

Katrīna Cīrule

PĀRLIECINOŠAS RUNAS CEĻVEDIS

Palīgs ikvienam, kurš vēlas prezentēt sevi
un savas idejas spilgti un atmiņā paliekoši



Satura rādītājs

Priekšvārds.....	9
Ievads	11

1 ATRODI MOTIVĀCIJU 15

1.1. Publiskā runa – viens no spēcīgākajiem rīkiem ceļā uz panākumiem...	19
1.2. Pārlicinātības atslēga	24
Ierobežojošie uzskati.....	26
Pieņemtā lēmuma spēks.....	31
1.3. Tavs “kāpēc”	35
Saimona Sineka tehnika “7 kāpēc”	35
<i>Ikigai</i> jeb dzīve plūsmā	38

2 ESI UZMANĪBAS CENTRĀ 43

2.1. Bailes – ko ar tām.....	46
Baiju pavadonis – kauns.....	49
Perfekcionisma slazdi.....	51
Kā skatīties uz pagātnes izgāšanās “lāstiem”	53
2.2. Tehnikas, kā izprast bailes un ieraudzīt tajās resursu	55
Metode “Saruna ar Erkilu Puaro”	55
Četri soļi, kā raudzīties uz pagātnes neizdošanās pieredzi	59
Tehnika “Pats sev režisors”	60
Vizuālais relaksācijas uzdevums “Kā ieraudzīt savu situāciju no malas”	61
Citi praktiski ieteikumi baiju pārvarēšanai.....	62
2.3. “Ko viņi padomās” jeb bailes no citu vērtējuma	65
Iekšējais kritiķis un attaisnojumi	66
2.4. Personības autentiskums – vienīgais, kas tevi atšķir no “konkurentiem”	71
Autentiskums nenodrošina panākumus, bet neautentiskums garantē izgāšanos	75

Tavi šķietamie konkurenti ir tavi izaugsmes skolotāji	78
Praktiskais uzdevums – atrodi savu unikālo šķautni	79

3 GATAVOJIES RUNAI SATURISKI 83

3.1. Ko vēlies pateikt un kam	86
Tevī klausās egoisti	88
Četras radošās rakstīšanas cepures	90
Kas jāņem vērā, gatavojot runas saturu	92
Ievads – iztirzājums – nobeigums	96
3.2. Runas gatavošanas posmi	98
Vina Džianga pašanalīzes tehnika “Bilde un skaņa zem mikroskopa”	101
Progress, nevis perfekcija	104
Neaizmirstamas runas ieteikumi	105
Špikeris kā šedevrs	111
3.3. Improvizācijas tehnikas, ja iecerētais nenotiek pēc plāna	114
Sagatavojies, lai vari improvizēt	116
Praktiskais uzdevums “Improvizācijas meistars”	120
3.4. Stāstniecība jeb populārākās stāsta veidošanas tehnikas	121
Stāsta veidošanas klasiskā formula	121
Stāsta veidošanas ieteikumi	123
Varoņa ceļa metode	126
Varoņa ceļa 14 posmi	129

4 IZMANTO SKATUVES MĀKSLAS TRIKUS 135

4.1. Ko darīt ar ķermeni	138
Ko darīt ar stāju	142
Ko darīt ar rokām	145
Ko darīt ar mīmiku	147
Stājas un mīmikas iesildīšanās vingrinājumi	149
4.2. Ko darīt ar elpu un balsi	152
Balss instrumenta iespējas	154
Runas ātrums	156
Balss skaļums	157
Runas melodija un skaņas emocijas	158
Paužu spēks	160

Runātāja stila izvēle garām runām	160
Dikcijas un artikulācijas vingrinājumi	164
Ikdienas paradumi balss uzturēšanai formā	167
4.3. Kā sev palīdzēt emocionāli	170
Stresa kontroles mehānismi	170
Auditorija lielākoties vēlas, lai tev izdodas	176

