

Eva Bělohlová

Nebojte se rétoriky

Obsah:

•	Místo úvodu.....	2
•	Řeč jako nástroj dorozumění.....	3
•	Rétorika v historických souvislostech.....	4
•	Osobnost řečníka.....	5
•	Druhy řečí.....	7
•	Stavba veřejného projevu (struktura).....	9
•	Technika mluveného projevu.....	10
•	Best practise.....	12
•	Hry a cvičení.....	14



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚŠTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

MÍSTO ÚVODU

Rétorika patří k oborům, které mají kořeny hluboko v lidské historii. V poslední době ale zažívá překvapivě dynamický rozvoj – to proto, že díky novým informačním technologiím žijeme (ať chceme či nechceme) v éře komunikace. Jednou z pozitivních cest, jak nepodlehnout komunikační explozi je **myslet**, snažit se také druhého člověka pochopit a porozumět mu. V současné rétorice by nemělo jít jen o prosazení vlastního názoru, ale o účinný způsob dorozumění.

Komunikativní dovednosti patří do tzv. „soft skills“ – měkké dovednosti – které jsou nedílnou součástí našich sociálních schopností. Tedy mimo jiné i schopnosti dobře mluvit, pro některé z nás i zvládnout řečnické umění.

Komunikace patří mezi naše základní potřeby a její bezchybné zvládnutí má zásadní vliv na naši úspěšnost.



Komunikace proběhne úspěšně, když jsou všechny fáze řetězce úspěšné.

- Pokud nemám nápad, nemám ani co formulovat.
- Pokud nápad mám, ale neumím ho vyjádřit, nemám co přenášet.
- Jestliže mám nápad, vyjádřím ho, ale zvolím špatný způsob přenosu, zpráva nedorazí až k příjemci.
- Když mám nápad, zformuluji ho, zvolím správný způsob sdělení, ale vysílání neproběhne, informace k příjemci opět nedorazí.
- Pokud všechny už vyjmenované kroky fungují, ale příjemce zprávu nepřijme, komunikační řetězec je přerušen a ke sdělení (komunikaci) nedorazí.
- Pokud nefunguje zpětná vazba, nedozvíme se, jestli komunikace proběhla a s jakým výsledkem. To znamená, že nevíme, zda příjemce zprávu pochopil či nepochopil, jestli s ní souhlasí nebo nesouhlasí apod.

ŘEČ JAKO NÁSTROJ K DOROZUMÍVÁNÍ

Sdělovat myšlenkový obsah nejen správně a srozumitelně, ale i zajímavě, je úkolem současné rétoriky.

Řeč je ve srovnání s ostatními způsoby dorozumívání

- JEDINEČNÁ
- ÚPLNĚJŠÍ
- UNIVERSÁLNĚJŠÍ
- PŘESNĚJŠÍ



➤ **Rétorika definice**

Rétorika je umění ovládat slovo, tvrdili řeční filosofové. Definice současné rétoriky je na první pohled složitější, ale obsah zůstává stejný:

- Souhrn potřebných poučení o tom, jak máme komunikovat v různých řečových situacích.
- Současná rétorika je vnímána jako teorie veřejně účinné komunikace.

Na posluchače působíme ve třech rovinách. Je to jednak rovina **věcná**, která obsahuje fakta a argumentaci. Další – a důležitější - rovinou je rovina **vztahů a osobnost řečníka**. To vše potrhují ještě naše **gestikulace a mimika**.

• **Základní pravidla úspěšného řečnění**

1. **Bud'te struční**

Měli byste 60% času věnovat posluchačům, 15% otázkám a jen 25% vlastnímu proslovu.

2. **Mluvte názorně, naléhavě a napínavě**

Používejte metafory, přirovnání a příklady. Některé důležité věci musíte několikrát zopakovat, zdůrazníte tak předkládaná fakta. Použijte citáty, protiklady, monety překvapení.

3. **Nastiňte průběh, ale mluvte spatra**

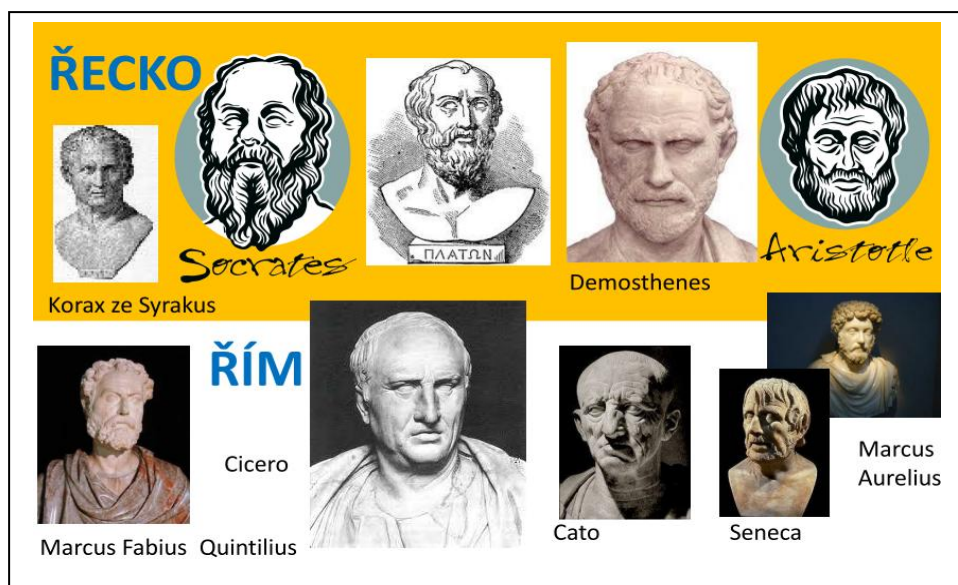
Jen málokdo z nás je od přírody tak vybaven jako například herci. Proto je nutné rozmyslet si dopředu průběh svého vystoupení - přivítání, uvedení do problému, argumenty, řešení, závěr. Ale také například ohlédnutí za minulými zkušenostmi, aktuální situace a informace, výhled do budoucna, ev. cíle. Patří k tomu neodmyslitelně shromažďování údajů. A nezapomeňte, čtené texty většinou uspávají, připravte si hesla, která vás povedou.

