

Uloga samopouzdanja u javnom nastupu

Prša, Antonio

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Academy of Arts and Culture in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Akademija za umjetnost i kulturu u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:251:590668>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-23**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the Academy of Arts and Culture in Osijek](#)



SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU
AKADEMIJA ZA UMJETNOST I KULTURU
ODSJEK ZA KULTURU, MEDIJE I MENADŽMENT
PREDDIPLOMSKI STUDIJ

ANTONIO PRŠA

ULOGA SAMOPOUZDANJA U JAVNOM NASTUPU

ZAVRŠNI RAD

MENTOR: izv. prof. dr. sc. Ivica Šola

SUMENTOR: Tomislav Levak, predavač

Osijek, rujan 2023.

Sažetak

Ovaj završni rad temelji se na opisivanju uloge samopouzdanja u javnom nastupu. Pregledom više pojmova i pojava – samopouzdanja i samopoštovanja, teorije vlastite vrijednosti, javnog nastupa, negativnih emocija uoči javnog nastupa te važnosti prvog dojma i pogrešaka u javnom nastupu – promatra se važnost samopouzdanja u postizanju uspješnih i uvjerljivih javnih nastupa. U radu se proučava i važnost neverbalne komunikacije, koja obogaćuje komunikacijski proces pružajući obilje informacija važnih za različite situacije u svakodnevnom životu.

Nadalje, u radu se istražuje fenomen treme i njezina povezanost s kvalitetom javnog nastupa te načini za njezino uspješno prevladavanje i iskorištavanje kao produktivnoga čimbenika za postizanje angažirane izvedbe. Cilj je ovog rada utvrditi opseg utjecaja samopouzdanja u području javnog nastupa. Rad nastoji pokazati koliko značajno razina samopouzdanja može utjecati na ukupan uspjeh i učinkovitost javnih nastupa pojedinaca ili skupina nudeći vrijedne uvide onima koji teže izvrsnosti u jednom od važnih aspekata učinkovite komunikacije.

Ključne riječi: *govor tijela, javni nastup, neverbalna komunikacija, prvi dojam, samopouzdanje, trema*

Abstract

This thesis is based on describing the role of self-confidence in public performances. Through an overview of various concepts and phenomena - self-confidence and self-esteem, the theory of self-worth, public performances, negative emotions before public performances, and the importance of first impressions and mistakes in public performances - the importance of self-confidence in achieving successful and persuasive public performance is examined. The paper also explores the significance of nonverbal communication, which enriches the communication process by providing a wealth of information relevant to various everyday situations. Furthermore, the thesis investigates the phenomenon of stage fright and its connection to the quality of public performances, as well as ways to successfully overcome and harness it as a productive factor for achieving engaged performance. The aim of this paper is to determine the multifaceted roles that self-confidence plays in the realm of public performance. The paper seeks to demonstrate how significant the level of self-confidence can be in influencing the overall success and effectiveness of public speaking by individuals or groups, offering valuable insights to those striving for excellence in one of the crucial aspects of effective communication.

Keywords: *body language, first impression, nonverbal communication public performance, self-confidence, stage fright*

SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU
AKADEMIJA ZA UMJETNOST I KULTURU U OSIJEKU

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

kojom ja Antonio Prša potvrđujem da je moj završni rad pod naslovom *Uloga samopouzdanja u javnom nastupu* te mentorstvom izv. prof. dr. sc. Ivice Šole i sumentorstvom Tomislava Levaka, predavača, rezultat isključivo mogega rada, da se temelji na mojim istraživanjima i oslanja na objavljenu literaturu, kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio završnog rada nije napisan na nedopušten način, odnosno da nije prepisan iz necitiranog rada, pa tako ne krši ničija autorska prava. Također izjavljujem da nijedan dio ovoga završnog rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

U Osijeku, _____

Potpis

Sadržaj

| | |
|---|----|
| 1. Uvod | 1 |
| 2. Samopouzdanje i vrste samopouzdanja | 2 |
| 2.1. Teorija vlastite vrijednosti | 3 |
| 3. Javni nastup | 5 |
| 3.1. Negativne emocije uoči javnog nastupa | 6 |
| 3.2. Važnost prvog dojma u javnom nastupu | 8 |
| 3.3. Pogreške u javnom nastupu | 9 |
| 4. Neverbalna komunikacija | 11 |
| 4.1. Tjelesne značajke osoba koje komuniciraju | 12 |
| 4.2. Govor tijela | 13 |
| 5. Trema | 16 |
| 5.1. Konstruktivna i destruktivna trema | 18 |
| 5.1. Borba ili bijeg | 19 |
| 5.2. Paradoks zone udobnosti i smanjenje utjecaja adrenalina | 21 |
| 5.3. Prevladavanje treme | 22 |
| 6. Povećanje samopouzdanja u javnom nastupu | 26 |
| 7. Zaključak | 28 |
| 8. Literatura i izvori | 29 |

1. Uvod

Javni nastupi predstavljaju jednu od važnih komponenti u mnogim aspektima suvremenog društva, u rasponu od poslovne komunikacije do uprizorenja umjetničkih djela. Stoga je velik problem što se mnogi pojedinci i dalje suočavaju s izraženim strahom od javnoga govorenja, s tremom i nedostatkom samopouzdanja. Samopouzdanje je, pokazala su mnoga dosadašnja istraživanja i praktični primjeri, jedan od ključnih čimbenika koji može značajno utjecati na uspjeh javnog nastupa. Govornici koji se osjećaju samopouzdana često se bolje nose s tjeskobom i tremom koja može pratiti nastupe pred publikom. Kod njih postoji veća vjerojatnost da će svoje poruke prenijeti jasno i uvjerljivo te ostvariti pozitivan utjecaj na publiku. U ovom se radu objašnjava u kojoj su mjeri priprema i vježba važni za razvoj samopouzdanja u javnom nastupu. Temeljita priprema i ponavljanje govora pružaju bolju kontrolu nad situacijom i smanjuju nesigurnost. Rad na povećanju razine samopouzdanja može uključivati tehnike za upravljanje tjeskobom i realno postavljanje očekivanja. Kontinuiranom praksom govornici postaju učinkovitiji i uvjerljiviji, što pozitivno utječe na komunikaciju s publikom i prihvaćanje njihovih poruka.

Ovaj završni rad proučava temu samopouzdanja u kontekstu javnog nastupa istražujući različite aspekte psihološkog i tjelesnog pripremanja za uspješno komuniciranje pred publikom. U okviru rada razmatran je i koncept samopouzdanja kao jedan od ključnih čimbenika koji utječe na izvedbu tijekom javnog nastupa. Analizirane su teorije o vlastitoj vrijednosti i njihov utjecaj na percepciju pojedinca o sebi u kontekstu javnog izlaganja. Također su istraženi uzroci negativnih emocija koje se javljaju prije samoga javnog nastupa i kako te emocije mogu utjecati na izvedbu i dojam publike. Poseban fokus stavljen je na važnost prvog dojma i potencijalne pogreške koje mogu utjecati na percepciju govornika. Proučen je utjecaj samopouzdanja na kreiranje prvog dojma te kako osvještavanje i kontroliranje neverbalne komunikacije, uključujući govor tijela, može unaprijediti izvedbu i utjecaj na publiku. U radu se promatra i fenomen treme u vezi s kvalitetom javnog nastupa uključujući načine za kontrolu i upravljanje tremom te kako ju prevladati. Proučavanjem ovih aspekata rad nudi dublji uvid u prirodne reakcije tijela na stres i kako se te reakcije mogu iskoristiti za produktivnu i učinkovitu izvedbu.

2. Samopouzdanje i vrste samopouzdanja

Po Lundebergu (2001: 65), nečija percepcija o sebi ili osobnom identitetu obično je nesvjesna. Identitet, odnosno temeljni način prihvaćanja samog sebe, čini skup svih vlastitih osnovnih normi. Rijetko kada se te osnovne norme mogu izravno identificirati. Umjesto toga, prateći ponašanje, misli i osjećaje – prva tri elementa – donose se zaključci o postojanju tih osnovnih normi. Na primjer, samopouzdanje je integrirani dio identiteta.

Kako navode Vizek Vidović *et al.* (2014: 90), postoji nekoliko vrsta samopouzdanja: akademsko (školsko) samopouzdanje, socijalno samopouzdanje, emocionalno samopouzdanje i tjelesno samopouzdanje.

Općenito, osoba ima visoko samopoštovanje ako o sebi misli i osjeća dobro, odnosno ima loše samopoštovanje ako o sebi misli i osjeća loše. „Samopoštovanje je, dakle, subjektivna kategorija. To je naša osobna procjena sebe koja ne mora uvijek imati veze s objektivnim kriterijima“ (Vizek Vidović *et al.*, 2014: 90). Osoba može imati nisko samopouzdanje, odnosno misliti o sebi loše, a da ljudi oko nje o njoj imaju iznimno dobro mišljenje, i obratno. Autori dalje navode kako osim općeg samopoštovanja postoji i samopoštovanje vezano uz svaki specifični dio samopoimanja. „Tako naše samopoštovanje vezano uz socijalno samopoimanje može biti visoko, ali samopoštovanje vezano uz školsko samopoimanje može biti nisko“ (Vizek Vidović *et al.*, 2014: 90).

Samopoštovanje je mnogo više od samopouzdanja. McDermot i Jago (2007: 173) navode kako se iz samog naziva može shvatiti zašto je samopoštovanje važno: etimološki gledano, riječ „samopoštovanje“ (engl. *self-esteem*) potječe od latinske riječi *aestimare*, što znači „vrednovati nešto“. Ova riječ dijeli isti korijen s izrazom „procijeniti“ (engl. *estimate*). Dakle, samopoštovanje je vrijednost koju netko pridaje sebi.

