



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Bohumír Fiala

Rétorika

Metodická příručka

PhDr. Bohumír Fiala

Rétorika

Vydalo Centrum pro studium vysokého školství, v.v.i. , Praha, 2015

Návrh obálky Radka Šebková

Publikace vznikla jako výsledek projektu

Věda pro život, život pro vědu (VĚŽ).

Projekt byl řešen v rámci operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost, prioritní osa Terciární vzdělávání, výzkum a vývoj, v období březen 2014 až červen 2015.

Číslo projektu: CZ.1.07/2.3.00/45.00 29



ISBN 978-80-86302-50-8

Rétorika

Rétorika – vymezení

Pojem **rétorika** se používá v různých významech, které spolu úzce souvisí, ale přece jen jsou odlišné.

- V první řadě lze rétoriku lze chápat jako nauku o řečnictví nebo dokonce jako nauku o způsobu ústního sdělování – je to tedy teorie řečnictví.
- Rétorika znamená také řečnické umění, tedy praktickou dovednost sdělovat myšlenky tak, aby řečník dosáhl stanoveného cíle. Jedná se tedy o rovinu praxe.
- Slovo rétorika nebo označení konkrétní osoby jako rétor může mít také hanlivý podtext. Používá se tehdy, když někdo používá jazykových prostředků neadekvátních pro daný problém, nebo také když je chudý obsah halen do bohatého jazyka.

V našem kurzu se budeme rétorikou zabývat zejména jako praktickou dovedností. Pouze krátce si ukážeme význam rétoriky v historii lidstva.

Antická tradice rétoriky

Ve starověkém Řecku a Římě mělo umění veřejného vystupování, zejména pak řečnictví, tak význačné postavení, že bychom mohli prohlásit, že bylo klíčovým momentem úspěchu člověka ve veřejném životě. Témata, na něž se veřejné diskuze soustřeďovaly, typicky zahrnovala otázky zabývající se tím, co je správné či spravedlivé udělat.

Pohled na sílu této dovednosti je vyjádřen v Platonově myšlence:

„O věcech samých nepotřebujete vědět nic, nýbrž stačí mít vynalezen nějaký prostředek přemlouvání, aby neznalcům jevilo, že zná více, než-li znalci.“
(Platon: Gorgias)

Z hlediska rétoriky v pedagogické práci stojí za připomenutí pohled Ciceronův.

Úkolem řečníka dle Cicerona bylo:

- dokázat pravdu (být přesvědčivý, mluvit k věci),
- získat si sympatie (uspokojit naslouchající),
- pohnout k jednání (mluvit ku prospěchu druhých).

1. Lidský hlas

Hlas je řečníkův poklad

Každý člověk má svůj vlastní osobitý hlas. Pro řečníky a tedy i učitele je to jeden ze základních "pracovních" nástrojů. Proto si zaslouží náš zájem a pečlivé zacházení. Podíváme se nyní na faktory, které ovlivňují kvalitu mluveného projevu: dýchání (respiraci), fonaci (tvoření hlasu) artikulaci (výslovnost). Ve všech třech oblastech nejsou ani tak důležité teoretické znalosti jako praktická dovednost. Proto součástí této kapitoly budou také soubory cvičení.

Respirace – dýchání

Základním řečnickým pravidlem je, že mluvíme do výdechu. Proto je důležité ovládat svůj výdech a mít jej co nejvydatnější. To je pochopitelně podmíněno objemným vdechem.

K prohloubení vdechu a k prodloužení výdechu existuje řada cvičení. Můžete vyzkoušet následující cvičení s jejich pomocí zlepšit techniku svého dýchání.

DECHOVÁ CVIČENÍ

- Nadechnout plné plicé (ústy) - podržet vzduch co nejdéle - pomalý výdech (10 vteřin)
- Nadechnout neslyšně nosem - vypouštět vzduch ústy na sykavku „s“ (tlačíme bránicí)
- Nadechnout rychle ústy - pomalu vydechnout nosem (co nejdéle)
- Nadechnout na 10 dob (nosem) - udržet vzduch v plicích 10 dob - vydechnout na 10 dob
- Nadechnout na 10 dob nosem, ale s přestávkami vydechnout stejně
- Co nejvíce se nadechnout ústy - co nejdéle podržet vzduch v plicích - poté prudce vydechnout
- Hodně nadechnout nosem a při výdechu zřetelně vyslovit: „Tři tisíce tři sta třicet tři stříbrných křepelek přeletělo přes tři tisíce tři sta třicet tři stříbrných střech.“ (pokud stačí dech, opakovat 2x - 3x)

Tvoření hlasu – fonace

Hlas vzniká v hlasovém ústrojí ve vzduchovém sloupci nad hlasivkami, které kmitají, za součinnosti rezonančních dutin. Každý řečník by se měl před svým

projevem dostatečně rozdýchat a rozmluvit. Existuje řada cvičení na rozezvučení rezonančních dutin.

