**Komunikační výchova 2**

**Nejčastěji používané slohové postupy a útvary v mluvené komunikaci**

**Milena Krobotová**

**Úvodem**

Proměnu naší společnosti nejvýrazněji odráží proměna řeči. Během minuty jsme v současnosti schopni říci mnohem více, protože obvykle cítíme, že na dlouhé řeči není čas; zkracujeme slova, fráze, mluvíme ve zkratkách, v narážkách apod. Ztrácejí se rozdíly mezi formami výpovědi, řeč se nivelizuje. Forma mizí na úkor obsahu, mění se výrazně slovní zásoba.

Předložený text se zaměřuje na tyto oblasti:

* Řečnické projevy.
* Příprava přednášky a prezentace.
* Logická stavba projevu.
* Srozumitelnost projevu.
* Nácvik působivého přednesu.
* Diskuse.
* Interview.
* Tréma a její zvládnutí.
* Upoutání pozornosti posluchačů.
* Problémoví posluchači.
* Hodnocení vystoupení.

**Řečnické projevy**

Odborná literatura obvykle vymezuje různé typy projevů podle jejich záměru:

* ***Propagující projevy.*** Jsou úzce spojeny se situací. Formulace musí být dobře promyšleny, zpětná vazba se dává najevo potleskem nebo stupněm ticha při projevu. Cílem projevů je přesvědčit, získat, a proto i jejich stavba musí být *zřetelná, jasná, srozumitelná*. V ***úvodu*** není třeba mnoho vysvětlovat, protože projev se opírá o politickou nebo společenskou situaci a souvisí také s osobou řečníka. V ***jádru*** dbáme na tematické členění a logický postup. Není na závadu, když se přiblížíme jiným útvarům, např. referátu nebo příležitostnému projevu. Závěrečná část bývá delší a srozumitelně v ní znovu shrneme hlavní myšlenky vyplývající z textu. K těmto útvarům řadíme:
  + ***Projev.*** Autor zaujímá stanovisko k nějakému problému (politickému, kulturnímu, hospodářskému), stručně ho rozebírá a hodnotí. Základem bývá úvaha, která však nejde do hloubky. Obsahem projevu může být hodnocení minulého období, výhledové perspektivy, významná událost apod.
  + ***Proslov.*** Méně oficiální projev, někdy bývá zakončen výzvou. Obsahuje informaci o veřejné události, o výročí aj. Do popředí vystupují jazykové prostředky působící na cit. Předpokládaná délka je 5 až 10 minut.
  + ***Výzva.*** Má posluchače přesvědčit o nezbytnosti jisté akce nebo jednání. Nepoužíváme však rozkazovacího způsobu, spíše neutrálních vyjádření. Musí být podepřena argumenty, které jsou seřazeny podle důležitosti (od všeobecně známých důvodů až po vážné, obecně platné argumenty). Někdy jsou výzvy koncipovány nepřímo (*je třeba, abychom; bylo by nutné, abychom* apod.). Bývají jako doprovodný útvar např. u politického projevu, jako samostatný útvar jsou vždy krátké.
  + ***Řeč.*** Velmi náročná forma mluveného projevu, nejpropracovanější řečnický útvar, který má za úkol posluchače získat, přesvědčit, přimět k nějakému jednání. Obvykle rozlišujeme ***řeč soudní*** (kritická úvaha o vině, jejím rozsahu a vlivu i o navrhovaném trestu), ***řeč politickou*** (má působit na posluchače, vyvarujeme se frází a bezobsažnosti), ***řeč parlamentní*** (od řečníka se vyžaduje dokonalá znalost věci, o níž hovoří, není možno nahrazovat fakta bezobsažnými frázemi) a ***řeč náboženskou*** (tón by měl být důstojný – až vznešený, jak to vyžaduje i mluva bible).
* ***Odborné projevy.*** Mají posluchače poučit. Řadíme k nim:
* ***Přednášky*.** Působivost je nejen v obsahu, věcnosti a jasnosti podání, ale také v kompozici a jazykové formě. Mají trichotomní členění: *úvod, jádro a závěr*. Dělíme je na ***popularizační*** (jednodušší, názornější) a ***vědecké*** (předpokládají odborné znalosti posluchačů v daném oboru), na ***školní***  (mají kontinuitu, homogenního, známého posluchače) a ***osvětové*** (nemají kontinuitu, mají potenciálně heterogenního posluchače). V současné době někdy vydělujeme ***rozhlasovou přednášku***, může mít 3 podoby: autor ji čte, volně přednáší, je realizovaná hercem nebo moderátorem, který není jejím autorem.
* ***Pracovní projevy.*** Jsou součástí pracovních jednání a nejčastěji se vyskytují v těchto oblastech:
* ***Porada.***  Smyslem porady je výměna informací a formulování závěrů. Každá porada musí být připravena. Poradu je třeba zahájit **pozitivně**. Zastrašit neznamená přesvědčit. Úspěšný vedoucí musí být především výborným posluchačem. Nemusí mít pravdu za každou cenu, musí umět i prohrávat.
* ***Telefonování.***  Na hovor je třeba se připravit. Mluvíme pomalu a zřetelně. Nikdy nehovoříme o nikom neslušně. Zvážíme čas vhodný k telefonování. Volaný by se měl ohlásit jménem, číslem telefonní stanice nebo názvem pracoviště.
* ***Příležitostné a ceremoniální projevy.*** Nic nevysvětlují, nepřesvědčují ani nezískávají. Mají příznaky slavnostních, svátečních vystoupení. Obsahem je hodnotící úvaha slavnostního rázu a jejich posláním je přispět k slavnostnosti určité chvíle. Řadíme k nim:
* ***Přípitek.*** Obsahuje vtipné, neotřelé blahopřání. Počítá-li se s několika přípitky, je nutno dbát na pořadí podle významnosti těch, kteří je přednesou.
* ***Slavnostní projevy.*** Navozují kromě slavnostnosti i citový vztah posluchačů k tomu, co je jejich předmětem.
* ***Rodinné projevy*.** Jsou orientovány na okruh důvěrně známých, blízkých lidí, kteří prožívají určitou událost společně (svatební i pohřební projevy, vítání novorozeňat apod.). Prohlubují a znásobují pocity zúčastněných. Přednes bychom neměli improvizovat, doporučuje se alespoň částečné pamětní zvládnutí textu.

