

Profesionální komunikace

LS 2010

vyučující: Mgr. Jitka Pinková

semináře: letní semestr 2010

kontakt: pinkova@fel.cvut.cz, pinkovaj@seznam.cz

skupiny: pátek - viz rozvrh

učebna: viz rozvrh

Stručný přehled náplně daného semináře:

②

Mluvený projev

- ◆ Antický odkaz moderní rétorice, mluveným projevům a prezentacím
- ◆ Řečnický postoj a dechová technika
- ◆ Hlas jako neoddělitelná součást naší osobnosti
- ◆ Kompozice mluveného textu, zaměření na úvod a závěr mluveného projevu
- ◆ Princip pětiminutové prezentace

Materiály:

Buchtová, B.: Rétorika. Grada Publishing, Praha 2006.

Hierhold, E.: Rétorika a prezentace. Grada Publishing, Praha 2005.

Mikulaščík, M.: Komunikační dovednosti v praxi. Grada Publishing. Příbram 2008.

Pinková, J.: Materiály k předmětům Rétorika, Profesionální komunikace

Plamínek, J.: Komunikace a prezentace. Grada Publishing, Praha 2008.

Přeučil, J.: Kouzlo rétoriky. Alpress, Frýdek – Místek 2007.

Antický odkaz moderní rétorice, mluveným projevům a prezentacím

- ◆ Démosthenes
- ◆ Aristoteles – tři nauky (natura, ars et doctrina, exercitatio) + 5 prvků klasické rétoriky: invence, organizace, styl, zapamatování, přednes

Požadavky na stavbu projevu: úvod, stať, závěr

- ◆ Cicero

„Vzdělaný člověk umí o každé věci obratně rozprávěti, ale i mlčeti.“ (J.A. Komenský)

- ◆ J. A. Komenský – čtyři zásady mistrovské řeči: hojnost, světlost, líbeznost, mocnost

Řečnický postoj a dechová technika

Nácvik na semináři + ohlédnutí za řečnickým postojem

- ◆ Postavte se a zkontrolujte svým tzv. vnitřním zrakem svůj postoj, své držení těla.
- ◆ Rozkročte do šíře svých kyčlí.
- ◆ Váha těla je rovnoměrně rozložená na celá chodidla. Nehoupejte se na chodidlech.
- ◆ Mírně pokrčte kolena, stáhněte hýždě. Nikoli do křeče. Kolena narovnejte, ale nepropínejte je jako luk! Kolena můžou zůstat mírně pokrčená. Můžete pak snadněji udělat úkrok k posluchačům.
- ◆ Kotníky jsou symetrické, nevybočují se do stran.
- ◆ Kolenní klouby jsou rovněž symetrické, směřují vpřed. Nevybočují se do tvaru písmen O, X.
- ◆ Ruce volně visí podél stehů, palcová strana ruky směřuje vpřed.
- ◆ Kyčelní klouby nevybočují, jedna strana není výše než druhá.
- ◆ Břišní svaly nepovolujte. Došlo by k vyklenutí zad, protože břicho táhne páteř dopředu. Tím že břicho zatáhnete, vytáhnete páteř, vaše váha se rovnoměrně rozloží mezi přední a zadní stranu těla.
- ◆ Ramena jsou v jedné rovině, tzv. na ramínku. Lopatky mírně přibližujeme, hrudní kost tlačíme vpřed. Neprohýbejte se v zádech!
- ◆ Hlava je v ose páteře. Není nakloněná na stranu, nezpůsobujete tedy svalovou nerovnováhu v šíji a v zádech.
- ◆ Vzpřímené držení těla, jež souvisí i s psychikou, prospívá dechové cestě, tvoření hlasu. Hlas je barevnější, plnější a plastičtější.

Dechová technika

Dech ovlivňuje psychiku

Už jen pouhé pozorování vlastního dechu působí mimořádně tišivě na lidskou mysl. Pokud se zastaví nebo uklidní dech, zklidní se i tok našich myšlenek. Když nás přepadne nepříjemný pocit úzkosti nebo strachu, stačí pár hlubokých nádechů a výdechů. Naopak, jestliže máme z něčeho panickou úzkost, máme hrozný pocit, že se nemůžeme nadechnout a udusíme se, je vhodné spíš dech na chvíli zadržet nebo dýchat do igelitového pytlíku.

Dýchání (respirace) - obecně se jedná o výměnu plynů v plicích

Na dýchání se podílí dýchačí svalstvo – bránice a svaly hrudního koše, břišní svaly.