McDermot i Jago (2007: 174) dalje objašnjavaju kako je samopoštovanje način na koji se netko vrednuje, a samopouzdanje je vezano uz djelovanje. Riječ „samopouzdanje“ znači imati povjerenja u sebe, pa iz korijena riječi proizlazi postojanje nekog izazova ili zadatka. Točnije, pouzdanje se najčešće odnosi na neku vrstu kompetentnosti.

2.1. Teorija vlastite vrijednosti

Martin Covington je, oslanjajući se na postavke Gordona Allporta i Johna Atkinsona, 1992. godine razvio teoriju vlastitih vrijednosti. U svojoj teoriji Covington (1992) navodi kako je temeljna ljudska težnja upravo potraga za samoprihvatanjem i održavanjem povoljne slike o sebi, a ključna komponenta ovog procesa je samopoštovanje ili svijest o vlastitoj vrijednosti. U srži ove teorije leži ideja da ljudi temelje vlastitu vrijednost na svojim uspjesima ili neuspjesima i žele izbjeći situacije koje bi mogli doživjeti kao prijetnju vlastitu samopoštovanju.

Po Vizek Vidović *et al.* (2014: 90), samopoštovanje se sastoji od mnogih elemenata, a jedan od njih je samopouzdanje. Covington (1992) ističe kako samopouzdanje igra ključnu ulogu u oblikovanju percepcije vlastite kompetencije i vrijednosti. U kontekstu teorije vlastitih vrijednosti osoba teži potvrditi vlastite kompetencije kako bi se osjećala važnom i vrijednom. Osjećaj da je sposobna i kompetentna važan je za održavanje pozitivnog samopoštovanja. Strah od neuspjeha također je ključni element ove teorije. Ljudi često izbjegavaju situacije koje bi mogle rezultirati neuspjehom jer ga doživljavaju kao prijetnju vlastitu samopoštovanju i osjećaju vrijednosti. Ova teorija stavlja naglasak na motivaciju pojedinca da očuva svoje samopoštovanje i svijest o vlastitoj vrijednosti.

Vizek Vidović *et al.* (2014: 91) objašnjavaju kako se osoba, u želji da očuva što povoljniju sliku o sebi, mora osjećati sposobnom i svoju kompetenciju mora pokazivati u različitim područjima. S druge strane joj je isto tako važno što rjeđe iskusiti neuspjeh jer joj to iskustvo govori kako je nesposobna i malo vrijedi.

Covington (1992) u svojoj teoriji naglašava da ljudi teže očuvanju imidža i svijesti o vlastitoj vrijednosti. Ovo se postiže samopoštovanjem koje uključuje osjećaj vlastite kompetencije i sposobnosti. Osobe s visokim samopouzdanjem i percepcijom vlastite kompetencije imaju tendenciju očuvati pozitivnu sliku o sebi.

Vizek Vidović *et al.* (2014: 91) dodaju dimenziju postizanja kompetencije u različitim područjima kako bi se očuvala pozitivna slika o sebi. To znači da ljudi često postavljaju izazovne ciljeve i trude se pokazati svoju kompetenciju kako bi potvrdili vlastitu vrijednost i sposobnost. Ovo je

usklađeno s teorijom vlastite vrijednosti jer se postizanjem kompetencije i pokazivanjem vlastite vrijednosti čuva pozitivna percepcija o sebi.

Covington (1992) sugerira da strah od neuspjeha može biti prijetnja samopoštovanju jer neuspjeh može dovesti do osjećaja nesposobnosti i smanjenja vlastite vrijednosti. U skladu s tim ljudi često izbjegavaju situacije u kojima bi mogli doživjeti neuspjeh kako bi sačuvali samopoštovanje. Covingtonova teorija vlastitih vrijednosti navodi da mnogi ljudi pribjegavaju strategijama poput odugovlačenja zadataka kako bi se nosili s njihovim pritiskom. Koristeći ovakve strategije, oni svoj neuspjeh ne povezuju s nedostatkom vlastite kompetencije ili vrijednosti, nego ga povezuju s vanjskim okolnostima kao što su nedostatak vremena, odgađanje početka rada i drugim sličnim razlozima. Ovo ima poseban motivacijski potencijal jer ljudima omogućuje da se nose s neuspjehom bez narušavanja vlastite slike o sebi kao kompetentnim osobama.

Covington (1992) ovu strategiju naziva „strategijom izbjegavanja neuspjeha“ jer ljudi izbjegavaju suočavanje s negativnim procjenama vlastite kompetencije i umjesto toga traže razloge za neuspjeh izvan sebe. Navedeni koncept naglašava kompleksnu vezu između samopoštovanja, motivacije i strategija suočavanja s neuspjehom.

3. Javni nastup

Kada se spomene javni nastup, većina će vjerojatno zamisliti scenu s mikrofonom, brojnom publikom i govornikom koji prenosi informacije. Iako točno, javni nastup nije samo to. Po Matijaš (2022), javni nastup obuhvaća svako javno izlaganje ili prenošenje poruke publici.

To se može opisati kao vrsta komunikacije u kojoj osoba ili skupina ljudi predstavlja svoje ideje, informacije, mišljenja ili performanse pred publikom. Ovaj oblik komunikacije može se odvijati u različitim kontekstima kao što su predavanja, prezentacije, konferencije, koncerti, predstave, javni govori, televizijski i radijski nastupi, intervjui i slično. Javni nastup može uključivati različite ciljeve kao što su informiranje, zabava, uvjeravanje, motivacija ili izazivanje reakcija kod publike.

Po Španjol Marković (2008: 13), redovito prakticiranje govorenja ima umirujući učinak, umanjuje osjećaj treme i povećava osjećaj vlastite vrijednosti. Čestom praksom i izlaganjem govoru postupno se razvija veće samopouzdanje i osjećaj sigurnosti tijekom javnih nastupa. Svaki novi izlazak pred publiku smanjuje intenzitet treme jer tijelo prepoznaje situaciju kao nešto već poznato, čime se postupno smanjuje izlučivanje kortizola, hormona stresa. To rezultira smanjenim osjećajem nesigurnosti i postupnim osjećajem većeg samopouzdanja.

Javni nastup i samopouzdanje usko su povezani. Španjol Marković (2008: 13) iznosi kako redovito izlaganje javnosti postupno smanjuje tjeskobu i tremu jer se tijelo navikava na stres. Iskustvo uspješnih nastupa gradi veće samopouzdanje olakšavajući buduće izlaske pred publiku. S druge strane veće samopouzdanje pomaže kontrolirati tremu i suočiti se pritiskom uz više samopouzdanja. Ova međusobna veza stvara pozitivan ciklus podrške potičući razvoj komunikacijskih vještina i postizanje uspjeha u javnim situacijama.

Gottesman i Mauro (2006: 66) ističu kako su tijelo i glas esencijalni glumčevi alati koji pretvaraju literarnu ideju u izvedbu. To zahtijeva temeljitu vježbu, pa nije čudno što su potrebne godine da se svlada vještina korištenja ovih instrumenata. Javni govornici, često zanemarujući tjelesnu i glasovnu pripremu, zaboravljaju da govor nije samo mentalni nego i tjelesni čin. Kvalitetan javni nastup zahtijeva potpunu kontrolu psiholoških i tjelesnih aspekata komunikacije, postizanje stanja „usredotočene komunikacije“ kako bi se osigurala snažna izvedba.

Španjol Marković (2008: 35) navodi kako se ljudi pri nastupanju pred publikom suočavaju s mogućnošću kritike i konflikata. Iako to može biti neugodno, važno je shvatiti da samo mali postotak kritika ima negativnu namjeru. Iskustvo ljude čini samopouzdanijim, a konstruktivnu kritiku treba prihvatiti kao priliku za rast. Suočavanje s uzrocima straha pomaže ga prevladati.

Po Biondić Vince (2019), uključivanje raznolikih elemenata u prezentaciju ima ključnu ulogu u postizanju njezine uspješnosti i privlačnosti za publiku. U primjerima govornik može ilustrirati svoje ideje konkretnim situacijama čineći ih lako razumljivima i povezivima sa stvarnim svakodnevnim iskustvima. Postavljanjem provokativnih pitanja otvara se dijalog s publikom i potiče aktivno sudjelovanje, što pomaže održati njihovu pozornost.

Važno je prilagoditi odabir elemenata prezentacije ciljnoj publici i ciljevima prezentacije. Kombiniranje različitih elemenata pomaže govorniku stvoriti dublju povezanost s publikom, povećati razumijevanje ključnih poruka i ostvariti željeni utjecaj na slušatelje.

Jedan od ključnih aspekata pripreme za javni nastup uključuje razumijevanje publike. Važno je prilagoditi nastup temi, ciljevima i ključnim porukama, ali i uzeti u obzir karakteristike publike. Idealno je imati uvid u način na koji publika percipira informacije. Svaka publika želi biti obaviještena i angažirana na način koji joj najviše odgovara. Također postoji mogućnost uvjeravanja različitih publika na učinkovite načine, prilagođene njihovim preferencijama (Equestris, 2018).

3.1. Negativne emocije uoči javnog nastupa

Negativne emocije prije javnog izlaganja imaju svoju svrhu u preživljavanju. Evolucijski gledano, ove su se emocije razvile kao odgovor na prijetnje ili opasnosti kako bi osigurale sigurnost i opstanak vrste. One služe kao alarmni sustav koji upozorava na potencijalne rizike i potiče na djelovanje.