**Příprava přednášky a prezentace**

* ***Úvod.*** Seznámíme s osnovou výkladu (o čem budeme hovořit, jaké problémy budeme řešit a jaké cíle sledujeme; můžeme stručně uvést i výchozí prameny, z nichž jsme čerpali). Úvod nemá být dlouhý a nesmí se v něm vyskytovat omluvy přednášejícího (např. že se nestačil pro nedostatek času na přednášku dobře připravit). Přednes by měl být klidný, beze všeho patosu.
* ***Jádro.*** Na konci každé dílčí pasáže provádíme shrnutí. Neomezujeme se jen na údaje svědčící ve prospěch naznačené hypotézy, upozorníme také na sporné otázky a seznámíme i s negativními argumenty. Musíme zaujmout vlastní stanovisko. Vhodné je použití názorných pomůcek. Neopakujeme a nevysvětlujeme to, co už bylo jednou vysvětleno a pochopeno. Každé zbytečné odbočování od hlavního tématu, pokud není nutné, je pro posluchače únavné a ruší myšlenkový postup přednášky.
* ***Závěr.*** Obsahuje stručné shrnutí všech podstatných myšlenek a poukazuje na možnost praktického využití. Můžeme uvést i náměty do diskuse. Osvědčí se napsat (promítnout) na tabuli body přednášky a pak s nimi pracovat.