Pľíce představují tzv. „motor dýchání“

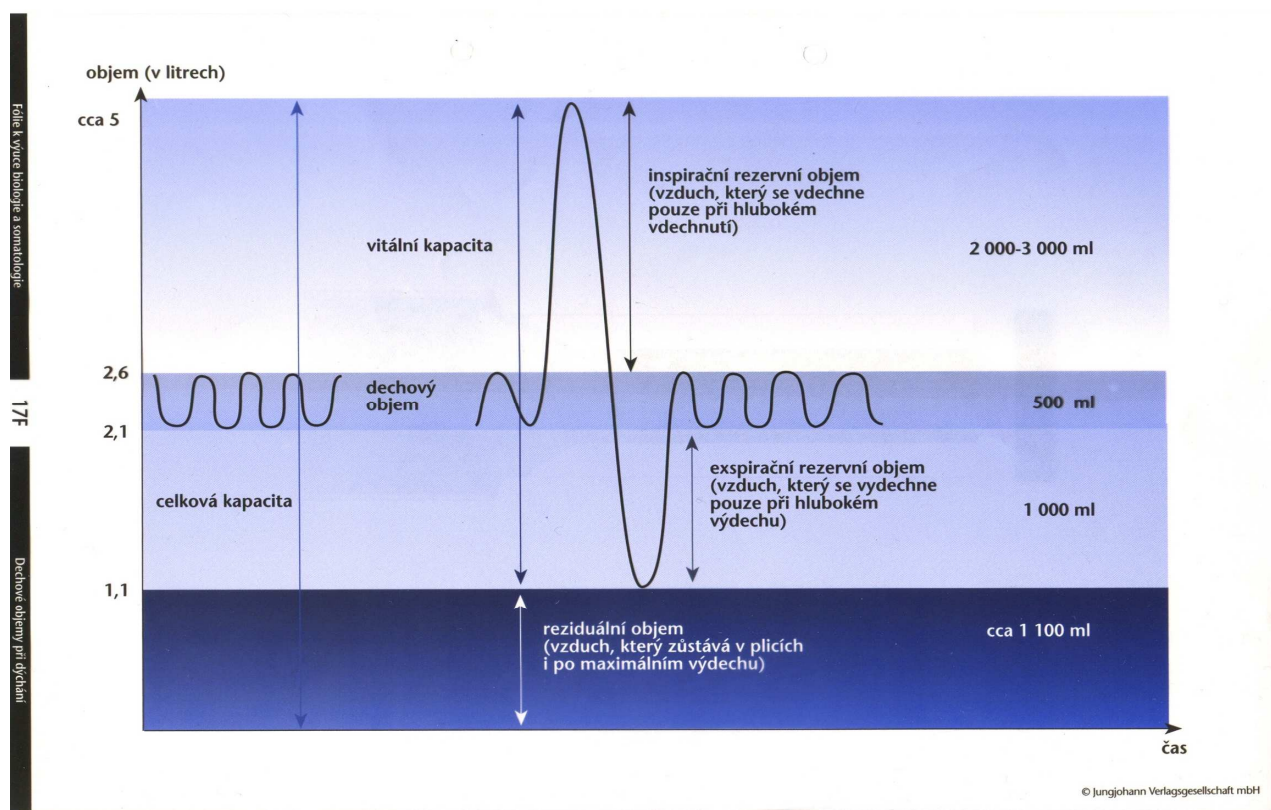
- ◆ hrudní dutina
- ◆ hrudní koš
- ◆ bránice, brániční klenba

Bránice

- ◆ při nádechu se snižuje
- ◆ brániční klenba klesá
- ◆ „vytlačují se“ vnitřní orgány
- ◆ vyklene se břišní stěna
- ◆ rozšíří se hrudní prostor
- ◆ do plic se dostane objem vzduchu

- ◆ Na následujících obrázcích si prohlédněte: a) objem plic, zaměřte se na tzv. vitální kapacitu plic, reziduální objem plic, b) pohyby bránice při dýchání, c) dechovou cestu aj.

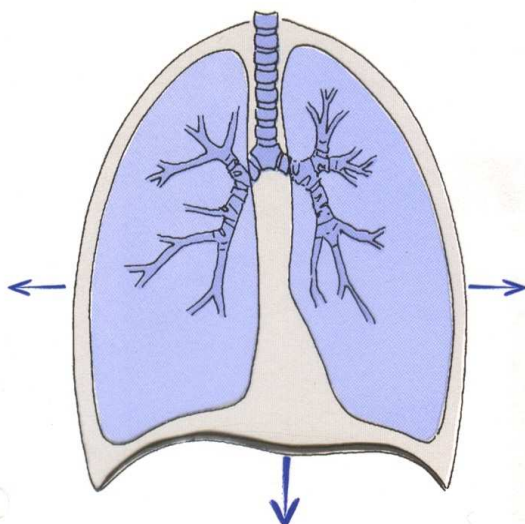
Vitální kapacita plic, dechový objem, reziduální objem plic



