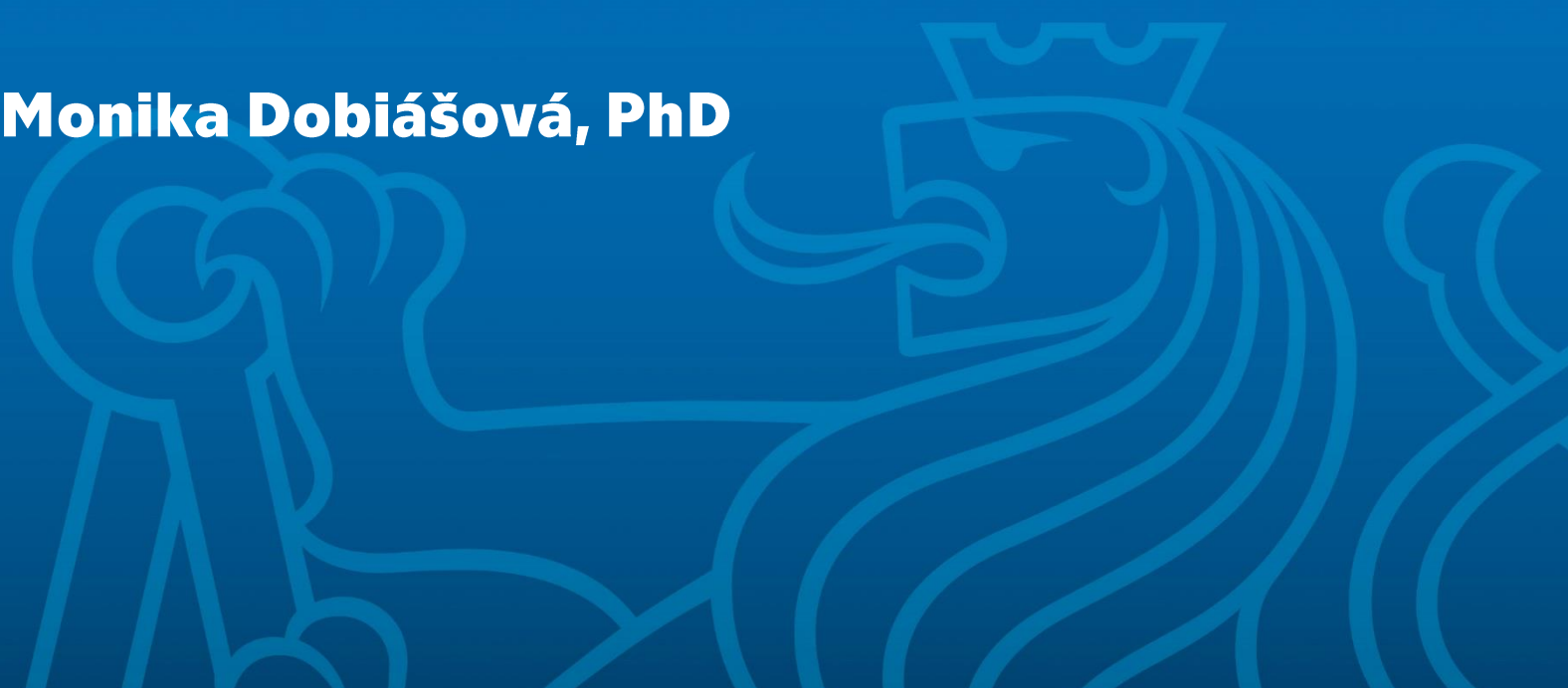


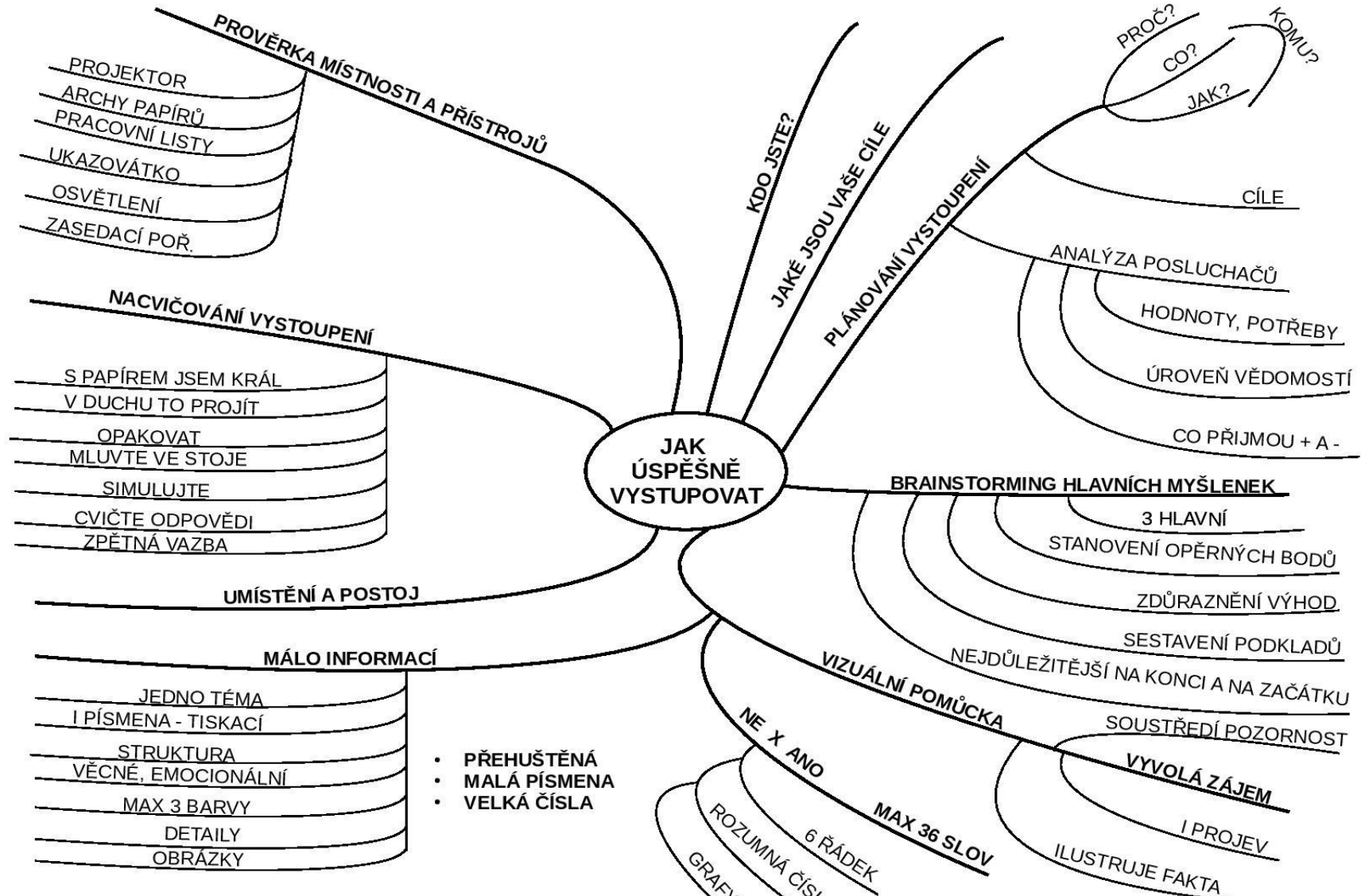


ČVUT
ČESKÉ VYSOKÉ
UČENÍ TECHNICKÉ
V PRAZE

Rétorika

PhDr. Monika Dobiášová, PhD





Obsah

1. Co je Rétorika

- Historie
- Principy

2. Řečník a prezentace



Co je rétorika?

- Umění přesvědčování, především prostřednictvím živého projevu
- Kořeny již ve starověkém Řecku a Římě
- Etymologie slova řec. „rhésis“ – řec. „rhétor“ – mistr slova
- Lidský hlas - hlavní komunikační prostředek
- Jedno ze 7 svobodných umění

Historie I

- **Gorgiás z Leontin – první rétorská škola (427 BC)**
- Hippokratés – velký zájem o řečnictví, výchozí typologie temperamentu
- Zkoumal vliv temperamentu na styl a volbu vyjadřovacích prostředky
- Sangvinik (lat. sanguis – krev), cholерik (cholé – žluč), melancholik (melania cholé – černá žluč), flegmatik (flegma – hlen)

Historie II

- **Sókratés – poukaz na etická hlediska řečnických projevů**
- **Platón – „psychagoria“ (vodění duší)**
- **Cicero – řada spisů o rétorice**
- **Tři základní cíle řečníka: dokázat pravdu, získat sympatie, pohnout k jednání**
- **Quintiliánus první státní učitel rétoriky v Římě**
- **Marcus T. Cicero – obžaloby, obhajoby, traktáty o rétorice**

Principy Tři základní nauky

- **Natura – uznání předpokladů řečníka daných přírodou**
- **Ars et doctrina – řečnická teorie a zákonitosti přípravy projevu**
- **Exercitatio – zkušenosti získané neustálým cvičením a praxí!**
- **95% populace je schopno řečnické činnosti s přihlédnutím k individuálním možnostem a nedostatkům – lze na nich pracovat!**

Principy Osobnost řečníka

Ethos – mravní zásady, věrohodnost řečníka

Pathos – citové působení, vzrušení tématem

Logos – rozum, moudrost, logické vedení posluchače problémem

Řečník má zodpovědnost – ovlivňuje přece posluchače!