***Prezentace***

Názornost nevzniká pouhým promítáním nebo předváděním čehokoliv. Stále platí: ***méně je někdy více***. Stránka hutného textu, kterou referující navíc doslovně čte, k úspěchu vystoupení nepřispěje. Přednášející se dopouští hrubé chyby, pokud prohlásí: *Toto už je moc malé, to neuvidíte, takže já vám to raději přečtu.* Základní požadavky na názorný materiál jsou: ***jasnost, jednoduchost, přehlednost***a ***srozumitelnost****.* Text musí být čitelný a obraz i slovo vždy v souladu. Barevným řešením lze prezentované texty integrovat i dezintegrovat. Nedoporučuje se umístit např. modrý text na zelené pozadí. Přednášející by si měl promítaný text dobře přečíst, neboť pravopisná správnost je nezbytná. Počítáme s tím, že např. na desetiminutovou prezentaci je třeba se připravovat nejméně hodinu a půl. Posluchači mohou zapomenout fakta, déle si však dokáží vybavit pocity a dojmy, které v nich prezentace zanechala. Je vhodné zapojit posluchače do prezentace (formou otázek, uvádění příkladů z praxe aj.). Dobrá prezentace není monologem, ale živou a oboustrannou komunikací. Vždy je třeba mít připravený scénář s variantami postupu v situaci, kdy přestane jít např. proud, anebo vypoví technika. Pokud závadu nedokážete odstranit do pěti minut, „jděte od toho”.

**Logická stavba projevu**

Vyhýbáme se ukvapeným zobecněním, vyjadřujeme se jasně a přesně. Nikdy bychom neměli nejdřív mluvit a pak teprve přemýšlet! K dílčím nedostatkům patří:

* ***Zaměňování teze.*** Chybné je, když se někdo hájí např. tím, že jiné osoby za stejný přestupek nebyly trestány. Často se vyskytne tzv. *argumentum ad hominem*,jde o chyby, při nichžmísto řádné odpovědi či důkazu kritizujeme osobu toho, kdo mínění vyslovil. Takový způsob komunikace je hrubě asociální.
* ***Error fundamenti*** (základní chyba). Důkaz budujeme na nesprávném základním tvrzení, např. na základě jednostranné a zaujaté informace (*Žena nemusí být hodná proto, že o ní není slyšet nic špatného.*).
* ***Bludný kruh.*** Dokazujeme nějaké tvrzení pomocí stejné teze, která je pouze jinak vyjádřena (*Pan XY je neurotik, protože je nervózní*)*.*
* ***Směšování rozličného smyslu*.** Projevuje se nežádoucí záměnou pojmenování, např. záměnou hromadného smyslu se smyslem individuálním.
* ***Rozvleklost obsahu*.** Uvádění zbytečných skutečností, velkého množství nepodstatných jevů apod.
* ***Logické skoky*.** Narušuji v delším projevu návaznost vnitřních složek tématu.

**Srozumitelnost projevu**

Každý projev určený veřejnosti pronášíme spisovným jazykem, mluvíme pomalu a pozornost věnujeme správné výslovnosti. Nedoporučujeme používat dlouhé věty a složitá souvětí. Pokud nahromadíme mnoho údajů vedle sebe, nemusí jim posluchači porozumět. Nenecháme se ovlivňovat formulacemi a vazbami z cizích jazyků, především z angličtiny, př. *Je to tři roky zpátky;* *Mějte hezký večer* aj.

Základem všech mluvených projevů by měl být ***spisovný jazyk v hovorové podobě***. Čím je však projev oficiálnější, tím méně je hovorovost vhodná. Pro mluvený projev je velmi důležitá forma, tj. kvalita zvuku řeči. Máme na mysli především zřetelnou a jasnou výslovnost, respektování spisovné výslovnosti. V obecném povědomí však není znalost norem spisovné výslovnosti dostatečně upevněna. V 90. letech minulého století vyšla příručka  *Česká výslovnostní norma* (1995) od Jiřiny Hůrkové. Pomoci nám může kromě stručných poučení v časopisecké literatuře *Akademický slovník cizích slov* (2001), jehož přepisy výslovnosti je třeba považovat za závazné. *Slovník neologizmů* od Martincové a kol. (1998, 2004) nemůžeme zařadit ke kodifikační literatuře.