Pohyby bránice při dýchání

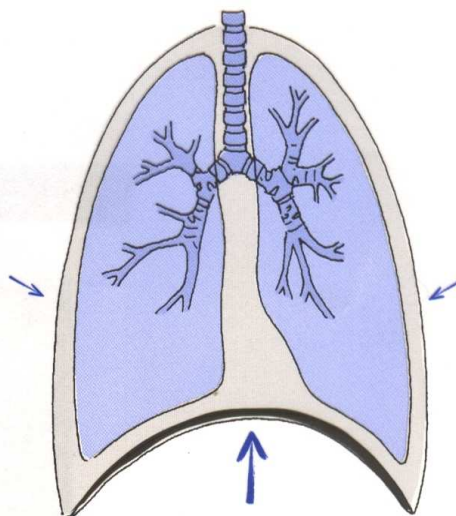
© Jungjohann Verlagsgesellschaft mbH

Inspirace

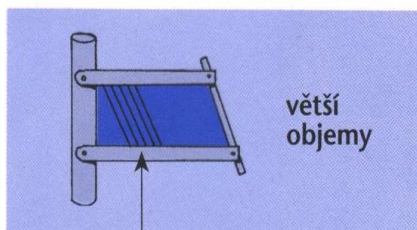


bránice se kontrahuje, brániční klenba klesá

Exspirace

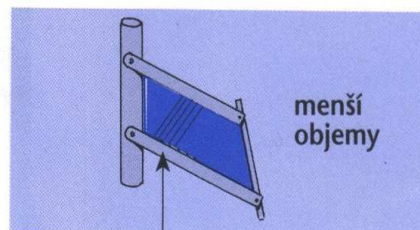


bránice se povoluje, brániční klenba se zvedá



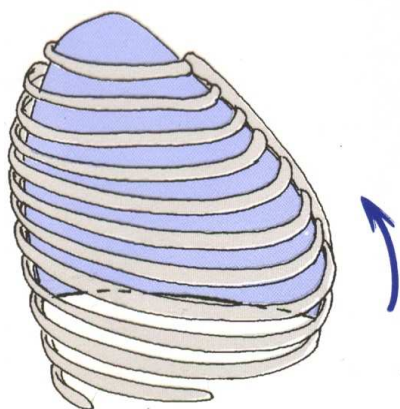
větší objemy

průběh vláken mm. intercostales externi

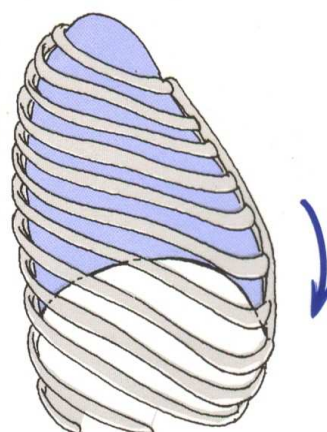


menší objemy

průběh vláken mm. intercostales interni



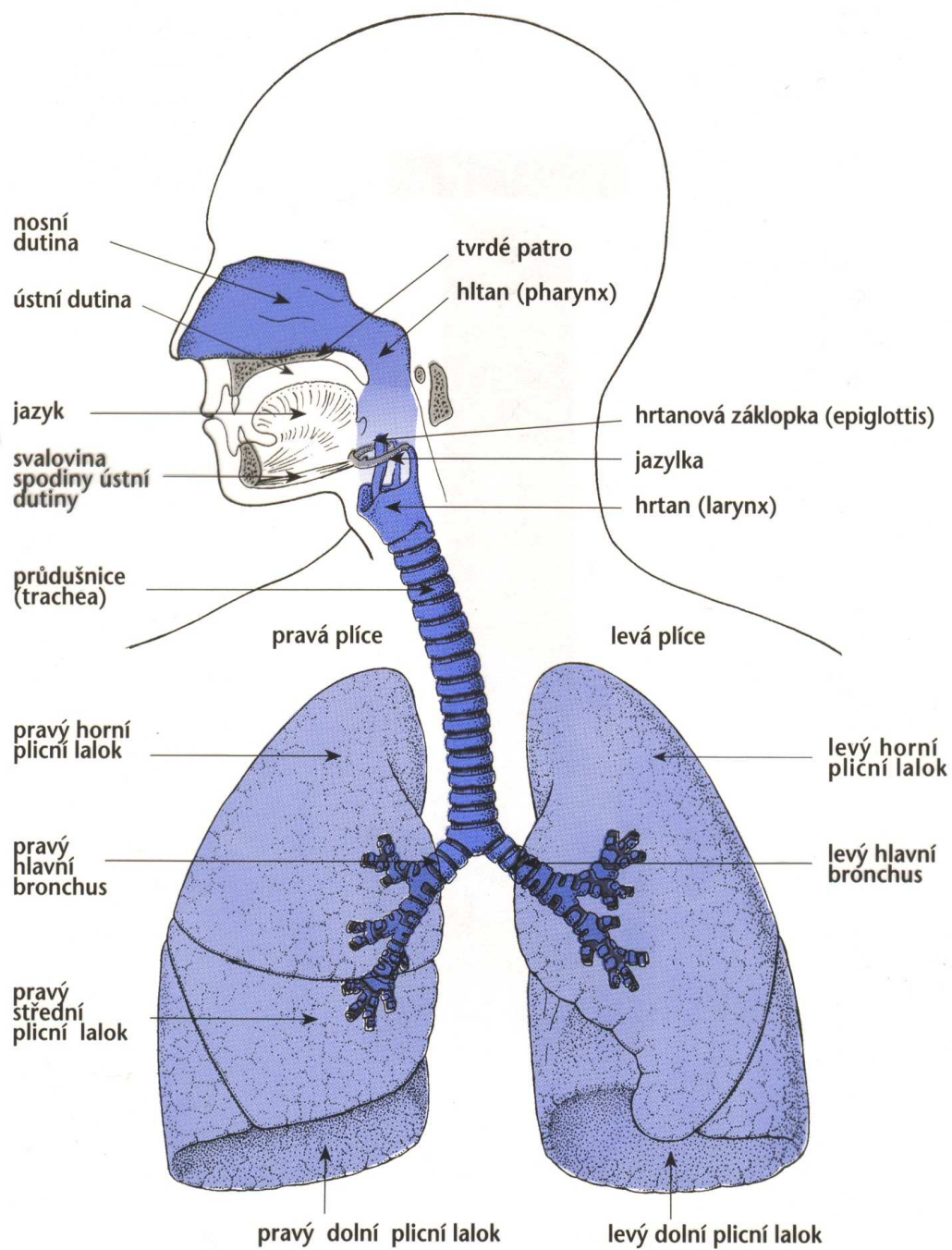
mm. intercostales externi se stahují a zvedají hrudní koš; tím se zvětšuje objem hrudníku



mm. intercostales interni se kontrahují a způsobí pokles hrudního koše; objem hrudníku se zmenšuje

Dechová cesta

© Jungjohann Verlagsgesellschaft mbH



Typy dýchání:

Rozeznáváme tyto typy dýchání:

- ◆ hrudní (žební)
- ◆ brániční (břišní)
- ◆ klíčkové (přídechové)

Nesprávné dýchání nám škodí

Při povrchovém dýchání a povoleném břišním svalstvu se dýcháním zatěžuje bederní část zad. Dýcháme-li s otevřenými ústy, pro změnu se namáhají svaly šíje a vyvolávají bolesti hlavy a krční páteře.

Se špatným dýcháním souvisejí i časté blokády v mezilopatkové oblasti. Při nedostatečném nádechu se hrudník neroztahuje do šířky, tím pádem mezižební a mezilopatkové svaly nepracují.

K čemu je dobré dýchání s našpulenými rty?

Pomáhá regulovat dechovou frekvenci a pocít nedostatku vzduchu.

Zrychluje proudění vzduchu při dýchání.

Snižuje množství energie potřebné k dýchání.

Zvyšuje sebeovládání.

Zvyšuje schopnost vykonávat některé činnosti.

Dýchání s našpulenými rty

Pomalů se nadechujte nosem, dokud se plíce nenaplní vzduchem.

Našpulte rty, jako byste chtěli sfouknout hořící svíčku, zapískat, někoho políbit.

Vydechujte ústy a rty přitom mějte našpulené do samohlásky –u–, popř. mějte brčko v ústech.

Výdech by měl trvat minimálně dvakrát tak dlouho jako nádech.

Nesnažte se vyprázdnit plíce.

Dechová cvičení, abychom se při mluveném projevu nezadýchávali a nelapali po dechu

Každý den zařaďte do svého ranního programu tzv. rozdýchání.

To znamená celý organismus pomocí dechu prokrvit a osvěžit.