„Bijes priprema tijelo za napad, a strah za bijeg. U oba se slučaja povećava razina adrenalina i tako omogućava brzu akciju, borbu ili bijeg od opasnosti, uz istovremeno povećanje snage i budnosti“ (Vizek Vidović *et al.*, 2014: 110). Međutim, negativne emocije ograničavaju alternative, sužavaju

repertoar ponašanja jer je fokus isključivo na izbjegavanju opasnosti (što god ta opasnosti bila). Autori dalje navode da kada se netko suoči s negativnim emocijama poput straha, tjeskobe ili bijesa, tijelo reagira na fiziološkoj razini. Srčani ritam se ubrzava, disanje postaje pliće i brže, a tijelo otpušta hormone stresa poput adrenalina i kortizola. Ove promjene u tijelu pripremaju osobu za određenu akciju – bilo da se radi o borbi, bijegu ili suočavanju s izazovom.

Vizek Vidović *et al.* (2014: 108) iznose da, kada se osoba suoči s intenzivnim osjećajima poput straha ili tjeskobe, njezina pozornost može biti usmjerena na te emocije, što dovodi do smanjene sposobnosti koncentracije na druge zadatke ili informacije. Njezine misli mogu biti ispunjene negativnim sadržajem, što otežava jasno i objektivno razmišljanje. Kada je u pitanju stres ili anksioznost, mozak može biti manje sposoban obrađivati i pohranjivati informacije. Ovo može rezultirati poteškoćama u prisjećanju važnih detalja ili činjenica tijekom javnih nastupa.

Po Čurzik (2013), glavni izvor anksioznosti u vezi s javnim nastupom proizlazi iz nesigurnosti u predviđanju ishoda kada netko iznosi govor ili prezentaciju pred grupom ljudi. Drugim riječima, fokus leži na strahu od reakcija i procjena društvenog okruženja. Vizek Vidović *et al.* (2014: 108) objašnjavaju kako ometajuće misli i povišena pobuđenost smanjuju raspoloživi kapacitet pozornosti potreban za kognitivne procese koje zahtijeva situacija. Ljudi su često više fokusirani na svoje tjelesne i emocionalne reakcije (poput oznojenih dlanova, ubrzana pulsa, straha i panike) nego na sâm zadatak koji trebaju realizirati. Autori dalje navode kako anksioznost ne mora uvijek biti nužno negativna jer su u nekim istraživanjima pronađene i blage pozitivne korelacije između anksioznosti i željena postignuća.

Biondić Vince (2019) iznosi kako je razina pripreme izuzetno važna za razinu samopouzdanja u javnom nastupu. Smatra se da oko 80 % uspjeha javnog nastupa leži u pripremi. Primjerice, kada učenici percipiraju iznenadni ispit kao prijetnju, njihova se anksioznost može povećati, a to može negativno utjecati na njihov javni nastup. Miljković i Rijavec (2009) objašnjavaju kako osjećaj tjeskobe može ometati njihovu sposobnost jasnog izražavanja ideja, pravilnog strukturiranja prezentacije ili uspješnog komuniciranja s publikom. Uz to tijekom javnog nastupa negativna procjena vlastita znanja i strah od loše ocjene mogu dodatno povećati anksioznost i stres. To može dovesti do poteškoća s koncentracijom, memorijom i sposobnošću pravilnog iznošenja informacija. Učenici se mogu osjećati preplavljenima i nesigurnima, što negativno utječe na njihovu izvedbu.

Arora (2017) ističe strah od javnog govora, poznat kao glosfobija, koji se često zadržava i u odrasloj dobi, što je raširena pojava. Ovaj se strah smatra najčešćom fobijom na svijetu. Osobe u poslovnom okruženju, uključujući menadžere i zaposlenike, trebaju prevladati ovu prepreku kako bi postali vještiji komunikatori. Sposobnost efikasne komunikacije ključna je za dijeljenje ideja, pripovijedanje priča i utjecanje na promjene. Osim što oblikuje interakciju sa suradnicima, investitorima, zaposlenicima i klijentima, vještina komunikacije ima znatan utjecaj na osobni profesionalni rast i uspjeh.

3.2. Važnost prvog dojma u javnom nastupu

Po Španjol Marković (2008: 21), inicijalna percepcija koju netko ostavlja u prvom kontaktu često se temelji na vanjskim čimbenicima kao što su izgled, ponašanje, ton glasa i neverbalna komunikacija, a ta prvotna impresija formira se u kratkom vremenskom roku, obično u prvih nekoliko minuta (neki stručnjaci smatraju da to traje 7 – 30 sekundi). Ovaj se fenomen često naziva halo-efekt. Govorniku su ti trenutci ključni za uspostavljanje veze s publikom, posebice neverbalnom komunikacijom poput pogleda, osmijeha i odabira odjeće jer šalju poruku o njegovu identitetu i namjerama. Naprimjer negativan izraz lica ili odjeća koja nije primjerena situaciji, kao što su neobične boje ili neprimjerena frizura na formalnom događaju, mogu umanjiti nečiju vjerodostojnost i odvratiti pažnju od sadržaja koji se želi prenijeti.

Španjol Marković (2008: 43) iznosi da se čak u 75 % slučajeva odluka o kupovini donosi u prvih sedam sekundi neposrednog kontakta s prodavačem. Ovo se poklapa s vremenom u kojem se također formira prvi dojam o osobi s kojom se komunicira. To naglašava važnost inicijalnog dojma. U pripremi govora treba posebno obratiti pozornost na početak i prve rečenice teksta razmišljajući o načinu na koji netko želi da ga se percipira. Ovo podcrtava činjenicu da je prodaja ne samo prodavanje proizvoda nego i samog sebe. Prvi dojam ima ključnu ulogu u javnom nastupu jer može postaviti temelj za ostatak izvedbe. Ulaganje truda u stvaranje pozitivnoga prvog dojma može poboljšati percepciju i reakciju publike te doprinijeti uspješnijem i učinkovitijem javnom nastupu. Samopouzdanje je jedna od najvažnijih stavki u formiranju prvog dojma tijekom javnog nastupa. Osoba s visokim samopouzdanjem obično će izražavati sigurnost, što stvara povoljan prvi

dojam kod publike. Samopouzdanje također utječe na govor tijela i komunikaciju, što može dodatno poboljšati percepciju govornika. S druge strane nisko samopouzdanje može rezultirati nesigurnošću i manje povoljnim prvim dojmom. Rad na razvijanju samopouzdanja ključan je za uspješan javni nastup i stvaranje pozitivnoga prvog dojma, koji će publiku osvojiti od samog početka.

„Prvi nas dojmovi u nečijim očima mogu uzdignuti ili satrti. Na temelju ponašanja donosimo zaključke o crtama ličnosti. Ako odmah na početku djelujemo obzirno, bit ćemo proglašeni obzirnom i promišljenom osobom. Crta obzirnosti koristi se za tumačenje i predviđanje našeg budućeg ponašanja“ (Rathus, 2000: 662). Prvi dojam o govorniku u javnom nastupu može imati snažan utjecaj. Ako je otvaranje uvjerljivo, publika će vjerojatno imati pozitivan dojam. Međutim, ako nije privlačno ili izgleda nervozno, publika može stvoriti negativan dojam koji je teško kasnije nadoknaditi. Ovaj dojam također može utjecati na to kako publika percipira informacije tijekom nastupa – pozitivan dojam olakšava prihvaćanje poruke, a negativan može uzrokovati otpor prema idejama iznesenim tijekom nastupa.

3.3. Pogreške u javnom nastupu

U situacijama kada se govornik zapetlja u govoru ili se suoči s teško izgovorljivim riječima, važno je zadržati prisebnost umjesto dopustiti da ga preuzme osjećaj panike. Ovi su trenutci, koje se često izbjegava jer znaju izazvati crvenilo lica, pojačati tremu, izazvati nelagodu i strah od zaboravljanja teksta, oni koje treba prihvatiti kao prirodni dio izvedbe. Priprema za takve situacije također je dio temeljite pripreme za nastup. Po autorici Biondić Vince (2019), redovite pogreške pri javnom nastupu uključuju nedostatak preciznih ciljeva, nedostatak vrijednosti za publiku, nedostatak strukture u izlaganju, prevelik broj detalja, predug govor, monotono i dosadno prezentiranje te nedostatak interakcije s publikom.

Po Španjol Marković (2008: 122), važno je shvatiti kako svjesno priznavanje i suočavanje s pogreškama često izaziva simpatije publike jer pokazuje govornikovu ljudsku stranu, spremnost na samokritiku i povezuje ga s njima. Također, treba biti svjestan da nakon jedne pogreške postoji mogućnost da se ubrzo dogodi nova. Mozak nastavlja procesirati prethodnu pogrešku, što može

rezultirati privremenim gubitkom koncentracije i novim pogreškama. Ovo je prirodni fenomen u govoru i javlja se kod svih.

Govornik nikada ne može biti potpuno besprijekoran, no način na koji se nosi sa svojim pogreškama odražava njegovu ljudsku stranu. Ako ih prihvati s dozom humora i kao neizbježan dio izvedbe, publika će to također prihvatiti. Suprotno, ako se prepusti strahu i panici, taj će se osjećaj prenijeti na publiku i može negativno utjecati na daljnji tijek prezentacije. Snažno samopouzdanje omogućava govorniku nositi se s pogreškama na pozitivan način i ostati povezan s publikom unatoč izazovima.

