Језик, медији и култура

Јавни наступ



Уводна реч

Пред вама је први пројекат ученика првог разреда Шабачке гимназије, реализован током прве године постојања предмета ЈЕЗИК, МЕДИЈИ И КУЛТУРА у школским програмима. Обједињавањем истраживачких радова ученика који су излагани на часовима наставе у виду презентација везаних за модул ЈАВНИ НАСТУП, створен је овај својеврсни приручник. На такву врсту пројекта мотивисала нас је управо жеља да као, како смо на почетку истакли, пионири ове наставе, дамо свој допринос будућим генерацијама ученика који се за овај предмет определе. Надамо се да ће наш циљ бити остварен.

Милица Кандић,
предметни професор

Вербална и невербална комуникација у јавним наступима



Предметни професор: Милица Кандић

20.9.2018.

Вербална и невербална комуникација у јавним наступима

Предмет: Језик, медији и култура

Милица Аћимовић,
Анђела Миловановић,
Катарина Метикош,
Теодора Зрнић, I-2

Садржај:

• Дефиниције о вербалној коминукацији
• Примери вербалне комуникације
• Дефиниције о невербалној комуникацији
• Примери невербалне комуникације
• Закључак
• Анкета

Вербална комуникација у јавним наступима

Питање: Шта ви мислите,шта је то вербална комуникација?

Вербална комуникација је она комуникација која се одвија посредством говора, односно језика.

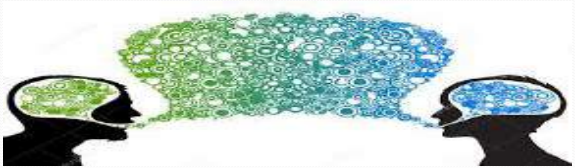
Она може бити усмена и писана.

Усмени говор чини разговор, који је основни облик вербалне комуникације.

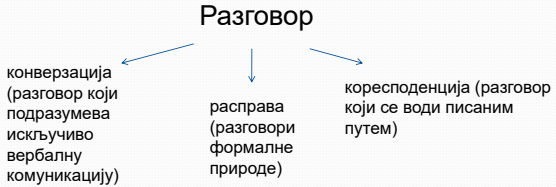


За разлику од усменог, писани говор чини текст (писмо, есеј, роман, прича...) који је трајнији и "тврђи".

Вербална комуникација има два основна вида:
- Монолог (водити разговор сам са собом)
- Дијалог (водити разговор се двоје или више људи)



Разговор означава размену речи, односно у најширем смислу комуникацију између двоје или више људи.



У основне потешкоће када је у питању **вербална комуникација** спада различито схватање онога што је изговорено или написано.

Питање: Шта мислите, зашто људи некада не схвате оно што сте хтели да кажете или напишете?

Постоји много разлога зашто људи не схвате шта сте хтели да им кажете. Неки од тих разлога су: можда нисте добро формулисали поруку коју сте желели да им кажете, особа којој сте рекли не жели или не може да схвати како сте ви то објаснили, можда вас уопште и не слуша пажљиво и др...



Ако желимо да нас неко добро разуме, ово би требало да имамо на уму:

- говорите јасно, тако да вас слушаоци могу чути и разумети шта год да кажете
- користите језик који је адекватан теми и познат вашим слушаоцима, немојте користити техничке термине ако их они неће разумети
- користите адекватан тон да бисте поспешили вашу поруку
- будите љубазни и прихватите формалност коју изискује ситуација
- пажљиво посматрајте невербалне знаке који могу да укажу шта друга особа у ствари мисли

- поставите питања којима ћете проверити да ли су људи којима се обраћате разумели оно што сте им причали
- пажљиво послушајте сваки коментар особе која вас је слушала



Вербална комуникација се вежба и учи цели живот,а проучава је више језичких дисциплина, међу којима су познатије **лингвистика** и **реторика**.

Вербална комуникација је важна и у јавном излагању попут презентација, јавних говора и медијских наступа. Такви наступи захтевају вежбање.



Невербална комуникација у јавним наступима

Питање: Шта ви мислите, шта је то невербална комуникација?



Невербална комуникација представља све оно што се у коминикацији не изрази речима, али се изражава на други начин: изразом лица, говором тела, мимиком, тоном гласа и др...

Као таква, она представља додатни канал слања порука.
Најважније, невербалном комуникацијом преноси се емоционални тон неке поруке.

Невербална коминукација може бити: **нелингвистичка** и **паралингвистичка**.

У **нелингвистичку невербалну коминикацију** спада све оно што није везано за сам говор: телесни став, мимика и гестикулација, израз лица, осмех, близина или удаљеност од говорника и др...

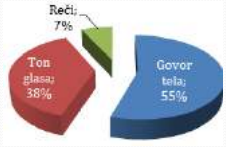
У **паралингвистичку невербалну коминикацију** убрајамо све оно што је карактеристично за сам говор: начин на који говоримо, какав нам је тон говора, постоје ли пратећи звукови или паузе у говору, да ли је тон гласа висок, да ли је начин на који је нешто речено у складу са ониме што је речено и др...

О томе колико је невербална комуникација важна сведоче следећи подаци:

- саговорник се само у **7%** ослања на реч

- фактор гласа утиче на разумевање поруке до **38%**

- а телесни став и мимика чак **55%**



То значи да је **како смо нешто рекли** заправо важније од тога шта смо рекли.

Говор тела је израз који се најчешће користи при описивању невербалне коминикације.

Постоје два основна аспекта говора тела које је добро познавати. То су:

- телесни став, тј. начин на који стојимо или седимо током разговора

- гестикулација, тј. покрети које правимо као што су климање главом и одржавање контакта очима, који могу имати позитиван утицај на комуникацију.

Питање: Шта је по вашем мишљењу битније, телесни став или гестикулација?



Такозвани **негативни говор тела** је такав говор тела који саговорнику сугерише да имамо негативан утисак о ономе што он говори. То могу бити нпр. знаци досађивања као што су често гледање у сат, зевање, играње оловком и сл...

Изрази лица су такође битни у невербалној комуникацији. Треба обраћати посебну пажњу на лице.

Као што имамо негативан говор тела имамо и **негативне изразе лица,** као што су мрштење, зурење у саговорника, стиснуте усне, подругљив осмех и др...



Телевизијска дебата између Никсона и Кенедија одржана 1960. године је један он најбољих доказа колике су последице неусклађености односно усклађености вербалне и невербалне поруке коју шаљемо. Никсонове поруке нису биле у складу са говором тела и изгубио је. Ово је кључна студија о значају невербалне комуникације. Утисци грађана су били доста подељени и та подела је у великој мери зависила од тога да ли су дебату гледали на телевизији или су је слушали на радију.

Закључак

Сви ми смо, у различитим контекстима, и примаоци и пошиљаоци разних порука.

Ако желимо да наша порука буде схваћена на прави начин, важно је да оно **што говоримо** буде усклађено са тиме **како то говоримо**.

Зато морамо да обратимо пажњу на све савете које смо чули у овом излагању и да ствари које негативно утичу на комуникацију не користимо.

Највећи проблем у комуникацији јесте то што не слушамо да бисмо разумели, већ да бисмо одговорили.

Анкета

1. Коју комуникацију ви више користите:
- вербалну
- невербалну

2. Да ли вам је некада било досадно у току конверзације?
- Да
- Не

3. Да ли вам је важно да вам неко објашњава рукама док прича?
- уопште ми то није важно
- важно је, али не много
- много ми је важна гестикулација рукама

4. Да ли ви када објашњавате нешто:
- седите мирно и причате
- причате и помажете се гестикулацијама

5. Да ли ви имате страх од јавних наступа?
- Да
- Не

6. У јавном наступу бисте користили коју комуникацију?
- вербалну
- невербалну
- обе

Литература:

•https://sites.google.com/site/verbalnaneverbalnakomunikacija/home/verbalna-komunikacija
•https://studenti.rs/skripte/pedagogija/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-4/
•https://www.mojafirma.rs/baza-znanja/verbalna-i-neverbalna-komunikacija-u-poslovnom-kontekstu/
•https://samoobrazovanje.rs/tajne-neverbalne-komunikacije/
•https://www.blic.rs/slobodno-vreme/vesti/kako-procitati-govor-tela-signali-koji-ljudi-salju-mogu-da-vam-kazu-mnogo-vise-od/5dvhewh

ХВАЛА НА ПАЖЊИ!!!