Vyzkoušejte např. následující cvičení

Volno, Váňo! – Dále!

halóóó, haaalóóó

mami, babi, mami, babi!

Mimi, moje Mimi!

míní-méně-Máňa

sílí-sele-sálá

bílý-belí-balí-bály

papapa-papapa,papageno...

tam ten den, tam ten den...

la lala Lora...

Artikulace

Artikulace - výslovnost, je činnost mluvidel, za jejichž pomoci se tvoří hlásky. Správná artikulace výrazně zvyšuje srozumitelnost mluveného projevu. Naše pohodlnost či špatné návyky z dětství se projevují právě v artikulaci. Špatná artikulace se projevuje ve zhoršené srozumitelnosti řeči a tím i ve zkreslování obsahu předávaných informací. V pedagogické praxi se to rychle projeví poklesem pozornosti studujících.

Artikulace stejně jako další rétorické dovednosti se dá cvičit. Vyzkoušejte si např. následující cvičení:

blablableblebleblibliblobloblublublu

cililililink, kutululululunapipinaťuťu

ratata reteterititototorututu

jauvejjouvej

drbu vrbu drby vrbu

crnkybrnky vlky plky

blik blok klapytyklopyty

cvrček čtvrtek čtvrtek cvrček

Řečnické prostředky

Rétorika byla v antice chápána jako umění a proto se věnovala značná pozornost zkrášení mluveného projevu a zvýšení jeho účinnosti. V této souvislosti se mluví o řečnických prostředcích, obratech či figurách. Řečnické figury jsou vymezovány jako jazykové prostředky, které nemění základní smysl slov. Jsou používány pro zlepšení přenosu informací k posluchači, k vyburcování posluchače k nějaké činnosti, vtažení posluchače do děje a jsou tedy i didaktickým prostředkem.

V pedagogické praxi často tyto prostředky používáme spontánně. Mezi rétorické obraty či figury patří např.

- příklad,
- přirovnání či nadnesené přirovnání (metafora),
- vyprávění,
- opakování slov či obrátů,
- apel na rozum, cit, fantazii apod.,
- citát (přesné vyjádření naší myšlenky slovy uznávané osobnosti).

Ve výuce se osvědčují řečnické prostředky sloužící ke vtažení studujících do děje:

- vtažení posluchačů do naší sféry (my používáme, my biologové to vidíme..),
- vyslovení námítky za posluchače,
- řečnické otázky,
- řečnický dialog

2. Neverbální komunikace

Jak rozumět a využívat řeč lidského těla

Již antická rétorika věnovala pozornost mimoslovním (neverbálním) prostředkům lidské komunikace. Co tedy tyto prostředky o člověku vypovídají a v čem jsou důležité pro řečníka?

V komunikaci s našimi partnery bezděčně vysíláme neverbální sdělení klidem, se kterými jsme právě v kontaktu. Psychologové, kteří se touto problematikou zabývají, hovoří až o miliónu neverbálních signálů, které při komunikaci vysíláme. Tyto signály – postoje, gesta, mimika se odehrávají z větší části na neuvědomované úrovni. Tato sdělení jsou spontánní a tím cennější je jejich vypovídající hodnota. Jejich hluboké studium pro naše

účely není zapotřebí. Při veřejném vystupování využíváme některých neverbálních signálů záměrně, abychom dosáhli cílů svého vystoupení. Jestliže však máme zlepšit své dovednosti v používání neverbálních signálů, existuje několik důležitých aspektů, kterých bychom si měli být vědomi, aby naše komunikace byla efektivnější. Při interpretaci neverbálních signálů se vyvarujeme chyb zjednodušení a paušalizace. Neverbální signály je třeba posuzovat v kontextu celé situace, nikoliv odděleně.

Čtyři skupiny neverbálních signálů

1. Symboly

Jsou to signály, které mohou být přímo přeloženy do slova nebo slov v rámci konkrétně užívané významové oblasti. V příkladech uvádíme tato znamení: vztyčený palec, dvěma prsty naznačené V (vítězství), palec a ukazovák tvořící O vyjadřují OK – potápěči používají tento signál pro sdělení, že je vše v pořádku. Napodobení jídla nebo pití znamená hlad nebo žízeň, přiložení obou rukou k obličejí znamená únavu.

2. Ilustrátory

Neboli doprovodná – ilustrativní gestikulace. Jsou spojeny s řečí a mohou být používány pro zdůraznění slov nebo frází, naznačení vztahů, nakreslení obrazu ve vzduchu, udávání tempa událostí a rytmu mluvenému slovu. Ačkoli jsou většinou vyjadřovány pomocí rukou a paží, může být jako ilustrátor označen každý druh pohybu těla, který hraje roli ve vztahu k verbální komunikaci.