• **Klady i zápory naší řeči**

Proč se vlastně učíme mluvit, když většina z nás umí svou mateřskou řeč víceméně od dětství? To proto, že chybná jazyková (řečnická) forma může při veřejné komunikaci:

- Vyvolat u posluchače dojem nekulturnosti mluvčího
- Ztěžovat chápání obsahu
- Zesměšňovat obsah i samotného řečníka
- Odvádět pozornost od obsahu sdělení

RÉTORIKA V HISTORICKÝCH SOUVISLOSTECH



V 19. a hlavně ve 20. století došlo k oživení antických tradic, jejichž pravidla jsou i dnes překvapivě živá. Například podle Aristotela jsou pro každého člověka, který by měl rétorikou projít, významné tři pozice:

- ✓ **Natura** - předpoklady dané přírodou: tedy zdraví, dobrý znělý hlas, vzhled, bystrost ducha
- ✓ **Ars at Doctrina** - zvládnout zákonitosti rétoriky, studovat z knih, studovat řečníky, napodobovat, zkoušet mimiku, gesta, pohyb, vzhled
- ✓ **Exercitatio** – neustálé cvičení, poctivá a velmi dlouhá dřina...

Nároky na řečníka, na kterých se shodli antičtí filosofové, jsou:

- **Ethos** (mravní zásady, věrohodnost projevu)
- **Pathos** (schopnost působit na city, být vzrušený při projevu)
- **Logos** (rozum, moudrost, schopnost logických struktur)

3 VĚCI PŮSOBÍ, ABY BYL ŘEČNÍK DŮVĚRYHODNÝ:

- Rozumnost (x má o věci nesprávné mínění)
- Cnost (x má správné mínění, ale pro svou špatnost je neřekne)
- Přízeň (x není příznivě nakloněn – neradí to nejlepší, ačkoli to nejlepší zná)



Aristotelle

Jak šel čas - srovnání

4 ZÁSADY MISTROVSKÉ ŘEČI:

- Hojnost – bohatství slov a systém řeči
- Světlost – srozumitelnost a krásný závěr řeči "Čím kratší závěrky, tím lepší bývá".
- Líbeznost: pěkný obsah, ozdoby, příjemný hlas, gesta, nečekané výrazy...
- Mocnost – aby slovo zůstalo v srdcích, opravdovost, zapojení posluchačů do projevu apod.

středověk



Jan Hus

Šimon Jelen Sušický



Jan Blahoslav



Bohuslav Balbín



J.A. Komenský

národní obrození



J. Dobrovský



J. Jungmann

Rok 1848



F. L. Rieger



OSOBNOST ŘEČNÍKA

„Nemůže dobře mluvit ten, kdo není znalý věci. Co nerozumnějšího než prázdný zvuk nejlepších a nejpěknějších slov, jež postrádají myšlenku a vědění.“ /Cicero/

Jak ovlivňuje osobnost řečníka kvalitu projevu

- *Patří sem osobnostní rysy - cholerik, flegmatik, melancholik, sangvinik*
- *Znalosti a zkušenosti*
- *Vzdělání a sociální sféra, ve které se pohybuje*
- *Znalost tématu, o kterém hovořím - rezervní i aktuální informace*

Vliv rodiny, školy, společnosti i kultury

- *Umění dobře vycházet s lidmi: není to měřitelné, ale jsou to dobré lidské vlastnosti, charakter*
- *Úsměv při vaší řeči – přátelské chování*
- *Taktnost – vážme slova, nelze je vrátit zpět*
- *Používání humoru – odlišení mezi humorem, ironií a sarkasmem*
- *Řečnická pohotovost – předpoklad je dostatečná sebedůvěra, schopnost vžít se do situace předem. Lze natrénovat. Obvykle nás napadne správná odpověď až po akci.*
- *Vystupování řečníka - dynamika naší osobnosti: chůze, sezení, gestikulace, společenské chování*
- *Klid a sebedůvěra* /Hana Slámová/

Kdyby existovala nějaká norma a každý by se jí snažil splnit, byli bychom všichni pouhou kopií, tvrdí zkušený lektori. Žádají se originály, osobnosti... Pracujme tedy na tom, abychom mluvili vlastním osobitým způsobem.