Асертивна комуникација



Асертивна комуникација

Нина Грујић
Ана Ћирић
Милица Пајић
I-5

Садржај:

- Комуникација
- Агресивна комуникација
- Пасивна комуникација
- Пасивно-агресивна комуникација
- Асертивна комуникација
- Значење
- Одлике
- Правила асертивне комуникације
- У пракси
- Развијање асертивности (из различитих углова)
- Примери и питања
- Резиме
- Литература

Комуникација

- **Комуникација** је чин преношења разумљиве информације.
- Захтева: пошиљаоца, поруку и примаоца.
- Комуникација је важна активност коју чак и несвесно спроводимо у сваком тренутку нашег свакодневног живота. Често нисмо ни свесни да као индивидуе, комуницирамо са одређеном појавом или са више њих у исто време. Многи аспекти савремене комуникације се данас подразумевају, јер су постали природна активност у нашим дневним навикама.

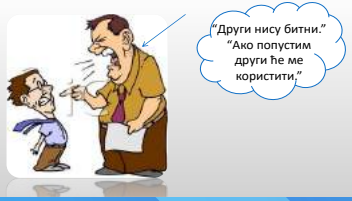


Врсте комуникација:



Агресивна комуникација

- Агресивна комуникација долази у пакету са повишеним тоном и испољавањем беса.
- Особа која има агресиван наступ при разговору, обично има већу потребу за доминацијом и потчињавањем других људи, него за исказивањем својих потреба.



Агресивна особа:

- Захтева и наређује.
- Оптужује и криви друге.
- Не признаје своје грешке.
- Усмерена је на особу, не на понашање.
- Не слуша и прекида.
- Гласно говори.
- Агресивно гестикулира.
- Зури у саговорника.



Њихов поглед на свет:



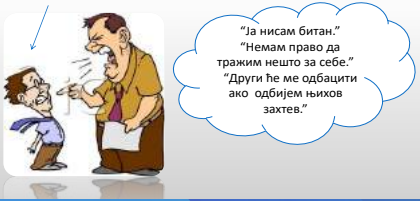
Овако ја мислим - глуп си ако мислиш другачије
Ово ја желим – оно што ти желиш није битно.
Овако се ја осећам – твоја осећања нису важна.





Пасивна комуникација

- Пасивна комуникација је повлачење пред другим људима како би се избегао могући конфликт.
- Пасивна особа често не исказује своје мишљење и своја осећања приликом разговора, управо зато да не би улазила у сукоб са другима.



Пасивна особа:

- Избегава расправу.
- Углавном ћути.
- Не изражава своје мишљење.
- Брзо признаје своју грешку и често се извињава.
- Говори тихо.
- Већину времена не гледа у очи.
- Смеши се и стално клима главом.



Њихов поглед на свет



Не узимај ме у обзир, ти си важнији.

Моја осећања нису важна, већ твоја.

Оно што ја мислим је небитно. Ти си једини вредан слушања.

Ја сам нико – Ти си супериоран.



Пасивно-агресивна комуникација

- Пасивно-агресивна комуникација је индиректна агресија према саговорнику.
- Особе које се служе овим видом разговора, увек себе истичу као жртву и негодују над неправдом која је њих, „сасвим недужне“, снашла.



Шта је асертивност?

- Асертивност је понашање које карактерише самоуверена комуникација свесна сопствених права и вредности.
- Појам *асертивност* је преузет из енглеског језика и потиче од две речи:
  to assert, глагол = изјавити, изнети мишљење, бранити ...
  assertive, придев = упоран, самосвестан, самопоуздан
- Асертивност подразумева исказивање мисли, осећања и уверења на директан, искрен и социјално прихватљив начин уз уважавање права других људи.

Особе асертивног стила комуникације

- Зна активно да слуша.
- Поштује друге и то тражи за себе.
- Јасно, конкретно и директно говори - не околишава.
- Критикује понашање уз уважавање личности.
- Зна да похвали друге.
- Преузима одговорност.
- Спреман је да призна своје грешке и да се извини.
- Исказује своја очекивања и осећања.
- Зна да толерише непријатност.
- Гледа саговорника у очи.
- Глас је прилагођен ситуацији.



Њихов став:

САМОПОШТОВАЊЕ= ПОШТОВАЊЕ ДРУГОГА

ЈА ВРЕДИМ= ТИ ВРЕДИШ




Passive


Assertive


Aggressive

Пример комуникација агресивне, пасивне и асертивне особе у свакодневној ситуацији

Особа стоји у дугачком реду у пошти. Жена која стоји иза ње покушава да прође преко реда, што јој и успева. Како ће ко реаговати у оваквој ситуацији?

- Агресивна особа почеће да виче, или да хистерише. Испољиће свој бес и гнев.
- Пасивна особа ће ћутати.
- Асертивна особа изразиће своју жељу да се жена врати у ред на јасан и конкретан начин. Вероватно би њена реакција била следећа:

„Сви овде, укључујући и мене, већ дуго чекамо у реду. Можете ли молим Вас да станете на крај реда?“



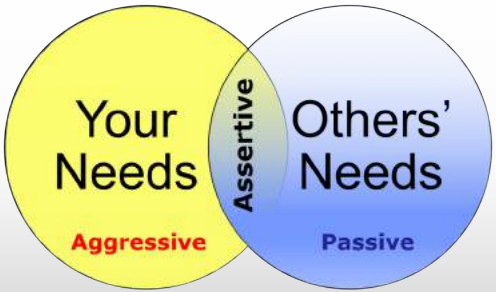
Шта мислите?

Поред непушача стоји човек који доста пуши и то особи јако смета. Како ће та особа реаговати на агресиван, како на пасиван, а како на асертиван начин комуникације?





Пасивност: Стављамо туђе потребе и жеље испред наших.
Агресивност: Стављамо личне потребе и жеље испред туђих.
Асертивност: Успостављамо равнотежу!



Асертивне дозволе



- Дозволи другим људима да буду самоодговорни.
- Не тражи од других људи да ти се допадну.
- Не тражи од других да ти се правдају због сопствених избора.
- Допусти другоме да се предомисли.
- Дозволи другоме да је погрешив и да је сам одговоран за то.
- Дозволи другом да буде независан од тебе.
- Не манипулиши како би контролисао друге.



Асертивне технике

Постоје многобројне асертивне технике које се примењују у разним ситуацијама. Оне нам помажу да одбранимо свој став, избегнемо сукоб и искажемо своје жеље и ставове. Неке од њих су:

1. техника „покварена плоча“
2. техника компромиса
3. техника отварања
4. техника тајм аута
5. техника признавања грешке

и још неке као што су: базична асертивност, емпатичка асертивност, асертивна последица...

Асертивне технике

• 1. „Покварена плоча“

Одликује је упорно и доследно понављање базичне поруке. Као „покварена плоча“ понављамо захтев.

Пример:

Продавац: „Да ли желите да погледате наш нови производ?“

Особа: „ Не, хвала. Нисам заинтересована“:

Продавац: „ То ће Вам одузети свега неколико минута“.

Особа: „ Не, хвала“.

Продавац: „Али сигурни смо да ће Вас интересовати овако нешто“.

Особа: „Не, хвала“.



• 2. Техника компромиса

Проблематична ситуација се завршава компромисом, или обостраним пристанком и договором о наставку разговора.

Пример:

Службеник 1: „Нека позадина буде плава“.

Службеник 2: „Ма не... Ја бих радије црвену“.

Службеник 1: „Не црвена, биће грозно. Ипак је плава бољи избор“.

Службеник 2: „Ефектније ће бити ако ставимо црвену. Плава је тотални промашај.