Slovní zásobu volíme vždy tak, aby odpovídala věku a odbornosti publika. Používáme přesné a jednoznačné výrazy, nemělo by docházet k nedorozumění. Užíváním nespisovných výrazů se publiku nepřiblížíme. Dlouhé věty a složitá souvětí se špatně čtou, znesnadňují orientaci v textu a ztěžují pochopení myšlenek. Pro lepší srozumitelnost lze použít tzv. uvozovací věty (např. *Když jsme si objasnili tento zásadní termín, můžeme přistoupit k...* apod.). S uvozovacími větami však zacházíme opatrně, vyvarujeme se tzv. textového balastu (mluvní vaty). Přehlednosti textu a lepšímu přednesu slouží i členění textu na odstavce.

Na základě školního vzdělání, ale především na základě vlastních zkušeností získáváme představu o tom, jak by měl kultivovaný projev vypadat, uvědomujeme si základní modely jazykového chování, bez nichž obtížně dosáhneme komunikační úspěch. Mluvčí by měl v praxi prokázat nejen dobré znalosti kodifikace mateřského jazyka, ale uvádět do praxe také nové trendy, které se v jazyce objevují. Když ustrneme jen na těch pravidlech, jež si pamatujeme z výuky ve škole, prohřešujeme se proti jazykové kultuře. Ne vše nové, je však správné. Nevhodná volba jazykových prostředků, např. přílišná neformálnost při výslovnosti, při používání slovní zásoby nebo větné stavby mohou snížit záměr mluvčího při závažných sděleních.

**Nácvik působivého přednesu**

Pokud řečník přednáší svůj projev, stěží lze rozpoznat, čím upoutá víc: zda textem a informacemi, anebo způsobem prezentace. Obojí je těsně spjato a publikum obě složky vnímá společně. Přesvědčivost i důvěryhodnost řečníka zvyšují:

* Textově-stylistické vlastnosti přednášené řeči (promyšlená, připravená, jazykově zvládnutá).
* Osobní vlastnosti řečníka, tj. jistota, vyrovnanost, soustředěnost, vnitřní přesvědčení a identifikace se sdělovaným obsahem. Výhodou jsou společně sdílené hodnoty, názory a postoje mezi publikem a řečníkem.
* Způsob přednesu, při němž se mluvčí vyvaruje zvláště těchto nedostatků: špatného postoje a držení těla; nepřiměřeného vzhledu; soustavného čtení textu; ztráty kontaktu s publikem; nekultivované realizace projevu.

***Několik dalších praktických rad:***

* Projev bychom neměli doslovně číst, nedoporučujeme však ani vystupovat bez jakýchkoli poznámek.
* Připravený text musí být dobře ***čitelný.*** Používáme širšího řádkování a většího typu písma.
* Zachováváme širší okraje vpravo i vlevo (můžeme si na ně v průběhu přípravy zaznamenávat další úpravy, poznámky, popř. připomínky v diskusi).
* Nikdy nepíšeme text po obou stranách papíru.
* Vyznačíme mezititulky, stránkování, odkazy, a to i graficky (např. barevné podtrhávání).
* Takto připravený text by měl mít u sebe i ten nejlepší řečník. Jde nejen o jeho oporu při realizaci projevu, ale také o psychický moment, kterým působí na posluchače. Vystoupení bez jakékoli přípravy může u posluchačů vyvolat dojem, že přednášející přípravu podcenil.
* S myšlenkami uvedenými v připraveném vystoupení bychom se měli ztotožnit. Výjimku snad tvoří pouze diplomat. Ten si (podle Metternicha) *nemusí myslet to, co říká, ale musí myslet na to, co říká*.
* Vystupujeme-li bez přípravy, měli bychom mít „v zásobě” připravené „prefabrikáty” některých myšlenek. Posluchači nás budou považovat za pohotového člověka, znalého problematiky, a sami sobě tím zvýšíme pocit jistoty.
* Nikdy bychom neměli během projevu sedět. Když stojíme, nezůstáváme stát na jednom místě, ale lehce se procházíme.
* Sympatie nebo antipatie posluchačů získáme i hlasem. K myšlenkovému odlišení některých pasáží v textu je vhodné využívat barvy hlasu. Každý projev by měl být i rytmicky vyvážený, a ne monotónní. Démosthenes na otázku, co je nejdůležitější při řečnění, odpověděl: *Za prvé přednes, za druhé přednes a za třetí opět přednes.* Nesmíme pochopitelně podcenit ani stránku obsahovou!
* Na závěr přípravy zkontrolujeme dobu trvání projevu s časem, který máme při vystoupení k dispozici. Nikdy nesmíme daný čas překročit.