- 1) Dýchejte současně (nebo se o to alespoň snažte) nosem a ústy. Představte si, že dlouze a zhluboka nasáváte nosem vůni květiny 🌸, vůně svého oblíbeného jídla apod.
- 2) Dýchejte smíšeně, tj. nejprve zaplňte vzduchem „břišní prostor“, posléze naplňte i hrudník. Nezapomeňte se nadechnout i do „klíčků“.
- 3) Návlek vdechu, zadržení dechu a výdechu: nádech (2 doby/3vteřiny), krátce zadržte dech (2 vteřiny), výdech (3 doby/5vteřin). Při výdechu si představte pomyslnou polopřímku, která vychází z vašich úst a po které vy posíláte výdechový proud.
- 4) Nadýchněte se nosem a při výdechu volně vyslovujte slůvko sss. Cvičení je dobré na koncentraci dechu.

Hlas jako neoddělitelná součást naší osobnosti

„Lidský hlas je mocný pán i sluha. Souvisí s naším tělem, psychickým stavem i profesí.

Je odrazem osobnosti svého nositele... V hlase jsme vlastně zobrazení celí,

to, jak myslíme, cítíme, vnímáme sebe, svět kolem i smysl našeho bytí.

Hlas nás zcela charakterizuje. “ (R. Sättler)

Při „užívání hlasu“ dejte pozor na:

- ◆ náležitý hlasový začátek (tvrdý, dyšný, měkký),
- ◆ správnou hlavovou rezonanci,
- ◆ barvu hlasu (vyšší, střední, nižší poloha),
- ◆ hlasovou techniku, např. posazení hlasu, tempo mluvy,
- ◆ nadměrné hlasové napětí, (dlouhotrvající řečová činnost aj.),
- ◆ přepínání a poruchy hlasivek, (chraptivost, nedomykavost, chronická nedomykavost aj.),
- ◆ psychický stav mluvčího, (psychické bezhlasí aj.),
- ◆ zdravotní stav mluvčího, (šepot, přeskokování hlasu aj.).

Co hlasu zpravidla neprospívá?

- ◆ kouření,
- ◆ pití ledových nápojů ale i vařících nápojů,
- ◆ prostředí – např. přetopené, zakouřené, prašné,
- ◆ zbytečné odkašlávání,
- ◆ psychický stav mluvčího, (psychické bezhlasí aj.),
- ◆ zdravotní stav mluvčího, (šepot, přeskokování hlasu aj.),
- ◆ šepot.

Čeho bychom se měli před vlastním mluveným projevem vyvarovat?

- ◆ neměli bychom kouřit,
- ◆ neměli bychom pít alkohol, kávu, pravý čaj,
- ◆ neměli bychom jíst ořechy, čokoládu, cokoli s kakaem.

Rozpoznáváme hlasy:

- ◆ dětské,
- ◆ mužské – tenor, baryton, bas,
- ◆ stařecké,
- ◆ ženské – soprán, mezzosoprán, alt.

Síla lidského hlasu při:

- a) běžném hovoru dosahuje 30dB,
- b) křiku vzroste na 70 – 80 dB,
- c) řevu bývá až 100 dB.

Pamatujte, že hlas a hlasové ústrojí vyžadují pravidelnou údržbu!

Procvičení:

1. „Hlas“ bychom měli „tvořit“ tzv. před zuby. Dosáhnete toho i následujícím cvičením: Opakujte několikrát za sebou, (pozn. nezapomeňte dýchat):

ma me mi mo mu

ta te ty to tu

ca ce ci co cu

ba be bi bo bu

2. Uvolňovací cvičení:

Rada: cvičení vždy opakujeme několikrát za sebou. Mluvíme lehkým polohlasem v nejpohodlnější hlasové výšce, postupně si můžeme pohrávat i s melodií.

Pozor: neměli bychom se při cvičení dostat do křeče. Obličej musí zůstat uvolněný.

Ouvej jouvej Ouvej jouvej Ouvej jouvej Ouvej jouvej (fouknutí do rtů) Prrrrrrrrrrrrrrrrrrrr

Na ťuťuťuťu na ťuťuťuťu na ťuťuťuťu na ťuťuťuťu

Drbu vrbu drbu vrbu drbu vrbu drbu vrbu

Máňa míní méně, Máňa míní méně,...

3. Zaktivizování mimických svalů a „míst“, jež se účastní tvoření hlásek. Při procvičování neodříkávejte věty „suše, ale s představou nějaké konkrétní situace. Pokuste se o výslovnost pečlivou, nikoli křečovitou.

Svislý pohyb čelistí

Bába mává, máma mává.

Procvičení rtů a kruhového svalů ústního

Podkopeme my ten Popokatepetl tunelem, nebo nepodkopeme my ten Popokatepetl tunelem?

Strany jazyka

Ať se děje, co se děje, to je tvoje, to je moje.

Špička jazyka

To tato teta tuto tetu tahá.

Hřbet jazyka

Kobyly kopyty klapala, klepity, klapity, klap.

4. a) Pečlivě vyslovujte

Teta to tam mete, mete to tam teta

To ty táto? Toto, to tato teta tuto tetu tahá

Mezi domama má má máma malou zahrádku.

4. b) Vyzkoušejte si přečíst nahlas, popř. se naučit jazykové lámadlo.

Králíček králičí král

s králicí Klárou na klavír hrál.

Králíček Klára dobře hrála

a králíčata tancovala.

V králíkárně měli bál

králíčata Klára král.

4. c) Vyslovujte pečlivě: hlásky na švu (souhlásková skupina ve slově) musí být vysloveny obě.

1. Přes sklep prchal letem mrzký milenec Ctirad Držgrešle.
2. Klepna Alena atakuje Elenu u uhlí.
3. Hlídej jej jako oko v hlavě.
4. Udělej jeden náčrt trojúhelníkového obrazce ekvivalentního obrazci I.
5. Kdo okousal Leontýnce eskimo, Olivere?
6. Hana Elenu utáhne elektrickým motorem.
7. Tys oslep, páže! Nevidíš, že přede mnou je prázdná číř?
8. Když žil, ležel, ležel.
9. Oto odkop' pluh, Helenu uhodil lanem, milovanou úpící Ilonu unesl.
10. Ivo opravoval lampu u Urbana.
11. Dolar rubl libra.
12. Od dalekých chvojek klusal lyžník koulejíc cívku ukradenou u uhlí.
13. Mám dům, mnoho oken nemá, ani devět, to není moc.
14. Jak zní lokál pluralis substantiva mech?
15. Mezek kousal list trávy.