Службеник 1: „А да ми изаберемо неку „трећу“ боју?“

Службеник 2: „Па... Хајде. „Златна средина“.

• 3. Техника отварања

Ова техника је веома битна код емотивно блиских особа. Слободно се без страха изражавају и негативна и позитивна осећања у вези са неком проблематичном ситуацијом.

Пример:

момак и девојка- кашњење на љубавни састанак

Он: „Изгледа да си љута што сам мало закаснио на састанак?“

Она: „Напетија сам него обично. Заиста ми не одговара твоје учестало кашњење на састанке“.

Он: „ Али...“

Она: „ Желела бих да се следећег пута држиш договора. Ако ти не одговара ово време, да утаначимо неки други термин. Шта мислиш о томе?“

• 4. Техника тајм-аута

Ова техника подразумева прекид разговора у одређеним ситуацијама да не би дошло до сукоба. Често се јавља између родитеља и мале деце.

• 5. Техника признавања грешке

Подразумева слагање са оправданом критиком на наш рачун.

• 6.**Базична асертивност**

"Не одговара ми да се видимо данас."
"Желела бих да останем сама вечерас."
"Смета ми када вичеш на мене."
"Осећам се кривим."



• 7. **Емпатичка асертивност:** (са)осећање + базична асертивност

"Не волим када морам да откажем планове, али не одговара ми да се видимо вечерас."
"Верујем да си љут, али смета ми када вичеш на мене."

• **Асертивна последица**: ако-онда

"Ако наставиш да вичеш на мене, прекинућу разговор."
"Уколико се ово деси поново, мораћу да реагујем, а радије не бих."

За шта служи асертивност?

- Помаже нам да успоставимо/задржимо свој интегритет личности.
- Помаже нам да јасно и сигурно искажемо своје мисли и осећања.
- Чува интегритет других, односно не угрожава њихова права.
- Омогућава двосмерну комуникацију.

За шта не служи асертивност?

- Да се манипулише речима других људи
- Да се супротставља другима кад нисмо у праву, осим у сврху објашњења или договора.
- Да се „излуде" други, било из досаде или из користи.

Зашто се исплати понашати се на асертиван начин?

- Асертивни људи чешће него други добијају оно што желе.
- Поштују себе и своју енергију.
- Имају добру самоконтролу.
- Успешно владају стресом.
- Не боје се да искажу своје неслагање.
- Отворени су за нова решења.
- Имају више поверења у себе и друге.
- Залажу се за решавање конфликтних ситуација.
- Осећају се самопоуздано и наступају самоуверено.



Вежбе асертивности у комуникацији

- Асертивност знатно помаже у нашој комуникацији, зато је врло битно да знамо како се њоме користити. Ово су неки примери помоћу којих можемо вежбати асертивност у нашој комуникацији:

1. примати и давати комплименте (искрено)
2. тражити помоћ или информацију која нам је потребна
3. изразити неслагање с нечијим мишљењем
4. рећи НЕ кад нешто не желимо да урадимо
5. рећи шта осећамо и шта мислимо
6. прихватити различито мишљење
7. извинити се ако је потребно, признати грешку
8. говорити пред ширим аудиторијумом
9. гледати у очи, говорити тако да нас јасно чују





Зашто постајемо неасертивни?

- Страх од одбацивања.
- Страх да нас други неће волети.
- Страх да ћемо бити исмејани.
- Страх да ћемо се осећати кривим.
- Не знамо своја права.
- Не желимо да се осећамо лоше.
- Мислимо да "спасавамо" другу особу.



Како се развија асертивност?

- Први корак у развијању асертивности је да особа стварно поверује у то, да је у реду да се заузима за себе, да је у реду да има потребе, да је у реду да нешто не жели да уради.



- Једна од препрека у развијању асертивности је недостатак свести о томе да имамо асертивна права.
- Асертивна права су права сваке особе да се заузме за себе: „Заступам себе, поштујем тебе“.



Основна асертивна права

- Имате право да не дајете разлоге или изговоре да бисте оправдали своје понашање.
- Имате право да доносите суд о сопственом понашању, мислима и осећањима и да преузмете одговорност за њихово покретање и последице по себе.
- Имате право да процените да ли сте одговорни за налажење решења туђих проблема
- Имате право да промените мишљење.
- Имате право да правите грешке – и да будете одговорни за њих.
- Имате право да кажете: „Не знам”.
- Имате право да не зависите од наклоности других људи.
- Имате право да будете нелогични у доношењу одлука.
- Имате право да кажете: „Не разумем”.
- Имате право да кажете: „Не тиче ме се”.





Зашто нам је тешко рећи НЕ?

Зато што мислимо следеће:

- Рећи **НЕ** је непристојно и безобразно.
- Ако саговорнику кажемо **НЕ**, он ће бити повређен и осећаће се одбаченим.
- Ако саговорнику кажем **НЕ**, он ме више неће волети.
- Рећи **НЕ** показује да не бринем довољно за другу особу.
- Увек треба да се трудимо да помажемо другима.

Асертивне особе мисле овако:

- Друге особе имају право да нас питају за услугу, а ми имамо право да то одбијемо
- Када кажемо **ДА** за један избор, ми истовремено кажемо **НЕ** за други – ми увек имамо избор.
- Када кажемо **НЕ**, одбијамо захтев, а не особу.





Како асертивно поступити са агресивном особом?

- Са агресивном особом комуникација је отежана, а често врло непријатна. Оно што ће вам помоћи у разговору са агресивним особама јесте постављање правих питања која ће их преусмерити да размишљају о проблему и скинути терет осуђивања са вас на проблем у циљу проналажења решења.

На пример, на њихово:

"Није тачно то што ти говориш!"

Ви можете одговорити, асертивно:

"Мени се не свиђа како ти разговараш са мном."

На шта ће вам они одбрусити:

"Да, зато што ти увек причаш глупости."

Ви ћете онда рећи:

"Е па мени се не свиђа како ти разговараш. Ја бих волео кад би ти са мном разговарао са више разумевања тако да можемо да разговарамо о проблему."

Како асертивно поступити са пасивном особом?

- Пасивни саговорници – с обзиром да су они резервисани, морамо "пробити лед" постављањем једноставних питања на која ће одговорити са "да" или "не"; питања попут: "Како је на послу/факултету/школи?", "Да ли ти се свиђају људи са којима радиш?"
- Ваша је дужност овде да пажљиво и стрпљиво саслушате шта особа има да вам каже. На тај начин ћете их довести у комфорну зону и вама допустити бољи приступ и боље разумевање њихових недоумица.

Како да се ви осећате боље и имате боље односе?

Главна ствар је да се осврнете на позитивну страну и одржавате оптимистички став према стварима, проблемима и пре свега људима. Увидите проблем који се јавља између вас и друге особе, било то њихово понашање или међусобно неслагање. Ако можемо разграничити нивое са којих људи разговарају са вама, можемо користити ове принципе, не само између нас и једне особе, већ и у нашој фамилији, у тиму, групи, на послу итд. На тај начин ћемо изградити позитиван и конструктиван осећај између свих нас.



Примери и питања

1. Замислите ситуацију у којој чекате пријатеља на договореном месту. Ипак, чекате га више од пола сата и постајете нестрпљиви. У једном тренутку ваш пријатељ се појављује и почиње да ћаска са вама као да се није ништа десило.

2. Пријатељ вас зове телефоном и жели да вам исприча шта му се догодило. Ви сте у том тренутку веома уморни.

Резиме



- Постоје 4 врсте комуникације: агресивна, пасивна, пасивно-агресивна и асертивна.
- Асертивност је понашање које карактерише самоуверена комуникација свесна сопствених права и вредности.
- Асертивност је битна у свакодневној комуникацији јер омогућава решавање проблема без конфликта, сукоба, вређања личности, а самим тим омогућујемо себи унутрашњи мир.