3. Regulátory

Regulátory (usměrňující a řídicí signály) jsou signály změn, které mají často důležitou roli pro započetí nebo ukončení komunikace. Například podání ruky slouží jako regulátor. Také však vyjadřuje důležité sdělení o síle a postavení jedince. Regulátory mohou být též použity pro urychlení nebo zpomalení řečníka, pro naznačení, že má pokračovat, nebo pro vyjádření žádosti, aby předal slovo druhému.

4. Adaptéry

Adaptéry jsou pohyby, gesta a ostatní činnosti, používané pro zvládnutí našich pocitů a k řízení našich reakcí. Obvykle se objevují ve stresových situacích a odrážejí ranější, často spíše dětské způsoby zvládnutí situací. Normálně si jich nejsme vědomi, dokonce i když jsou vrozené. Cítí-li

se člověk rozrušený, tahá se například za ušní lalůček, tře si ruce nebo potahuje za svůj oděv.

Při veřejném vystupování využíváme řady neverbálních projevů promyšleně a záměrně, pro zvýšení účinnosti našeho projevu. Naopak některé bezděčné neverbální projevy mohou prozradit např. naši nejistotu a nervozitu.

V další části našeho textu se podíváme na jednotlivé neverbální projevy a jejich vnímání.

Jednotlivé neverbální projevy

Mimika

Mimikou jsou myšleny pohyby a výraz obličeje. V obličeji se zrcadlí momentální i dlouhodobý duševní stav a emocionální rozpoložení člověka. V obličeji rozpoznáme pohodu, přátelskost, klid, ale i strach, smutek, obavy. Je důležité vědět, že obličej vždy prozrazuje naše opravdové pocity - i když naše ústa říkají něco jiného. Je mimořádně těžké naučit se pocity v obličeji skrývat.

Zvláštní pozornost si zaslouží úsměv. Usměvavý, vstřícný, přátelský výraz ve tváři navozuje u druhého člověka pocit bezpečí, pohody. Úsměv dokáže vyřešit i velmi obtížné a napjaté okamžiky v jednání. Strnulá tvář, ve které čteme velké napětí našeho partnera, naopak znervózňuje a mate.

Říká se, že oko je do duše okno. Také se říká: „Čtu ti tvá přání z očí.“ Oční kontakt má ve vztazích lidí nezastupitelnou úlohu. Je znamením naslouchání, připravenosti k rozhovoru, projevem zájmu. Umožňuje první ohodnocení partnera a získání prvního dojmu. Při delším pohledu z očí do očí dochází také ke vzniku silného napětí, které po určité době začne být neúnosné a může velmi výrazně narušit vztah.

Pokud budeme na někoho dlouze zírat, můžeme vyvolat pocit úzkosti. Příliš časté uhýbání pohledem může do jednání vnést ze strany partnera podezřívavost a nedůvěru.

Agresivní člověk nás propichuje svým pohledem a dává nám najevo svoji sebejistotu a že je připraven ke střetu s kýmkoliv. Člověk, který neustále uhýbá očima, nemusí vždy mluvit pravdu. Může to ale také být výraz nejistoty či rozpaků.

Příjemný vstřícný úsměv je jedním z důležitých nástrojů řečníka.

Pokuste se zamyslet z pozice řečníka nad rčením „Oči se dívají tam, kam by šly nohy, kdyby mohly.“ :-)

Gestikulace

Všichni lidé doprovázejí svůj mluvený projev více či méně výraznou gestikulací rukou. Velikost a razance gest každého člověka souvisí obecně s jeho temperamentovými rysy.

Gest je ohromné množství, některá jsou vrozená, některá získaná. Pokud jsme temperamentnějšího založení, měli bychom se naučit v jednání některá svá rozmáchlá gesta kontrolovat. Naproti tomu, pozorováním gestikulace našeho partnera můžeme získat množství důležitých informací. Je ale nebezpečné vyhodnocovat každé gesto izolovaně a vytrhávat je z kontextu ostatních neverbálních projevů.

Gesta se dělí na otevřená a uzavřená. Otevřená gesta jsou vnímána pozitivně - ukazujeme jimi, že jsme připraveni na komunikaci, nic neskrýváme a máme dobré úmysly. Takovým otevřeným gestem je ukázání otevřených dlaní. Takové gesto používají např. řečníci při oslovení publika.

Gesta uzavřená naopak signalizují, že jsme nejistí, máme strach nebo třeba nesouhlasíme. Patří sem křížení rukou na prsou, křížení nohou, svírání nějakého předmětu (třeba knihy) na hrudi a podobně.

