PREZENTACE A RÉTORIKA

MgA. Stanislav Zeman, MBA

Teaching Excellence

Řečtí otcové rétoriky

Rhesis = řeč

Gorgiás - 1. rétor. škola 426 př. n l. Síla řeči

Demosthenes – Filipiky, první 351 př. Kr.

- Řečnické otázky, zvolání
- Kamínky pod jazyk, meč nad rameno, překřik. příboj

Aristoteles - „Rhetorica“ 320 př. n. l.

- **Natura** – hlasivky (při chrapotu nezesilovat)
- **Ars et doctrina** – nápodoba i učení od nešiků
- **Exercitatio**

Hlavní principy:

1. **Ethos –** zodpovědnost x demagogové (demos, ago = vedu)
2. **Pathos** – vnitřní zaujetí
3. **Logos** - stavba, řád, schody nahoru

Řím

- Marcus Tullius Cicero (106 – 43 př. n. l.)
- Trojího si musí řečník hledět: Co říká, kde to říká a jak to říká.
- Spása/zdraví lidu je nejvyšším zákonem. (Salus populi est suprema lex.)
- Devět desetin moudrosti je – být moudrý včas.
- Marcus Fabius Quintilianus (35 -96)
- Každé slovo, které neslouží ani k pochopení, ani k ozdobě, lze nazvat chybným.
- Nezáživný učitel je jako vyprahlá půda pro něžné rostliny.
- Lépe ztratit přítele než vtip.

Jan Amos Komenský

1. **Hojnost**
   - Bohatost, pestrost, synonyma
   - Hlasová modulace (forte i pianissimo)
2. **Světlost**
   - Transparentnost, pochopitelnost
3. **Líbeznost**
   - Naladit, motivovat (Opilcům: „Tak nevím, mám-li peklem je strašiti či nebem vábiti?“)
4. **Mocnost**
   - Nikoli mocenské, ale někam lidi posunout, změnit

Situace prezentace

- **Prezentující** – **motivuje:** nadchne, shrne, dá do souvislosti, zavtipkuje, vyvětrá místnost (dalajláma) **ale i odradí:** uspí monotónností, nevhodným tempem, arogancí, ironií, historkařením, drby, pseudointelektuálností…
- **Publikum** – ověřit očekávání, na co, na koho a proč přišli, míru odbornosti. Průběžná zpětná vazba. Naladit se na jejich způsob myšlení.
- **Prostor** – kolik lidí, akustika, možnosti techniky (tma uspává), rušení (mobily, zrušená jóga vlivem souseda), teplota, průvan, občerstvení.
- Praesentare = lat. odevzdat, poskytovat

Efektivita učení

1. **Čtení** nejméně – lépe u strukturovaného a barevně odlišeného textu
2. **Poslouchání** mluvčího
3. **Převyprávění** někomu. USA – seminars, papers.
4. **Použití** při hře; a ještě lépe v praxi – aktivizace studentů, změna formátu. Mistr a žák – nejen umělecké školy.

Výuka

- Otokar Březina
- Vývojový úkol – osamostatnění, rezistence vůči autoritě (projekce na učitele), radikalismus
- **Učinit spojence** – vůči nudné pasáži, hladu…
- **Zrušit bariéru** mezi 2 oddělenými světy. **Dotazy** (prof . Bělohradský: „To může být jen jeden“, ZŠ – Pythagorova věta), **hlasování** (Tomáš Sedláček: „Kdo by snížil důchody? Máte tu kamery?“ – **Cílem kontakt**.
- **Vymezit hranice** – pravidla. Hluk, čtení pod lavicí, sms, facebook… Co ještě „nevnímáme“?
- **Mít je rád** – Stanislavskij, základní naladění, nad veškerou techniku

Bavící se studenti

- **Pohled** – bez pauzy, chůze jejich směrem
- **Pauza** – lze umocnit pohledem
- **Verbalizace** „Máte k tomu nějaký dotaz? Chápu, že… ale zkuste tišeji, mně se takhle špatně mluví“. Vzájemné předstírání, dohoda a sebeúcta.
- **Privilegium** – úkol pro žvanícího
- **Dotaz** – co vám vadí, slyšíte podruhé…?
- **Vykázání** žvanícího, i jen navrhnout
- **Odchod** a zadání samostudia