VLASTNOSTI ŘEČNÍKA

- Znalost tématu řeči
- Všeobecné vzdělání
- Schopnost logicky uvažovat
- Schopnost psychologicky působit
- Vysoké morální kvality
- Znalost jazyka
- Hlasové a intonační schopnosti



Josef Jungmann

➤ Co je to autorský styl?

- Vzniká způsobem individuálního výběru a užití výrazových prostředků v konkrétním projevu, vyjadřuje intelektuální vyspělost řečníka, temperament, citové založení autora, osobní sklony, sociální zařazení, postoj k tématu, u mluvených projevů i psychický a fyzický stav mluvčího.

Člověk obvykle na svém stylu dlouhodobě pracuje.

Například tím, že hledá své silné stránky. S vystupováním totiž úzce souvisí sebedůvěra, pozná se mimo jiné také podle toho, jak se stavíme k úkolům.

Jak signalizujete sebedůvěru?

Dívejte se lidem do očí a mluvte nahlas a zřetelně. V případě potřeby si to vyzkoušejte před zrcadlem – usmějte se na sebe! Může to znít zvláštně, ale úsměv umí dělat zázraky. Vědci, kteří se zabývají výzkumem mozku, prokázali, že napětí obličejových svalů při úsměvu pozitivně stimuluje mozek a dostává jej nejen do dobré nálady. /Stefan Mühleisen/

Zvykněte si přemýšlet nad svými **zvyky**. Pokud se neustále dostáváte do nepříjemných situací, najděte si třeba frázi, která vám pomůže vyvolat pozitivní vnitřní postoj, odrazit nepříjemnosti a získat nadhled. Totéž **u zlovyků** (cvakání propiskou, mnutí brady či spánků atd.) – získat nadhled znamená získat sebejistotu, která je důležitým krokem k odstranění zlovyků i trémy.

Schopnost zacházet sám se sebou patří mezi tzv. **osobní kompetence**. Patří k nim i poznání vlastních pocitů, tedy těch, které jsou negativní a které pozitivní. Pokud si budeme svoje emoce uvědomovat, budeme s nimi umět také zacházet, což pro nás bude určité výhodou při veřejném vystupování.

Zenová moudrost

Jedna stará japonská legenda vypráví, že bojovný samuraj kdysi vyzval zenového kněze, aby mu vysvětlil, co je nebe a co peklo. Kněz však odpověděl: „Nejsi nic jiného než neotesanec, se kterým jen marním svůj čas!“ Samurajova čest byla uražena, plný zlosti tedy vytáhl meč z pochvy a křikl: „Za svou drzost zemřeš!“ „To je,“ odvětil kněz klidně, „peklo.“ Užaslý pravdivostí slov mudrce o zlosti, která se jej zmocnila, se samuraj uklidnil, vsunul meč zpět a poděkoval knězi za poznání úklonou. „A toto,“ řekl kněz, „je nebe.“

/Převzato z knihy Komunikační a jiné měkké dovednosti/

Když to shrneme, osobnost řečníka ovlivňuje také jeho tzv. **emoční inteligence**. Je to schopnost odbourávat negativní pocity a posilovat ty kladné. A pozor: emoce nejsou nějakou iracionální záležitostí, jsou produktem myšlení!

Umět dobře mluvit, znamená umět působit na lidi. Na lidi ale začínáme působit ještě dříve, než otevřeme ústa. /Jiří Toman/

Součástí naší osobnosti nejsou jen vnitřní kvality, ale také vnější zjev. To není jen odpovídající oblečení, ale i to, čemu říkáme společenské chování, přátelský přístup, projevování zájmu o záležitosti ostatních, umění vžít se do postavení druhého. Nesnažte se být extrémem. Promyslete si, zda znáte správné zásady úpravy zevnějšku pro různé pracovní příležitosti. Jak se obléci na obchodní jednání? Jak by měli být oblečeni úředníci, bankovní zaměstnanci, pracovníci ve službách apod. Jaké zvolit doplňky, kosmetiku?

DRUHY ŘEČÍ

Dělení podle různých hledisek:

- monolog a dialog
- formální a neformální apod.

Podle způsobu podání obsahu a jeho zaměření:

- projevy informační
- vyprávěcí
- popisné
- výkladové
- úvahové
- prosté sdělení
- odborné sdělení
- estetické sdělení



Přestože každá z uvedených řečí má svůj odlišný účel, hlavní zásady řečnictví, které souvisí s osobností řečníka, přípravou a vlastním vystoupením, zůstávají v platnosti.

DRUHY ŘEČÍ

- Poradní – politická, veřejná
- Soudní – obhajoba, obžaloba, výrok soudu
- Slavnostní – umělecká, oslavná



Aristotle

DRUHY ŘEČÍ V NOVÉ DOBĚ PODLE OBSAHU:

- Politický projev - parlamentní řeč, referát
- Společenský projev – oslava jubilea, přípitek
- Pracovní projev – vědecký referát, přednáška, diskuse, debata
- Soudní projev – obžaloba, obhajoba
- Náboženský projev - kázání
- Didaktický projev - přednáška, výklad



PŘÍPRAVA PROJEVU

„Všichni dobří řečníci byli nejdřív špatnými řečníky.“ /R.W.Emerson, 1860/

Dobrá příprava je důležitá pro jakéhokoli řečníka, protože mu umožní promyslet si vše důležité předem, dodá mu potřebnou sebedůvěru a většinou mu pomůže zmírnit trému. . Možná odhalíte svoje slabé a silné stránky. I když váš výkon nebude zrovna perfektní, získáte tím zkušenost a posílíte sebevědomí. Poučit se můžete také například sledováním a analýzou projevů a vystoupení různých jiných řečníků.