5 UZSTĀJIES UN PIENĒM ATGRIEZENISKO SAITI 179

5.1. 10 svarīgākie skatuves likumi	182
5.2. Ārējais tēls	184
10 svarīgākie ārējā izskata noteikumi, uzstājoties publiski	185
5.3. Klātesamība un skatuves telpas izmantošana	188
5.4. Mijiedarbība ar auditoriju	192
Kā atbildēt uz klausītāju jautājumiem	196
5.5. Kā uztvert atgriezenisko saiti un kļūdas	200
Kā sniegt konstruktīvu kritiku citiem	203

6 DAŽĀDU RUNU PARAUGI 207

6.1. Iepazīstini ar sevi – 1 teikuma pašprezentācija jeb lifta runa	209
6.2. Iepazīstini ar sevi – 30 sekunžu līdz 3 minūšu pašprezentācija jeb lifta runa	213
6.3. Prezentācija ar aicinājumu sadarboties	223
6.4. 10 minūšu pārdošanas prezentācijas runa	230
6.5. Līdz divām stundām ilga lekcija	232

SVARĪGĀKĀ APKOPOJUMS 236

Autores pēcvārds	245
Pateicība	246
Nākamie soļi jeb kā ar mani sadarboties	247

Priekšvārds

Publiskās runas prasmju apguve veicina personīgo izaugsmi, uzlabo pašapziņu, kritiskās domāšanas iemaņas un spēju skaidri un pārliecinoši formulēt domas. Pārliecinoša uzstāšanās ļauj uzrunāt un iesaistīt auditoriju, paust idejas, iedvesmot pārmaiņām un demonstrēt līderību.

Katrīnas Cīrules “Pārliecinošas runas ceļvedis”, ko turi rokās, ir praktisks, visaptverošs un iedvesmojošs palīgs pārliecinošu un iedarbīgu runu izveidē. Grāmatā ir apkopota Katrīnas 20 gadu pieredze uz solomūzikas un uzņēmējdarbības izaugsmes skatuves – viņa dāsni dalās atklājumos, padomos un pārbaudītos knifos, ko neatradīsi citās grāmatās, kā arī drosmīgi stāsta par savu pieredzi, atklājot lasītājam gan priecīgākus, gan grūtus brīžus, vietām arī ironiski pasmejoties par sevi. Ne viens vien lasītājs viņas piemēros un pieredzes stāstos atpazīs sevi un gūs iedrošinājumu rīkoties.

Ar interesi lasīju, kā pieredze mūzikas jomā palīdz Katrīnai kļūt par iedvesmojošu runātāju un kā viņa ir piepildījusi savu sapni un izveidojusi publiskās runas pasniedzējas karjeru. Šī grāmata ir ieskats Katrīnas ceļojumā un spilgti parāda viņas vēlmi palīdzēt citiem atrast savu balsi.

Arī es, būdama pieredzējusi runātāja, šajā ceļvedī uzzināju daudz jauna par balsi un elpošanu, par auditorijas uzmanības noturēšanu, runu izmēģināšanu un to analīzi.

“Pārliecinošas runas ceļvedis” ne tikai aptver visus publiskās runas aspektus – runas satura gatavošanu, stājas, ķermeņa valodas, elpas, balss, artikulācijas pārvaldību –, bet arī palīdz iepazīt sevi.

Katrīnai ir izdevies apvienot pašas pieredzēto ar citos materiālos lasīto un mācībās apgūto kodolīgā, loģiskā, aizraujošā un unikālā stāstījumā. Pat ja esi lasījis citas izcilu autoru grāmatas par publisko runu latviešu valodā, ceļvedis būs noderīgs, jo Katrīnas pieredzes stāsti piedāvā citādi palūkoties uz savām spējām un ieraudzīt savu autentiskumu. Tieši dažādie psiholoģiskie aspekti, sevis pieņemšanas iedrošinājums un drosmes “gēna” atmodināšana padara Katrīnas grāmatu atšķirīgu un viņas rokrakstu – neatkārtojamu. Viņa iedrošina lasītāju

ieskatīties acīs savām bailēm, ieraudzīt stiprās un ēnas puses un īstenot sapņus. Katrīna ir iekļāvusi grāmatā arī mūsdienās tik svarīgo stāstniecības prasmi, ar piemēriem un uzdevumiem parādot, kā to attīstīt.

