

Monika Dobiášová
Ladislav Langr

PREZENTACE
a
práce
s informacemi

MANUÁL

I | R
D | S

INFORMACE
PRO ROZVOJ DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MS
MT

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Monika Dobiášová,
Ladislav Langr

PREZENTACE a práce s informacemi

manuál pro studenty k projektu IRDS

Výukový blok č. 8

Vedoucí bloku: BcA. Michaela Caranová



INFORMACE
PRO ROZVOJ DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI

2020

Obsah

1 Sebepoznání	4
2 Motivace	12
3 Jak zvládat stres	14
4 Konflikt	24
5 Efektivní komunikace	31
6 Rétorika jako efektivní předání poznatků	35
7 Použitá literatura	52
8 Základy techniky mluveného projevu	53
8.1, Uvedení do tématu	53
8.2, Řeč viděná	53
8.3, Řeč mluvená	55
8.4, Řeč psaná	56
9 Základní pojmy	58
10 Dýchání – respirace	60
11 Výrazové složky hlasového projevu	64
12 Literatura	70
13 Veřejný projev	71
14 Modulace	73
15 Správná versus spisovná výslovnost	75
16 Etiketa	78
17 Psychologické aspekty veřejného projevu	79
18 Styl a obsah veřejného projevu	82
19 Veřejná interpretace projevu	84
20 Literatura	86

1. Sebepoznání – Kdo jsme?

Obecný úvod (časová náročnost 1 hodina:

30 min přednáška + 30 min dotazník a interpretace)

Lidé vyrůstají a čelí mnoha vnějším očekáváním a srovnáním. Tím, co je považováno za standard a normu na osobní, rodinné či širší společenské úrovni jsme často tlačeni, abychom byli někým jiným, než jsme. Hlavním úkolem je najít sebe sama, nechat být očekávání druhých, aniž bychom se proti nim vzbouřili. Lidé se obrací jeden na druhého pro jedinou správnou odpověď na danou otázku, pro jediné možné řešení daného problému. Samozřejmě nenajdeme jedinou možnou cestu. Věci se nedějí ve vzduchoprázdnu, jsou spojeny s něčím vnějším i vnitřním. Namísto pouhého posuzování lidského chování se můžeme pokusit začít zkoumat události, které jsou za viditelným.

Cvičení: Ledovec osobnosti – foto ledovce (srovnání osobnosti člověka s ledovcem: co je vidět na povrchu a co se skrývá pod hladinou)

Diskuse o tom, jaká část z osobnosti je vidět a co všechno je skryto

- *Vnější: chování, činnost*
- *Vnitřní: hodnoty, přesvědčení, předpoklady, vnímání, očekávání, touhy*

Otázky k zamyšlení:

- *Co vidím a slyším?*
- *Jaký význam přiřkládám tomu, co vidím a slyším?*
- *Jaký pocit mám z významu, který jsem věcem dal?*

Co je to osobnost?

Osobnost je uspořádaný, organický systém, struktura složek, které mají různé funkce – poznávací, citové, volní

V osobnosti rozlišujeme:

- statickou část, jejímiž složkami jsou vlastnosti osobnosti/schopnosti, temperament, charakter/
- dynamickou část, která uvádí statiku do pohybu – motivační vlastnosti/ postoje, zájmy, potřeby/.

Posluchači si mohou vyzkoušet vybranou psychodiagnostickou metodu za účelem vlastního sebepoznání (např. Eyseneckův dotazník temperamentu).

Zamyšlení nad klady a zápory jednotlivých charakterů- cholerik, sangvinik, melancholik, flegmatik

Cholerik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Síla a hloubka citových zážitků, síla reakcí, živost, vášnivost, oduševnělost, vnímavost, volní vypětí, zásadovost, výrazná řeč i mimika	Explozivní hněv, zvýšená citová dráždivost, nerovnoměrnost zážitků, nespokojenost, přílišná impulzivita, výbušnost, netrpělivost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Velká přesvědčenost, značná kvalita činnosti, rychlé pracovní tempo, rychlý přechod od jedné činnosti k druhé, iniciativa, podnikavost, samostatnost, důkladnost	Nerovnoměrnost v činnosti
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Rychlé a energické jednání, sdílnost, úsilí po uplatnění v kolektivu	Nesmířlivost, nesnášenlivost, umíněnost, vzdorovitost, panovačnost, tvrdohlavost, tvrdost, agresivnost, citlivost, urážlivost, nestálost, impulsivnost, neukázněnost, nedostatky sebeovládání, neovladatelnost