Teorie 5 W

1.PROČ (WHY)? Tedy proč zrovna já? Moje klady a zápory, zkušenosti...

2. KDO (WHO)?

Ke komu budete hovořit? Důvody jejich přítomnosti, druh posluchačů...

3.CO (WHAT)? Zadání a jeho vymezení.

4.KDY (WHEN)?

To proto, abyste měli dostatek času na přípravu. Příprava pětiminutového vystoupení (podle charakteru) trvá přibližně týden, tvrdí odborníci.

5. (WHERE)? Budete vystupovat ve známém nebo neznámém prostředí?

Důležitá je také otázka **Jak?**

Bude to formální řeč, přednáška, úvod k diskusi, jste připraveni zodpovídat dotazy?



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

• Rozmyslete si, jaké jsou cíle projevu

• 1. Informovat nebo něco popsat

Informace nemohou být pouze v obecné rovině, je třeba je doplnit o fakta, detaily. Při prezentaci faktů je třeba brát ohled na okruh posluchačů, jejich vzdělání, znalosti; používat vhodný jazyk, i nespisovnou češtinu. Řečník musí vědět, jaké odborné termíny je třeba objasnit, kdy použije anekdotu, či příklady jako oživení. Použijte chronologické, deduktivní nebo prostorové uspořádání.

• 2. Vysvětlit nebo instruovat

Cílem je vysvětlit, jak něco funguje, proč jsou věci právě tak, jak jsou, proč bylo použito právě tohoto pořadí. Měli byste se soustředit na ukázky, diagramy, obrázky, demonstrace. Slova musí být volena tak, aby vytvářela dobré vizuální představy. Velmi účinné je používání analogií (je to jako...). Logická metoda: deduktivní, chronologická, prostorová, jiná.

• 3. Přesvědčit, inspirovat

Obvykle je to snaha změnit přístup či postoj uváděním příkladů a argumentací. Je to velmi těžký úkol. Musíte apelovat na srdce i rozum, podepřít své argumenty fakty, názory autorit, zkušenostmi druhých, ale vaše vystoupení musí být i přesné a pravdivé. Informujte stručně i o opačném názoru, tak vaše tvrzení získá podporu. Struktura projevu by měla být přísně logická, používá se induktivní metoda (vyvozování obecných závěrů z konkrétních příkladů), musíte se vcítit do pozice posluchačů, sledovat jejich reakce i pozornost.

• 4. Pobavit

“Díkůvzdání za večeři” Tento druh projevu je více než ostatní ovlivněn vrozeným talentem. Čas od času musíme asi každý takovýto projev absolvovat, a i když tato činnost není vaše nejoblíbenější zábava, je to jedna z cenných zkušeností. Jeho hlavní zásady jsou asi tyto: buďte struční, mějte smysl pro humor, buďte osobní a hovořte o konkrétní věci (příležitosti, ke které se projev vztahuje).

➤ Jak postupovat

• Krok jedna: tříbení myšlenek

Nechte si čas na uspořádání myšlenek, myslte na svůj projev kdykoliv je to možné, např. při manuální práci, při cestě do práce... Diskutujte o tématu s přáteli, kolegy, noste s sebou záznamník nebo lístek a ihned si запиšte věci, které vás napadnou.

• Krok dvě: čtení

Přečtěte tolik materiálů, kolik vám dovolí čas, i když je všechny třeba nepoužijete. Vypisujte si citáty, shromažďujte anekdoty, fakta a údaje z novin a časopisů.

• Krok tři: sestavení hlavních bodů

Jako každý slohový útvar musí mít vaše řeč úvod, stať a závěr. Struktura projevu musí být logická. Nejlépe je si napsat každou hlavní myšlenku na samostatnou kartičku, to nám umožní měnit pořadí podle konkrétních potřeb během přednášky. Výhodou je, když na nich máme zvláště „klíčové slovo“.

/Volně podle <http://joomla.slamow.com/>

Známé je také členění J. A. Komenského

- exordium (přístup)
- tractio textus (vlastní text)
- conclusio (zavírka)

•Pravidlo 3x TELL

1. Řekni, co řekneš
2. Řekni to
3. Řekni, co jsi řekl



STAVBA VEŘEJNÉHO PROJEVU (STRUKTURA)

osnova

• Úvod

oslovení - řekni, co řekneš - upoutávka

• Stat' – řekni to – argumentace

Dedukce, indukce

• Závěr – řekni, co jsi řekl

Shrnutí hlavních argumentů

• Následné aktivity

Sebereflexe - zpětná vazba



➤ Co udělat, než začnete

Zkontrolujte, zda máte vše potřebné s sebou

Se začátkem počkejte, až se publikum zklidní a zpozorní

Říká se, že úvod a závěr patří posluchači – nečtěte jej, dívejte se na své posluchače a první (i poslední) věty říkejte z paměti.