**Diskuse**

Je založena na dialogu. Má kolektivní ráz a jejím úkolem je osvětlit problém z více hledisek, ukázat na různá řešení. Cílem není pouhá konfrontace názorů, ale hledání východiska. Nejčastěji jde o tzv. ***veřejnou a řízenou diskusi****.* Příspěvky mohou být připraveny předem, ale musíme umět také improvizovaně, pohotově reagovat na námitky, vysvětlit svá stanoviska. Mluvčí se soustředí na základní problém, neutápí se v podrobnostech. Vystoupení má být stručné, jasné a má obsahovat návrh na řešení. Kvalita příspěvku se projevuje v argumentaci. Tvrzení bez věcných důkazů nemůžeme vydávat za argument, neboť množství slov chybějící argument nenahradí. Nesmíme zlehčovat protivníka ani jeho diskutovaný problém a ani zveličovat význam toho, co prosazujeme. K úspěšné argumentaci patří důslednost v uvádění důkazů a výstižné jazykové vyjádření. Nikdy se nesnažíme mít za každou cenu poslední slovo. Při diskusi i dialogu zachováváme klid a rozvahu, emoce nesmějí převažovat nad rozumem. Ohleduplnost vůči ostatním se projevuje tím, že dokážete šetřit časem.

***Řízení diskuse***. Ten, kdo diskusi řídí, udílí a odnímá slovo (nikdy však nesmí odejmout řečníkovi slovo proto, že s ním nesouhlasí), děkuje diskutujícím a komentuje příspěvky (ne však zbytečně dlouze a rozvláčně). Jestliže se již nikdo nehlásí do diskuse, neusiluje o její „protahování” a ukončí ji. V závěru diskusi shrne a objektivně ji zhodnotí.

Rozlišujeme několik druhů diskuse.

* Cílem ***řetězové diskuse*** je nacvičit schopnost sledovat, shrnovat a spontánně formulovat text. Ve škole začne např. učitel řetěz navozením problému a po něm se postupně vyjadřují diskutující tak, že každý nejprve shrne to, co již bylo řečeno, a potom připojí vlastní myšlenku.
* ***Komentářová diskuse*** spočívá v tom, že posluchači obdrží teze, prostudují je a potom o nich diskutují.
* ***Pódiová diskuse*** se uplatňuje na mezinárodních konferencích, kongresech a sympoziích. Jde o diskusi několika odborníků, kteří si vyměňují názory před očima veřejnosti – na pódiu.
* Při ***panelové diskusi*** zasahují do rozhovoru i posluchači.
* ***Skupinová diskuse*** spočívá v tom, že lektor rozdělí frekventanty kurzu do skupin, které potom izolovaně diskutují a nakonec oznámí výsledky svých rozhovorů.

Ostrá diskuse je ***polemika.*** Polemický příspěvek se liší od diskusního tím, že je útočný, expresivní, polemika je více subjektivní.

Ostrá polemika se někdy nazývá ***filipika***. Název vznikl v období antiky. Démosthenes vedl ostré řeči proti Filipu Makedonskému a podle těchto ostrých polemik nazval Cicero své řeči proti Antoniovi *„Orationes Philippicae”.*

**Beseda a debata**

Může mít charakter projevu ryze soukromého (např. v kruhu rodinném), tak i veřejného (např. v rozhlase, televizi – o odborném problému, o aktuálních otázkách současné zahraniční politiky aj.). V podstatě jde o přátelský rozhovor lidí, kteří se navzájem dobře znají (beseda soukromá), nebo o rozhovor mezi odborníky, kteří hovoří o jedné věci z různých hledisek (např. besedy o letech do vesmíru se může zúčastnit lékař, odborník v raketové technice, meteorolog, zoolog aj.). Všichni přítomní posuzují společný objekt hovoru z hlediska svého oboru. Veřejné besedy přecházejí často do diskuse. ***Debata*.** Má neoficiální ráz, jde o výměnu názorů na nějaký dílčí nebo závažný problém; koná se v užším kruhu odborníků.