5. Modulace hlasu

Řekněte následující věty několika způsoby:

- a) jako prostou informaci, klidným sdělovacím hlasem
- b) zcela lhostejně
- c) jako unavený / nervózní prodáváč
- d) * vámi zvolená a připravená varianta

Prohlédnete si to sama nebo vám to mám předvést?

Tohle zboží už dávno nemáme. Mohu vám však ukázat něco jiného.

Zaplatíte to hned nebo až složenkou?

Zítra máme zavřeno, otevíráme zas až v pondělí.

*Pamatujte, že hlasivkami se uvolňují emoční bloky.
Lidé, kteří si zpívají, jsou údajně zdravější a vyrovnanější.
Pokud zpívají falešně, nevadí. Zpěv a hlasité mluvení
rozechvívají všechny dutiny v těle, čímž nás vnitřně masírují.*

Mluvený projev

Vybrané citáty a myšlenky

„Umět promluvit není o nic větší ctnost než umět přestat.“ (Seneca)

„Člověk myslí mnohem častěji a mnohem více než ví a mluví mnohem častěji a více než myslí.“ (Čapek, J.)

„...vteřinová rychlost jazyka má být vždycky o trochu menší než vteřinová rychlost myšlení, a ne naopak.“ (Zamjatin, J.)

„Druhá polovina 20. století bývá označována jako doba informační (komunikační) exploze. Stále více se potvrzují slova zakladatele kybernetiky Norberta Wiesnera, že nelze efektivně žít bez potřebných informací.“ (Lotko, E.)

„...čeština je krásná řeč. (...) Je to váš rodný jazyk, a proto ho neslyšíte jen ušima jako jiné řeči, které jste se naučil. Slyšíte ho taky žaludkem, který se vám sevře, taky srdcem, které se rozbuší, nebo žádama, kde vám přejede mráz. Jenom rodný jazyk se dá vnímat celým tělem. Ona řeč není znalost slovíček, nýbrž melodie, Cit pro jazyk se také prohloubí tím, když se člověk naučí jiný jazyk.“ (Janoušek, J.: Rozhovory s Janem Werichem)

„Hustý, pařit, brko, vychytávka, vysmaženec, vejtovat, komp, fleška...

*Řeč mladé generace se nemusí zrovna všem zamlouvat,
pro češtinu je ale skutečnost, že se řeč stále vyvíjí, dobrá zpráva.“ (Zázvorka, J.)*

- ◆ **Přečtěte si výše uvedené citáty a krátce se nad obsahem některého z nich zamyslete a pokuste se jej vztáhnout ke komunikaci.**

F. Daneše: Kultura mluvených projevů

„Lidská řeč, a tedy i mluvená čeština je výrazným prostředkem, kterým může člověk vyjádřit svou osobnost i svůj vztah k ostatním lidem. Proto je nezbytné kulturu mluvených projevů pěstovat a zušlechťovat. V dnešní době rozvoje světa médií stoupají nároky na tuto kulturu, a i když snad existuje logické zdůvodnění nízké úrovně znalosti jazyků cizích, v případě jazyka mateřského jde spíše o podceňování významu češtiny. (...)

Především je třeba si uvědomit, že kultivovanost v jazyce se neslučuje s nepečlivostí, lajdáctvím či pohodlností, naopak jejími předpoklady jsou znalost a zároveň praktické dovednosti, v neposlední řadě pak i vůle, snaha a vědomí mravní odpovědnosti – jazyk je jevem společenským, a je tedy jeho uživatel povinen dbát určitých norem.

Znalosti jazyka a schopnost jej plynule a vhodně užívat v praxi jsou často vázány na vybrané skupiny společnosti. (...)

Je ovšem jasné, že kultura vyjadřování je součástí daleko širší vyspělosti jedince uprostřed společnosti.“ (Daneš, F.)

- ◆ **Seznamte se ve zkrácené ukázce odborného textu F. Daneše s názorem na kulturu mluvených projevů. Co si o pěstování kultury řeči myslíte vy? Máte nějaké řečové vzory?**

Komunikační modely

S komunikací je to podobně jako s tenisem. V něm také neurčujeme jen my sami, co se bude na hřišti odehrávat. S každou novou komunikační situací vstupujeme do otevřeného procesu, o němž nemůžeme spolehlivě předpovědět, co se bude skutečně na „hřišti“ dít.

Tato neurčitost a zároveň možnost uplatňovat vlastním chováním rozhodující vliv na reálně probíhající dění nečiní atraktivním jen sport. I každá komunikační situace je pro její účastníky novou výzvou.

(Upraveno podle Kanitz, A.)

Příprava prezentace a schéma J. Plamínka

Při přípravě prezentace existuje pět klíčových oblastí, kterým je třeba věnovat pozornost.

Jsou jimi:

1. rozhodnutí o účelu prezentace
2. promyšlení tématu prezentace
3. sbírání podkladů
4. posouzení psychologické stránky prezentace a posouzení posluchačů (KOMU)
5. nácvik prezentace