Doteky (haptika)

Dotek v sociální interakci je zpravidla interpretován jako projev přátelství či nepřátelství. V pracovních kontaktech je nejčastěji používaným haptickým prostředkem podání ruky. Podání ruky je dnes běžně používaný způsob pozdravu. Doplňuje stvrzení dohody, přivítání či rozloučení. Je součástí prvních okamžiků setkání, kdy si o nás partner utváří důležitý první dojem. Stisk ruky může vyvolat pocity, které předznamenávají náš vztah s partnerem.

Nepříjemné pocity vyvolává:

- příliš silný, drtivý stisk
- stisk extrémně slabý
- stisk ledabylý, krátký
- příliš dlouhotrvající stisk
- nadřazená pozice - dlaň směřuje dolů
- podřízená pozice - dlaň směřuje nahoru
- stisk upocenou nebo studenou rukou

Pohyb, postoj

Důležitou roli zejména v utváření prvního dojmu hraje chůze. Přirozeně vzpřímená chůze se vztyčenou hlavou vypadá nejen esteticky, ale je současně i obrazem zdravého sebevědomí. Z chůze člověka můžeme velmi dobře poznat i jeho momentální rozpoložení. Vše platí podobně i o posedu. Polohy těla v komunikaci lze stejně jako gesta členit na otevřené a uzavřené. Obecně je možné říci, že otevřené postoje mohou být známkou přístupnosti, vstřícnosti a pohody.

Vzdálenosti

Vzdálenosti zahrnují do komunikace prostor. Okolo každého z nás v každém okamžiku existuje jakási pomyslná zóna osobního prostoru (proxemická zóna), ve kterém se při setkání s druhými cítíme bezpečně. O velikosti tohoto prostoru rozhodují vzájemné sympatie, věk, výška, znalost partnerů, prostředí atd.

Interpersonální neboli proxemické zóny a jejich charakteristiky

Intimní zóna

15 cm až 50 cm.

pomyslný ochranný prostor jednotlivce

přiblížit se pod tuto hranici mohou jen lidé dané osobě nejbližší

je-li narušena, vzniká negativní postoj k narušiteli

Osobní zóna

50 cm až 1,50 m

zóna je typická při běžné přátelské komunikaci.

do této zóny vstupují příjemní partneři při jednání

při ochladnutí během rozhovoru odstupujete do zóny nad 1,20m

Sociální zóna

1,50 m až 3,50 m

také zóna respektu

tato vzdálenost je udržována vůči cizím osobám a neznámým lidem.

Veřejná zóna

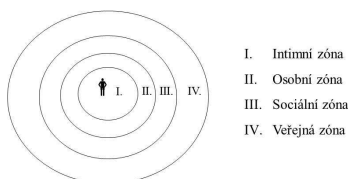
nad 3,50 m

Je-li mezilidský kontakt zformalizován dochází zpravidla k respektování veřejné zóny, takové jsou

přednáška ve škole
výklad v otevřeném prostoru
veřejná zdravice
slavnostní projev

Uvedené hodnoty je třeba brát jako orientační. Liší se podle kulturních tradic jednotlivých národů, ale i osobnosti jedince, či prostředí ve kterém vyrůstal. Např. lidé, kteří vyrůstají v přírodním prostředí s malou hustotou osídlení, mají zpravidla spodní hranici osobní zóny větší.

Proxemické zóny



Rétorika a didaktické zásady

Umění dobře mluvit a vysvětlovat je v pedagogické praxi důležité pro aplikaci didaktických zásad. Ty jsou často vykládány jako obecné pedagogické pojmy a pomíjí se tato aplikační rovina z pohledu řečnického. Pro přiblížení této problematiky se můžeme zamyslet nad následujícím pojetím didaktických zásad. (V literatuře se můžete setkat i s jinými modifikacemi této problematiky.)

Didaktické zásady (podle Dvořákové 2011)

1. Princip názornosti

Tento princip předpokládá využití konkrétního předmětu, zobrazení, ilustrací, předvedení činnosti a dalších vizualizačních technik (v současné době velmi populárních i díky možnosti využívat informační a komunikační

technologie (ICT) ve vzdělávání). Znamená to obsah vyjádřený slovně doplnit obrazovými znaky či jej zcela převést do obrazů.

Zajištění principu názornosti vede u účastníků ke zvýšení zájmu o učivo, k jeho lepšímu pochopení (jeden vhodně zvolený obrázek nebo graf je někdy pro pochopení cennější než tisíce slov), k jeho trvalejšímu zapamatování a dokonalejšímu osvojení. Je ovšem třeba mít na paměti, že názornost (vizualizace) není cíl výuky, ale jen prostředek k dosažení jejího cíle.