Vienlaikus Katrīna izsaka pateicību saviem mentoriem, skolotājiem un iedvesmas avotiem un atzīst citu autoru ietekmi, uzsverot nepārtrauktas mācīšanās nozīmi.

Visās ceļveža nodaļās ir iekļauti praktiski uzdevumi, kas piedāvā uzreiz likt lietā apgūto un kļūt par labāku runātāju. Grāmatas noslēgumā ir vairāku runu paraugi un iedarbīgas formulas, kas noderēs gan pieredzējušiem runātājiem, gan iesācējiem.

Grāmata ir paredzēta plašai auditorijai – vadītājiem, uzņēmējiem, pārdošanas ekspertiem, pasākumu vadītājiem, lektoriem, psihologiem, personīgās izaugsmes treneriem, mentoriem un citiem speciālistiem, kuri vēlas vadīt aizraujošas lekcijas, meistarklases un treniņus, kā arī piesaistīt klientus.

Katrīnas Cīrules “Pārliecinošas runas ceļvedis” ir kas vairāk nekā tikai grāmata par publisko runu. Tā ir balss, kas rosina izzināt sevi, paplašināt savas robežas, pilnveidot prasmes un gūt panākumus.

Tavs ceļojums, lai kļūtu par pārliecinošu un ietekmīgu runātāju, sākas tagad.

Aiga Veckalne

Ievads

Ikviena dzīvē var īstenot varenas lietas. Esam radīti, lai būtu saskarsmē cits ar citu un sadarbotos, tādēļ komunikācijas prasmes jāattīsta visa mūža garumā. Tomēr mēs vienlaikus gan baidāmies, gan tiecamies runāt publiski. Tie, kuri vēlas pilnvērtīgu dzīvi un piepildīt mērķus, izvēlas būt redzami un dzirdami uz skatuves un pārvar savus ierobežojumus. Apvienojot šos pretstatus – bailes un dzīvotgribu –, varam piedzīvot skaistākos brīžus dzīvē un īstenot savus sapņus.

Šīs grāmatas mērķis ir parādīt, kā ikviens var kļūt par komunikācijas meistarū. Izlasot šo ceļvedi, iegūsi ikdienā vienkārši izmantojamus rīkus, lai:

- ✓ attīstītu pārliecinošu runas mākslu;
- ✓ drosmīgi, autentiski un jēgpilni izpaustos uz karjeras skatuves;
- ✓ izveidotu attiecības ar bailēm;
- ✓ sajustu auditoriju;
- ✓ spētu izteikties uztverami un atmiņā paliekoši;
- ✓ atgūtu nesagraujamu ticību savam dzīves aicinājumam.

Izdevums noderēs jauniem un pieredzējušiem vadītājiem, viedokļu līderiem, uzņēmējiem, pārdošanas speciālistiem, kuri prezentē vai pārdod idejas, zīmolu, pakalpojumu vai produktu. Pārdošana ietver ne tikai naudu, bet arī uzmanību, jo tieši tā mūsdienās ir visdārgākā valūta. Esmu apkopojusi iedarbīgus uzdevumus, kā arī runu paraugus un špikerus (piemēram, pašprezentēšanas zelta teikuma paraugs, lifta runas formula, stāsta veidošanas struktūra). Apkopotais materiāls palīdzēs ikvienam speciālistam, kurš vēlas pozicionēt sevi kā nozares ekspertu.

Grāmata būs vērtīga arī pasākumu vadītājiem, motivējošiem runātājiem, lektoriem, psihologiem, personīgās izaugsmes treneriem jeb koučiem, mentoriem, konsultantiem un citu profesiju pārstāvjiem, kuri vēlas pilnveidot savas lekcijas, meistarklases un treniņus. Tā noderēs ikvienam, kurš vēlas justies brīvi auditorijas priekšā un drosmīgi īstenot karjeras mērķus.