Литература

- http://www.mcb.rs/blog/sta-je-asertivna-komunikacija/
- https://sr.wikipedia.org/sr/%D0%90%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82
- https://www.jelenapantic.com/asertivnost-lek-protiv-nasilnika/
- https://www.vaspsiholog.com/2011/04/sta-je-asertivnost/
- http://www.razvoj-karijere.com/media/files/Asertivnost_-_prezentacija_CCD.pdf
- http://casopisinterfon.org/2013/03/04/asertivna-komunikacija-u-pet-koraka/

Израз и стил говорника



Подела говорника

- Политичари
- Водитељи
- Мотивациони говорници





Политичари

- Политичар је назив за сваку особу којој је главна животна активност бављење политиком, било као припадник највиших органа државне власти, било ван њих кроз активности које могу бити избори, протестне акције.



Израз политичара

- Политичари се изражавају бирократским језиком и то је углавном разлог зашто им људи верују.
- Пример бирократског језика
  - **Дошло је до пораста цене прехрамбених производа**.

Дати пример делује безазленије од исказа:

- **Храна је поскупела.**

Стил политичара

- Тон говора: наглашавањем речи истичу своју важност и ауторитет над масом;
- Стил облачења: облаче се строго пословно и отмено што изазива дивљење;
- Говор тела: праве озбиљне изразе лица и наглашавају рукама битне делове.

Подела говорника

- Политичари
- Водитељи
- Мотивациони говорници





Политичари

- Политичар је назив за сваку особу којој је главна животна активност бављење политиком, било као припадник највиших органа државне власти, било ван њих кроз активности које могу бити избори, протестне акције.



Израз политичара

- Политичари се изражавају бирократским језиком и то је углавном разлог зашто им људи верују.
- Пример бирократског језика
  - **Дошло је до пораста цене прехрамбених производа**.

Дати пример делује безазленије од исказа:

- **Храна је поскупела.**

Стил политичара

- Тон говора: наглашавањем речи истичу своју важност и ауторитет над масом;
- Стил облачења: облаче се строго пословно и отмено што изазива дивљење;
- Говор тела: праве озбиљне изразе лица и наглашавају рукама битне делове.

Водитељи

- Водитељи су ТВ лица која представљају програм пригодног садржаја.
- Емисије могу бити различитог садржаја са одређеним темама и питањима на која гости одговарају.
- Ако се ради о неком ТВ дневнику, временској прогнози и сл. водитељи имају већ унапред припремљен текст.



Израз водитеља

- Језик којима они говоре мора бити разумљив свима, јер су гледаоци различитог нивоа образовања.



Стил водитеља

- Стил облачења: модерно, прикладно, са разним модним додацима који употпуне изглед;
- Понашање: увек су у добром расположењу, зраче својом позитивном енергијом и труде да буду опуштени.

Мотивациони говорници

- Обично су то људи који су се обучили за тај вид посла, они су стекли одређено знање и одређене вештине и речи које они изговарају имају одређену тежину и заиста уливају наду.
- Они делују на вашу подсвест и воде вас ка позитивним мислима, а из позитивних мисли рађају се позитивне ситуације и догађаји.

Израз мотивационих говорник

- Користе изразе који подстичу на размишљање, мотивишу и буде наду у људима.



Стил мотивационих говорника

- Тон говора: смирено, опуштајуће и не превише гласно;
- Стил облачења: обично, одморено и на тај начин показују да су они обични људи који дају савете;
- Говор тела: снажним покретима дочаравају важност својих речи.

Утицај на слушаоце

- Сви говорници на различите начине утичу на публику, а заједничко им је да људи верују њиховим речима. На тај начин решавају своје проблеме, опуштају се и стичу нова знања.



Порука

- Не можемо увек веровати људима који се медијски експонирају и чињеницама које они износе.
- Они не треба да утичу на наше ставове и поступке, већ о њиховим саветима треба да размислимо,али не морамо да их искористимо.

Питања

1. Шта је јавни наступ?
2. Од чега зависи стил говорника?
3. Како смо поделили говорнике?
4. Шта је бирократски језик?
5. Како говорници утичу на слушаоце?



ХВАЛА НА ПАЖЊИ!

Познати говорници данашњице



ПОЗНАТИ ГОВОРНИЦИ ДАНАШЊИЦЕ

-Дуња Павловић-

-Ђорђе Рашић-

-Немања Костић-

-Иса Пајазити- *1-5*

САДРЖАЈ

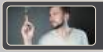
- Подела говорника
- Опште одлике говорника
- Политичари
- Мотивациони говорници
- Водитељи
- „Stand up“ комичари

ПОДЕЛА ГОВОРНИКА


Политичари


Мотивациони говорници


Водитељи


„Stand up“ комичари

ОПШТЕ ОДЛИКЕ ГОВОРНИКА

- **Политичари** - током свог излагања највише се служе бирократским језиком како би себе представили у што бољем светлу и на индиректан начин представљају праву суштину проблема.
- **Мотивациони говорници** - делују на нашу подсвест, воде нас ка позитивним мислима и речи које изговарају имају одређену тежину.

❖ **Водитељи** - њихово само занимање зависи од емисије коју воде и теме којом се она бави.

❖ **„Stand up“ комичари** - директно се обраћају публици изводећи комичне скечеве и представљајући ситуације из свакодневног живота.





ПОЛИТИЧАРИ

❖ **Владимир Путин** - у два наврата био је председник и премијер Русије,а последњи председнички мандат почео му је 2012. године.Поред тога што је председник,он тренира бокс, самбу, џудо, бави се скијањем и посвећује пуно пажње својим псима.

❖ **видео**



ПОЛИТИЧАРИ

❖ **Стил говора** - говори Владимира Путина познати су по његовој искрености, бриткости и директности. Његови наступи су осмишљени до најситнијих детаља. Његов говор и глас остављају утисак самоувереног и интелигентног човека.

❖ **Стил облачења** - није тајна да Путин носи скупа одела шивена по наруџбини и да поседује неколико десетина најскупљих сатова.

❖ **Гестикулација** - Путинов говор тела најчешће је комбинација загонетног израза лица са циничним смешком и мачо држањем.

ПОЛИТИЧАРИ

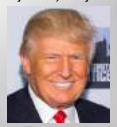
❖ **Доналд Трамп** - амерички је предузетник, тв личност, политичар и од 2017. године 45. председник САД-а.

❖ Једини је председник који у Белој кући нема кућног љубимца. Има своју сопствену друштвену игру, глумио је и у филму. Велики је противник алкохола.

❖ **видео**







ПОЛИТИЧАРИ

❖ **Стил говора** - Трампови говори су пропраћени шалама и неозбиљним понашањем. Највише пажње привлачи својим чудним идејама и ставовима.

❖ **Стил облачења** - иако је један од имућнијих људи он своја одела не зна да носи са господским ставом, такође не практикује ношење кравате.

❖ **Гестикулација** - његова гестикулација и говор тела су доста спонтани и непредвидиви, баш као и његови наступи тј. говори.

ПОЛИТИЧАРИ

❖ **Александар Вучић** - српски је политичар,председник СНС-а и од 2017. председник је Србије.

❖ Као ђак такмичио се на републичким такмичењима из историје, а био је и пионирски првак Београда у шаху. Ватрени је навијач „Црвене Звезде".

❖ **видео**



ПОЛИТИЧАРИ

❖ **Стил говора** - сви Вучићеви говори су плански смишљени и кроз његове говоре можемо увидети стална обећања и друге ствари упућене народу.

❖ **Стил облачења** - за своје облачење одваја доста новца и ангажује много људи ,о чему сведочи и његов лични модни креатор.

❖ **Гестикулација** - одликује га карактеристично држање прстију, при чему прстима формира облик високе пирамиде коју често усмерава напред.

МОТИВАЦИОНИ ГОВОРНИЦИ

❖ **Смиљан Мори** - по мишљењу многих, један је од најталентованијих и најперспективнијих мотивационих говорника данашњице. Један је од најтраженијих словеначких и међународних говорника.

❖ **Тема којом се бави** - његова предавања се најчешће базирају на саветима за постизање успеха.

❖ **Предавања** су му испуњена енергијом, одушевљењем, екстремним хумором и забавним причама.