2. Princip uvědomělosti a aktivity

Princip uvědomělosti a aktivity ve vzdělávání předpokládá navození takových podmínek výuky, ve kterých mají účastníci možnost aktivně si osvojovat vědomosti a dovednosti a jsou vedeni k jejich praktickému použití. Lektor navozuje takovéto učení tím, že motivuje účastníky vysvětlením, jaký význam má dané učivo pro praxi (ať už v rámci pracovního či osobního života), uvádí úspěšné aplikace poznatků a dovedností v praxi, vede účastníky ke spolupráci při výuce, využívá tzv. aktivizující metody výuky, vede účastníky k promýšlení učiva, k zobecňování konkrétních poznatků, k odhalování příčin a důsledků apod. a k využívání nově nabytých znalostí a dovedností v praxi.

3. Princip přiměřenosti

Tento princip ve vzdělávání předpokládá, že obsah a rozsah učiva, jeho obtížnost a způsob jeho zprostředkování, odpovídají schopnostem a úrovni účastníků. Přiměřené učivo je pak takové, které je účastník schopen si ve výuce nejen osvojit, ale také jej prakticky použít.

Aby byl lektor schopen tento princip při výuce naplnit, je nutné, aby znal úroveň vědomostí a dovedností účastníků, jejich počet, věkové složení, jejich pracovní prostředí, jejich pracovní úkoly a role a funkce, které zastávají v pracovním prostředí i ve společnosti.

4. Princip trvalosti

Princip trvalosti ve vzdělávání předpokládá, že si účastníci osvojené znalosti a dovednosti zapamatují tak, aby si je mohli podle potřeby vybavit a prakticky uplatnit.

Trvalost osvojených znalostí a dovedností se váže na zákonitosti paměti, proto by lektor měl podat jasný, logický a strukturovaný výklad učiva, zaměřený na souvislosti, objasnit jeho význam pro profesní či osobní život účastníků, zdůraznit významné části učiva a v souvislosti s předchozími

principy obsah vizualizovat, vést učící se k aktivitě při osvojování učiva a dbát principu přiměřenosti a samozřejmě motivovat účastníky k opakování a aplikaci naučeného.

5. Princip soustavnosti

Tento princip předpokládá, že učivo bude prezentováno v logickém uspořádání a povede k osvojování strukturovaných znalostí a dovedností v ucelené soustavě.

Pro naplnění tohoto principu je potřeba, aby lektor sdělil na začátku výuky účastníkům cíle a strukturu učiva, utřídil je v logický celek, navazoval a propojoval je s tím, co již účastníci znají a umí, seznamoval účastníky s učivem v určitém logickém sledu a na konci výuky (u zcela nového učiva i v průběhu) provedl shrnutí výkladu a opakování jeho nejdůležitějších částí.

Na didaktické zásady se lze podívat ještě z jiného úhlu pohledu zdůrazňujícího dialogické pojetí moderní komunikace vyučujícího s účastníky.

Zásada partnerského přístupu k účastníkům, která je založena na aktivizaci účastníků. Pro současnou situaci je signifikantní ústup od tzv. frontálního vyučování a do popředí vstupuje skupinová spolupráce lektora a účastníků a účastníků navzájem. Role lektora je profilována do polohy facilitátora (usměřovatele) učení dospělého.

Zásada nepřetržité zpětné vazby, která umožňuje získávat informace o průběhu vzdělávacího procesu a představuje hlavní způsob posuzování kvality a efektivity výuky.

Rady a tipy pro vystupování

Nepodceňujte přípravu

Neexistuje jednotný postup přípravy učitele na výuku ani jiné typy vystoupení (např. vystoupení na konferenci). Rovněž názory na vliv přípravy na konečný úspěch vystoupení se liší. V literatuře zabývající se veřejným vystupováním se údaje o vlivu přípravy na konečný výsledek vystoupení pohybují od 40% do 90% ?.

Určitou inspirací nám mohou být zásady uvedené ve slavné Aristotelově *Rétorice*, která formuluje *pět prvků klasické rétoriky* dodnes tvořících základ přípravy mistrovského projevu:

- 1. Invence** - vyhledávání důkazů. Řečník by měl shromáždit všechny informace - podklady, fakta, dokumenty.
- 2. Organizace** - zpracování shromážděného materiálu, rozlišení podstatného, hledání logického sledu.
- 3. Styl** - volba stylu projevu podle jeho charakteru a posluchačů.
- 4. Zapamatování** - řečník musí mít svůj projev v hlavě, nikoliv jen na papíře!
- 5. Přednes** – zde si musí řečník promyslet prostředky, které využije, aby mu posluchači dobře rozuměli a jeho projev přijali se zamýšleným efektem.