Donald Trump

1. Think about your audience first.
2. Get your audience involved.
3. Be prepared. (Notes)
4. Be a good storyteller.
5. Be aware of the common denominator.
6. Be an entertainer. (Humor – timing)
7. Be able to laugh at yourself.
8. Think on your feet. (Spontaneity)
9. Listen. (Tune in)
10. Have a good time. (It´s contagious)

Výstavba sdělení

- **CO, PROČ A JAK**
- **Úvod** – vtip (riskantní), zajímavá otázka, příhoda, zajímavost. (Sporné - omluva, mlčení)
- **Protiargumenty** (Scholastika, Francie dodnes). Persuasivní technika. Gradace argumentů.
- **Otázky** – Co nejdříve. Na potřeby posluchačů. Nenutit odpovídat, dát čas. Neztrapňovat mýlící se. (Velmi dobře! A kromě toho možná ještě lépe…)
- **Triády**, s emocionálním stupňováním
- **Metafory** – ozdoba, kognitivní i generativní. (Elektrický proud jako potrubí)
- **Psychopřestávky** – historka, příklad, žert
- **Závěr** – hlavní argument, výzva (AIDA), poděkování

Přesvědčování 1

- **Opakovaná expozice stimulu** (100x lež. Student v černém pytli – od nepřátelství přes zvědavost k sympatii)
- **Vyzdvihování přínosu, předností** – přehánění. Zamlčování nebo bagatelizování nevýhod, rizik.
- **Ultimativní strategie** – nátlak
- **Citační strategie** – odvolávání se na autority, celebrity, statistiky, příklady, grafy
- **Prosebné strategie** – citové vydírání
- **Kognitivní disonance** – nekonzistentního, sporného – tak prezentovat nežádoucí. Preference (zdánlivě) logického a společensky přijatelného.
- **Hrozba** – i skrytá, v legraci, nadsázce. Nedostatek (posledních pár kusů, ctitel) Sekvence: poznatek / výhody přizpůsobení se / trest v případě nepřizpůsobení. odmítání Společenská adaptace.

Přesvědčování 2

- **Message makers** – výrobci zpráv, pořadí, čas. Konkurence o nastolování „důležité“ agendy.
- **Náborové strategie – sekty** Neformálnost, **my** správní a **oni** špatní. O nauce se nepochybuje, má přednost před zkušeností. Kontrolovaná komunikace ve vymezeném prostředí.
- **Spáčský efekt** – věrohodnost zprávy se v čase ztrácí, nevěrohodná může nabývat přesvědčivosti
- **Band-wagon efekt** – srocení lidí, hluk, atrakce. Nápodoba (nákupního) chování.

Neverbální komunikace 1

- **Informace:** tělo 55 %, hlas 38 %, text 7 %
- **„Dětština“** – Prof. Ivan Vyskočil
- **Kvalita pohybu**
  - Plynulost, náhlost, zpomalení
  - Lehkost x síla
  - Přímost x konfúznost
  - Pohyby z centra
- **Gesta**
  - Ideálně mezi pupkem a očima
  - Pozor na „ostré předměty“
  - Zapojení obou rukou, někdy i současně
  - Neurotické zlozvyky (žmoulání, bubnování…)

Neverbální komunikace 2

- **Držení těla** – otevřenost x horní a dolní zámky
- **Nácvikové chůze** – první dojem (kniha), imitace, archetypy
- **Oční kontakt**
  - Od úvodního pozdravu
  - Nejméně na krajích – pomáhá chodit
  - Oblíbenci, yes man
  - Ne do stropu, z okna, na zem, stále do počítače
- **Dikce**
  - Hluboký hlas – důvěra.
  - Změny rychlosti i tónu.
  - Parazitní slova (studenti počítají)

Proti stresu

- **Dýchání**
  - Předem hluboké břišní
  - Během projevu jako leknutí (víc by zvyšovalo tenzi)
- **Grounding** – vnímat zakotvení, široká základna
- **Sebevyladění** – oblíbená hudba, příjemná vzpomínka, představa pohodové situace a skvělého výkonu
- **Kongruence** – sdělíme svůj pocit
- **Povědomí o čase** – kolik zbývá látky
- **Tréma** – představa nahých posluchačů; natáčení filmu
- **Přestávka** – tekutiny, hladina glykémie i hormonů, abreaktivní vulgarismus…
- **Trénink** – i doma, zejména nejhorší otázky, také časový limit.