СМИЉАН МОРИ





МОТИВАЦИОНИ ГОВОРНИЦИ

❖ **Ник Вујичић** - аустралијски је евангелиста и подстицајни предавач српског порекла.Сматрају га најпознатијим мотивационим говорником на свету.

❖ **Тема којом се бави** - говори о визији,упорности и вери у Бога као кључним за остварење успешног и испуњеног живота, упркос тешким животним изазовима.

❖ **Предавања** - на његовим предавањима присутни су представници свих друштвених слојева.

НИК ВУЈИЧИЋ





МОТИВАЦИОНИ ГОВОРНИЦИ

❖ **Ана Бучевић Башић** - хрватска је мотивациона говорница. Бави се овим послом од 2012. године и организује семинаре широм земље и региона.

❖ **Тема којом се бави** - усредсређена је на теме пословног и личног развоја, а неретко обрађује и љубавне теме.

❖ **Предавања** - углавном држи интернет предавања, али повремено учествује и на мотивационим скуповима.

АНА БУЧЕВИЋ БАШИЋ





ВОДИТЕЉИ

❖ **Огњен Амицић** - завршио је гимназију у Шапцу,касније постао новинар. Данас води емисију „Ami G Show“.



видео

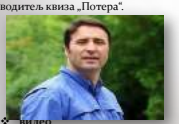
❖ **Иван Ивановић** - водитељ вечерњег шоу-а „Вече са Иваном Ивановићем. Уписао је гимназију „Свети Сава“ с намером да буде доктор, али је брзо одустао од тога.



❖ **видео**

ВОДИТЕЉИ

❖ **Јован Мемедовић** - завршио је IV београдску гимназију и затим дипломирао физичку културу. Водио је емисије „Свет лова и риболова“ и „Сасвим природно“. Тренутно ради као водитељ квиза „Потера“.



❖ **видео**

❖ **Владимир Јелић** - познати водитељ „Дневника“ који већ десет пуних година ради за РТС.



❖ **видео**

ВОДИТЕЉИ

❖ **Ник Кенон** - пре свега познати амерички водитељ, нама познат из популарног шоу-а „Америка има таленат“. Поред овога он је репер, глумац, комичар, филмски продуцент и још много тога.



❖ видео

„STAND UP“ КОМИЧАРИ

❖ **Сандра Силађев** - радила је у луткарском путујућем позоришту, као и у Центру за смештај и боравак деце и омладине са сметњама у развоју. Један је од сценариста серије „Истине и лажи“. Године 2013. креирала је Јутјуб канал „Диња“, а од 2017. има свој „stand up“ шоу.

❖ Свакако, сви који је разумеју знају да се њене теме баве борбом против подела било које врсте.

❖ **видео**

„STAND UP“ КОМИЧАРИ





„STAND UP“ КОМИЧАРИ

❖ **Неша Брицис** - комедијом се бави још од малих ногу , а професионални ангажман је започео 2010. године. Мајстор је имитација и одличан импровизатор. Био је учесник треће сезоне популарне емисије „Твоје лице звучи познато“.

❖ Бави се имитацијом телевизијских реклама и на подругљив начин представља свакодневне ситуације из живота.

❖ **видео**

„STAND UP“ КОМИЧАРИ





„STAND UP“ КОМИЧАРИ

- **Срђан Динчић** - сценариста и учесник емисије „Вече са Иваном Ивановићем“ и Вечери импровизације у оквиру исте емисије. Аутор је и водитељ квиза „Столице“. Био је и учесник 2. сезоне Survivor-a . Stand up–ом се бави од 2012. године.
- Наш први комичар који је обишао 50 градова и напунио два Дома синдиката, управо због своје оригиналности и специфичног смисла за хумор.
- видео

„STAND UP“ КОМИЧАРИ





ИЗВОРИ

- https://sr.wikipedia.org/sr-ec/%D0%92%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D1%80_%D0%9E%D1%83%D1%82%D0%B8%D0%BD
- https://sr.wikipedia.org/sr-ec/%D0%94%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B4_%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BF
- https://vucic.rs/
- http://refikhrvoc.net/smiljan-mori-biografija/
- https://sr.wikipedia.org/sr-ec/%D0%9D%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D1%83%D1%98%D0%B8%D1%87%D0%B8%D1%9B
- https://en.wikipedia.org/wiki/Nick_Cannon

ХВАЛА НА ПАЖЊИ!

Познати говорници у прошлости





Познати говорници у прошлости



Шта је то говорништво?

Говорништво или вештина говорништва представља вештину обраћања појединцу или групи људи.

Вештина говорништва је уско повезана са реториком.

Реторика и говорништво су два појма чије значење не смемо мешати.

Реторика је скуп правила о лепом говору, док је говорништво пракса у којој та правила примењујемо.





Говорници

Говорници су особе које се обраћају групи људи. Да би неко постао добар говорник мора да влада вештином говорништва, да се лепо изражава и да држи пажњу публици којој прича.

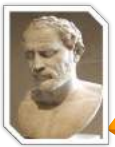
Још у античком времену се појављују први говорници, као што су Цицерон,Протагора, Демостен, Перикле, Платон и многи други.



Перикле



Цицерон



Демостен

Цицерон



Марко Тулије Цицерон (106.год п.н.е.-43.год п.н.е.) био је римски државник,филозоф и највећи римски говорник.
Током свог живота био је квестор, претор и конзул (највиши чиновник у Риму).

Као велики говорник, представљао је опасност при изгласавању неких закона, па је 58.године протеран из Рима, конфискована му је сва имовина,и забрањен прилазак Риму на 640 километара.
Ипак,после годину дана, сенат доноси одлуку да се Цицерон врати у Рим.
Убијен је 43.године п.н.е., на захтев Марка Антонија, који га је сматрао великим непријатељем. Најпознатије Цицеронове изреке су:

„Особина глупих је да запажају туђе грешке, али не и своје. “

„Ништа није тешко ако се воли.“

„Соба без књиге слична је телу без душе.“

Демостен

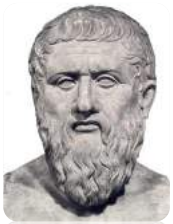


Демостен (384-322.год. п.н.е.) био је највећи говорник античке Грчке.
Са двадесет година одржао је први говор пред судом, у коме је доказао да су му стараоци покрали наследство. Након тога је зарађивао пишући говоре које су други користили на суду. Од тога је живео.
Убрзо је почео и са својим првим политичким говорима. Био је побуњеник против македонске власти и често је свој народ мотивисао да се уздигну против власти Филипа Македонског.
Када је Филип умро, Демостен је наставио да се буни против власти Александра Македонског, али без успеха.
Када је Александар умро,његов наследник је послао људе да ухапсе Демостена, али се он убио да би избегао хапшење.
Неки од његових цитата су:

„Буди господар своје воље, а слуга своје савести.“

„Мале прилике су често почеци великих подухвата.“

Платон



Платон је био један од најпознатијих античких филозофа и говорника. Не зна се када је тачно рођен,али се претпоставља да је то 428. година п.н.е. Отац и мајка су му били из угледних,аристократских породица,па су га од детињства учили најбољи учитељи.

Упознао је грчког филозофа Сократа који му постаје учитељ. Размишљао је о животу политичара,али Сократово погубљење га је спречило у томе и до краја живота се посветио филозофији.

Платон се опробао и као писац. Најпознатија дела су му: „Одбрана Сократова“, „Протагора“, „Еутифрон“, „Хипија“ и многа друга.

385.год. п.н.е. оснива Академију. То је била школа која се налазила у Атини и радила је до 529. године, када ју је византијски цар Јустинијан затворио због наводног ширења паганизма и претње хришћанској вери.

348. године п.н.е. Платон умире, а иза себе оставља огроман допринос у пољима филозофије,математике,астрономије...