4. Neverbalna komunikacija

Knapp i Hall (2002: 5) navode da je odvajanje verbalnog i neverbalnog ponašanja u dvije zasebne i distinktno kategorije praktično nemoguće. Kao primjer su naveli pokrete rukom koji čine američki jezik znakova (jezik gluhih). Te su geste uglavnom lingvističke (verbalne), pa ipak se ručne geste često smatraju ponašanjem koje je „drukčije od riječi“.

„Neverbalnu komunikaciju ne bi trebalo proučavati kao izdvojeni fenomen, nego kao neodvojiv dio ukupnoga komunikacijskog procesa“ (Knapp i Hall, 2002: 30).

„McNeill (1992: 5) demonstrirao je lingvističke kvalitete nekih gesta tako što je utvrdio da kod različitih vrsta afazije nestaju različite vrste gesti, konkretno, one geste čija je lingvistička funkcija slična specifičnom verbalnom gubitku. I obratno, sve što se izgovori nije jasno ili isključivo verbalno, poput, primjerice, onomatopejskih riječi kao što su zujanje ili mrmljanje te nepropozicijskog govora kakvim se koriste aukcionari i neki afazičari“ (Knapp i Hall, 2002).

Po Rouse i Rouse (2005: 47), neverbalna komunikacija odnosi se na sva namjerna i nenamjerna značenja koja nemaju oblik napisane ili izgovorene riječi. Govore kako ta vrsta komunikacije obuhvaća elemente kao što su izraz lica, pogled, geste, odjeća i vanjski izgled, udaljenost među sugovornicima i ton glasa. Neverbalna komunikacija i samopouzdanje usko su povezani jer neverbalni znakovi koji se šalju (kao što su govor tijela, izraz lica, geste i ton glasa) mogu utjecati na percepciju drugih o nečijem samopouzdanju, ali i na vlastito osjećanje samopouzdanja.

Kako navodi Španjol Marković (2008: 73), samo 7 % informacije prenosi se sadržajem. Neverbalna komunikacija pridonosi čak 55 % razumijevanju neke poruke, a glas 38 %. Drugim riječima, to implicira da se ista izjava može prenijeti na više načina, pri čemu način izgovora i dodatni neverbalni znakovi, kao što su geste i izrazi lica, mogu promijeniti interpretaciju i značenje te izjave.

Gottesman i Mauro (2006: 98) naglašavaju kako su neiskusni govornici obično svjesni svog izraza lica, ali imaju problema s ostatkom tijela poput nervoznih trzaja, premještanja s noge na nogu i nespretna mahanja rukama. Mnogi ljudi imaju loše navike u neverbalnoj komunikaciji i tijekom javnih nastupa, a toga nisu nužno svjesni. Stoga je važno analizirati vlastitu neverbalnu

komunikaciju, posebice pri javnim govorima, objašnjavaju autori. Međutim, neverbalna komunikacija obuhvaća mnogo više od samo pokreta tijela, gesti i izraza lica iako je to obično prvo na pameti. Za uspješnoga govornika ključno je razumjeti da su i ostali neverbalni znakovi moćna sredstva izražavanja. To uključuje ton glasa, ritam govora, intonaciju i dinamiku nastupa. Kombinacija ovih elemenata može značajno obogatiti komunikaciju i dodatno pojačati učinak poruke na publiku.

Kako ističe Španjol Marković (2008: 78), to predstavlja svojevrsni komunikacijski metajezik, koji se odvija istovremeno s verbalnom razmjenom, ali njegova prava vrijednost leži u tumačenju dubljih slojeva poruke i u povećanju uvjerljivosti govornika. Ovaj vid komunikacije uključuje neverbalne elemente kao što su geste, facijalni izrazi, ton glasa i držanje tijela. Kombinacija ovih čimbenika omogućava suptilnije razumijevanje nijansi komunikacije i omogućuje govorniku da većom učinkovitošću prenese namjere i emocije.

Španjol Marković (2008: 78) dalje objašnjava kako je u kontekstu javnog izlaganja ključno shvatiti da prisutnost osmijeha i pozitivni izraz lica predstavlja nezaobilazan aspekt sučeljavanja s publikom. Osmijeh ne samo da gradi osjećaj povjerenja nego i dodaje notu privlačnosti i samouvjerenosti govorniku. Osim toga, osmijeh služi kao most koji povezuje govornika s publikom na emocionalnoj razini, što može značajno obogatiti interakciju i pomoći da poruka bude prihvaćena s većim entuzijazmom. Pravilnim usmjeravanjem pozitivnih izraza lica govornik može stvoriti ugodnu atmosferu i istovremeno pokazati svoju predanost i stručnost pred publikom.

Po Šalamunu (2018), iako osmijeh pruža dojam povjerenja i čini govornika privlačnijim i samouvjerenijim, važno je ne pretjerivati s osmijehom ili drugim izrazima lica. Lice može izraziti različite emocije i ključno je da govornik bude autentičan u svojim izražajima. Izrazi lica, govor tijela i poruka moraju biti usklađeni s pravim govornikovim osjećajima.

4.1. Tjelesne značajke osoba koje komuniciraju

Knapp i Hall (2002: 8) govore kako se ovaj segment odnosi na karakteristike koje zadržavaju stabilnost tijekom međusobnih interakcija. To su značajni neverbalni elementi koji nisu povezani

s pokretima. Ovdje se ubrajaju struktura tijela, opća privlačnost, visina, težina, frizura, boja kože ili ten. Također, mirisi (poput tjelesnih ili zadaha) koji su asocirani s nekom osobom obično se promatraju kao dio njezine fizičke pojave.

„Nadalje, predmeti koji su povezani s onima koji su u interakciji također mogu utjecati na njihov fizički izgled. Njih nazivamo artefaktima, a uključuju stvari kao što su odjeća, ruž za usne, naočale, perike i drugi umetci za kosu, umjetne trepavice, nakit i dodaci poput aktovki“ (Knapp i Hall, 2002: 8).

Po Lucasu (2015: 254), brojna su istraživanja potvrdila kako osobni izgled ima značajnu ulogu u javnim prezentacijama. Iako ponekad uvjerljivost nastupa može nadjačati inicijalno nepovoljan dojam koji je osobni izgled stvorio, takve su situacije rijetke. Način odijevanja također može imati važnu ulogu u formiranju dojma, posebice tijekom formalnih prezentacija. Pravilno odabran stil odijevanja može dodatno pojačati profesionalni izgled i doprinijeti pozitivnomu prvom dojmu kod publike. „Stilom odijevanja govornik ostavlja dojam na druge. Ovo je posebno važno pri javnom nastupu i govoru jer stil odijevanja utječe na konačan stav slušatelja o govorniku“ (Borovac Zekan i Gabrić, 2021: 144).

4.2. Govor tijela

Govor tijela ključan je u javnim nastupima. Pravilno upravljanje govorom tijela može utjecati na percepciju govornika i poruke. Upravljanje kontaktom očima, izrazom lica i gestama može indicirati samopouzdanje i profesionalnost. Ispravno korištenje gesti može naglasiti ključne točke govora, a usmjeravanje publike pokretima može zadržati njihovu pozornost.

„Govor tijela važan je u socijalnoj percepciji. Neverbalno ponašanje može izražavati unutarnja stanja, kao što su osjećaji, i utjecati na socijalne interakcije“ (Patterson, 1991). DePaulo (1992) govori kako je govor tijela moćan alat koji ljudi čak koriste da bi pred drugim ljudima prikrili svoje osjećaje ili ih zavarali. „Već u ranoj životnoj dobi učimo da način držanja drugih ljudi označava kako se osjećaju i kako će se vjerojatno ponašati“ (Saarni, 1990).

DePaulo (1992) navodi kako su osobe pod povećanim stresom često sklone održavati uspravno držanje. Nasuprot tomu, opušteni pojedinci često prikazuju opušteniju pozu. Čimbenici kao što su kontakt očima, držanje tijela i međusobna udaljenost između sugovornika često služe kao jasni pokazatelji njihovih trenutačnih emocionalnih stanja i odnosa prema drugima. Analiziranje držanja tijela obično se provodi u zajedničkoj analizi s ostalim neverbalnim indikatorima kako bi se ocijenila razina pozornosti ili sudjelovanja, društveni položaj u odnosu na drugu stranu u interakciji i razina privlačnosti prema toj osobi.

„U studijama u kojima se oni koji su bili u interakciji nisu međusobno dobro poznavali, na primjer, naginjanje naprijed povezivalo se s većim sudjelovanjem, većim sviđanjem i nižim statusom“ (Knapp i Hall, 2002: 9). Knapp i Hall (2002: 9) isto tako navode kako je položaj tijela ključni pokazatelj intenziteta određenih emocionalnih stanja kao što su klonulo držanje, koje je često povezano s tugom, ili napeto, ukočeno držanje, koje može signalizirati ljutnju. Isto tako međusobno usklađeni položaji tijela kod osoba u komunikaciji mogu odražavati kvalitetu njihova odnosa ili nastojanja da ga unaprijede.

Španjol Marković (2008: 81) opisuje kako blago koračanje i promjena pozicije prilikom prelaska na novu temu kod publike može izazvati psihološki efekt poznat kao „efekt sidrenja“. Postupci kao što su ulazak u „osobni prostor“ publike, napuštanje govorničkog podija i direktno obraćanje prisutnima često se percipiraju kao iskaz visoke razine govornikova samopouzdanja sugerirajući i sposobnost neposredna izlaganja bez značajna oslanjanja na bilješke.