➤ Čím můžete začít

- Oslovením, pozdravem, představením
 - Názvem vystoupení
 - Upoutávkou, neformálně, citátem, anekdotou
 - trikem "národní barvy"
- Např. "Vždycky, když jsem ve vašem krásném městě..."

➤ Řekni to aneb O argumentaci

- Nezačínajte nejdůležitějšími argumenty, pro začátek použijme ten druhý, třetí.
- Uprostřed stati argumenty střídejte.
- Vysvětlit, popsat, vyprávět, prokázat – vyberte si.
- V závěru prostřední části vystoupení zopakujme nejdůležitější argumenty (co je naposled, to se počítá)

➤ Závěr – podobnost se začátkem

Co závěrem ne?

Dělat ze závěru druhou řeč, rozvíjet myšlenky, které neodezněly v projevu, uvádět příliš mnoho závěrečných vět (a konečně, závěrem...chci říci, ještě než skončím).

Co na závěr ano?

Výzva k určitému jednání – Citace - Řečnická otázka

TECHNIKA MLUVENÉHO PROJEVU

➤ Co je to dikce?

- Dýchání (respirace)
- Tvoření hlasu (fonace)
- Tvoření hlásek (artikulace)

➤ Dýchání

- Hrudní
- Brániční
- Smíšené

- Dýchání břišní a hrudní (smíšené)

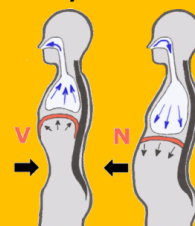
- Nádech – výdech

- Funkce bránice

Dechová cvičení pravidelně a opakovaně !!!!

Správné frázování:

Řečnictví je umění, kterému **I** se můžeme naučit – stačí **I** jen trocha znalostí a **I** trénink.



Musí být řízené a dobře nacvičené, protože ovlivňuje např. pevnost hlasu, plynulost našeho projevu, artikulační přesnost a nenarušování projevu rušivými a hlasitými nádechy. Někteří z nás trpí dýchavičností – tedy stihnou na jedno nadechnutí jen několik slov. Pokud při mluvení často lapáte po dechu, trénujte dýchání denně alespoň 10 minut

➤ Tvoření hlasu – fonace

Najděte si svůj tón. Vysoké hlasy mají tendenci vlivem trémy přeskakovat, případně ječet. I opak – tedy úmyslné tlačení hlasu do hloubky – také nepůsobí dobře. Cvičením tzv. hrudního hlasu, a to tak, že denně, se naučíte svůj hlas ovládat v příjemných polohách.

- hlasivky

Plíce – dech – hlasivky – ústní dutina

- Silová modulace – dynamika

- Barva – témbur

- Tónová modulace – intonace

- Časová modulace – mluvní tempo (kolik řádek se vejde do 1 minuty)



“Lidské ucho volá po rozmanitosti. A je na nás, řečnících, abychom mu tuto rozmanitost nabídli. Všichni máme hlasivky, které nám umožňují mluvit vysokým i nízkým hlasem. Volba (nebo návyk) závisí na našem rozhodnutí.”

/Harvey, Kristina. Jak vystupovat na veřejnosti a získávat důvěru posluchačů/

➤ Tvoření hlásek - artikulace

Ortoepie – je soubor obecných zásad mluvené podoby spisovného jazyka. Artikulace patří mezi naše tak trochu mechanické dovednosti. Mozek převádí myšlenky do zvukových symbolů – hlásek - prostřednictvím mluvidel a ta jsou ovládána svaly. Artikulační ústrojí tvoří rty, čelisti, jazyk, hlasivky, ale i zuby. Nedbalá artikulace znamená, že vaše řeč bude nesrozumitelná. Nežřetelnost mluvy nezlepšíte zesílením hlasu. Nicméně například sílu hlasu nahradíte pečlivou artikulací.

Nejlepším způsobem, jak cvičit hlas, jsou dechová cvičení a hlasité čtení.

➤ Mimoslovní komunikace

Zůstaňte, co možná nejpřirozenější.

Vnímání neverbálních signálů – postoje, pohledů, pohybů – je 80 procent naší řeči.

Sledujte držení těla, vzdálenost, pohyby, pohledy, gesta, mimiku, vizuální kontakt...

Ale nepoužívejte tyto atributy záměrně zesílené.

- Mimika
- Oční kontakt
- Kinezika
- Posturologie
- Gestika
- Haptika
- proxemika



Pevný postoj

Sebevědomý příchod a pevný vzpřímený postoj vám pomůže získat u posluchačů kladný dojem.

A právě první dojem je pro další průběh projevu velmi důležitý. Vám pak tento postoj pomůže překonat rozpaky a uklidnit se. Je zároveň podmínkou uvolněného dýchání při projevu, a to je důležitým prvkem např. při zklidnění naší nervozity (např. počáteční trému překonáme lépe, pokud se před započatím výkonu hluboce nadechneme a vydechneme).

Není nutné setrvat v jednom postoji po celou dobu řeči, je možné vystřídat jej tzv. účelovou chůzí. To je taková chůze, která má konkrétní smysl. Např. něco zdůraznit, navázat kontakt s konkrétními posluchači apod.