Sangvinik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Optimismus, veselost, reaktivnost, živost, vnímavost, všímavost, přizpůsobivost, snadnost v překonávání obtíží, iniciativa, podnikavost, pohotovost, pohyblivost, výřečnost	Mělkost citových zážitků, lehkomyšlnost, nerozvážnost, přehnaná odvaha, nesoustředěnost, nestálost, labilita, sklon k rozptylování
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Stálá aktivita, značná přesvědčenost, schopnost konat několik různých činností současně, pestrost činností a zájmů, rychlé tempo činnosti, rychlý přechod od jedné činnosti k druhé, značná síla reakcí, rozhodnost, pružnost činnosti	Povrchnost, nedůkladnost, nestálost, rychlé ochabnutí, nadšení, bezmyšlenkovitost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Sdílnost, otevřenost, schopnost podřídit se, bezkonfliktnost, smířlivost, ústupnost, ukázněnost, kolektivnost, družnost, společenskost, smělé vystupování žádná tréma	Přílišná sdílnost, až žvanivost, ovlivnitelnost, nestálé chování, malá sebekritičnost, sebeuspokojení, teatralita (přehánění vnějších projevů)

Flegmatik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Vyrovnanost, spokojenost, duševní klid, chladnokrevnost, trpělivost, neunáhlenost, rozvážnost, vytrvalost	Nedostatek vášně, lhostejnost, slabost citů, nevýraznost citů, suchopárnost, nevěšímavost, bezzájmovost, apatie, fatalismus, nepružnost, pomalost, pohodlnost, pasivita, neiniciativnost, těžkopádnost, váhavost, nerozhodnost, řeč pomalá a nevýrazná, málomluvnost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Může vykonávat dlouhotrvající tělesné a duševní práce, vytrvalost, rovnoměrnost činnosti	Nedostatek pracovního nadšení, neiniciativnost, malá aktivita, pasivita, nedostatek zájmů, nepružnost, stereotypnost činností, šablonovitost, pomalé tempo činnosti, pomalý přechod od jedné činnosti k druhé, sklon k zanedbávání povinností, nepřesnost, nepořádnost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Samostatnost, neovlivnitelnost, snášenlivost, ústupnost, přizpůsobivost, družnost, dobromyslnost, rovnoměrnost a stálost chování, obliba ustáleného denního pořádku, pevné sebeovládání, ukázněnost	Malá přizpůsobivost, uzavřenost, malá sdílnost, nespolečenská, ústupnost, kompromisnost, pomalé zbavování se špatných vlastností, návyků, konzervatismus

Melancholik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Vyrovnanost, spokojenost, duševní klid, chladnokrevnost, trpělivost, neunáhlenost, rozvážnost, vytrvalost	Nedostatek vášně, lhostejnost, slabost citů, nevýraznost citů, suchopárnost, nevšímavost, bezzájmovost, apatie, fatalismus, nepružnost, pomalost, pohodlnost, pasivita, neiniciativnost, těžkopádnost, váhavost, nerozhodnost, řeč pomalá a nevýrazná, málomluvnost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Může vykonávat dlouhotrvající tělesné a duševní práce, vytrvalost, rovnoměrnost činnosti	Nedostatek pracovního nadšení, neiniciativnost, malá aktivita, pasivita, nedostatek zájmů, nepružnost, stereotypnost činností, šablonovitost, pomalé tempo činnosti, pomalý přechod od jedné činnosti k druhé, sklon k zanedbávání povinností, nepřesnost, nepořádnost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Samostatnost, neovlivnitelnost, snášenlivost, ústupnost, přizpůsobivost a schopnost přizpůsobit se požadavkům kolektivu, družnost, dobromyslnost, rovnoměrnost a stálost chování, obliba ustáleného denního pořádku, pevné sebeovládání, ukázněnost	Malá přizpůsobivost, uzavřenost, malá sdílnost, nespolečenská, ústupnost, kompromisnost, pomalé zbavování se špatných vlastností a návyků, konzervatismus

Kdo jsme a oč vlastně usilujeme?