Velmi detailní postup přípravy založený na doslovné písemné přípravě je uveden ve starší publikaci W.Reinekeho *Jak vést úspěšně jednání* (Praha: Svoboda, 1991), který doporučuje postupovat podle následujících rad:

- Rozmyslete si, před kým, s jakými argumenty a k dosažení jakého cíle budete mluvit.
- Kolik času budete mít k dispozici?
- Vymezte téma co nejpresněji. Rozmyslete si definice nejdůležitějších pojmů.
- Opatřete si informace.
- Proberte všechny materiály a vyházejte všechno, co nesouvisí přímo s tématem.
- Ze zbylých materiálů vypište hesla, výtahy a doplňte je dalšími informacemi, které, jak se ukázalo, vám chybí.
- Roztřídte informace předběžně do kapitol.
- Napište nebo nadiktujte první verzi projevu. Pravděpodobně bude velmi rozsáhlá.

- Vezměte si hodinky a hlasitě předčítejte text. Nejspíš bude velmi dlouhý. Nezapomeňte, že pokud váš projev má trvat například 20 minut, je lepší mít rukopis připravený tak na 15 minut. Musíte taky mít čas se nadechnout, odkašlat apod.
- Rukopis seškrtejte, přičemž musíte text neustále přeformulovat, dotahovat a upřesňovat.
- Vezměte si opět hodinky a text znovu čtete nahlas. Pokud je dlouhý, musíte znovu škrtnout.
- Z nyní již poněkud nepřehledného rukopisu připravte druhou verzi. Papír popisujte jen z jedné strany a ponechte si široký okraj. Každou stránku ukončete celým odstavcem.
- Rukopis nyní rozstříhejte po odstavcích a definitivně rozčleňte. Dbejte, abyste dodrželi formální stavbu projevu.
- Definitivně rozčleněný rukopis splete nebo znovu přepište a čtete jej nahlas s hodinkami v ruce. Po každé minutě si na okraj poznamenejte časový údaj.
- Řeč naposledy vybruste, podstatné myšlenky výrazně podtrhněte.

Tento postup je určitě (s přihlédnutím k současným technickým možnostem) vhodné použít při přípravě zásadního vystoupení, např. vystoupení na významné konferenci, habilitační přednášky apod.

Při běžné přípravě je nezbytné si po stanovení cílů a zvolení rámcového obsahu udělat písemnou osnovu obsahu přednášky (výuky). K ní je poté třeba přiřadit metodické postupy, tj. kde použijeme prostý výklad, kde použijeme otázky (řečnické i pedagogické otázky je dobré si doslovně napsat) a další metody, které použijeme. Součástí přípravy je promyšlení, jakou techniku a jaké pomůcky použijeme.

Jak se vypořádat s trémou

Také máte před přednáškou či jiným veřejným vystoupením nepříjemný pocit, kterému říkáme tréma? A nevíte co s tím. Zkuste některé z doporučení jak trému zmenšit.

V prvé řadě si uvědomme co je příčinou trémy. Příčinou trémy je strach - strach z neúspěchu (ze selhání). Tréma je začarovaný kruh i z hlediska fyziologického. Strach se projevuje nedostatečným prokrvením mozku. Tomu se nedostává kyslíku, vydává poplašné signály – strach vzrůstá. Můžeme se trémě bránit?

Ke zvládnutí trémy přispívá:

- pečlivá příprava přednášky či jiného veřejného vystoupení,
- naplánování všech podrobností,
- vyloučení prvků nejistoty,
- získat pocit, že to „mám to pod kontrolou“.

A k tomu připojme ještě **desatero rad ke zvládnutí trémy :**

- obsah výuky dobře znám
- mám perfektně připravený začátek a konec
- mám dobře připravené a uspořádané podklady a pomůcky
- umím zacházet se vším, co budu při přednášce potřebovat (vyzkoušet předem)
- vypadám dobře (kontrola zevnějšku a oblečení)
- uvolněné držení těla
- přátelský vzhled a přiměřený úsměv
- navázání očního kontaktu s někým z publika
- umím působivě a zajímavě mluvit
- vím, že až skončím, budu se svým výkonem spokojen

Další rady, které nám mohou pomoci zvládnout trému na začátku vystoupení

- Nespěchejte.
- Postavte se před posluchače, narovnejte se a usmějte se.
- Dýchejte zhluboka a mluvejte pomaleji, tím vyvoláváte dojem klidného a zkušeného řečníka.
- Jakmile tréma zmizí, můžete se vrátit do rychlejšího tempa řeči.

Tipy pro úspěšné vystupování

Pro úspěšné vystoupení na veřejnosti, je dobré znát a podle situace a možností používat následující rady a doporučení.

- Rozmluvejte se (můžete použít cvičení z našeho kurzu)
- Přijďte s dostatečným předstihem. To vám umožní v klidu provést kontrolu techniky, materiálů atp. Zároveň vám to umožní seznámit se s prostorem, je důležité pokud na místě přednášíte poprvé.

Při vlastním vystoupení:

- Pamatujte na první a poslední dojem.