Платонови цитати

Платонове изреке су прилично занимљиве и разликују се од изрека других филозофа. Неке од њих су:

„Ко љуби због љубави,тај је слеп.“

„Језик је обећао,није памет.“

„Доктори дефинитивно дају чудна имена болестима.“

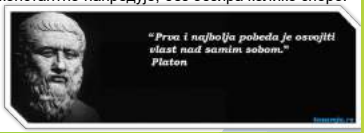
„Заљубљеници виде на свету само себе, а заборављају да их види свет.“

„Незнање је корен и покретач сваког зла.“

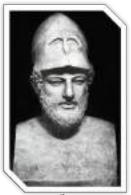
„Смрт није оно најгоре што може да се деси човеку.“

„Никад не обесхрабруј некога ко константно напредује, без обзира колико споро.“

„Мудри људи говоре зато што имају нешто да кажу. Будале јер морају нешто да кажу.“



Перикле



Перикле (495. год. п.н.е.- 429.год.п.н.е) био је чувени атински војсковођа и говорник.Посебно се истакао у грчко-персијским ратовима и Пелопонеском рату, где је предводио Атину,која је за време његове владавине била на врхунцу своје моћи.

Био је јако поштован од стране Атињана, који су га чак 14 пута бирали за стратега. То пре њега ниједан човек није успео.
Да би био добар војсковођа, морао је бити и добар говорник. Један његов говор војсци гласио је овако:

„Када су наши очеви устали против Персијанаца, нису имали ни приближну количину ресурса које ми имамо сада. Пошли су у битку за своје огњиште, битку у којој је победу однела мудрост,а не срећа, битку у којој је победу однела храброст, а не материјално богатство. Они су одбили страну инвазију и учинили од нашег града оно што данас јесте. Дужни смо да живимо по стандарду који су нам наши очеви поставили! Морамо се одупрети сваком непријатељу на све могуће начине и доказати му да се на Атињане не удара, јер смо велики,као и увек!

Нови век и модерно доба

У Средњем веку дошло је до назадовања културе у читавом свету, а самим тим ретки су били и добри говорници.
Тек у Новом веку појављују се поново говорници. За разлику од античког доба, где су то били углавном филозофи, сада су највећи говорници били војсковође,свештеници,председници и многи други.
Они су се углавном борили за људска права и слободу. Војсковође су своје говоре причале војсци,да би је мотивисали и охрабрили пред битку. Спремали су их на то да је могуће да дају своје животе за своју земљу и народ.

Неки од њих су: Мартин Лутер, Абрахам Линколн, Соџернер Трут, Мартин Лутер Кинг, као и многе војсковође попут нашег Драгутина Гавриловића.


Мартин Лутер


Абрахам Линколн

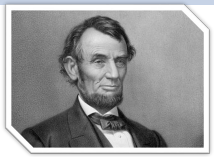

Соџернер Трут

Мартин Лутер



Мартин Лутер (1483.год.-1546.год.) био је немачки професор и свештеник који је започео реформацију и основао протестантску цркву.
Био је шокиран чињеницом колико су католички свештеници корумпирани и није могао да схвати да за новац можеш да купиш окајање грехова, па је 1517. на врата цркве у Витенбергу окачио списак са деведесет пет теза које су позивале на реформу католичке цркве.
1521. године је проглашен отпадником од католичке цркве због својих ставова. Мартин Лутер је основао протестантски покрет који је добио име лутеранизам по њему.
Убрзо се протестантизам (лутеранизам) прошио по Европи и постао вера. Лутерових деведесет пет теза допринело је подели хришћанске цркве,која је поред православне и католичке постала и протестантска. Управо у томе се огледа значај Мартина Лутера и његових ставова и говора. Његови најпознатији цитати су:
„Свештеници би се морали молити,а не владати.“
„Лаж је као грудва снега,што је дуже ваљамо,све је већа.“

Абрахам Линколн



Абрахам Линколн (1809-1865) био је шеснаести председник САД.Био је адвокат по професији. Такође, био је и члан Републиканске странке, која се залагала за укидање робовласничког друштва и ослобођење робова.
1861. године постао је председник САД. Неке државе почеле су да се одвајају од САД, па су створене Конфедеративне Америчке Државе. Због тога је исте године у Америци избио грађански рат.
Грађански рат је завршен предајом конфедерацијског генерала Роберта Лија,1865. године.Тај рат је однео више од пола милиона живота. Из тог рата остаће запамћен Линколнов говор који се сматра једним од најбољих говора икад.
Абрахам Линколн је убијен у атентату 1865.године. Неки његови чувени цитати су:
„Пријатељ је онај који има исте непријатеље попут тебе.“
„Избегавај популарност уколико желиш да имаш свој мир.“

Соџернер Трут

Соџернер Трут (1797-1883) била је говорница и борац за људска и женска права. Право име јој је било Изабела Баумфри.
Рођена је као роб, али је успела да избегне за Канаду и постане слободна. Прва је Афроамериканка која је на суду победила белца. Убрзо се враћа у Америку, јер је у Њујорку укинуто ропство.
Соџернер постаје све више запажена и њени говори постају све популарнији.Када је у Вашингтону укинуто ропство,преселила се тамо, где је упознала и Абрахама Линколна лично.
1866. Афроамериканци добијају право гласа на изборима. Нажалост, жене тада још увек нису имале право гласа, против чега је Соџернер наставила да се бори.
Умрла је 1883. године у својој кући у Белт Крику. Остаће упамћена по говору „Зар ја нисам жена?“ из 1851. године:



Зар ја нисам жена?

Па,децо,еде има дима, ту има и ватре. Постављени између црнаца са југа и жена са севера што само о правима говоре, бели мушкарци ће врло ускоро бити у невољи. Но,чему сва ова прича?

Онај мушкарац тамо каже да женама треба помагати око терета, да их треба преносити преко јарка и да им свуда треба дати најбоље место. Са мном нико никада не дели бреме, нити ми помаже да прескочим каљаве јарке, нити ми даје неко најбоље место! Па зар ја нисам жена? Погледајте ме! Гледајте моју руку! Ја сам орала и садила и скупљала у кошаре посађено, и ниједан мушкарац ме у томе није претекао! А зар ја нисам жена? Ја могу да радим и једем као мушкарац – кад могу толико да нађем – а могу и бич да носим! И зар зато ја нисам жена? Родила сам тринаесторо деце, а све до једног су их, на моје очи, продали у робље, и кад сам плакала онако како то само мајке могу, нико осим хваљеног Исуса није ме чуо! Та,зар ја нисам жена?

Па онда причају о оној ствари у глави, како то беше зову? (Неко из публике шапуће "ум".) Тако је,душо. Какве то везе има са правима жена или правима црнаца? Ако у моју шољу не може да стане више од литра, а у твоју стаје два, зар неће бити зло ако ми не допустиш да допуним своју половину?

Па онда онај мали човек у црном тамо, он каже да жене не могу имати права колико мушкарци , јер Христ није био жена"! Одакле је ваш Христ дошао? Кажите, одакле је дошао? Од Бога и жене. Мушкарац с њим није имао ништа.

Ако је прва жена коју је Бог створио била толико јака да читав свет окреће наглавце сасвим сама, ове жене би заједно морале да га изврну и поново врате на праву страну! И сад кад то захтевају, мушкарцима би било боље да их пусте.

Дужник сам вам што сте ме саслушали, а сад стара Соџернер нема више шта да каже.

Соџернер Трут, 1851. године

Мартин Лутер Кинг



Мартин Лутер Кинг (1929-1968) био је свештеник и борац за људска права.Сматра се једним од најбољих говорника које су САД икада имале. Познат је по својим ненасилним методама борбе за људска права, слично као што је радио Махатма Ганди.
1963.године, пред 250000 људи одржао је чувени говор „Имам сан" у коме је позивао на расну једнакост и спречавање дискриминације Американаца афричког порекла. Говор је трајао 17 минута. Захваљујући овом говору, следеће године добија Нобелову награду за мир.
Мартин Лутер Кинг убијен је у атентату 1968. године. Постхумно је добио многа признања за свој допринос у борби против расне дискриминације. Неки од његових најпознатијих цитата су:

„Нико ти не може сести за врат, ако се ти сам не погнеш."

