d'esquena

- Us en serviu amb prudència
- Poden fallar i ja ho heu previst

2.3 Errors que cal evitar en la introducció

- Disculpar-se
- Divagar
- Provocar actitud negativa
- Començar amb audiovisuals
- Començar amb un to impetuós
- Començar amb estadístiques

2.4 Errors que cal evitar en la conclusió

Penseu que el discurs és un mitjà de què us serviu per arribar a una conclusió. És el moment d'influir sobre les actituds, les accions o les idees dels oients. Podeu acabar dient, simplement, *gràcies* o *moltes gràcies*.

- Disculpar-se
- Divagar
- Acabar brusquement dient *això és tot, he dit, i amb això acabo, ja està, no tinc res més a dir, no els molesto més, m'aturo aquí, ...*
- Presentar nova informació, allargar-se
- Tenir pressa per acabar
- Dir 3 o 4 vegades *... i per acabar..*
- Acabar amb mitjans audiovisuals

Un discurs ben preparat ja està mig dit

2.5 Com ho direm: habilitats d'expressió

Ja hem dit que l'expressió ha de ser clara, agradable, espontània i breu. No es tracta pas d'impressionar l'auditori, sinó d'informar-lo, entretenir-lo i convèncer-lo. No vulgueu ser originals.

Claredat	Idees clares. Frases curtes. Eviteu els incisos massa llargs. Millor les frases positives. Eviteu l'autofeed-back. Definiu els mots tècnics.
Concret	No divagueu. Moderació amb els mots "això", "cosa", "tema", "fet", ...
Coherència	Idees ordenades, seguint un ordre lògic. Ben estructurat.
Brevetat	No digueu en 100 mots el que pugueu dir en 50..
Adequació al context	El nivell de formalitat, el propòsit i el tema us marcaran el registre lingüístic que heu d'usar (col·loquial, tècnic, ...).
Èmfasi	Repetició idees clau, repetició amb altres mots, definir una cosa dient el que no és... Cal ser una mica redundat amb el missatge.
Interessant i amena	Bons exemples. Impliqueu-hi els oients. Feu-los preguntes. Responen a les necessitats dels altres.
Evita mots crossa	Alerta amb els paràsits: <i>ehhh, mmmm, vull dir, no?, oi?, bé,...</i> Respireu!

La qualitat del missatge, però, no és possible sense correcció. Useu el català estàndard sense que es noti. Oblidem-nos de parlar com un llibre! Però penseu, també, que no sou al bar amb la colla d'amics!