- Začněte klidně a s přehledem. Nezapomeňte na příchod a ukotvení.
- Důležité je navázat kontakt s publikem.
- Hlídejte si čas. Nezapomeňte na perfektní závěr a poděkování.
- Odejděte důstojně.

A po skončení si v klidu proveďte analýzu vlastního vystoupení pomocí následujících otázek!!

- Nakolik byly dosaženy stanovené cíle?
- Co se osvědčilo?
- Co příště potřeba udělat jinak?

Komunikace typu učitel – studující

Méně zkušení řečníci se často obávají otázek ze strany posluchačů. I nejlépe připravené vystoupení nezíská u posluchačů ohlas, pokud řečník nedokáže odpovědět na otázky. Nezapomeňte, že schopnost odpovědět je spolu se základním vystoupením (přednáškou) rozhodujícím kritériem pro výsledné hodnocení.

Abychom dokázali správně reagovat na otázky je třeba si rychle uvědomit důvod, proč byla konkrétní otázka položena. Důvody proč se lidé ptají mohou být různé např.:

- aby získali informace.
- aby vás vyzkoušeli (otestovali).
- aby se pochlubili.
- aby se zviditelnil.
- aby útočili.
- aby vám pomohli.

Jak je možné postupovat při odpovědi:

- Poděkujte za otázku případně oceňte kvality otázky.
- Je-li to vhodné otázku tzv. přeformulujte (jestli vám dobře rozumím, zajímává vás...).
- Odpovězte variantě:
 - Víím, tedy odpovím.
 - Nevím, tedy zjistím - přiznat neznalost není hanba, musím ale nabídnout řešení. Pamatujte "lež má krátké nohy".
 - Nemohu, tedy poradím.

Nezapomeňte na získání souhlasu s odpovědí a vstřícný závěr.

Rada "poděkujte za otázku" vás možná překvapila. Jak to tedy vhodně udělat:

Některé možné obraty jak poděkovat za otázku:

- Děkuji (za vaši otázku).
- To je dobře, že se na to ptáte.
- Jsem rád, že se na to ptáte.
- Ano, to je správná otázka.
- Chápu, proč se na to ptáte.
- Ano, rozumím (vaši otázce).
- Poděkovat můžeme i neverbálně -pohledem, úsměvem, pokývnutím hlavy.

Na co si dát pozor

Vedle rad a doporučení co dělat, existuje také mnoho rad a doporučení co nedělat. Velmi podrobný soupis rad co nedělat předkládá Svoboda (2013).

I když s některými radami nemusíte souhlasit, stojí určitě za zamyšlení.

Monotónnost řeči

Uspavači hadů jsou rozšíření. Jak nebýt monotónní? Znalost techniky řeči a šesti modulačních technik.

Nedbalá výslovnost

Lektor musí mluvit „na úrovni“, jinak zničí své posluchače.

Nesrozumitelnost projevu

Používání pro posluchače neznámých odborných termínů nebo nadbytečných cizích slov je nešvar.

Frázismus

Pusté fráze jakoby pro krásu, ale bez skutečného obsahu, můžete sledovat v dnešních médiích příliš často. A řada lektorů se tím nechává ovlivnit.

Vatová slova

Zbytečná slova, vyplňující prostor mezi myšlenkami - tedy, vlastně, prostě, takže, jak jistě víte, éééé atd. Jejich pronášení ruší jak lektora, tak posluchače. Každý člověk má svou oblíbenou vatu, kterou sám neslyší. K je-

jímu zaznamenání potřebuje druhou osobu, která mu jeho chyby vysvětlí, aby se jich už příště nedopouštěl.

Opakované ohlašování konce

Dávejte si pozor na fráze typu „A závěrem bych chtěl říci...“ Použijte je nejvýše jednou na opravdovém konci svého výkladu.

Zbytečné odbočky a smyčky

Častá lektorská a učitelská chyba. Ale již staří Řekové věděli, že každý projev musí být lineární, bez odboček a návratů.

Přezíravost a mentorování

Za věty typu „Koho to tu nebaví, může jít domů“ by měl být lektor či učitel ihned vyhozen.

Podlézání

S posluchači máme být na jedné lodi. Ale všeho moc škodí.

Mluvení zády k publiku

Ani při psaní na tabuli nesmí lektor mluvit zády k posluchačům, protože mu budou jen těžko rozumět - nemohou slova odezírat, a také se nedokáží současně soustředit na řeč a malování.

Ruka před obličejem během řeči

Podobné jako mluvení zády k publiku. Navíc to působí vůči publiku neesteticky.

Pokašlávání

Nepříjemné, neestetické. Vyvolává epidemii pokašlávání u publika.

Pozdní příchod

Přesnost je vlastnost královská. A lektor musí být králem situace.

Předčasný útek

Až dokončíte svůj výklad, rozlučte se s posluchači, počkejte, zda nebudou ještě dodatečné dotazy, a teprve potom odcházejte. Nikdy nesmíte odcházet s posledními slovy svého projevu.