„Увек је право време да се уради оно што је исправно."

„Имам сан"

„ ... Мој сан је да на црвенкастим пропланцима Џорџије, једног дана за столом братски седе синови некадашњих робова и синови некадашњих робовласника. Мој сан је да Мисисипи, држава која гори од неправде, једног дана постане оаза слободе и правде. Мој сан је да моје четворо деце (Јоланда, Бани, Декстер Скот, Мартин III) једног дана живе у земљи где ће људи о њима судити не на основу боје коже, већ на основу њиховог карактера... Истину по којој смо сви створени једнаки, не треба доказивати... Имам још један сан. Он је дубоко укорењен у америчком сну. Сањам да ће ова нација једнога дана устати како би уживала у снази својих чланова. Имам сан ..."



Део говора Мартина Лутера Кинга из 1963. године

Драгутин Гавриловић



Драгутин Гавриловић (1882-1945) био је најпознатији српски мајор,члан организације Црна рука и командант у одбрани Београда 1915. године.

План српске војске је био да се повуче из Србије, преко Албаније,према луци Валона, где ће их савезнички бродови превести на острво Крф. Да би тај план успео,одређен број војника морао се жртвовати и тако задржати непријатеља да не крене за главнином српске војске. Управо тим жртвованим војницима командовао је мајор Драгутин Гавриловић, који им је, непосредно пре непријатељског напада,одржао један од најпознатијих говора у српској историји. Он је гласио овако:

„Јунаци!

Тачно у 15 часова непријатеља треба разбити вашим силним јуришем, разнети вашим бомбама и бајонетима.

Образ Београда, наше престонице, има да буде светао.

Војници! Јунаци!

Врховна команда избрисала је наш пук из бројног стања, наш пук је жртвован за част Београда и Отаџбине.

Ви немате дакле, да се бринете за животе ваше, они више не постоје.

Зато напред у славу! За Краља и Отаџбину! Живео Краљ! Живео Београд!“

Хвала на пажњи!

Представљали:

Петровић Филип

Гајић Марко



I-3

Литература



edukacija.rs
vikipedija.rs
www.glasamerike.net
www.opsteobrazovanje.in.rs
www.telegraf.rs
www.istorijskabiblioteka.com

Јавни наступи некад и сад



Јавни наступи некад и сад



Комуникација

Комуникација

01 **Шта је комуникација?**
Комуникација је чин преношења разумљиве информације свом саговорнику.

02 **Функција комуникације**
Комуникацијом размењујемо мишљења и стичемо нова сазнања.

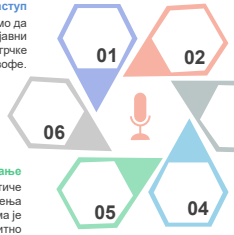
03 **Комуникација као појам**
Комуникација потиче од једне латинске речи која значи делити, самим тим можемо да закључимо да је заправо комуникација средство помоћу којег делимо информације.

04 **Врсте комуникације**
Постоје вербална и невербална комуникација, и обе су веома значајне за успешан јавни наступ.



Јавни наступ као чин

Најранији облици јавног наступа



Први јавни наступ
Можемо да кажемо да се најранији јавни наступи везу за грчке филозофе.

Закључак
Људи су настојали да добију што бољу реакцију од публике тако што би уносили емоције у свој наступ.

Аргументовање
Што се тиче филозофског изношења мишљења, веома је било битно аргументовати своја запажања и веровања.

Грчки филозофи
Грчки филозофи би се сакупљали на тргу града где би размењивали своја мишљења.

Развитак
Након грчке филозофије и позоришта, јавни наступи су почели да се развијају у осталим земљама.

Цењеност
Још у прошлости, уметници и филозофи су били веома цењени и имали су посебан положај у друштву.

Сличности



Наравно, сам јавни наступ је увек остао отприлике исти. Постоји извођач (или више извођача) и публика која је гледала тај јавни наступ. Појединац који је наступао је увек био издвојен од масе и на неком месту где сви могу да га чују и виде.

Била то позоришна представа или изношење филозофских размишљања (као у античкој Грчкој), публика је кључна за један јавни наступ.

Различитости

Аристотел





Ник Вујичић

На први поглед, могуће је уочити разлику у одевању и ставу. Али, када мало више истражимо разлика постоји и у самом говору. Аристотел је више настојао да одврати своју публику од онога што он сматра погрешним, док Ник говори о својим искуствима и саветује нас да будемо бољи на моралнији начин.



Пре

Велики јавни говорници некада су били Горгија, Протагора, Хипија и Продик.

Њихов се долазак у било којим градовима навелико славио.

Младићи би долазили ка њима како би могли слушати њихове кићене говоре и да се за велики новац уче говорничкој вештини.

Данас

Данас је људима битније пренети поруку и ширити своја животна искуства.

Људи причају о уопштеним темама, а не о једној теми конкретно. Из сваког излагања појединца може се извући поука.

Данас је долазак неког говорника организованији него пре. Говорници данас имају далеко боље услове него говорници у прошлости.

Закључак

Успешан јавни наступ је добро испричана прича и битно је да публика остане укључена и емоционално ангажована. Шансе да се то деси расту ако оно што изводимо обојимо личним печатом (својим причама, примерима, шалама...)

Такође, наступ не треба да буде монолог, већ мора да постоји комуникација са публиком било кроз директну интеракцију или кроз контакт очима и покретима.

Можемо да закључимо да су јавни наступи кроз историју напредовали, као и сама публика и размишљање публике.
Исто то важи и за позоришне представе, глумци су далеко више ангажовани у своје улоге и имају боља средства за рад него пре, од разних визуелних и аудио ефеката, па све до бољег простора где наступају.

Хвала на пажњи!

Теодора Мањенчић
Катарина Станчетић

Литература

www.savetovalistemozaik.com
www.wikipedia.com
www.javninastup.rs
glossy.estreso.rs

Дикција, естетика и култура у јавним наступима



ДИКЦИЈА, ЕСТЕТИКА И КУЛТУРА У ЈАВНИМ НАСТУПИМА.

ЈАВНИ НАСТУП

- Јавни наступ служи за информисање публике, за забаву или да утиче на њу, али да би се ово извело јавни наступ мора да буде успешан.
- А за успешан јавни наступ су потребне: **дикција, естетика и култура.**

ДИКЦИЈА

- **Дикција** је начин говора – излагања речи, реченица, гласова и слогова у говору, певању и декламацији.
- Елементи дикције:
- **1. Ритам**
- **2. Темпо**
- **3. Акценат речи**
- **4. Паузе**
- **5. Мелодија**
- **6. Интонација**
- **7. Дисање при говору**



ЕЛЕМЕНТИ ДИКЦИЈЕ

- **Ритам** – означава једнако и правилно смењивање елемената у неком кретању које има своје делове, целине. Ритам може бити бра, спор, испрекидан, монотон, динамичан.
- **Темпо** – означава време задржавања извесног звука у говору, музици, кретању уопште. Темпо говора обележава брзину којом се креће један говорни ток, излагање.
- **Акценат речи** – представља саставни део реченичне мелодије.
- **Паузе** – овај прекид говора је неопходан, с једне стране, да би говорник повремено удахнуо ваздух, а с друге, пауза доприноси дубљем схватању и доживљавању говора.
- **Мелодија** – у говору настаје тоновим кретањем речи и реченица по висини. Равну мелодију имају изјавне реченице, узлазну мелодију упитне реченице, а силазну узвичне реченице.
- **Интонација** – дизање и спуштање гласа да би се изразиле разне нијансе значења, ступњеви осећаја.
- **Дисање при говору** – спонтана физиолошка активност, без утицаја воље. У нормалном условима њена учесталост је око 20 пута у минути. При говору, брзина дисања се мења зависно од врсте и облика излагања.