„Plamínkovo“ schéma hlavních otázek přípravy prezentace

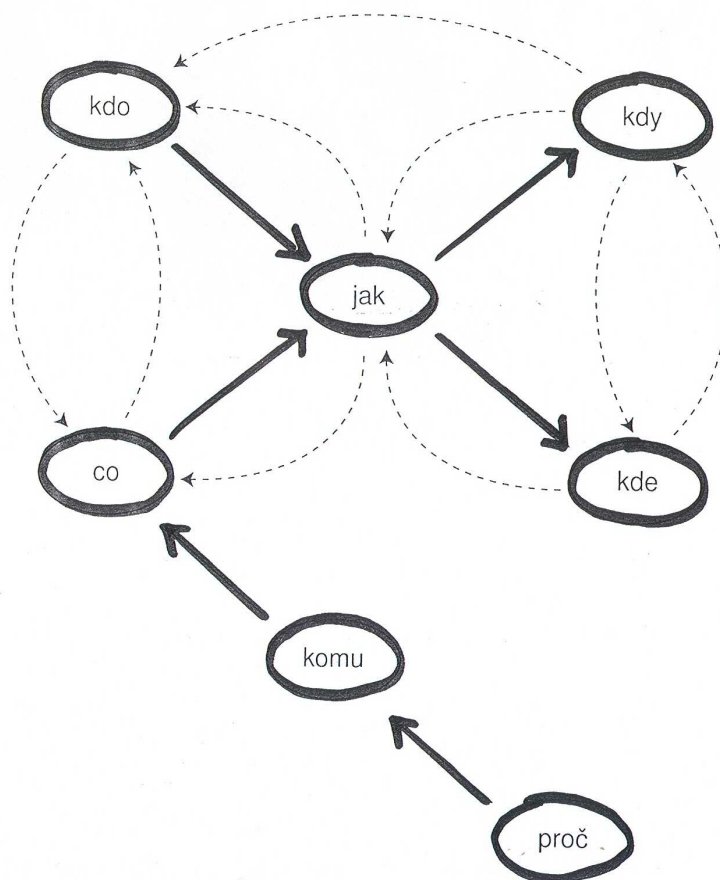


Schéma hlavních otázek přípravy na prezentaci

PROČ – cíl, záměr, důvod naší prezentace

Většinou chceme: informovat, Mezi méně běžnými cíli naší prezentace dominuje: potěšit posluchače,
motivovat, upozornit na sebe,
přesvědčit, vyplnit řečněním čas,
pobavit. zalichotit posluchačům.

Zajímavost

Již římský řečník Cicero zdůrazňoval, že v každém projevu je třeba usilovat o tři cíle. A to pokaždé neboli vždy.

Mezi cíle, které stanovil, náleží: prokázat pravdu,
získat sympatie,
pohnout k činu.

KOMU – adresát, posluchač, cílová skupina

Komu = klíčový prvek našich prezentací

Je vhodné zejména uvážit: počet posluchačů (pět, deset, více než patnáct) a heterogenitu skupiny (skupinu tvoří jen muži, jen ženy, laici, odborníci...).

CO – obsah, téma, problematika, argumenty aj.

JAK – forma naší prezentace, na níž se podílejí i objektivní a subjektivní činitelé, tj. **KDO** = řečník, **KDE** = prostor, v němž prezentace proběhne, **KDY** = jednak časová dotace prezentace, jednak zařazení prezentace do konkrétního časového kontextu.

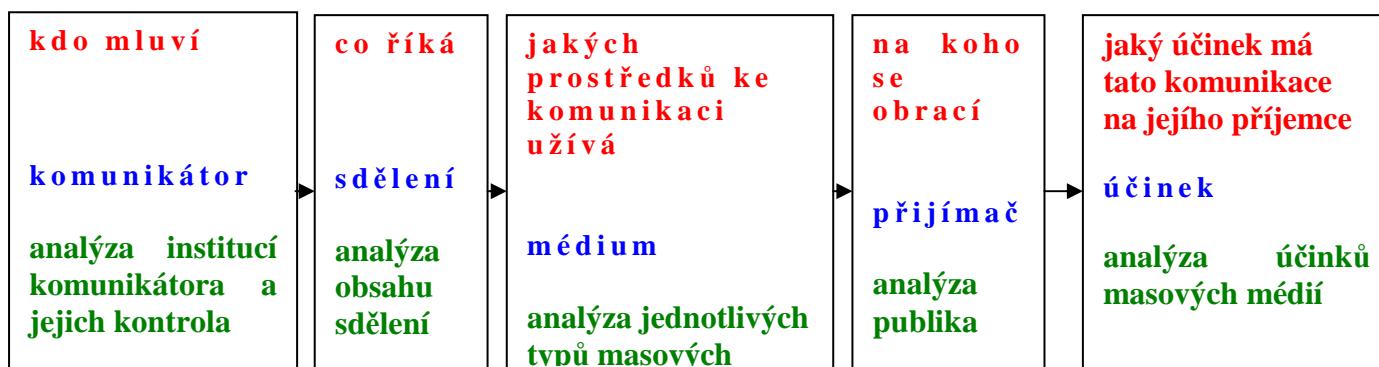
Komunikační model Harolda D. Lasswella

- model určený speciálně pro popis masové komunikace
- práce *The Structure and Function of Communication in Society* (1948)

Základní rovnice mluveného projevu i psaného projevu

$$co + proč + komu = jak$$

Lasswellova formule ve vztahu k základním součástem komunikačního procesu
a oblastem komunikačního výzkumu:



Jedná se o:

- představu masové komunikace jako jednosměrného procesu , který probíhá od komunikátora k příjemci (publikum je pasivní masa),
- proces, který je v podstatě aktem přesvědčování – předpokládá tedy změnu postojů či chování na základě působení komunikátora, tzn. zajímavý je tedy účinek, ne význam,
- odkaz na behaviorální představu Stimul-Response modelu.

Kdo

říká **Co**

Jakým kanálem

Komu

s jakým **Účinkem?**

Zajímavost pro vnímavé

aneb

Lasswellova formule v kontextu

Tato hojně citovaná Lasswellova formule je dnes v literatuře téměř vždy doprovázena kritickým dovětkem. Většinou neprávem, protože je obvykle vytržena z kontextu, který ji doprovázel. Na jedné straně má kritika pravdu v tom smyslu, že tato definice nemůže vyčerpávajícím způsobem popsat komunikační proces jednak proto, že ho schematicky zjednodušuje co do popisu prvků, dále pak z toho důvodu, že se omezuje jen na jednotlivý jednosměrný komunikační akt, v němž určující úlohu má především komunikátor.