Korištenje ovih dinamičnih elemenata ne samo da privlači pozornost nego pridonosi i dubljoj uključenosti publike. „Efekt sidrenja“ može pomoći da se publika usmjeri na ključne trenutke izlaganja stvarajući tako snažniji dojam i omogućujući da lakše prate tijek prezentacije. Uz to, prisutnost ovakvih gesti ističe da je govornik potpuno angažiran i čvrsto vjeruje u ono što iznosi, dodatno pojačavajući uvjerljivost njegove poruke.

Po Knapp i Hall (2002: 9), geste predstavljaju pokrete tijela (ili nekog njegova dijela) koji imaju svrhu izražavanja ideje, namjere ili osjećaja. Iako se mnogi takvi pokreti ostvaruju rukama ili šakama, često se koristi i regija lica i glave kako bi se prenijele poruke. Koristi se širi spektar gestikulacija kada je netko dublje upućen u temu o kojoj govori, kada osjeća snažnu motivaciju da poruka dopre do slušatelja, kada nastoji dominirati u razgovoru, kada doživljava uzbuđenje i strast

prema temi kojom se bavi i kada govori o fizičkim aktivnostima. Izostanak gesti ima utjecaj na verbalnu komunikaciju i može utjecati na razumijevanje slušatelja.

Knapp i Hall (2002: 11) ističu kako je pri javnim nastupima važno imati na umu da se gestikulacija najčešće izražava u gornjem dijelu tijela, uz naglasak na umjerenost i kontrolirane pokrete. Važno je osigurati da geste budu u skladu s porukom i da se izražavaju suptilno kako ne bi bile prebrze ili prenaplašene. Prebrzi i prenervozni pokreti mogu odvratiti pozornost publike od glavne teme i smanjiti opću uvjerljivost nastupa.

Po Španjol Marković (2008: 79), dodirivanje nosa, lica i kose tijekom javnog izlaganja obično se doživljava kao nepovoljno ponašanje jer ukazuje na nesigurnost, konfuziju ili potencijalnu neiskrenost. „To ne mora biti zaista tako, no važno je kako to na publiku djeluje. Stoga nije važno koji je razlog što to činite (svrbi vas nos ili vas guši kravata), publika to ne zna, no dojam koji ostavljate jest nesigurnost ili prikrivanje laži“ (Španjol Marković, 2008: 79).

Autorica dalje objašnjava kako učinkovita gestikulacija treba biti usklađena sa sadržajem govora i podržavati ključne poante. Umjereni i dobro tempirani pokreti mogu dodatno obogatiti prezentaciju ističući ključne aspekte i pomažući u održavanju pozornosti publike. Pravilnim rukovanjem gestama govornik može bolje artikulirati svoje misli, povećati vizualni interes i postići višu razinu povezanosti s publikom.

5. Trema

Po Španjol Marković (2008: 32), riječ „trema“ ima etimološko porijeklo u latinskoj riječi *tremere*, što znači drhtati. Ova poveznica dolazi od fizičkog drhtanja tijela, posebice ruku, koje je osnovni znak organizma suočena sa stresom. Trema predstavlja osjećaj straha i nesigurnosti koji se javlja prije javnog nastupa. Ovaj fenomen ima dublje evolucijske korijene u ljudskoj potrebi da izbjegava samostalno izlaganje pred grupom, što se može direktno usporediti sa situacijom „brisanog prostora“. Zbog ljudske prirode teži se pripadati zajednici, timu ili grupi, a javni nastup fizički udaljava od te zajednice. Kao prva instinktivna reakcija kada se stoji pred publikom, osjeća se potreba za bijegom. Tijelo zateže mišiće u pripremi za reakciju bijega, što rezultira drhtanjem tijela, ruku, nogu i glasa. Slično se reagira i na nepoznate prostore gdje netko nije siguran tko su prisutne osobe, jesu li dobronamjerne i što očekuju.

Po Lundebergu (2001: 16), termini „nervoza prije nastupa“ i „trema“ se često koriste pri opisu različitih emocionalnih stanja koja prate pripremu i izvedbu. Pojam „trema“ može imati dva različita značenja u ovom kontekstu. Prvo, neki ga koriste kako bi opisali stanje uzbuđenja i povišene energije prije izlaska na pozornicu, što zapravo može pomoći da se govornik bolje pripremi za nastup. Drugo značenje treme odnosi se na destruktivnu nervozu koja može narušiti kvalitetu izvedbe.

Lundeberg (2001: 17) naglašava kako je važno razumjeti razliku između ovih dvaju značenja i biti svjestan kako se emocionalna reakcija može manifestirati na različite načine. Povećana razina energije i pozornosti može biti korisna za pripremu i uspješno izvođenje, a pretjerana tjeskoba može negativno utjecati na izvedbu. Razvijanje svijesti o vlastitim emocionalnim reakcijama i učenje kako koristiti tu energiju na konstruktivan način ključno je za postizanje pozitivnih rezultata tijekom javnog nastupa.

Weissman (2010) u svojoj knjizi *Najbolji prezenter* slikovito opisuje situaciju u kojoj prevladava trema. Moderator se pojavljuje iza govornice s nepomičnim izrazom i široko otvorenim očima. Govor počinje brzo i energično, uz nerazgovjetan zvuk suhih usana. Znakovi interpunkcije su neredoviti. Suhoća u ustima prati ga dok drhtava ruka dohvaća čašu vode na govornici gotovo ju prolijevajući.

Objašnjava kako je u tim situacijama uzrok treme upravo očekivanje koje si govornik postavlja. „Kritičnost osjetljive misije i situacije, trenutak istine. Na samom početku prezentacije, tamo gdje sve počinje, kad publika zauzima mjesto i u tišini počinje pratiti, presenter ili govornik postaje središnja točka pozornosti, i u jednom trenutku pomisli: 'O, joj mene, svi u mene gledaju. Ja sam pod reflektorima. Bolje mi je da budem dobar.'“ (Weissman, 2010).

Autor dalje naglašava kako ne treba težiti natjecanju s profesionalnim glumcima ili izvođačima. Sve takve pokušaje pratio bi neuspjeh. Poslovni se ljudi zapošljavaju na temelju poslovnih rezultata i njihova nastupa na osobnim intervjuima, a ne na osnovi izvođačkih vještina. Poslovni razgovori nisu audicije. Nažalost, kada poslovni profesionalci dolaze pred publiku prije prezentacije, nagli adrenalinski odgovor često izaziva nepovoljno ponašanje, što dalje uzrokuje negativnu percepciju kod publike. Time se ponekad gubi na vlastitu terenu.

Lundeberg (2001: 10) govori kako je prirodno osjećati uzbuđenje prije glazbenog nastupa. Jedna od fizioloških reakcija na to uzbuđenje je oslobađanje adrenalina u tijelu. Adrenalin pojačava osjetila čineći osobu osjetljivijom i pojačavajući njezinu reakciju na vanjske podražaje, što može dodatno obogatiti izražajnost glazbe. Zapravo, većina glazbenika osjeća uzbuđenje prije nastupa. Međutim, ključno je kako upravljaju tom energijom proizišlom iz uzbuđenja i kako ju usmjeravaju kad se nađu pred publikom. Ako se to uspije efikasno postići, „uzbuđenje“ više ne opisuje adekvatno stanje. Umjesto toga, riječi poput „inspiriran“, „pun energije“ i „zrači“ postaju prikladnije za opisivanje tog stanja.

„Sljedeći primjeri živopisno ilustriraju odnos između ponašanja prezentera percepcije kod publike.

- Kada ruke prezentera, jelena na nišanu, dršću, vi to osjećate.
- Kada presenter stane pred svjetlo, i žmirka zaslijepljen, vi se trznete.
- Kada parovi u britanskoj studiji vide drugog pogođenog strujom, njihovi zrcalni neuroni prouzrokuju reakciju jednaku onoj kao kada su i sami bili pogođeni.
- Kada je PBS-ov televizijski voditelj Robert Krulwich teturao i posrtao pod gomilom teških kutija, nepoznati ljudi na ulici odražavali su pokrete slične njegovim.
- Kada je Bob Dole izgovarao inspirativne riječi, glasači nisu bili inspirirani.
- Kada je Arnold Schwarzenegger zasjenio Grayu Davisa, postao je guverner“ (Weissman, 2010: 26).

Svi ovi primjeri jasno ukazuju na negativne ishode ponašanja, koji su rezultirali nepovoljnim dojmovima kod publike. No vrijedi sagledati situaciju iz druge perspektive: kada se ponašanje usmjerava prema pozitivnim aspektima, ono generira optimistične i pozitivne dojmove. Ovo podsjeća na važnost svjesnog odabira ponašanja i njegova utjecaja na percepciju okoline.

5.1. Konstruktivna i destruktivna trema

Po Lunodebergu (2001: 18), biološki gledano, svaka manifestacija nervoze ima važnu ulogu u ljudskom preživljavanju. Ona povećava senzornu osjetljivost kako bi bolje reagirali na okolinu i nosili se sa zahtjevnim situacijama. No postoji i aspekt nervoze koji može imati destruktivan utjecaj. Naprimjer, ako je netko kao dijete doživio da ga pas ozbiljno povrijedi, to iskustvo može rezultirati pretjeranim strahom pri svakom susretu sa psima unatoč tomu što neki od njih nisu opasni. Taj strah je primjer obrambene reakcije koja je nekada imala svoju svrhu, ali s vremenom postaje nepotrebna jer su se okolnosti promijenile. Važno je razumjeti da se svijet mijenja, a ljudske reakcije trebaju pratiti te promjene kako bi se prilagodile novim okolnostima.

