



Lai uzstāšanās vai prezentācijas laikā notiktu auditorijas ietekmēšana, runātājam savu prezentāciju vienmēr ir jāuztver kā **sarunu**. Prezentācijās klausītāji reti iesaistās ar tiešu komunikāciju vai pat nedara to nemaz. Tik un tā – laba uzstāšanās ir saruna, un to vada orators. Kā to panākt?



Mūsdienu pasaulē ierobežotākais resurss nav nafta, dimanti vai zelts. Tā ir cilvēku **uzmanība**. Par to visu laiku jācīnās, tāpēc uzstāšanās vai prezentācijas laikā un plānojot to ir jāpatur prātā svarīga doma – «es veidoju sarunu ar savu auditoriju, es vadu šo sarunu».

Jautājumu uzdošana ir vienkāršākais sarunas uzturēšanas veids, taču jāērēķinās ar dažādiem notikumu attīstības scenārijiem. Retoriski jautājumi ir tādi, kurus runātājs uzdod un pats arī uz tiem atbild. Runātājs ar runas veidu demonstrē, ka jautājums ir bijis retorisks.

Apgalvojumi, uz kuriem auditorija piekrīt, raisa klausītājos piekrišanas sajūtu, kas palielina iespēju sasniegt uzstāšanās mērķi.

Plašāk par to lasi blogā:

<http://runaskursi.lv/prezentacija-ka-saruna-apgalvojumi/>

Ieturi **pauzi** pēc tam, kad pateikts kaut kas svarīgs. Tā tam piešķirsi lielāku «svaru». Ieturi pauzi pirms kaut kā būtiska, ar balsi intonāciju demonstrējot, ka doma nav beigusies. Klusums (pauzes) ļoti pievērš uzmanību runātājam, taču tas ir lielisks instruments. Izmanto to!

«Pasaule patiesībā ir plakana un tūlīt es jums to pierādīšu».

Šo, protams, auditorija sapratīs kā humora devu, taču **pretrunas** vienalga strādā kā labs sarunu veidojošs elements.

Stāsti piesaista uzmanību no sākuma līdz beigām. Tā cilvēki ir uzbūvēti.

Izmanto to savā labā! Vēlams, lai stāsts būtu personisks un tam ir jāattiecas uz runas tematu.

Izsaki **komplimentus** auditorijai. Esi oriģināls, lai tas skan dabīgi.

Piemēram, kāds ir pajautājis jautājumu, pirms atbildi pasaki kaut ko līdzīgu šim: «liels paldies, ka atgādinājāt man par šo, biju tikpat kā piemirsis to pateikt, taču tas ir svarīgi!»

Uzraksti dažas frāzes, kuras Tu varētu izmantot savas uzstāšanās laikā, kas palīdzētu uzturēt sarunu ar auditoriju!



Laba retorika prezentācijas laikā izmanto sarunu **virzošu un konsekventu uzaicinājumu tehniku**.

Uzaicinājumi ir tieši aicinājumi rīkoties, un tie attiecas uz kādu darbības vai sarunas jomu.

Tie ir norādījumi, tiem ir pavēles iedaba, un tie uzrunā tieši.

Uzaicinājumi var būt dažādi

– tie ir uzaicinājumi rīkoties, uzaicinājumi domāt, pirkšanas vilinājumi, aicinājumi kaut ko darīt vai nedarīt.

Bieži vien runātājiem pietrūkst drosmes sastapties ar konfrontāciju.

Tie runā maigi, netieši un savas vēlmes iesaiņo bezzobainās vārdu čaulās.

Šādu dilemmu var labi saprast, jo tieši izteikti uzaicinājumi padara runātāja pozīciju salīdzinoši ļoti skaidru.

Uzaicinājumi ir daudz spēcīgāki par parastu stāstījumu vai pat jautājumiem. **Uzaicinājumi tieši aicina klausītājus kaut ko darīt.**

Uzaicinājumi paši par sevi neprasa lēmumu, bet jau sniedz to.

Informatīva rakstura prezentācija “jaudas” ziņā nestāv ne tuvu...

Tim Urban: **Inside the mind of a master procrastinator** | TED



<https://www.youtube.com/watch?v=arj7oStGLkU>

Louise Evans: **Own Your Behaviours** | TEDxGenova



<https://www.youtube.com/watch?v=4BZuWrdC-9Q>

Big Willie G's **pitch** | Startupfest 2017



<https://www.youtube.com/watch?v=apqki21fWss>

Bono: The good news on poverty | TED



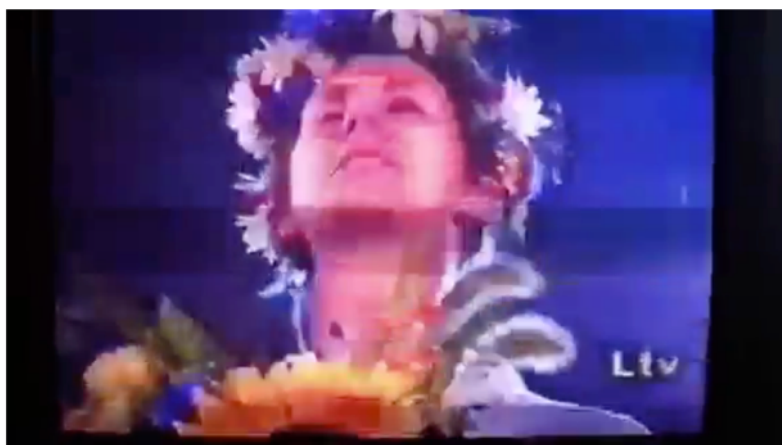
<https://www.youtube.com/watch?v=BdDkF0Lw-ag>

Elon Musk's **Announcement** | Tesla



<https://www.youtube.com/watch?v=fN26pKRGymc>

Vaira Vīķe-Freiberga | Dziesmusvētki



<https://www.youtube.com/watch?v=5oHTleE-O1w&t=1s>



Latvijas Tirdzniecības
un rūpniecības
kamera

RunasKursi.lv

Oskars Priede

oskars@runaskursi.lv

29203043

Aicinu jūs veidot rakstisku plānu uz katru prezentāciju, obligāti iekļaujot skaidri definētu uzaicinājumu.

Vairāk par uzaicinājumu tehniku lasiet blogā:
<http://runaskursi.lv/uzaicinajumi>

Par vieglām un patīkamām prezentācijām! :)
Oskars Priede