Na straně druhé je třeba si uvědomit - a vyplývá to i z Lasswellova textu uvedeného dále v druhé části publikace - že tato formule, která se později stala učebnicovou frází, byla myšlena především konceptuálně, instruktivně, jako výchozí bod a nikoli jako závěrečný úsudek zkoumání komunikačního procesu. Lasswell ji používá především jako pomůcku k systémovému rozčlenění, jež potom určuje hlavní předmět vědeckého zájmu při zkoumání masové komunikace (obsahová analýza, analýza médií, publika, účinku komunikace apod.).

Lasswell sám o tom říká: "Zdali toto rozlišování a dělení je účelné, záleží zcela na žádaném stupni detailního rozboru, který je považován za přiměřený ve vztahu k vytčenému vědeckému nebo manažerskému cíli."

Pro účelnost Lasswellovy "fráze" vypovídá především to, že ačkoli byla formulována již ve třicátých letech, do dnešního dne se využívá při výkladu a popisu základních pojmů komunikace a při systematizaci výsledků výzkumu, roztržitého do množství partikulárních empirických studií. Frází se ovšem tato formule stává v tom okamžiku, kdy si začne činit nárok na roli vyčerpávající definice.

O tom, jaké prvky či faktory jsou pro komunikaci determinující, kolik jich vlastně je a jakou sehrávají roli, lze v literatuře najít řadu rozdílných představ, při nichž jsou formulovány nové a nové modely, které většinou k Lasswellovým pěti prvkům přidávají další podle zaměření a oboru zájmu daného autora, a které - zvláště v pozdější době - se neomezily jen na popis pouhého jednoho jednosměrného komunikačního aktu.

Badatelé v oblasti sociální komunikace vytvořili celou řadu modelů masové komunikace, v nichž se verbálně, graficky či pomocí matematických symbolů snažili znázornit či vysvětlit průběh komunikačního procesu. Dnes už existuje speciální literatura, která různé přístupy shrnuje a třídí. Učebnice masové komunikace grafy a přehledy těchto modelů (lineární, kruhové, transakční, spirálové) hojně uvádějí a zároveň přiznávají, že jde pouze o idealizovaný a abstraktní popis toho, co je nezbytné k uskutečnění komunikačního procesu. My si všimneme pouze různého přístupu k základním prvkům komunikace.

◆ **Přemýšlejte:**

Platí podle vás tvrzení, že kdo chce úspěšně komunikovat s lidmi, měl by je mít rád?

Kompozice mluveného textu, zaměření na úvod a závěr mluveného projevu

Vybrané citáty a myšlenky

„Básníkem se člověk rodí, řečníkem se stává.

Poeta nascitur, orator fit.“ (Cicero)

Od chvíle, kdy řečník předstoupí před posluchače, až do doby, než odejde, pronáší dva projevy.

První slovem a druhý svým tělem. Obě vyjádření by měla být v souladu. (Podle Špačková, A.)

Kompozice mluveného projevu

Řekni posluchačům, co jim řekneš.

Řekni jim to.

Řekni posluchačům, cos jim řekl.

Úvod mluveného projevu

- ❖ oslovení: verbální a neverbální
- ❖ proč budu mluvit o daném „problému“
- ❖ struktura MP (mluveného projevu)
- ❖ proč o daném „problému“ promluvím k posluchačům právě já

Při mluveném projevu bychom měli dodržovat určité zásady. Patří k nim:

- ◆ vhodný výběr tématu,
- ◆ vypracování myšlenkové mapy,
- ◆ hledání materiálů, podkladů a informací souvisejících s tématem,
- ◆ třídění nashromážděného materiálu, sdružování, zpracovávání,
- ◆ návrh schématu MP,
- ◆ vypracování konceptu MP,
- ◆ zpracování MP – čistopis,
- ◆ pročítání textu a sžívání se s obsahem řeči, s jeho hlavními myšlenkami, zaujímání jasných stanovisek k vybraným tezím,
- ◆ výběr způsobu přednesu MP,
- ◆ příprava přednesu.

Co myslíte? (Úvod MP)

- ◆ Měli bychom se naučit úvod nazpaměť? Tj. slovo od slova?
- ◆ Proč se můžou stát první vteřiny MP kritické? Jakých kritických momentů se v úvodu MP můžeme dopustit?
- ◆ Čeho bychom mohli v úvodu MP využít?

Co myslíte? (Závěr MP)

- ◆ Měli bychom umět říct závěr svými slovy?
- ◆ Co by v závěru projevu rozhodně „nemělo chybět“?
- ◆ Čím bychom měli (mohli) uzavřít svůj projev?

Co podle vás patří mezi hlavní zásady pro mezilidskou komunikaci? Vyberte z nabídky níže, popř. připojte své návrhy.

- ◆ odhodlaný přístup k věci?
- ◆ pěstování širokého rozhledu?
- ◆ elán a nadšení?
- ◆ pěstování image?
- ◆ upřímnost a otevřenost?
- ◆ naslouchání svému komunikačnímu partnerovi?

Způsoby přednesu mluveného projevu:

Přednes bez přípravy

Jedná se o situaci, kdy řečník musí reagovat okamžitě, bez předchozí přípravy. Např. můžeme být požádáni, abychom pronesli připitek, vznesli připomínky na poradě aj. Pokud k této situaci dojde, není třeba panikařit. Stačí se nad tématem zamyslet, rychle si je uspořádat v myšlenkách, hledat záchytné body, asociace. Nikdo od vás nečeká, že řeč bez přípravy bude perfektní. Časová dotace takové řeči by neměla přesáhnout více než dvě minuty.

Přednes z psaného textu, tzv. čtená řeč

Přednes z psaného textu znamená téměř stoprocentní četbu. Mezi jeho výhody patří, že bývá lépe pochopen ze strany pozorných a dobrých posluchačů, že nabízí kvalitnější stylizaci. Zkušený řečník dovede napsaný projev prezentovat tak, že posluchači vůbec nemusí poznat, že řeč je čtena. Nicméně začátečníci s tímto způsobem přednesu mívají potíže. Úskalím tohoto způsobu přednesu bývá odezva od posluchačů, kteří vidí, že řečník svůj projev čte. Často o jeho obsah ztrácejí zájem, protože mu chybí spontánnost aj.