Bieži lietošu vārdu “skatuve”. Ar to saprotu ikvienu iespēju būt redzamam mazas vai lielas auditorijas priekšā – gan tiešsaistē, piemēram, *Zoom* vai *MS Teams* sapulcēs, *Instagram* un *Facebook* stāstiņos, *TikTok* video, filmējot izglītojošus vebinārus, gan esot uz īstas skatuves, kad runātājam pretī ir pāris kolēģu prezentācijā vai vairāku tūkstošu liela auditorija konferencē.

Ļaujies grāmatā teiktajam un paņem to informāciju, kas tev šobrīd ir svarīga, uzklausi to, kam tagad jābūt sadzirdētam, sajūti idejas un impulsus. Ja esi lasītājs, kuram palīdz izmērāmu mērķu definēšana un plānošana pirms darbību iesākšanas, nosaki skaidru mērķi, šo grāmatu lasot. Varbūt jau zini konkrētu datumu, kad uzstāsies, vai auditoriju, kurai teiksi runu? Varbūt vēlies sagatavoties, lai publiski paziņotu platformā *Instagram*, ka turpmāk dalīsies ar pieredzi hobijā vai ar informāciju par topošo uzņēmumu, pulcinot domubiedrus. Pavaicā sev, kāpēc tev tas ir svarīgi. Kā zināsi, ka mērķis būs sasniegts? Ko iegūsi, ja to īstenoši, un ko zaudēsi, ja noteiktajā laikposmā neizdosies? Cik laika un resursu veltīsi, lai vingrinātos? Lai kļūtu par pārliecinātu un prasmīgu publisko runātāju, ir daudz jāvingrinās un nepietiek tikai ar teorijas apguvi.

Šo grāmatu vari lasīt no sākuma līdz beigām, taču jāpildnāk būs, ja atvērsi konkrētu nodaļu, kas attiecīgajā brīdī uzrunā un šķiet tavai situācijai visaktuālākā. Pielāgo nodaļu secību sev un izmanto grāmatu kā ceļa karti. Viss, ko lasīsi, ir manu skolotāju un mentoru sniegtās zināšanas, mana pieredze un piemēri. Aicinu tevi lasīšanas laikā būt vienlaikus gan māceklim, gan savas dzīves saimniekam. Iespējams, vietumis izjutīsi skepsi, un tas ir normāli. Kas der vienam, var nederēt otram. Bet, kā būtu, ja tu ļautu sev nezināt? Ja tu dotu sev iespēju nonullēties un palūkoties uz visu no jauna skatpunkta?

Mans uzdevums ir sniegt zināšanas, bet tavā ziņā ir rezultāta sasniegšana. Izmanto katru iespēju likt lietā idejas un padomus. Tikai darot, izprotam teoriju un to, kas mums katram individuāli ir vērtīgs un noderīgs.

Kāpēc uzdrošinos sevi dēvēt par publiskās runas treneri? Mana kaislība ir skatuve, un, uzstājoties publiski, gūstu baudu, kas man rada vēl vairāk enerģijas dzīvot. Tas ir viens no talantiem, ko māku nodot tālāk saviem klientiem. Esmu pavadījusi uz profesionālās mūzikas skatuves 20 gadu, dziedot gan mazos, gan lielos sastāvos Latvijā un ārpus tās. Manas garīgās mājas joprojām ir Rīgas Gospelkoris, kur esmu no tīņa izaugusi par pieaugušo, kur kopā ar domubiedriem apgūstu un izpildu moderno kristīgo mūziku, kas nākusi no tumšādaino dziedātāju draudzēm. Man ir bijusi fenomenāla pieredze, uzstājoties milzīgai

auditorijai uz Eirovīzijas dziesmu konkursa plašās skatuves Oslo 2010. gadā kā vienai no fona dziedātājām, kopā ar Aiju Andrejevu izpildot dziesmu *What For*. Divas reizes esmu uzstājusies ar solodziesmām Latvijas Televīzijas organizētā dziesmu konkursa "Supernova" pusfinālā tiešraidē. Kā arī vairākus gadus uzstājos kruīza kuģu šovprogrammās kā solo vokāliste.