„Na isti način nervoza na pozornici može nam donijeti više štete nego koristi – tada ne uspijevamo fokusirati energiju i usmjeriti je prema van. Umjesto toga jaka napetost nas sputava i ne znamo što s njom učiniti. To je destruktivna trema na djelu“ (Lundeberg, 2001: 18). Autor objašnjava i pojam konstruktivne treme za koju kaže da označava stanje koje izvođača priprema bolje nego inače, obogaćuje njegovu izvedbu i čini interpretaciju glazbe živahnom i izražajnom. Dosad je opisano kako trema može utjecati na nečiju izvedbu, bilo poboljšavajući ju ili umanjujući. Međutim, ovakav prikaz može se smatrati pojednostavljenim. Suština leži u tome kako se netko nosi s viškom energije koju generira nervoza. To pak ovisi o načinu na koji nečiji um tumači značenje nervoze.

Lundeberg (2001: 10) opisuje kako se nervoza može pretvoriti u konstruktivnu silu. Ako izvođač osjeća nervozu na način koji narušava izvedbu, njegova uspješnost može pasti ispod standarda. To može proizaći iz prevelike napetosti, koja se očituje ubrzanjem pulsa, drhtanjem ruku i nogu te poteškoćama u koncentraciji. S druge strane nedovoljna napetost također utječe na glazbenu izvedbu – iako može biti tehnički točna, može joj nedostajati dinamike i živosti. Prekomjerna i nedovoljna napetost ometaju slobodno glazbeno izražavanje. Stoga je ključno pronaći ravnotežu u

napetosti. No ovo je izazovno jer se razina napetosti ne može direktno kontrolirati vlastitom voljom. Ona uglavnom proizlazi iz podsvjesnog uma koji procjenjuje što je prikladno u određenom kontekstu. Međutim, samokontrolom se mogu stvoriti mentalni i fizički uvjeti za slobodno izražavanje glazbe. Tada će se psihofizička napetost automatski prilagoditi potrebama glazbe. Kada se to postigne, nervoza postaje pozitivna sila koja obogaćuje glazbu zvukom i snagom. Ovaj koncept povezan je sa samopouzdanjem, gdje kontrola i usmjeravanje nervoze mogu donijeti dublje povjerenje u vlastitu izvedbu.

Sposobnost prepoznavanja, razumijevanja i upravljanja vlastitim nervoznim reakcijama tijekom javnog nastupa ima veliku ulogu u razvijanju samopouzdanja. Kada osoba koja javno nastupa uspije preokrenuti negativne učinke pretjerane nervoze u konstruktivne elemente svoje izvedbe, to joj daje osjećaj kontrole nad situacijom. Taj osjećaj kontrole pomaže u smanjenju straha od neuspjeha i povećava vlastito uvjerenje u sposobnost suočavanja sa zahtjevnim situacijama.

5.1. Borba ili bijeg

Govor pred grupom često se smatra jednim od najizazovnijih trenutaka koje ljudi mogu iskusiti. Taj osjećaj napetosti i nelagode nastaje jer ovakva situacija aktivira duboko usađen psihološki odgovor, koji je sličan reakcijama na ostale intenzivne strahove.

Po Španjol Marković (2008: 33), trema je potpuno prirodna i temelji se na kemijskoj reakciji organizma koja se odvija nekoliko minuta prije nastupa. U to vrijeme tijelo luči povećane količine kortizola, hormona stresa, koji pokreće reakcije poput ubrzana otkucaja srca, znojenja i crvenila lica. Ipak, trema obično traje samo tijekom prvih nekoliko minuta nastupa dok se organizam postupno prilagođava novonastaloj situaciji. Po rezultatima znanstvenih istraživanja i iskustvu, ovo obično iznosi oko tri minute, nakon čega se tijelo počinje postupno opuštati. To se često dogodi nakon što publika pozitivno reagira na početak izvedbe. Stoga je iznimno važno temeljito pripremiti uvod govora ili prezentacije kako bi se smanjio pritisak i osigurao što glađi prijelaz u nastup.

Weissman (2010) navodi da, u trenutku kada nastaje trema, adrenalinski valovi potiču klasičnu reakciju borbe ili bijega, poznatu i kao *fight or flight* sindrom, koji je pridodan evolucijskoj borbi

za opstanak. Adrenalin je uzrok ove reakcije, a njezin ishod može biti defanzivnost ili uznemirenost. Ovaj nesvjesni fizički odgovor pogađa sve žive organizme uključujući svako ljudsko biće. To vrijedi za svakog pojedinca koji se suočava s prezentacijom, bez obzira na iskustvo ili ulogu, što uključuje i profesionalne umjetnike.

„Veliki britanski glumac, Sir Laurence Olivier, pijanisti Glenn Gould i Sviatoslav Richter, i popularne pjevačice Barbra Streisand i Carly Simon, svi su oni priznali kako pate od treme pred nastup na pozornici, umjetničke varijante straha od govora u javnosti“ (Weissman, 2010).

Svaki oblik života na Zemlji, od najjednostavnijih organizama do životinja i ljudi, reagira na neposrednu opasnost tako što se bori ili bježi kako bi preživjelo (tzv. *fight or flight*). Za pokretanje bilo koje od ovih dviju reakcija tijelo brzo oslobađa adrenalin i aktivira simpatički živčani sustav. Po Weissmanu (2010), ova kompleksna unutarnja mreža reakcija u situacijama opasnosti uzrokuje različite promjene u tijelu:

- povećava se širina zjenica zbog proširenja vidnog polja
- srce pojačava ritam kako bi ubrzalo dotok krvi u udove pripremajući ih za obranu ili bijeg
- krvni tlak raste zbog pojačana protoka krvi
- razina šećera u krvi podiže kako bi se stvorila dodatna energija
- respiracija se ubrzava kako bi tijelo dobilo više kisika
- znojne žlijezde aktiviraju se kako bi se izbjeglo pregrijavanje
- žlijezde slinovnice se deaktiviraju kako bi se zaustavila probava
- mišići udova pripremaju se za borbu ili bijeg.

Ljudi koji drže prezentaciju u toj situaciji najčešće reagiraju ovako:

- „Ruke sklopljene ispod pojasa prema naprijed.
- Ruke sklopljene iza leđa.
- Obje ruke čvrsto sklopljene iznad struka.
- Poluskllopljene ruke (jedna ruka pritisnuta sa strane u obrambenom stavu, dok druga ruka gestikulira).
- Obrnuto poluskllopljene ruke (suprotna ruka pritisnuta sa strane u obrambenom stavu, dok druga ruka gestikulira).

- Jedna ili obje ruke duboko u džepovima hlača.
- Objе ruke sklopljene kao za molitvu.
- Objе ruke izvijaju se u maniri Lady Macbeth.
- Objе ruke skupljene zajedno, dok prsti јedne ruke nervozno okreću prsten na drugoj ruci“ (Weissman, 2010).

5.2. Paradoks zone udobnosti i smanjenje utjecaja adrenalina

Weissman (2010) objašnjava kako stajanje pred publikom, dok adrenalin raste i potiče instinktivne impulse bijega ili borbe te potrebu za zaštitom vitalnih organa, često rezultira nesvjesnom tendencijom da se tijelo instinktivno zaštiti, često preklapanjem ruku ili sklanjanjem ispod pojasa. Upravo takvo ponašanje izaziva paradoks: publika misli da je govorniku neugodno. Autor dalje objašnjava kako se ponašanjem koje djeluje prijateljski prema publici, kao naprimjer široka gesta dobrodošlice s otvorenim rukama, može osjetiti izloženost, ranjivost i otvorenost, što može biti izazovno. Negativno ponašanje, potaknuto strahom od javnog izlaganja i pratećom instinktivnom reakcijom poznatom kao sindrom borbe ili bijega, stvara nepovoljnu sliku kod publike. Taj isti evolucijski mehanizam, koji je nekada bio ključan za preživljavanje u divljini, danas izvođača može zbuniti, čineći ga nesigurnim i stvarajući izazove tijekom javnog nastupa.

Gottesman i Mauro (2006: 12) govore kako tijelo reagira na tremu „leptirićima“ u trbuhu, što iskusni govornici prihvaćaju kao prirodnu pojavu kod važnih trenutaka. Ovaj fenomen povećava adrenalin za bolju izvedbu, no važno je znati upravljati tom energijom. Uspješni govornici osjećaju strah, ali mu ne dopuštaju da ih obuzme. Dok amateri blokiraju, profesionalci produktivno iskorištavaju tremu postićući angažiranu izvedbu visoke kvalitete. Dostupno je mnogo preporuka za strategije ili terapije koje imaju za cilj reguliranje ili smanjenje utjecaja adrenalina. Weissman (2010) navodi sljedeće:

- duboko disanje
- raditi sklekove ili trbušnjake
- trčati oko zgrade
- vježbati jogu

- boksati, udarati vreću
- zijevati
- usredotočiti se na neku točku u dnu prostorije
- popiti tabletu (beta-blokatori su lijek koji bi se mogao odabrati)
- popiti malo alkohola
- zamisliti publiku bez odjeće
- voditi ljubav.