Principy 5 prvků klasické rétoriky

- **Invence** – vyhledávání podkladů, zkoumání problému
- **Organizace** – budování logické struktury projevu
- **Styl** – volba způsobu přednesu
- **Zapamatování** – řečník není čtenář!
- **Přednes** – předání výsledků posluchačům

Pravidla stále platná i v současných podmínkách

Řečník a prezentace

Porozumění a zapamatování

- 11% hlasem
- 20% hlasem a textem
- 60% hlasem, textem a vizuálními prostředky
- Obrázky, video, znalosti nabyté výkladem upevní **praktická zkušenost**

Hlas řečníka

- Je vedoucím prvkem projevu
- Uvádí posluchače do problematiky,
- Podněcuje úvahy na dané téma

- Klíčové charakteristiky hlasového projevu:
 - výslovnost
 - dynamika (rychlost, časování)
 - intenzita
 - modulace

- Nejčastěji užíváme jazyk spisovný v jeho hovorové podobě

Hlasové nedostatky

Negativně ovlivňují řečnickovo sebevědomí a vnímání publika

- **funkční poruchy:**
 - fonastenie – hlasová neuróza, sevřené hrdlo,
 - hlasová únava,
 - koktavost, breptavost ,
- **přechodné poruchy:**
 - dlouhotrvající výkon,
 - nadměrná intenzita,

nedostatky v řečovém projevu:

huhňání, šišlání, monotonie - ve většině případů lze potlačit či odstranit cvičením

Řeč těla

Postoj, gesta, mimika

- **Vyjadřují vztah řečníka k tématu a publiku**
- **Gesta zdůrazňují pasáže projevu, podtrhují shodu, resp. rozpor uváděných**
- **Mimika vyjadřuje emocionální náboj**
- **Přenos nálady na publikum, dramatizace projevu**

Nedostatky řeči těla

- **nezájem až pohrdání řečníka tématem či publikem, např. ruce v kapsách**
- **projev bez gest:**
ztrácí se výrazové členění projevu, informace zanikají v proudu slov
- **monotonní projev:**
ztrácí se hranice vět, větných a tematických celků tzv. „uspávač hadů“

Podklady

- usnadňují orientaci řečníka v projevu různé formy dle volby řečníka a možností prostředí
- poznámky na černé či bílé tabuli tzv. flipchart (listy papíru na stojanu), fólie pro zpětný projektor, počítačové „slajdy“ - jejich kvalita určuje rozhodující měrou pochopení předneseného tématu ovšem jedině ve spojení s odpovídajícím přednesem

Nácvik

- **CO** chci posluchačům sdělit?
- **KOMU** to budu říkat?
- **KDE** budu prezentovat?
- **JAKÁ** technologie bude k dispozici?

Jak na trému

- **Snažte se získat a udržet si zdravé sebevědomí**

„VY jste byli pozváni, protože něco umíte a posluchači se to chtějí dozvědět!“

- **Bezprostředně pomáhá nakročit si dopředu a v duchu si říci: „Tady stojím a říkám!“ – a začít**
- **Dýchejte pomalu a zhluboka, mluvte pomalu, ale dostatečně silně tento přístup vás uklidní chvění hlasu se potlačí při dalších projevech téma ustoupí**

Jak na přípravu

Nejdůležitější je úvod a závěr

- Začněte vždy něčím, co posluchači znají
- Otázka jako nedílná součást vystoupení
- Používejte adresných formulací - „Toto je právě pro Vás“
- Nezapomínejte na humor

Před zahájením přednesu

- **Budte dostatečně odpočinutí**
- **Vyzkoušejte svou prezentaci nanečisto, např. před kamarádem či kolegou nebo alespoň před zrcadlem**
- **Snažte se dorazit na místo s odpovídajícím předstihem**
- **Je-li to možné, nechte se představit pořadatelem – pouze jméno a téma; obsah prezentace představíte vy**
- **Vyzkoušejte si předem, za je vaše vybavení funkční – technika ráda selhává**

Při přednesu

- Udržujte oční kontakt se všemi posluchači
- Mluvte vždy jen směrem k publiku
- Gestikulujte s mírou, ale dostatečně opakování nějakého faktu dává oddechový čas – dopřejte jej publiku!
- Otázky do pléna potlačují pasivitu publika
- Forma vyvolávání nebo hlasování
- Pracujte s výškou hlasu i jeho intenzitou, ale nekřičte, zlepší udržení pozornosti posluchače

V závěru

- **Práce s publikem - očekávejte námítky a otázku připravte si odpovědi na předpokládané otázky**
- **Nepřerušujte projev svého partnera**
- **Ověřujte, že vám bylo porozuměno**
- **Při diskusi oceňte partnera – dejte mu v něčem za pravdu**
- **Pokud neznáte odpověď, přiznejte to, ale nabídněte řešení**

- **Ponechte si časovou rezervu na diskusi**
- **Poděkujte posluchačům za jejich zájem, účast, resp. pozornost**
- **Poskytněte na sebe kontakt pro případ zájmu posluchačů o další komunikaci s vámi**

Zdroje

J. Kohout: Rétorika – Umění mluvit a jednat s lidmi, 2002

T. Wieke: Rétorika v praxi, 2005