Paralēli tam 15 gadu attīstīju zināšanas un iemaņas uzņēmējdarbībā, mārketiņgā, reklāmā un pārdošanā. Esmu sertificēta personīgās izaugsmes trenere – absolvēju Starptautiskās koučinga federācijas akreditēto programmu "Līderis kā koučs" Baltijas koučinga centrā (*Baltic Coaching Centre*). Šo gadu laikā esmu vadījusi vebinārus, konsultācijas, kursus un lekcijas vairāk nekā 3000 cilvēku lielai auditorijai un palīdzējusi tiem runātājiem, kuri vēlas iegūt pārliecību auditorijas priekšā. Savu personīgo zīmolu no nulles aizsāku 2020. gadā un vairāk nekā divus gadus darbojos arī pasaulē lielākajā uzņēmēju tīklošanās klubā. Kāpēc? Galvenokārt tāpēc, lai ik nedēļu klausītos gandrīz 100 uzņēmēju pašprezentācijas un mācītos no labākajiem.

Protams, esmu saskārusies arī ar izgāšanos, kaunu, emocionāliem un fiziskiem kritieniem uz skatuves. Reiz uzstājos kāda kruīza kuģa šovā, biju ģērbusies koši zaļā minikleitā un, aplausiem skanot pēc solodziesmas, paklupu un ar ieslēgtu mikrofonu rokās nokritu garšļaukus ar skaļu blīkšķi. Kritienu redzēja vairāku simtu liela auditorija. Tāpēc es nebūšu tā, kas pastāstīs, kā nekļūdīties un allaž būt žilbinoši perfektai, taču es noteikti varu dalīties ar pieredzi, kā atgūties pēc katastrofālas izgāšanās, kā pēc kritiena piecelties ar staltu muguru un kā pārvarēt iekšējā kritiķa uzbāzīgo aurošanu. Zinu, kā šo "nezvēru" pieradināt un izveidot labas attiecības ar to. Protu ar humoru un vieglumu uztvert neveiksmes, lai tās kalpotu par resursu, nevis nastu.

Un vēl viens personisks iemesls, kāpēc radīju šo grāmatu, ir tāds, ka vēlos noslēgt iepriekšējo dzīves posmu un sākt nākamo. Vēlos nokļūt kā runātāja uz arvien lielākām skatuvēm arvien plašākā mērogā, arī starptautiski. Nezinu, kas mani sagaida, taču mani tirda sajūta, ka nevaru nedalīties ar tām zināšanām, kas līdz šim pie manis šo gadu laikā atnākušas un ko esmu pārbaudījusi praksē.

Esmu tavs lielākais iedrošinājums un atbalsts, un grāmatas lappusēs tu ieskatīsies gan savā atspulgā, gan savām iespējām bagātajā pasaulē.

Mīlestībā Katrīna

NODAÇA
1.

**ATRODI
MOTIVĀCIJU**

Kas ir publiskā runa? Tā ir katra reize, kad tu runā publiski un tevī klausās vismaz viens cilvēks. Mūsu pateiktie vārdi kļūst par neizsīkstošu iespēju resursu, kuru reti izmantojam pilnībā. Šī instrumenta prasmīga lietošana ļauj pārveidot idejas par realitāti, palīdz satuvināties, ietekmēt, iedvesmot, nostiprināt līderības izpausmes un atstāt savu unikālo pirkstu nospiedumu pasaulē. Arī viens no pasaulē bagātākajiem cilvēkiem Vorens Bafets (*Warren Buffett*) atzinis, ka viņš ieguvis svarīgākās profesionālās zināšanas nevis universitātē, bet gan attīstot publiskās runas prasmes. Oratora mākslas apguve ir vistiešākais ceļš uz uzņēmējdarbības izaugsmi.