Popis je zaista dug, a njegovi raznovrsni savjeti ukazuju na to da izazov i dalje ostaje neriješen. To se događa jer većina tih savjeta nudi isključivo fizičke pristupe za nešto što nije samo fizički problem. Nadalje, fokusiranje isključivo na fizičke strategije za prevladavanje straha od javnog govora može rezultirati time da se izlagač ili govornik osjeća kao izvođač, dodatno komplicirajući temeljni problem koji proizlazi iz naleta adrenalina. „Nalet adrenalina uzrokovala je prezenterova ili govornikova mentalna percepcija da slijedi neizbježna opasnost. Zato će, ako se tom percepcijom ne pozabavimo odmah na početku, adrenalin nastaviti svoj štetni pohod nesmanjenom žestinom“ (Weissman, 2010).

5.3. Prevladavanje treme

Kako navodi Španjol Marković (2008: 33), ljudi se rađaju sa samo dvama urođenim strahovima – strahom od gubitka podloge i strahom od naglih, neočekivanih zvukova. Svi ostali strahovi stečeni su iskustvom tijekom života. Na taj se način može zaključiti da ljudi sami sebi kompliciraju život, uključujući i pojavu treme, različitim strahovima koje su usvojili tijekom vremena.

Lundberg (2001: 15) ističe da je za prevladavanje treme prvo važno razmotriti je li pritisak publike stvaran ili se radi o percepciji. Iako postoje stvarne situacije koje mnogi izvođači doživljavaju kao pritisak, sama publika ne predstavlja konkretnu fizičku opasnost. Prijetnje su više simboličke prirode te proizlaze iz emocionalnih i psiholoških čimbenika. Publika neće fizički naštetiti izvođaču, ali njezina prisutnost može izazvati unutarnji osjećaj pritiska, ocjenjivanja ili očekivanja. Ova percepcija može utjecati na izvođačevu nervozu i samopouzdanje, pa je važno razumjeti i kontrolirati taj unutarnji dinamički proces kako bi se postigla uspješna izvedba.

Za prevladavanje treme prvo treba odgovoriti na pitanje predstavlja li prisutnost publike stvaran ili zamišljeni pritisak. Postoje realne stvari koje bi većina izvođača doživjela kao pritisak, no publika ne predstavlja nikakvu konkretnu fizičku prijetnju. Prijetnje su više simboličke prirode. „Kritičari bi se mogli negativno očitovati. Izvedba može postati potpuni promašaj. Publika može vikati 'Buuu' i bacati rajčice... Ovakve prijetnje uglavnom proizlaze iz mašte muzičara gdje se nalaze slike svih mogućih katastrofa, posljedica neuspjeha“ (Lundeberg, 2001: 15).

Weissman (2010) govori kako je odlučujući trenutak suočavanja s izazovom upravo početak prezentacije. Najbolje je suočiti se s problemom odmah na početku dok je publika udobno smještena i pozorno prati izvođača u tišini. Tada će ga se riješiti. Točno taj trenutak na početku je vrijeme kada se može upotrijebiti snaga uma kako bi se upravljalo vlastitim tijelom.

Sve te snažne energije koje se probude u tijelu i umu, a prenose se prema publici, postaju očigledne u kritičnom trenutku istine. Ipak, taj trenutak nije izoliran – on je prethodno pripremljen drugim trenutcima, a njihova priča ima početak u drugome značajnom trenutku: određivanju datuma i vremena za izazovnu misiju – prezentaciju.

Dok se „dan D“ bliži, najbolje je razmišljati: „Kako uopće pronaći vremena za pripremu?“ Izvođač naglo osjeća uzbuđenje, a to uzbuđenje raste kako se trenutak istine približava; kad taj trenutak napokon stigne, pogled prema živoj publici izaziva još jači val adrenalina. Tada treba pobijediti strahove već na početku. Napetost se treba olakšati fokusiranjem na sadržaj dok se on još priprema. Kada izvođač stupa pred publiku, postoje tri moguća načina na koja može reagirati. Svaka od ovih reakcija nosi sa sobom svoje karakteristike i posljedice koje se reflektiraju na izvedbu i samopouzdanje. „Naše muziciranje može postati:

- bolje, inspiriranije i življe, 'karizmatičnije'
- lošije, sa smanjenom koncentracijom i inspiracijom, česti prateći simptomi su brži puls, znojenje, drhtanje ruku i nogu i drugo
- lošije, ali bez neposrednih simptoma. Muzičar je rezerviran i zapravo s publikom komunicira vrlo slabo. Izvedbi nedostaje uključenosti i snage“ (Lundeberg, 2001: 15).

Svi teže razvijati sposobnost reagiranja na prvi način. Ako se izvođač posveti svladavanju „umjetnosti nastupanja pod pritiskom“, primijetit će da se uspjesi sve više ponavljaju. No važno je razumjeti da, unatoč svim naporima, ne postoji apsolutno jamstvo za uspjeh u svakome

pojedinom trenutku. Ustrajnost u razvoju vještina nastupanja pod pritiskom i samopouzdanja nosi sa sobom mnogo izazova, ali također i priliku za osobni rast i postizanje boljih rezultata. S vremenom izvođač postaje sve bolji u svladavanju tjeskoba i izazova stvarajući pozitivne rezultate i unapređujući izvedbu pred publikom.

„Opće iskustvo podržava tvrdnju da većina muzičara osjeća nervozu pri nastupu na ovaj ili onaj način. Međutim, bitno pitanje nije 'Koliko sam nervozan?' već 'Kako ću se usredotočiti i usmjeriti svoju nervozu?'“ (Lundeberg, 2001: 20). Tako se, po Španjol Marković (2008: 38), trema može promatrati i na pozitivan način. Njezina prisutnost u tijelu generira novu dozu energije, slično drugim oblicima uzbuđenja. Ta dodatna energija, koja se manifestira ubrzanim kucanjem srca, drhtanjem i živahnim tjelesnim pokretima, može djelovati kao „gorivo“ koje potiče dinamičniji i snažniji nastup pred publikom.

No kako se ljudi ponašaju kad stupe pred publiku u trenucima kad je trema najizraženija? Po Španjol Marković (2008: 38), osjećaju kao da su ih napustile noge, glas nestaje, tijelo se zakoči. Ali ako se uspiju nositi s tim početnim trenucima i usredotočiti se na tu unutarnju energiju, kratkotrajna se paraliza može prevladati i iskoristiti za stvaranje uvjerljivijeg i dinamičnijeg nastupa pred publikom. Ustvari, mnogi stručnjaci u području izvedbenih umjetnosti (glumci, voditelji, spikeri) namjerno vježbaju izvedbe s intenzivnijim gestama, glasom ili izražajem kako bi, kada se suoče s publikom koja ih može blokirati tremom, znali pravilno dozirati svoju izvedbu i postići uravnoteženi efekt. Ovaj pristup omogućava da se trema pretvori u korisna saveznika koji poboljšava nastup i omogućuje bolju povezanost s publikom.

Kako bi se trema pretvorila u korisnog saveznika, važno je shvatiti da samopouzdanje igra ključnu ulogu u tom procesu. Po autorima McDermot i Jago (2007), samopouzdanje se temelji na vlastitu stavu prema sebi i načinu kako se netko percipira. Kada se razvije snažno samopouzdanje, postoji tendencija za boljim kanaliziranjem vlastitih emocija, uključujući i tremu, prema konstruktivnom cilju.

Po König, Peulić i Matijević (2019: 211), za prevladavanje straha ključno je razvijati samopouzdanje. Nedostatak vjere u sebe često uzrokuje tjeskobu vezanu uz javni nastup. Jer samopouzdanje i vjera u sebe igraju ključnu ulogu u postizanju ciljeva, važno je raditi na ojačavanju tih osobnih karakteristika. No važno je imati umjereno samopouzdanje; pretjerano

samopouzdanje može voditi nadmenosti i neosjetljivosti na vlastite slabosti. Balansirano samopouzdanje je poželjno. Sjećanje na uspjehe, a ne neuspjehe, može poduprijeti razvoj samopouzdanja. Definiranje realnih ciljeva također pomaže u izgradnji samopouzdanja.

6. Povećanje samopouzdanja u javnom nastupu

Po autorima Gottesman i Mauro (2006), rezultati jednog istraživanja ukazuju da prosječna osoba osjeća veći strah od javnog nastupa nego od same smrti. Jerry Seinfeld je jednom rekao da mnogi ljudi radije biraju lijes nego javno izgovaranje obične zahvalnice. Iako se može činiti da se tu malo preuveličava, činjenica ostaje da izlaganje pred publikom može prouzročiti ozbiljne strahove.

Iz toga je razloga Španjol Marković (2008: 20) iznijela deset pravila koja pomažu u stjecanju samopouzdanja u javnim nastupima:

1. Primjeniti KIS princip: smanjiti riječi, povećati sadržaj. KIS znači „kratko i sažeto“. Izbjegavati okolišanje te govoriti precizno i jasno. Kod poslovnih se prezentacija ograničiti na oko 20 minuta govora.
2. Upoznati svoju publiku: „Crv mora biti primamljiv ribi, ne ribiču“. Dobiti uvid u ono što publika već zna, njihove karakteristike, obrazovnu razinu, financijski status, ulogu, očekivanja, predrasude i relevantne informacije važne za temu.
3. Razmotriti razlog i svrhu. Definirati povod – zašto se uopće obraćati toj publici s tom temom i što se želi postići. Preporučljivo je jasno zapisati svoj cilj i glavnu poruku zbog točnosti i sprečavanja skretanja s teme. Fokusrirati se na jednu ključnu poruku koja se želi prenijeti i držati se nje tijekom izlaganja.
4. Postaviti ograničenje za trajanje govora i ne prekoračiti ga. Cilj je potaknuti želju za više nakon što se završi s govorom.
5. Obvezno se pripremiti za govor. Organizirati podatke i činjenice na razumljiv način. Vježbati pred ogledalom i snimati se kako bi se osigurale jasne i precizne rečenice te provjerila točnost informacija.
6. Pratiti trodijelnu strukturu. Ne zaboraviti da u govor treba uključiti uvod, argumentaciju i zaključak.
7. Izraziti se energijom i koristiti govor tijela. Važno je biti angažiran. Nedostatak angažmana u govoru može umanjiti njegovu efikasnost. Angažirani govor uključuje upotrebu gestikulacije, doziranje humora te osluškivanje i reagiranje na publiku.