Vizuální kontakt

Abyste zjistili, že došlo k porozumění, dívejte se na své posluchače.

Gestikulace a mimika

Zůstává-li řečník bez pohybu, nejenže to působí nepříjemně, ale časem pozornost posluchačů upadá. Gesta musejí doprovázet a doplňovat mluvené slovo. Neměly by přitahovat více pozornosti než řeč sama. Při mluvení nejenže pohybujeme tělem, vyjadřujeme se také mimikou – usmíváme se, mračíme, mhouříme oči, díváme se atd. atd.

Není vhodné začít nebo končit svou řeč náhlými pohyby, náhlými gesty. Neverbální signály nemají odvádět pozornost od obsahu řeči.

BEST PRACTISE

Řečníka hodnotíme podle toho, jak mu posluchači rozumí, a jak dlouho jej vydrží pozorně poslouchat. Posluchači chtějí řečníka, kterého si váží a který si váží jich. Ze všech výše uvedených rad a doporučení se považují za nejdůležitější tyto hlavní zásady:

- **Jednoduchost nikoli primitivnost projevu**
Řečníci někdy nerozpoznají, zda jejich řeč není pro posluchače příliš komplikovaná. Předpokládají, že je auditoriu vše jasné (např. cizí slova).
- **Výraznost projevu**
Výraznosti projevu docílíte tím, že budete dobře vyslovovat, dokonale intonovat, využívat pauz, bohatosti jazyka, přesných a výstižných výrazů.
- **Entuziasmus**
Jestliže hovoříte vlažně, vzbuzuje vaše řeč malé nadšení, jestliže do projevu vložíte celé srdce, přenesete své nadšení i na publikum.

Desatero

1. Neomlouvejte se
2. Používejte krátké věty
3. Buďte skromní
4. Zachovejte si autoritu, odstup
5. Cizí slova užívejte s mírou
6. Zbavte se slovních parazitů
7. Narážky publika berte s rozvahou
8. Vyhýbejte se přehnané gestikulaci
9. Dodržujte časový plán
10. Dýchejte zhluboka a udržujte kontakt očima

- Mluvíte dostatečně nahlas, aby vás všichni slyšeli?
- Díváte se publiku do tváře?
- Jste schopni ovládat dech, aby nepřerýval řeč?
- Je vaše výslovnost perfektní?
- Dbáte na to, aby váš projev nebyl monotónní?



Způsob prezentace je pro váš projev velmi důležitý. Můžete tím zhodnotit nebo zcela znehodnotit vaši pečlivou přípravu. Udržujte zájem posluchačů.

Další doporučení

Nepoužívejte příliš mnoho druhů audiovizuálních pomůcek, protože je velmi obtížné je připravit, a vy vydáte většinu své energie na obsluhu a přípravu přístrojů, místnosti apod.

- Informace na těchto pomůckách nesmí být příliš detailní, spíše mají vyjadřovat hlavní myšlenky. Kdyby tomu tak nebylo, nutilo by vás to k objasňování nepodstatných detailů, které posluchačům demonstrováte, a odklonili byste se od hlavního tématu.
- Každý z přítomných musí na váš audiovizuální materiál vidět a musí být i dostatečně slyšet. Proto uspořádání místnosti, sedadel apod. nesmíte nikdy podcenit.
- Jakkoliv jste se dobře připravili po technické stránce, vždy mějte připravené náhradní řešení pro případ závady. Dobrá příprava tuto možnost minimalizuje, ale zcela vyloučit ji nelze nikdy.

Osm pravidel dialogu

V závěru roku 1989 se objevily letáky podepsané Občanskou besedou, obsahující následujících osm pravidel vedení otevřeného konstruktivního dialogu:

1. Tvůj oponent není nepřítelem, ale partnerem při hledání pravdy.
Cílem naší diskuse je pravda, nikoliv intelektuální soutěž. Účast v dialogu předpokládá trojí úctu: k pravdě, k druhému, k sobě.
2. Snaž se porozumět druhému.
Nepochopíš-li správně názor oponenta, nemůžeš jeho tvrzení ani vyvracet, ani uznávat. Formuluj sám jeho námitky, aby bylo jasné, jak jim rozumíš.
3. Tvrzení bez věcných důkazů nevydávej za argument.
V takovém případě jde pouze o tvé mínění a partner mu nemusí přiznat váhu argumentu.
4. Neutíkej od tématu.
Nevyhýbej se nepříjemným otázkám nebo argumentům tím, že svedeš diskusi jinam.
5. Nesnaž se mít za každou cenu poslední slovo.
Množství slov nenahradí chybějící argument. Umlčení oponenta neznamena vyvrácení jeho argumentů ani popření jeho myšlenek.
6. Nesnižuj osobní důstojnost oponenta.
Kdo napadá osobu protivníka, ztrácí právo účastnit se dialogu.
7. Nezapomínej, že dialog vyžaduje kázeň.
Nakonec rozumem, nikoli emocemi formulujeme svá tvrzení a úsudky. Kdo není schopen své city a vášně ovládnout a kdo není schopen srozumitelně a klidně vyjádřit svůj názor, nemůže vést smysluplný rozhovor s druhými.
8. Nezaměňuj dialog s monologem.
Všichni mají stejné právo se vyjádřit. Nezabíhej k podružnostem. Ohleduplnost vůči ostatním se projevuje i tím, že dokážeš šetřit časem.