ЕСТЕТИКА

- Естетика је теорија о уметничком и лепом; традиционална грана филозофије, сада припада целини коју чине филозофија, психологија и социологија уметности. Као комплекс поменутог, естетика није више ограничена само на дефинисање лепог у уметности, него је такође и покушај да се одреде извори наклоности према уметности и односи уметности према другим подручјима културе (науци и технологији, медијима, привреди, моралу, филозофији и религији).
- Естетика је један од најважнијих фактора јавног наступа, јер ако наступ не изгледа лепо неће се допасти публици, а поента јавног наступа јесте управо то.
- Како смо обучени, гестикулација рукама, кретање по сцени, изглед саме сцене, гласноћа говра, наше расположење... - све то спада у естетику наступа.
- У јавном наступу избегавајте: неадекватно постављање у односу на публику

  непримерен став тела

  разне врсте поправљања

  лоше коришћење руку

  избегавање погледа

  одсуство ведрине

НЕАДЕКВАТНО ПОСТАВЉАЊЕ У ОДНОСУ НА ПУБЛИКУ



НЕПРИМЕРЕН СТАВ ТЕЛА



РАЗНЕ ВРСТЕ ПОПРАВЉАЊА



ЛОШЕ КОРИШЋЕЊЕ РУКУ



ИЗБЕГАВАЊЕ ПОГЛЕДА



КУЛТУРА

- **Култура понашања** означава леп начин изражавања и понашања лепо васпитаних и образованих људи.
- **Култура изражавања** вам омогућава да ствари које нису баш пристојне ипак кажете на културан начин.
- Култура је такође одраз образовања, зато говорник не може бити било ко.
- Културни наступ није само наступ на коме на сцени стоји човек који говори, могу бити и други видови наступа, попут опере, концерта, представе...
- Постоје и разни медијски канали који промовишу културу, као што су РТС 3, Радио Београд...





КАКО ЈАВНИ НАСТУП ТРЕБА ДА ИЗГЛЕДА -видео прилог-



ПРЕЗЕНТАЦИЈУ РАДИЛИ: ЛУКА ПОПОВИЋ
УРОШ МИЛОШЕВИЋ

Хвала на пажњи!



ЛИТЕРАТУРА:

- https://jezikofil.rs/kako-govore-intelektualci/
- https://teodosijevic.com/uvod-u-javni-nastup/
- https://beleske.com/bonton-pravila-lepog-ponasanja/
- http://library.fes.de/pdf-files/bueros/sarajevo/06804.pdf
- http://www.razvoj-karijere.com/media/files/Seminar_JAVNI_NASTUP.pdf
- https://sr.wikipedia.org/sr-ec/Естетика
- https://sr.wikipedia.org/sr-ec/Дикција

Конфронтирање
Сукоб мишљења у јавним наступима



Конфронтирање
Сукоб мишљења у јавним наступима

Аутори:
Јована Вуковић
Александра Сибинчић
прво четири

САДРЖАЈ:

- 1. Шта је конфронтација?
- 2. Различито мишљење
- 3. Сукоб мишљења
- 4. Препирке у јавним наступма
- 5. Политичке препирке
- 6. Препирке у школи
- 7. Пример препирки
- 8. ПИТАЊА!

1. ШТА ЈЕ КОНФРОНТАЦИЈА?

- Уопштено појам конфронтација се употребљава најчешће да означи неко поређење, сравњење и наравно сукобљавање. Некад се преводи и као жесток сукоб или судар.
- Конфронтирати се некоме или нечему значи сукобити се са неким или нечим или супротстављати му се.

1. ШТА ЈЕ КОНФРОНТАЦИЈА?

- Конфронтација може бити различита и јавља се у више облика. Добар пример конфронтације јесте атмосфера у скупштини где стално владају различита мишљења, ставови и вербалне конфронтације између различитих политичих партија односно посланика.

1. ШТА ЈЕ КОНФРОНТАЦИЈА?

- Конфронтација може имати различите последице,од оних мирних са превазиђеним спорним питањма до оних физичких када се решење проблема види у примени силе.

2. РАЗЛИЧИТО МИШЉЕЊЕ

- Опште позната чињеница је та да свако има своје мишљење и да свако има право да то своје мишљење изнесе. Али наравно, самим тим неизбежно је наилажење на ситуацију где наш саговорник не дели исто мишљење са нама. Ове ситуације су веома честе.

2. РАЗЛИЧИТО МИШЉЕЊЕ

- Није битно да ли је то мишљење везано за спорт, уметност или било коју другу тему увек ћемо наићи на сукобе мишљења. Увек морамо имати на уму да је свако другачији и да не гледа свако свари из истог угла као и ми.

3. СУКОБ МИШЉЕЊА

- Како ви реагујете када се неко не слаже са вама? Када дође до сукоба мишљења између две или више особа у зависности од карактера тих особа сукоби се завршавају на другачије начине.

3. СУКОБ МИШЉЕЊА

- Када је ваш саговорник мало агресивнији и бурније реагује на неслагање онда се ваш сукоб може завршити свађом, а понекад и физичким сукобом. Међутим, ако је ваш саговорник асертиван тип особе, сукоб ће се врло брзо и лако завшити без претеране расправе и свађе.

4. ПРЕПИРКЕ У ЈАВНИМ НАСТУПИМА

- Један од примера за расправу током јавног наступа јесу политичари који су позвани у неки ток шоу у којем износе своја мишљења и ставове. При њиховим разговорима често долази до свађа јер сваки од њих брани свој став и не поштује мишљење свог саговорника.

4. ПРЕПИРКЕ У ЈАВНИМ НАСТУПИМА

- Сви сте имали прилику да видите агресиван начин расправе какав води Јелена Карлеуша када се њено мишљење доведе у питање. Обично се сваки начин да се изнесе другачији утисак заврши свађом у којој она обично побеђује.

5. ПОЛИТИЧКЕ ПРЕПИРКЕ

- Као и у сваком послу тако се и у политици јављају сталне расправе између присталица различитих политичких партија. До политичких препирки и свађа обично долази када се на исто место позову два политичара сукобљених партија па им се постави неко једноставно питање и онда они износе своје ставове чиме покрећу свађу јер се не слажу један са другим.

5. ПОЛИТИЧКЕ ПРЕПИРКЕ

- Када политичари почну да се препиру онда обично и људи око њих ступе у међусобну расправу јер неко дели мишљење једног, а неко мишљење другог политичара. Неретко може да се види свађа између политичара и новинара који је поставио питање које се на пример не поклапа са политичаревом причом.

6. ПРЕПИРКЕ У ШКОЛИ

- Некада је у школи недисциплина одликовала понеко дете, док су се данас неваспитање, бахатост и агресивност уселили у сваку учионицу. Понекад су препирке на часу такве да они који желе да уче постају жртве насилног понашања јачих и гласнијих.

6. ПРЕПИРКЕ У ШКОЛИ

- Данас у школама због неслагања или због свађе деца могу и да настрадају и то се нажалост и дешавало.
- Поред вршњачких препирки ту су и препирке између ученика и њихових предавача око оцене или тежине теста. На сву срећу те расправе се решавају брзо и лако, без озбиљних последица.

7. ПРИМЕРИ ПРЕПИРКЕ

- Као што сте приметили до сада, препирке су бесмислене и никуд не воде сем у свађу. Данас се људи свађају око најбезазленијих ствари, као на пример око тога ко је бољи – Звезда или Партизан, а због тих бесмисленх расправа често се догађају сукоби између присталица различитих екипа.

7. ПРИМЕР ПРЕПИРКЕ

- Као што је већ раније наведено, свако има своје мишљење и о томе не треба расправљати јер тиме можете само да погоршате ситуацију. Када би вас питали да ли подржавате геј популацију, какав бисте одговор дали? Да ли бисте почели да се свађате са вашим пријатељем уколико се не би сложио са вама?

ХВАЛА НА ПАЖЊИ!

Садржај

Уводна реч.....3
Вербална и невербална комуникација у јавним наступима.....5
Асертивна комуникација.....12
Израз и стил говорника.....24
Познати говорници данашњице.....30
Познати говорници у прошлости.....38
Јавни наступи некад и сад.....44
Дикција, естетика и култура у јавним наступима.....48
Конфронтирање. Сукоб мишљења у јавним наступима.....53