**Public relations**pablik rilejšns

Jsouneoddělitelnou součástí dnešní reality. Termínu se dříve používalo pouze v úzce odborném vyjadřování. V současnosti jde o obor zabývající se vztahy k veřejnosti a komunikací s ní. Jeho cílem je vytvořit a uchovat atraktivní pověst osoby nebo organizace v očích veřejnosti, prostřednictvím informací, přesvědčováním a přizpůsobením získat veřejnou podporu pro činnosti a jejich příčiny, hnutí nebo instituce.

**Interview [-vjú]**

Osobitým způsobem stylizovaný druh zprávy. Má dialogickou formu aautentickým způsobem informuje o různých skutečnostech. Osoba, která rozhovor řídí, musí klást provokující otázky, současně je však tematicky usměrňovat. Rozhovor není náhodný, ale **řízený**. Na výběru otázek hodně záleží. Musí být voleny tak, aby postihovaly to, co je pro danou osobu charakteristické, aby směřovaly k danému problému a aby si posluchač uvědomil, co je cílem interview. Otázky a odpovědi musí na sebe navazovat. Odpovědi by měly tvořit kompaktní celek. Pozor! Nikdy nezačínejte odpověď stejnou formulací, jakou měla otázka, př.

A: *Jak se Vám líbilo divadelní představení?*

B: *Divadelní představení se mi líbilo tak, že...*

Interview se může uskutečnit i psanou formou. Tázaný má právo vidět celé znění rozhovoru ještě před otištěním. V praxi se doporučuje simulovat televizní nebo rozhlasové studio a realizovat v něm fiktivní trénink vystoupení v médiích. Respondenti tak poznají své silné i slabé stránky, naučí se udržet pozornost, formulovat své odpovědi „pro média” a připravit se na možné „novinářské chytáky”.

***Příklad***

K získání pohotovosti ve vyjadřování slouží mnoho cvičení. Motivovat vás může například M. Horníček. Z jeho *Odpovědny* uvádíme:

A: *Proč jsou v krabičkách olejovky bez hlaviček?*

B:*Olejovka je již za života ryba velmi prchlivá. Fakt, že je vylovena, ji velmi rozruší.*

*Nedivte se proto, že když je dokonce uzavřena do krabičky, ztratí úplně hlavu.*

A: *Chytaje nedávno lelky, chytil jsem jednoho. Co s ním?*

B: *Chyťte ještě jednoho – do páru. Začnou se pak množit sami a vám zbude čas*

*pro užitečnější práci.*

**Tréma a její zvládnutí**

Tréma není nezvládnutelná. Základem trémy je strach z neúspěchu. Tyto obavy jsou zbytečné, je-li projev dobře připraven. Trému podporují iracionální představy (*určitě omdlím*). Je třeba se uklidnit myšlenkami reálnými. Existují 3 věty (tzv. „zázračné věty”), kterým musíte věřit (snížíte jimi nervozitu):

* *Publikum chce, abych si vedl dobře.*
* *V zásadě vím o tématu víc než kdokoli z přítomných.*
* *Vím, co chci říct a jak to říct.*

Před vystoupením jděte včas spát a představujte si, jak bude vaše vystoupení působivé. Začněte se na vystoupení těšit. Několik minut před vystoupením vejděte jistě do místnosti, abyste se mohli seznámit s prostředím i s posluchači. Doporučují se rovněž dechová cvičení a tzv. „mentální aerobik”.

S nikým bychom neměli hovořit o trémě. Nezačínáme mluvit okamžitě. Urovnáme si své poznámky, sobě i posluchačům dopřejeme krátkou chvíli na uklidnění. Teprve potom začneme zvolna mluvit. Snažíme se překonat tendenci mluvit rychle a bez přestávek. Chceme-li zvládnout trému, nesmíme se vystoupení na veřejnosti vyhýbat. Čím častěji si ověříme, že tréma se dá skutečně překonat, tím snáze v budoucnu vystoupení zvládneme.