"Jestlipak víš, Sokrate, co jsem se zrovna dozvěděl o tvém příteli?"
 "Počkej chvíli," odpověděl Sokrates. "Než mi cokoli řekneš, rád bych tě podrobil zkoušce. Říká se jí zkouška tří sít."
 "Tří sít?" "Přesně tak," pokračoval Sokrates. "Než mi začneš vyprávět o mém příteli, možná bude dobře na chvíli zkusit prosít to, co mi řekneš."
 První síto se jmenuje Pravda. Máš naprostou jistotu, že to, co mi chceš říct, je pravda?"
 "Ne," odpověděl ten člověk, "vlastně jsem to jenom slyšel."
 "Dobře," řekl Sokrates. "Takže ty opravdu nevíš, jestli je to pravda nebo není. Ted' vyzkoušejme druhé síto, síto se jmenuje Dobro. Chceš mi o mém příteli říct něco dobrého?"
 "Ne, naopak."
 "Takže," pokračoval Sokrates, "chceš mi o něm říct něco špatného a nejsi si jist, jestli je to pravda. Ale pořád ještě můžeš zkouškou projít, protože zbývá ještě jedno síto. Jmenuje se Užitečnost. Je mi to, co mi chceš o mém příteli říct užitečné?"
 "Ne, moc ne."
 "Dobrá," uzavřel Sokrates, "to co mi chceš říct není ani pravdivé, ani dobré, dokonce ani užitečné, tak proč bys mi to měl vyprávět?"
 To je důvod, proč byl Sokrates velký filosof a všichni si ho vážili.



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Tréma

Je celkem obvyklý jev, že u většiny lidí se před veřejným vystoupením (jednání na úřadech, na poradách, v médiích atp.) dostavuje pocit úzkosti, rozrušení a strachu, který je doprovázen fyzickými obtížemi. Snažme se trému odstraňovat:

Hledejte své silné stránky

Před projevem zpomalte dech a hluboce dýchejte

Na začátku vystoupení zahrajte sebevědomí

Trému uprostřed vystoupení zvládnete zpomalením řeči

Nejdůležitější je ovšem trénink – nácvik projevu

- Démosthénés už coby zavedený a slavný rétor byl tážán svým žákem:
- Démosthéne, porad' mi, co mám dělat? Když vystoupím na vyvýšené místo a chystám se pronést řeč, když se na mě najednou sto očí podívá, krve by se ve mně nedořezal, hlásku ze se vydati nemohu...
- Milý hochu, odpověděl mistr, když takhle navštívíš pekaře a kupuješ u něj chléb, máš trému?
- Samozřejmě nemám. A když si jdeš podobně k obuvníkovi nechat spravit boty...
- Také nemám trému. Proč se Démosthéne tak zbytečně ptáš?
- A když kráčíš, hochu, po mořském pobřeží a spatříš rybáře, jak spravují své dítě – dáš se s nimi do hovoru o jejich úlovcích. Máš trému?
- Už jsem několikrát řekl, Démosthéne, že nemám. V žádné z takových a podobných situacích.
- A když se, hochu, chystáš přednést řeč před stovkou lidí – kdo si myslíš, že v té stovce lidí – kdo si myslíš, že v té stovce je? Pekaři, obuvníci, rybáři a podobně. Nikdo jiný.

HRY A CVIČENÍ

http://kverulant.org/hra_simulator.html

<http://mp3s.nadruhou.net/videoklipy/buty/pisen-prace-32564/>

Kdybych vládl světu

Každý se postaví, v jedné větě se představí a řekne, co by udělal, kdyby vládl celému světu.

- **Zamysli se nad tím, jak komunikaci ovlivňují nové informační technologie.**
- **Která informace byla pro vás v poslední době důležitá? A proč?**
- **Vnímáme všichni stejnou informaci stejně?**

Jednoslovné příběhy a rozhlasová povídka



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

Odpovězte na otázku:

Kde se v Čechách v dávné minulosti učila rétorika? A proč právě tam?

Víte, kdo to byli brusiči jazyka? Jmenujte některá „nová slova“!

Jsou i v současné češtině novotvary?

Procvičte si slovní zásobu přirovnáními

Drahý jako...

Dobrý jako...

Utahaný jako...

Nešťastný jako...

Zamilovaný jako...

Velký jako...

Nezbytný jako...

Nebezpečný jako...

Zvolte správnou formulaci

Stupňuje se postupně

Ukáže ukázkou

Zeptá se na otázku

Umísťuje se na místě

Soutěží v soutěži

Padá sněžení

Spolupracuje se spolupracovníky

Směřuje směrem

Byl oceněn cenou

Napadl mě nápad

Pro zájemce, kteří mají zájem

Třídílná trilogie

Argumentační boggle

Máte 5 minut na to, abyste vymysleli k dané tezi co nejvíce smysluplných argumentů.

Napište a potom přečtěte krátkou (25 řádek) úvahu na téma 3 nejdůležitější hodnoty sítě zdravých měst. Měla by obsahovat jak misi, tak vizi.