Mluvení během pochodování

Bohužel příliš častá nectnost lektorů. Pochodování ruší posluchače kromě jiného nutností neustálého sledování a zaměřování mizejícího zdroje zvuku. Mluvíte-li, stůjte na místě. Chcete-li přejít na jiné místo, využijte k tomu pauzu v řeči.

Chození mezi posluchači během projevu

Mezi posluchače smíte vstoupit pouze při diskusi nebo osobních konzultacích s posluchačem, jinak narušíte soustředění posluchačů na poslech.

Nepřiměřená, zbytečná či opakující se gestikulace

Řádění před posluchači sice upoutá - ale ne na to, na co by upoutat mělo. Posluchač si zapamatuje, že lektor hopsal, máchal rukama či dělal jiné skopičiny, ale nebude tušit, co se měl naučit.

Dívání se do blba (mimo posluchače)

S hrůzou jsem se dozvěděl, že koukání „do blba“ je doporučováno jako obrana proti trémě. Ne, abyste to někdy zkusili! Urážíte své posluchače nezájmem o ně. Vy (i váš projev) budete hodnoceni jednoznačně negativně.

Křivý postoj, kymáčení, rotace

Upoutá posluchačovu pozornost, ale nesprávným směrem.

Hraní si s předměty.

Cvakání propiskou. Kroucení knoflíkem, prstýnkem, náušnicí ruší posluchače více, než si myslíte.

Doteky nosu, obličej

Velmi neestetické. Evokuje pocit, že mluvčí lže.

Olizování se

Ještě horší. Posluchač může nabýt dojmu, že ho chcete „sežrat“. Navíc vás budou ještě silněji pálit rty.

Zívání

Neslušné a neuctivé k posluchačům.

Častý pohled na hodinky

Rozptyluje posluchače podvědomou otázkou: Kam asi lektor spěchá?
Jednoho z kandidátů na prezidenta USA v debatě pohled na hodinky zcela diskvalifikoval.

Sezení na stole

Porušujete etiketu. Na stole se nesedí ani v hospodě.

Ťukání prsty či nohou

Chcete-li posluchači myšlenky zcela zničit, není lepší cesty. Zvláště při zkoušeních a testech.

Vzdělávací proces jako dialog

Zásady efektivní a zdvořilé diskuse:

- Váš oponent není nepřítelem ale partnerem při hledání pravdy. Účast v dialogu vyžaduje trojí úctu: úctu k pravdě, k druhým a k sobě samému. Respektujte i pořadí.
- Snažte se druhým porozumět. Své argumenty vytvářejte z pohledu posluchačů. Sebe nepotřebujete přesvědčovat.
- Mluvte jen tehdy, máte-li k věci co říci. Šetřete časem svým i ostatních a své sdělení si řádně promyslete a připravte.
- Aby bylo účinné, mělo by být vaše sdělení stručné, strukturované, srozumitelné a sdělné.
- Mluví jen jeden. Naslouchejte ostatním a snažte se pochopit podstatu jejich sdělení.
- Netriumfujte, neironizujte a nepoučujte své partnery v diskusi, respektujte osobnost a osobní důstojnost oponentů.
- Tvrzení bez věcných důkazů nevydávejte za argument. Každé tvrzení, které není samozřejmé, musíte doložit.
- Jako první uvádějte argumenty, popis situace, potom varianty, návrh vždy až na konec. Nejvýznamnější argument patří na závěr. Oslovujte rozum i emoce svých posluchačů.
- Držte se tématu, neutíkejte od něj.
- Nesnažte se mít za každou cenu poslední slovo a nezaměňujte dialog s monologem.

Zpracováno podle www.agora-praha.cz

Literatura a informační zdroje

- DVOŘÁKOVÁ, M. *Technologie vzdělávání*. Olomouc: UP Olomouc, 2011.
- HOLASOVÁ, T. *Umíte dobře mluvit?*. Jinočany: H&H, 1992, 100 s.
- HURST, B. *Encyklopedie komunikačních technik*. Praha: Grada, 1994, 299 s.
- HONEY, P. *Tváří v tvář: (průvodce úspěšnou komunikací)*. Praha: Grada, 1997, 180 s.
- KOHOUT, J. *Rétorika: umění mluvit a jednat s lidmi*. Praha: Management Press, 1995, 124 s.
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace*. Praha: Svoboda, 1988, 235 s.
- KŘIVOHLAVÝ, J. *Povídej – naslouchám*. Praha: Návrat, 1993, 105 s.
- PALÁN, Z. *Lidské zdroje: výkladový slovník*. Praha: Academia, 2002.
- MUŽÍK, J. *Řízení vzdělávacího procesu. Andragogická didaktika*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2011.