**Upoutání pozornosti posluchačů**

Pokud se posluchači o problematiku zajímají, kladou často otázky. Umožňují tím vytvořit pozitivní interakci mezi řečníkem a publikem, a proto kladení otázek nemůžeme vnímat jako útok či ohrožení. I nepříjemná otázka je lepší než „mlčící dav”. Jde o vyjádření zájmu posluchačů, a třeba i o test, zda a jak dokážeme situaci zvládnout.

Pohotovost reakce se získává praxí. Nebojíme se říci „nevím”, ale vyjdeme tázajícímu vstříc tím, že slíbíme třeba písemnou odpověď zaslanou mailem. Někdy uslyšíte i tzv. „provokační otázky”, které mají přednášejícího dostat „do úzkých”. Odpovídáme vždy klidně a s rozvahou, ať je otázka jakákoli. Přesná rada neexistuje, ale uvedeme alespoň malé doporučení pro odpověď:

* *Můžeme na to zkusit přijít společně.*
* *Můžeme si o tom promluvit po přednášce.*

Když má společné setkání pokračování, lze také reagovat takto:

* *Toto skutečně nevím, ale budeme rádi (uvítáme), když nám to zjistíte a do příštího setkání si připravíte krátké poučení.*

**Problémoví posluchači**

* ***Rušící posluchači*** nejsou výjimkou ani mezi dospělými (povídají si se sousedem, posílají SMS, čtou si apod.). Je chyba, pokud si toho přednášející nevšímá. Snažte se rušícího posluchače často oslovovat, zapojovat do diskuse, navažte s ním oční kontakt, případně změňte svou vzdálenost od posluchače. Můžete se obrátit na takového posluchače otázkou, př. *Máte nějaký dotaz, nebo jsem něco řekl/a nejasně?* aj. Pokud ani toto nepomůže, požádejte posluchače o klid, neboť svým chováním ruší ostatní.
* ***Negativista*** reaguje negativně na přednesené návrhy a tvrzení. Jeho negaci nezmírníme argumenty, ale vhodně položenými otázkami a zapojením ostatních do diskuse. Za negací se může skrývat také obava či nejistota.
* Příliš „***vtipní posluchači****”*působí také rušivě, pokud nejsou opravdu vtipní. Z trapných poznámek jsou ostatní rozladěni. Požádáme takového posluchače, aby si své poznámky nechal na přestávku, anebo mu můžeme navrhnout, aby si humorné poznámky zapisoval na papír a pobavil jimi všechny po ukončení přednášky.
* ***Velmi moudří posluchači*** mohou přerušovat výklad, opravovat slova přednášejícího, tvářit se jako „všeznalci”. Jaká má být reakce přednášejícího? Můžeme takového posluchače pochválit, př. *Vím / slyším / vidím, že o tom víte skutečně hodně.*, a dáme mu prostor se vyjádřit (před skupinou nebo po prezentaci). Lze reagovat (podle situace) také způsobem: *Nechte mě dokončit výklad a pak si o tom s vámi rád/a popovídám, protože váš názor i znalosti mě zajímají.*; v krajním případě lze říci: *Nechcete si se mnou vyměnit místo a přednášet místo mě?* Vyrušující zpravidla nenajde odvahu postavit se před všechny posluchače ani za přednášejícím jít po přednášce. Jeho cílem je „předvést se”. Soukromá diskuse není pro něho přitažlivá.

**Hodnocení vystoupení**

Položte si po realizaci přednášky několik otázek a pravdivě na ně odpovězte:

* Mluvíte dostatečně nahlas, aby vás všichni slyšeli?
* Díváte se publiku do tváře?
* Je vaše výslovnost správná?
* Dbáte na to, aby projev nebyl monotónní?
* Jste schopni ovládat natolik dech, aby neplánované nádechy nenarušovaly řeč?
* Umíte gesty vyjadřovat to, co říkáte?
* Dokážete vytvořit projev, který se vyvíjí logicky od začátku do konce?
* Umíte zaujmout publikum tak, aby všichni pozorně naslouchali?
* Umíte si poradit i s těmi nejsložitějšími otázkami posluchačů?
* Víte, jak reagovat na vyrušující posluchače?