Poradci

Každý účastník napíše do horní části papíru problém nebo obavu, kterým v současné době čelí. (Například: mám problém s udržením očního kontaktu.) Potom pošle svůj papír sousedovi po levici. Každý má minutu na to, aby si problém přečetl a napsal svoje řešení. Hraje se tak dlouho, dokud se papír nevrátí původnímu majiteli.

Umíte vyprávět alespoň jednu anekdotu? Jeden příběh ze života?

- ✓ Jak dlouhá je minuta? (Zavřete oči a v okamžiku, kdy budete mít pocit, že uplynula minuta, zvedněte ruku. Časoměřič vám potvrdí, zda jste to dobře odhadli.)
- ✓ Komentujte 1 minutu jakýkoli obrázek! Máš minutu! Minutu mluvíte na zadané téma. (Například: stávka, rovnost, přímá volba prezidenta, penzijní reforma, registrované partnerství, Závislosti – alkoholismus, drogy, církevní restituce, s-karty, volby, eutanazie, trest smrti, chudoba atp.)
- ✓ Komentujte 1 minutu jakékoli video (zkuste to nejdřív bez přípravy, potom s přípravou)!
- ✓

<http://spotter.tv/13-vyber-tematu.htm>



OPERAČNÍ PROGRAM
LIDSKÉ ZDROJE
A ZAMĚSTNANOST

PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz

TISKOVKA

- ✓ Jste sportovní tým, který prezentuje nový druh sportu.
 - ✓ Jste herci nově uváděného televizního seriálu.
 - ✓ Jste hudební skupina, která představuje své nové CD.
- Zorganizujte tiskovou konferenci se vším, co k tomu patří!**

Zkuste přečíst na jedno nadechnutí

Jeden dvě,
to jsem já,
jeden čtyry-
vylez z díry,
jeden pět-
trhal květ,
jeden šest –
ten měl čest,
jeden sedm-
vyšel před dům,
jeden osm –
ten měl rozum,
jeden devět –
ten byl medvěd,
jeden deset -
zůstal viset,.
To jsi ty!

Síla a barva hlasu

Počítejte od 1 do 10 a zesilujte hlas.
Máte za úkol říkat čísla od 1 do 10 a během toho měnit styl (z klidného na naštvaný, dramatický, dojemný, rychlý...)

Odkaslejte si, něco si zamumlejte, zachraptěte jako při přípravě na proslov. Tón, který přitom vydáváte je vaší přirozenou polohou hlasu.

Hluboce se několikrát nadechněte a vydechněte, potom během výdechu říkejte hlásku „a“ (nebo počítejte do deseti).

Vydechněte, na chvíli zadržte dech a pak se zhluboka nadechněte do břicha. Posilujete tak brániční sval.

Démostenovské cvičení

Nadechněte se a s výdechem šeptem rychle počítejte. Cvičení opakujte a zesilujte hlas

Cvičení pro vysoký hlas – Trénujte hrudní hlas. Pomalu a vznesně tvořte hluboké samohlásky („s pouhou houskou“ nebo „máma má málo máku“).

Drsný silný hlas – Intonujte v ostře oddělovaných impulzech („nalili liliputáni liliím vodu“ nebo „jelen letěl jetelem“).

Stylové chyby

Mluvte o čemkoli a používejte přitom různé časté stylové chyby – nedostatek očního kontaktu, mluví moc rychle, mluví potichu, žádná gestikulace, přehnaná gestikulace, nudný projev, příliš silný hlas, příliš tichý hlas, nevědomé pohyby celého těla atd.

Pro lepší rezonanci vyslovujte následující slovíčka:

Hm vuňulu, muňulu – opakujeme třikrát na jedno nadechnutí
Voňolo, moňolo,
Vaňala maňala Veňele, meňele,
Viňili. miňili

Kulatý stůl

Témata – Bezpečnost, Rómové, Volný čas, Dětská práva, Ochrana přírody, Bezdomovectví, Doprava, vozíčkáři (handicapovaní), Zdravý životní styl, Veřejný prostor, Co je to zdravé město?

Použité zdroje:

- ✓ Aristotelés. *Rétorika*. Praha: Rezek, 2010
- ✓ Beck, Gloria. *Zakázaná rétorika*. Praha: Grada 2007
- ✓ Gruber, David. *Řečnické triky*. Ostrava: Repronis, 2000
- ✓ Klapetek, Milan. *Komunikace, argumentace, rétorika*. Praha: Grada, 2008
- ✓ Kohout, Jatoslav. *Rétorika*. Praha: Management press, 1995
- ✓ Lotko, Edvard. *Kapitoly ze současné rétoriky*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2009
- ✓ Pease, Allan. *Řeč těla*. Praha: Portál, 2001
- ✓ Sokol, Jan. *Filosofická antropologie*. Praha: Portál, 2008
- ✓ Šimurka, David. *Mluvte jako mluvčí*. Brno: Tribun EU s.r.o., 2009
- ✓ Toman, Jiří. *Jak dobře mluvit*. Praha: Svoboda, 1981
- ✓ Webové stránky doktorky Hany Slámové, Vyšší odborná škola informačních služeb, Praha
- ✓ Maříková, Marie. *Rétorika*. Manuál komunikačních dovedností. Praha: Professional publishing. 2002



PODPORUJEME
VAŠI BUDOUCNOST
www.esfcr.cz