RÉTORIKA

Získejte si posluchače

Pro nezkušeného člověka je začátek projevu nebo prezentace jako šok při skoku do ledové vody. Potřebnou jistotu může začínající řečník získat v kurzech rétoriky, o které mají stále větší zájem podnikatelé, firmy i veřejná správa.

JIŘÍ PINKA

Mnoho lidí nebylo donedávna nuceno veřejně vystupovat a chybějí jim zkušenosti. Dnes ale potřebují prezentovat své firmy, práci nebo výrobky. „Zájem o rétoriku je velký a tréninků veřejného projevu ze strany firem, jednotlivců a veřejné správy přibývá," říká majitelka společnosti EMI kurzy Eva Mizerová.

Tlak konkurence a potřeba se lépe prezentovat tak vede k renezanci tohoto umění, které se zrodilo již ve starém Řecku. Tehdy byla rétorika považována za tvůrčí činnost a dokonce jí byla přisuzována taková vážnost, že se o ní mluvilo jako o královně umění. Lidé navštěvovali první rétorské školy ve starém Řecku a později v Římě už před 2500 lety.

Zkušení řečníci už tehdy například věděli, že při rozhovorech, jednáních, přednáškách a prezentacích je důležité především získat a udržet pozornost posluchačů. Jelikož začátkem řeči upoutáme pozornost, můžeme začít zajímavým srovnáním, příkladem, nezdržujeme posluchače dlouhými úvody a raději vpadneme do středu děje. Ukážeme-li třeba určitý přístroj či výrobek anebo alespoň jeho obrázek, zaujmeme lidi více, než kdybychom je jen popisovali slovy.

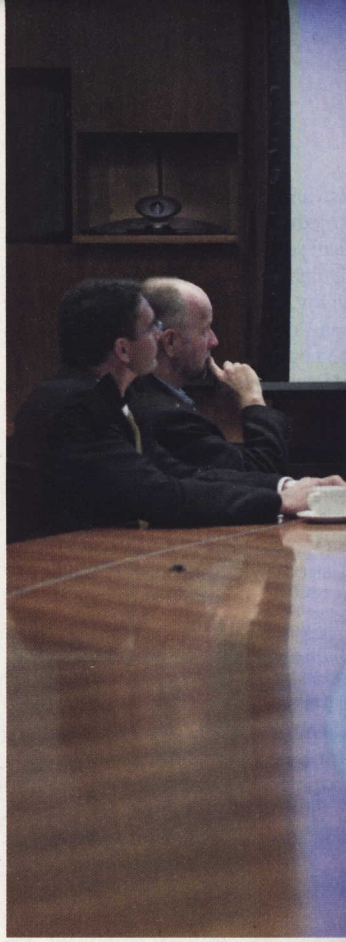
GESTA NEMAJÍ BÝT TRHAVÁ

Obecnou lidskou vlastností je podle odborníků zvídavost a touha po nových poznatcích. Posluchače proto upoutáme, pokud jim můžeme sdělit informace, které nejsou veřejně známé a přicházejí jaksi „ze zákulisí". Na to, zda pozornost udržíme, nebo nikoli, má vliv způsob podání, tedy střídání tónu a síly hlasu, tempo řeči, vkládání významných pauz, gestikulace či pohledy. Přitom je třeba vést v patrnosti, že neverbální projevy jsou podle psychologů velmi důležité. Měli bychom si zapamatovat, že používání gest nemusíme omezovat, ale že všechna by měla vyplývat z vnitřních impulzů. Mají doprovázet mluvené slovo a nepřitahovat sama o sobě více pozornosti než řeč samotná. Gesta také nemají být trhavá, což může způsobit silná tréma.

Tréma je při vystupování zcela přirozená a je známo, že i vynikající herci a řečníci, kteří mají dlouholeté zkušenosti, pociťují před každým novým vystoupením určité „rozechvění". Odborníci doporučují: Překonejte mylné přesvědčení, že se na vás při vaší řeči celý svět dívá a posuzuje vás. Což vy sami pozorujete každého hovořícího a kritizujete je gesta, hlas a chování? Poslouchá co povídá, a dotyčnému nevěnuj pozornost. Podobně se chovají i j Potřebnou jistotu je možné zís v kurzech. „Účastníci mají záj o zpětnou vazbu, vidí se na zázna kamery, naučí se upoutat pozorn nebo třeba jak reagovat na nepříz publika," vypočítává Mizerová.

PŘÍLIŠ VĚCÍ NAJEDNOU

Nezkušený řečník stojí v jednom je ném okamžiku před řadou úko



Ilustrační foto: profimedia.cz/Corbis

■ JAK SE ZBAVIT OSTÝCHAVOSTI

1. **Než začnete hovořit, promyslete si, co chcete říci a vyjádřete to co nejstručněji.**
2. **Nejprve se několikrát nadechněte, zvláště na začátku mluvte pomaleji, abyste se uklidnili a neztratili dech.**
3. **Využívejte každé příležitosti k procvičování mluvení.**

ALENA HORÁKOVÁ, AHA PUBLIC RELATIONS AGENCY:

Trému mají všichni, to je normální

Až na výjimky se účastníci rétorických kurzů, včetně podnikatelů, potýkají s trémou hovořit na veřejnosti. Podle Aleny Horákové je důležité naučit se ji ovládnout natolik, aby při vystoupení neomezovala.

ANDREA CERQUEIROVÁ

Začínali jste v roce 1992. Rozjeli jste hned kurzy zaměřené na rétoriku?

Nezačínali jsme vzděláváním veřejnosti, nejdřív jsme organizovali přednášky v cizích jazycích pro zahraniční návštěvníky České republiky v rámci studijních cest. Postupně jsme přešli k otevírání kurzů pro českou veřejnost. První byly zájmového typu, kupříkladu Dějiny umění. Začátkem devadesátých let si mnoho lidí začalo zakládat různé firmy, bylo proto třeba nabídnout jim kultivaci chování a vystupování. První takové kurzy se jmenovaly Rozvoj osobnosti. Zahrnovaly rétoriku, společenské chování a jednání s lidmi. Rétorika se ukázala být velmi důležitou, a tak jsme od roku 1997 začali organizovat kurzy, věnované pouze jí a úzce související komunikaci. Nejprve se jednalo o otevřené kurzy, později se k nim přidala rovněž firemní školení.

Je o tyto kurzy stále zájem?

Ano, zájem dokonce narůstá. Převládají posluchači z firem, nechybí však ani jednotlivci. Třeba studenti, kteří si uvědomují, že tyto znalosti jsou pro jejich budoucnost nutné. Nebo se jen chtějí připravit na obhajobu práce před komisí a cítí, že projev je jejich slabinou.

Jaké profese nejčastěji školíte?

Firmy vysílají široký okruh profesí. Našimi posluchači jsou i podnikatelé. Školíme ale i profesionály – tiskové mluvčí, pracovníky televize a rozhlasu.



Alena Horáková.