Nereti no speciālistiem dzirdu: “Nevajag neko reklamēt un stāstīt par sevi, jo mani darbi un rezultāti runā skaļāk par vārdiem, un pietiek ar to, ka esmu zinošs savā jomā.” Jā, protams. Tas, ka esi kompetents un talantīgs, ir visa pamatā. Taču papildus vienmēr klāt nāk tikpat svarīgs aspekts – tu esi tieši tik labs profesionālis, cik labi spēj par to pārliecināt apkārtējos. Lai cik izcils būtu tavš produkts, pakalpojums vai īstenotais projekts, tas iegūs tieši tik augstu vērtību, kādu pats tam iedosi un kā spēsi par to izteikties. Piemēram, speciālista apkopots un izveidots mācību kurss ir tikai puse no darba, otra puse ir spēja to iedarbīgi pārdot. Tas attiecas arī uz paaugstinājumu darbā, cenas paaugstināšanu vai pakalpojuma līguma izmaiņu skaidrošanu klientiem.

Ikdienā redzu, kā speciālisti, vadītāji, pārdevēji, lektori un eksperti mēdz dzīvot ilūzijā, neredzot vai nevēloties redzēt, kā viņi izskatās uz publiskās skatuves. Lielākoties problēma nav saistīta ar sacītā saturisko pusi, kompetenci un pieredzi, bet gan ar neizkoptām komunikācijas prasmēm, ko pats runātājs bieži vien nenojauš. Būt pārliecinātam savās acīs nav tas pats, kas būt pārliecinātam auditorijas vērtējumā. Mūsu profesionalitāte mazinās ar katru parazitvārdiņu, minstināšanos, nekontrolēti iestarpinātiem smiekliem, paužu trūkumu, žestu

1.1. Publiskā runa – viens no spēcīgākajiem rīkiem ceļā uz panākumiem

Publiskā runa nereti asociējas ar stresu, sodu, slogu, spīdzināšanu un citām nepatīkamām sajūtām. Es laikam esmu no citas planētas, jo man ir pilnīgi pretējas asociācijas un uz skatuves gūstu fizisku un emocionālu baudījumu. Jo lielāka auditorija, jo svarīgāka runa, jo spilgtāki prožektoru un vairāk kameru, jo labāk. Izprast sevi un definēt šādu attieksmi man palīdzēja līderības speciālista Radislava Gandapasa grāmata “Kāmasūtra oratoram”.

Uztveru publisko runu kā deju, nevis darbu, un uz skatuves kā runātāja nodarbojos nevis ar pārliecināšanu, bet gan savdabīgu pāvedināšanas mākslu. Pārliecināšana ir vēlme pierādīt, pamatot, un tai nereti blakus stāv arī izmisums, vēlme attaisnoties, izcīnīt vietu zem saules ar dažādiem sasniegumiem, alkas pēc citu pieņemšanas. Savukārt pāvedināšana ir flirts, un tā ir saistīta ar augstu pašvērtējumu, veselīgu pašcieņu un papildījuma meklēšanu sevī, nevis nemitīgu izsalkumu pēc apkārtējo pieņemšanas.

Mums būs vieglāk uzstāties, ja paturēsim prātā to, ka mums nevienam nekas nav jāpierāda un neviens nav jāpārliecina iemīlēt mūs, jo šie mēģinājumi, visticamāk, tāpat cietīs sakāvi. Pārspīlēta cenšanās iekarot partnera sirdi ar pareizām frāzēm un noslīpētiem jokiem pirmajā randiņā panāks pretēju efektu, vai ne?

Simpātijas un cieņu no auditorijas saņemsim tad, ja mums būs veselīga pašapziņa un uztversim uzstāšanos kā gaumīgu flirtu vai rotaļīgu koķetēriju, priekšplānā izvirzot labas manieres un cieņpilnu attieksmi pret klausītājiem.