8. Koristiti slikovit jezik u govoru – to nisu samo riječi na papiru. Stvarati mentalne slike pričama, anegdotama, usporedbama i metaforama te obogatiti govor dodatnim materijalom.
9. Vježbati disanje, glas i dikciju.
10. Svaki govor treba odražavati govornikovu osobnost. Iskoristiti svoje snage – izraziti vlastito mišljenje koristeći prvo lice jednine (vjerujem, predlažem, smatram). Istaknuti svoje talente – ako postoji smisao za humor, neka se on pokaže. Ako je govornik dobar u argumentaciji, treba iskoristiti tu vještinu. Ako osjeća tremu, vježbati naglas i koristiti duboko disanje. Međutim, ne pokušavati kopirati druge jer autentičnost je prepoznatljiva, a imitacije su obično smiješne i neuvjerljive.

Po Cobainu (2022), samopouzdanje često dolazi iz prakse i upoznavanja s temom koliko god je moguće. Ako bismo rekli nekom da sagradi kuću, vjerojatno ne bi bio posebno samopouzdan. Ako bismo rekli građevinaru da sagradi kuću, imao bi iskustvo potrebno da se osjeća sigurno u njegovu sposobnost da to obavi. Javni nastup djeluje na sličan način, a iskustvo koje će se stjecati će se izravno odnositi na industriju u kojoj govornik radi i učinit će ga samopouzdanijim u vezi njegove sposobnosti da obavlja vlastiti posao.

7. Zaključak

U procesu javnog nastupa samopouzdanje služi kao ključna komponenta koja utječe na govornikovu izvedbu i na dojam koji ostavlja na publiku. Govornik koji se osjeća samopouzdanom ima tendenciju bolje kontrolirati svoje tijelo, izražavanje i emocije, što rezultira manjom tjeskobom tijekom nastupa. Smanjenje tjeskobe omogućuje glatku i kontroliranu izvedbu, bez nepotrebnih prekida ili nerveze. Uz to, samopouzdan govornik često ima sposobnost prenijeti poruke na jasan i uvjerljiv način. To je ključno za uspješno komuniciranje s publikom i ostvarivanje željenog utjecaja. Osoba koja vjeruje u vlastite sposobnosti ima veću vjerojatnost da će privući pozornost i povjerenje slušatelja.

U radu je zaključeno kako samopouzdan govornik ima veću sposobnost vladati neverbalnom komunikacijom na način koji dodatno poboljšava njegovu izvedbu. To se očituje u njegovu govoru tijela, uvjerljivu tonu glasa, kontaktu očima s publikom i gestikulaciji. U svim ovim elementima neverbalne komunikacije očituje se samopouzdanje i pojačava percepcija govornika kao kompetentne osobe koja vjeruje u ono što govori. To stvara pozitivan utjecaj na publiku i pomaže u postizanju ciljeva javnog nastupa.

U radu je pojašnjen značaj pravilne uporabe elemenata neverbalne komunikacije za obogaćivanje javnog nastupa i poboljšanje razumljivosti poruka. Naglašava se važnost neverbalne komunikacije u širem komunikacijskom procesu i njezina uloga u svakodnevnom životu. Također se ističe ključna uloga samopouzdanja u javnim nastupima i naglašava kako samopouzdanje nije statička karakteristika, nego dinamički proces koji se razvija iskustvom javnog izlaganja. Objašnjena je teorija vlastitih vrijednosti i njezina duboka povezanost s konceptom samopouzdanja te je istaknuto kako samopouzdanje igra ključnu ulogu u procesima samoprihvatanja i održavanju pozitivne slike o sebi. Ono oblikuje nečiju percepciju vlastite vrijednosti te utječe na reakcije na izazove i neuspjehe u životu.

Na kraju, u radu je zaključeno da samopouzdanje prožima sve aspekte javnog nastupa i igra ključnu ulogu u uspostavljanju emocionalne veze s publikom. Bilo da se radi o poslovnom prezentiranju, političkom govoru, edukaciji ili umjetničkom izražavanju, ispravnim razumijevanjem, svjesnim usmjerenjem i kontinuiranim razvojem samopouzdanja svaki govornik može postati vješt u javnom izlaganju te ostaviti dubok i trajan dojam na publiku.

8. Literatura i izvori

Knjige i znanstveni radovi:

1. Borovac Zekan, S.; Gabrić, K. (2021). Neverbalna komunikacija kao alat uvjeravanja u javnom nastupu. Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku 15 (3–4), str. 143–158.
2. Gottesman, D.; Mauro, B. (2006). Umijeće javnog nastupa: osvojite govornicu koristeći se glumačkim vještinama. Zagreb: Naklada Jesenski i Turk.
3. Knapp, M.; Hall, J. (2010). Neverbalna komunikacija u ljudskoj interakciji. Zagreb: Naklada Slap.
4. Lucas, S. E. (2015). Umijeće javnog govora. Zagreb: Mate.
5. Lundeberg, A. (2001). Trema: umjetnost nastupanja pod pritiskom. Zagreb: Music play.
6. McDermott, I.; Jago, W. (2007). NLP učitelj. Cjelovit vodič za osobnu dobrobit i profesionalni uspjeh. Zagreb: Alinea.
7. Rathus, S. (2000). Temelji psihologije. Zagreb: Naklada Slap.
8. Rouse, M. J.; Rouse, S. (2005). Poslovne komunikacije. Zagreb: Masmedia.
9. Vizek Vidović, V.; Vlahović-Štetić, V.; Miljković, D.; Rijavec, M. (2014). Psihologija obrazovanja. Zagreb: IEP-Vern.
10. Sedlan König, Lj.; Peulić, V.; Matijević, G. (2019). Strah od javnog nastupa i kako ga pobijediti. Policija i sigurnost 28 (2), str. 206–216.
11. Španjol-Marković, M. (2008). Moć uvjeravanja: govorništvo za menadžere (i one koji to žele postati): priručnik za učenje retorike i javnog nastupa. Zagreb: Profil international.
12. Weissman, J. (2010). Najbolji presenter: Tehnika, stil i strategija najpoznatijeg američkog trenera govorništva. Zagreb: Naklada Mate.

Mrežni izvori:

1. Arora, A. (2017). 6 Reasons Why Public Speaking Is Essential to Business Success. URL: <https://www.allbusiness.com/6-reasons-why-public-speaking-essential-tobusiness-success-115514-1.html> (pristupljeno: 16. kolovoza 2023.).
2. Biondić Vince, D. (2019). Glasofobija – ubojica karijere. URL: <https://plaviured.hr/vodici/glasofobija-ubojica-karijera/> (pristupljeno: 10. kolovoza 2023.).
3. Cobain, D. (2022). How Public Speaking Boosts Your Confidence. URL: <https://speakerhub.com/skillcamp/how-public-speaking-boosts-your-confidence> (pristupljeno: 10. kolovoza 2023.).
4. Čurzik, D. (2013). Strah od javnog nastupa. URL: http://www.unizg.hr/studiji-istudiranje/podrska-studentima/centar-za-savjetovanje-i-podrskustudentima/edukativni-materijali/cpsmaterijali/?jumpurl=uploads%2Fmedia%2FStrah_od_javnog_nastupa.pdf&juSecure=1&mimeType=application%2Fpdf&locationData=614%3Att_content%3A928&juHas_h=03c10dc72ddd581a4dbacc625c7359aa63cf3bd2 (pristupljeno: 10. kolovoza 2023.).
5. Equestris (2018). Medijski treninzi i javni nastup. URL: <https://equestris.hr/wpcontent/uploads/2018/09/Medijski-treninzi-i-javni-nastup-EBook.pdf> (pristupljeno: 16. kolovoza 2023.).
6. Matijaš, M. (2020). Što je javni nastup i zašto je on važan u današnjem svijetu? URL: <https://poduzetnik.biz/produktivnost/sto-je-javni-nastup-i-zasto-je-on-vazan-udanasnjem-svijetu/> (pristupljeno: 10. kolovoza 2023.).
7. Šalamun, N. (2018). Govor tijela i savjeti za uspješniji javni nastup. URL: <https://www.mirakul.hr/blog/govor-tijela-tijekom-javnog-nastupa-poslovnogprezentiranja/> (pristupljeno: 10. kolovoza 2023.).
8. Covington, M. (1982). The Self-Worth Theory of Achievement Motivation: Findings and Implications URL: https://www.jstor.org/stable/1001615?saml_data=eyJzYW1sVG9rZW4iOiJkMGI2NmIwZC1lZDE4LTQxYjAtYTBjZi01OGYwOThhN2MzYmQiLCJlbWFpbCI6ImFwcnNhQGFla29zLmhyliwiaW5zdGl0dXRpb25JZHMiOlsiYzUyYzEzOWYtYmMyMC00MDhiLTg5NmUtZGU2MGVkJTI2YWVmIl19 (pristupljeno: 9. rujna 2023.).