Přednes z paměti, tzv. řeč z paměti

Přednes „z paměti“ předpokládá, že si celý text nejdříve napíšeme a pak se jej naučíme nazpaměť. Pro řečníka to má výhody, že si může naplánovat přesnou stylizaci, fráze, jednotlivé věty, časové dimenze.

Úskalími daného způsobu přednesu však bývá více. Patří mezi ně zejména odezva od posluchačů, protože řečník se může těžko odpoutat od naučeného textu. To na něj vytváří určitý tlak. (Např. Jsou obavy, aby naučený text nezapomněl, aby myšlenky na sebe navazovaly tak, jak si je připravil.) Tento způsob přednesu od řečníka vyžaduje připravit se tak, aby jeho projev zněl spontánně a přirozeně. Tak aby posluchači neměli pocit, že je to nabíflované.

Improvizovaný přednes, tj. připravíme si jen schéma MP, až při přednesu formulujeme vlastní myšlenky MP

U improvizovaného přednesu jde o techniku, která zpravidla vychází z nějaké napsané osnovy jako opěrného bodu. Psaný text je velmi stručný, je pouze jakousi osnovou, na jejímž základě řečník improvizuje. To mu umožňuje určitou flexibilitu, přizpůsobivost složení publika. Tento způsob přednesu má nejbližší ke konverzačnímu komunikování. Posluchači mu naslouchají nejraději. Bývají při něm hodně aktivováni. Nevýhodou bývá, že řečník se může občas zarazit při hledání slov, slovních spojení, při vybavování některých detailů své prezentace. Nicméně takové potíže lze vyřešit předcházející pečlivou přípravou.

MP si napíšeme, naučíme se ho přednášet „vlastními slovy“, pronášíme jej s nahlédnutím do poznámek

Zásady přednesu aneb snažte se:

- ◆ artikulovat hlásky podle normy,
- ◆ mluvit srozumitelně, plynule, přiměřeným mluvním tempem a dostatečně hlasitě,
- ◆ vyhnout se tzv. parazitním slovům,
- ◆ navázat oční kontakt s posluchači a během přednesu ho s nimi udržovat,
- ◆ nepředvádět se,
- ◆ nenapodobovat druhé,
- ◆ být sami sebou.

Závěr mluveného projevu

Závěr projevu by posluchači měli vyrozumět z toho, jak hovoříme. Už není vhodné říkat nové myšlenky, spíše jen vyzvednout podstatu MP, shrnout a spojit myšlenky, které tvořily jádro celého projevu. Zrekapitulovat svůj MP.

Jestliže najdeme citaci, která zapadá do našeho tématu, je vhodné ji v závěru použít. Dodá totiž proslovu váhu a může pomoci uzavřít hlavní myšlenky.

Řekneme-li posluchačům, že končíme, uděláme to co nejdříve. Není nic horšího než vědomí, že bylo už vše řečeno, ale přitom nevíme, jak skončit.

Sebeprezentace je to, jak člověk vystupuje, jak se předvádí (předvádění v tomto smyslu neznamená exhibicionismus, i když sebeprezentace vždy určitou míru exhibicionismu předpokládá) před jinými určitým záměrem. Sebeprezentace je každá aktivní interakce, (vzájemné působení), každé chování, kterým jedinec působí na ostatní členy společnosti.

Princip pětiminutové prezentace

aneb méně bývá více - zbytek jsou jen „parádičky“

30 sekund (max 1')

- Navázat kontakt s publikem, získat si jeho pozornost, pozdravit posluchače + formální společenské přivítání,
- zahájit téma pomocí výrazného hesla, nadpisu, titulku,
- směřovat MP rychle k věci - rozhoduje se o vašem osudu.

3 - 4 minuty

- ☐ Sdělit obsah MP, poselství, informace,
- ☐ uvést argumenty, důležité informace, maximálně 3 až 5 podstatných argumentů nebo podstatných informací.

30 sekund (max 1')

- ⊙ Finále, tzv. je nezbytné mohutně finišovat,
- ⊙ přednést krátký, ale působivý závěr,
- ⊙ zdůraznit z projevu to nejdůležitější,
- ⊙ zformulovat závěrečné „poselství“.

Shrnutí miniprezentace

nezapomeňte začlenit do své prezentace:

a) tzv. 3P, patří mezi ně:

- jak pozdravím přítomné,
- jak se jim představím,
- jak stručně uvedu tři důvody své prezentace,

b) hlavní část prezentace,

c) poděkování za pozornost, rozloučení s posluchači a z hlediska fonetického neopomeňte respektovat požadavky na:

- ☐ správně a srozumitelně artikulované hlásky,
- ☐ přesnou a příjemnou dikci,
- ☐ přirozené posazení hlasu (tj. ve své střední poloze).

Povídka navíc

Fischerová, D.: **Obrazy zakryté rouškami**

Jeden král chtěl zjistit, který z jeho synů je moudřejší a měl by jednou vládnout říši. Každého zvlášť přivedl před dva rouškami zakryté obrazy.

"Na prvním obraze je člověk, který ti ze všech lidí světa nejvíc ublíží. Na druhém je člověk, bez jehož pomoci se nikdy neobejdeš. Uhadneš-li, kdo je na obrazech, budeš králem ty."

Starší syn zapřemýšlel. "Na prvním obraze je určitě král ze západu. Odedávna má spadeno na naši říši. Nebo že by to byl přece jen král z jihu? Ten má zase o mnoho silnější vojska. Ba ne! Už vím! Je to ten ukrutný král z východu! - A bez čí pomoci se asi neobejdu? To je přece člověk, který mě dosadí na trůn! Tahle otázka je lehká! To jste, tatíčku, samozřejmě vy."

Mladší syn se mírně pousmál. "Myslím, že nikdo mi nemůže ublížit víc, než můžu ublížit sám sobě. A nikdo na světě mi přece nepomůže, když si nebudu chtít pomoci já sám." V tu chvíli spadly obě roušky a princ viděl, že obrazy jsou pouhá zrcadla. Vesele se zasmál a jeho nejnebezpečnější škůdce i ten nejmnocnější z jeho pomocníků se z plna hrdla smáli s ním.