**Seznam použité literatury**

1. *Akademický slovník cizích slov. A-Ž*. Praha: Academia, 2001. ISBN 80-200-0607-9.
2. ČECHOVÁ, M. *Komunikační a slohová výchova*. Praha: ISV, 1998. ISBN 80-85866-32-3.
3. ČÍHALOVÁ, E. a MAYER, I. *Jak rozvíjet komunikaci a spolupráci*. Praha: Agentura STROM, 1999. ISBN 80-86106-06-3.
4. HIERHOLD, E. *Rétorika a prezentace.* 7. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-2472-423-2.
5. HOLASOVÁ, T. *Umíte dobře mluvit*? Jinočany: H&H, 1992. ISBN 80-85467-16-X.
6. HŮRKOVÁ, J. *Česká výslovnostní norma*. Praha: Scientia, 1995. ISBN 80-85827-93.
7. KOHOUT, J. *Rétorika. Umění mluvit a jednat s lidmi.* 3. vyd. Praha: Management Press, 1999. ISBN 80-7261-002-3.
8. KROBOTOVÁ, M. *Úvod do české stylistiky.* Olomouc: UP, Pedagogická fakulta, 2004. ISBN 80-244-0315-3.
9. KROBOTOVÁ, M. *Spisovná výslovnost a kultura mluveného projevu*. Olomouc: Vydavatelství UP, 2005. ISBN 80-244-0187-8.
10. KROBOTOVÁ, M. O jazykové kultuře edukačních prezentací. In *XX. DIDMATTECH 2007*, 1. díl. Olomouc: Votobia, 2007, s. 53-60. ISBN 80-7220-296-0.
11. KROBOTOVÁ, M. a kol. *Odborná práce bestsellerem?* Univerzita Palackého v Olomouci: Fakulta tělesné kultury, 2011. ISBN 978-80-244-9.
12. LANGER, A. *Úspěch veřejné promluvy*. Praha: Fortuna, 1993. ISBN 80-7168-063-X.
13. LOTKO, E. *Kapitoly ze současné rétoriky*. Olomouc, 1997. ISBN 80-7067-685.
14. MARTINCOVÁ. O. a kol. *Nová slova v češtině. Slovník neologizmů.* 1. vydání. Praha: Academia, 1998. ISBN 80-200-0640-0.
15. MARTINCOVÁ. O. a kol. *Nová slova v češtině. Slovník neologizmů.* 2. vydání. Praha: Academia, 2004. ISBN 80-200-1168-4.
16. METELKOVÁ SVOBODOVÁ, R. *Moderní didaktika českého jazyka se zaměřením na jazykovou, komunikační a slohovou výchovu.* Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2008. ISBN 978-80-7368-553-9.
17. MIKULÁŠTÍK, M. *Komunikační dovednosti v praxi.* Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0650-4.
18. OSVALDOVÁ, B. a KOPÁČ, R. *Rozhovory o interview*. Praha: Karolinum, 2009. ISBN 978-80-246-1618-6.
19. PRAŠKO, J. a PRAŠKOVÁ, H. *Proti stresu krok za krokem*. Praha: Grada Publishing, 2001. ISBN 80-247-0068-9.
20. RYSOVÁ, M. a ČECHOVÁ, M. *Čtení a kultura vyjadřování*. Ústí nad Labem: Univerzita J. E. Purkyně, Pedagogická fakulta, 2011. ISBN 978-80-7414-403-5.
21. ŠMAJSOVÁ BUCHTOVÁ, B. *Rétorika. Vážnost mluveného slova.* Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. ISBN 978-80-247-3031-8.
22. ŠPAČKOVÁ, A. *Moderní rétorika. Jak mluvit k druhým lidem, aby nám naslouchali a* *rozuměli.* Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0633-4.
23. TINKOVÁ, E. *Rétorika aneb řeč jako nástroj.* Praha: Computer Media, 2010.   
    ISBN 978-80-7402-074-2.