

# ROLUL SCALEI EMOȚIONALE ÎN PUBLIC SPEAKING

Ciocan Marin gr. TCM 151, FIMIT

*Universitatea Tehnică a Moldovei*

*Cuvinte cheie: ton emoțional, public speaking (PS), oratorie, vorbitul în public, scală emoțională.*

Fie că dorim să recunoaștem sau nu, trăim într-o eră a comunicațiilor, comunicăm zilnic, mai mult, mai repede, mai eficient decât oricând în istoria omenirii. În viața de zi cu zi, fiecare dintre noi a fost pus în ipostaza de a vorbi în public, fie pentru a susține un examen, la liceu între prieteni sau la birou, moment în care simți că „îți sare inima din piept”, iar frica nu te lasă nici să-ți spui numele fără ca să-ți tremure vocea. Aceste emoții pot fi controlate prin diverse tehnici care te ajută să-ți „educi”, atât corpul, cât și mintea. Inamicul cel mai mare când vine vorba despre vorbitul în public este frica însoțită de emoții de necontrolat, trebuie totuși să ne liniștim. Emoțiile sunt parte integrantă a oricărui vorbitor în public, fac parte din ADN-ul nostru și se manifestă aproape la fel la oricare dintre noi.

Surprinzătoare au fost rezultatele unui sondaj realizat în SUA prin care se releva faptul că principala teamă pentru mai mult de 40 % dintre persoanele intervievate nu era teama de moarte, accidente rutiere, sau alte eșecuri, ci teama de a vorbi liber în public.

Așadar Public Speaking-ul este procesul sau actul de realizare a unei prezentări cu scopul de a informa, influența sau de a binedispune un anumit auditoriu. Oratoria însă este arta de a compune și de a rosti discursuri convingătoare și frumoase în public. Vorbitul în public poate deveni o artă pentru oricare dintre noi, însă acest lucru necesită multă practică. Dificil este să rezonzi întotdeauna cu cei din fața ta și să nu-i plictisești. Pentru un discurs puternic este nevoie de improvizație ce vine de obicei doar odată cu emoția, oricine poate să-și dezvolte acest talent ascuns, cu condiția să aibă suficientă dorință să o facă.

Vorbitul în public se învață, el conține exerciții de vorbire, de creativitate, de gestionare a emoțiilor, de limbaj non-verbal. Vorbitul în public este imposibil de evitat. Tot ce trebuie să cunoști pentru a învinge emoțiile sunt acele mici trucuri care ne pot ajuta să transformăm fiecare ocazie de a vorbi în public, într-o reușită.

Vorbitorul începător se concentrază asupra lui. Vorbitorul bun se concentrează asupra mesajului. Vorbitorul excepțional se concentrează asupra publicului.

Cei mai buni vorbitori nu oferă doar simple informații, ci informații pline de emoții. Informații infuzate prin și din experiență. Să ai emoții când vorbești în public este ceva absolut normal, elementul surprinzător în public speaking este totuși *pasiunea*. Pasiunea în speech demonstrează siguranță de sine, împărtășirea de cunoștințe și experiențe valoroase.

Prin crezul în utilitatea vorbitului în public aduc în prim plan un instrument inedit: „Scala Emoțională”, elaborată de către Lafayette Ronald Hubbard (L. Ron Hubbard 1911-1986) cunoscut deasemeni și ca întemeietorul scientologiei. Acest instrument poate fi folosit pentru măsurarea nivelului de atractivitate față de un public, scala este compusă din 11 niveluri (stări emoționale) pe care cu siguranță le puteți experimenta în drumul dumneavoastră către scopul propus.

Avem așadar două trepte, una de jos, mai puțin atrăgătoare este descrisă ca vibrația cea mai joasă și o treaptă de sus, mai atrăgătoare, fiind descrisă, ca cea mai înaltă vibrație. Cu cât urcăm mai sus pe scala cu atât obținem mai multă energie pentru scopul propus. Un rol important în procesul de transformare al emoțiilor constă în ceea ce simt ceilalți așa că trebuie să (le) identificăm corect emoțiile.

Unele dintre elementele de bază ale *Scalei emoționale sunt:*

4.0 **Entuziasmul** - Starea de însuflețire puternică însoțită de exteriorizarea bucuriei; avânt, înflăcărare; pasiune, în vorbire. 3.3 **Interes sport** - Orientare activă și durabilă, dorință arzătoare de a cunoaște și de a înțelege pe cineva sau ceva. 3.0 **Conservatism** - susțin dezvoltarea treptată în locul schimbărilor bruște. 2.5 **Plictiseală** - ușoară depresie morală provocată de singurătate, de lipsa de ocupație sau de o ocupație neatrăgătoare, de monotonie etc.; gol sufletesc. 2.0 **Antagonism** - contradicție de neîmpăcat. 1.5 **Furie** - stare de extremă iritare; mânie nestăpânită.

1.1 - **Ostilitate ascunsă** - atitudine dușmănoasă, plină de ură; dușmănie. 1.0 **Frica** - stare de adâncă neliniște și de tulburare, provocată de un pericol real sau imaginar; lipsă de curaj, teamă, înfricoșare. 0.5 **Scârbă** -

dezgust, repulsie; greață, silă aversiune nestăpînită. 0.05 **Apatie** – stare de indiferență, lipsă de interes față de orice activitate și față de lumea înconjurătoare. 0.0 **-Moarte** - oprire a tuturor funcțiilor vitale.

Pentru a ridica tonul emoțional **L. Ron Hubbard** explica că este mult mai ușor să călătorești de la o emoție la cealaltă, în loc să te ridici direct în partea de sus. Dacă te simți cuprins de pesimism, este mult mai ușor să atingi vibrația de plictiseală, decât vibrația interesului sporit. De la plictiseală vei putea ajunge la recunoștință și apoi la entuziasm. Un lucru bun de știut despre această scală este că oamenii ce se află în partea de sus le este dificil să comunice și să transmită informații oamenilor ce sunt blocați în partea de jos.

Scala emoțională are o importanță deosebită în viață și în comunicarea cu oamenii. L. Ron Hubbard a studiat minuțios comportamentul uman furnizând o descriere exactă a atitudinilor și comportamentului altora. Cunoscând locul unei persoane pe această scală emoțională, se poate prezice cu exactitate acțiunile sale. Aplicând scala tonurilor emoționale, vorbitorul capătă abilitatea de a înțelege publicul mai bine, scala este instrumentul de bază ce vine în întâmpinarea vorbitorului pentru a eficientiza comunicarea cu publicul și pentru a transmite mesajul propus.

Cunoașterea scalei emoționale oferă dintr-o anumită perspectivă o mai bună înțelegere a semenilor. Este o tehnologie reală de ai ajuta pe ceilalți și pentru a le îmbunătăți condiția. Este un ajutor în relațiile interpersonale, este un principiu de afinitate, realitate și comunicare. Acești din urmă trei factori interdependenți pot fi exprimați într-un triunghi imaginar.

În primul colț al triunghiului stă afinitatea exprimată prin gradul de simpatie sau afecțiune sau din contra lipsa acestuia. Este sentimentul de dragoste sau simpatie pentru ceva sau cineva.

Colțul al doilea al triunghiului este numit realitate, putând fi definit ca "ceea ce pare a fi." Realitatea este fundamental acord. Decidem singuri ceea ce este real, realitatea și ce nu este.

Colțul trei al triunghiului este ocupat de comunicare, definită ca schimbul de idei sau obiecte între două persoane. În relațiile umane acest colț al treilea este cu mult mai important decât celelalte două.

Interdependența unghiurilor triunghiului devine evidentă atunci când spre exemplu cineva întreabă: "Ai încercat vreodată să vorbești cu un om furios?" Fără un grad ridicat de simpatie și fără o bază de acord, nu există nici o comunicare. Fără comunicare și un răspuns emoțional, nu poate exista nici o realitate. Fără o bază de acord și de comunicare nu poate exista nici o afinitate.

*Dale Carnegie* spunea la un moment dat să „Punem suflet în ceea ce spunem. Sinceritatea îți va fi de mare ajutor!. Când emoțiile apar în public speaking gândește-te că nu e vorba decât de niște procese absolut fiziologice al căror efect poate fi în totalitate controlat. Accentul în acest caz se pune pe soluții și nicidecum pe stările de panică sau de regres. Înțelegerea importanței dar și a dimensiunii scalei emoționale în vorbitul în public este calea spre desăvârșire a acestei arte oratorice noi.

#### **Bibliografie:**

1. <http://www.scientology.org/what-is-scientology/basic-principles-of-scientology/using-the-tone-scale.html>
2. <http://entuziasm.ro/dezvoltare-personala/vorbitul-in-public-o-unealta-pentru-dezvoltarea-ta/>