(časová dotace 1 h: 20 min přednáška + 40 min praktická cvičení)

Abychom prožívali život radostně, je důležité vlastní poznání a pochopení. Deník je způsob, který řada dospívajících volí zcela přirozeně. V době dospívání, kdy člověk cítí silnou potřebu pochopit sám sebe, odpoutat se, prosadit se, zapisuje si své myšlenky do deníku, aby si tak svou orientaci v sobě usnadnil. Není vůbec nutné mít sešit, stačí si zaznamenávat na lístečky své postřehy a myšlenky, ukládat je do desek a čas od času si je pročíst. Tím se posiluje vnitřní postoj, resp. sebevědomí. V deskách mohou být myšlenky spojené jak s poznáním v neutrálních nebo nepříjemných situacích, tak ty, které jsou spojeny s pozitivní zkušeností. K jednotlivým lístkům se člověk

může snadno vždy, kdy si potřebuje dodat odvahy, naladit se, namotivovat.

Lidé se často zaměřují na své slabé stránky a již v menší míře se soustředí na rozvoj právě těch silných, na kterých je možné v životě postavit svoji konkurenční výhodu. Studenty prostřednictvím cvičení vedeme formou sebereflexe k uvědomění vlastních silných stránek, zároveň touto technikou je vedeme ke zvyšování vlastní hodnoty a sebevědomí.

Zkusme, aby studenti odpověděli na otázku „Kdo jsme?“ malou psychologickou hrou: Postup v jednotlivých krocích:

Vytvoříme si soukromou burzu kladných, pro nás důležitých a atraktivních vlastností, jaké bychom chtěli mít a o nichž alespoň v koutku duše se domníváme, že je máme. Určitě takových vlastností najdeme alespoň deset. Namátkou – smysl pro humor.

Z předchozí nabídky vybereme tři nebo čtyři nejvýraznější a dalším úkolem je popsat jejich projevy.

Nakonec čeká na posluchače krátká slohová úloha na téma: Jak si představuji svět, ve kterém chci žít. Vize pozitivního světa má být krátká, zhruba 3 – 5 řádků.

Závěrečný krok shrne předchozí projevy do jedné věty. Začne slovy: Smyslem mého života je využít mých kladných vlastností (uvedeme kterých) a rozvíjet jejich projevy (uvedeme které) tak, abych přispěl podle svých možností k naplnění mé představy o ideálním světě.

Jde o inventuru systému hodnot, ale i scénář, jak je realizovat (možnost rozšířit diskusi o způsobu sebekoučinky).

Vnímání lidí – sociální percepce

Pomáhá nám vědět, co vše působí při vytváření našeho dojmu o druhých. Je také důležité vědět, že člověk není při pozorování druhých lidí zcela objektivní. Okolnímu světu přisuzujeme to, co sami máme v sobě. Jednání lidí posuzujeme skoro vždy s určitou mírou sympatie nebo antipatie, která plyne z naší povahy a předchozích zkušeností.

O vnímání druhých lidí (sociální percepce) většinou platí, že vidíme nejen to, co skutečně vidíme, ale často i to, o čem jsme sami přesvědčeni, že to tak má být.

Diskuse o základních chybách při poznávání druhých lidí (příklady)

Často se dopouštíme se při poznávání druhých lidí celé řady chyb, které ho znehodnocují.

- *Analogizování* – tendence posuzovat druhé podle sebe. Při hodnocení jiných máme sklon jim připisovat své vlastní nedostatky, omlouváme u nich nedostatky, které jsou podobné našim slabým stránkám. Předpokládáme u druhých obdobné názory, postoje a chování, které máme my.
- Vliv *osobního vztahu* k posuzovanému může vést ke zkreslování jak pozitivním, tak negativním způsobem. Většinou jde o proces nevědomý, který způsobuje nadhodnocení lidí, k nimž máme kladný emocionální vztah nebo podhodnocení těch, kteří jsou nám nesympatičtí.
- *Předpojatost* vyplývá ze zjednodušeného poznání určitých sociálních skupin a z nedostatečného přihlížení k individuálním rozdílům mezi lidmi. Poznávané osobě jsou pak stereotypně přisuzovány charakteristiky, které jsou pro členy její sociální skupiny „typické“. Předpojatost se může vázat i k takovým vnějším znakům jako je úprava zevnějšku, oblečení apod.
- *Haló – efekt* – podle jedné velmi významné události, v níž jsme člověka zažili nebo podle jedné výrazné individuální vlastnosti, posuzujeme celého člověka. Určitá vlastnost zastiňuje jiné – pozitivně (upravený zevnějšek, solidní vystupování, inteligence, píle apod.) i negativně (vzhled, nespolečenská apod.). Je to tendence posuzovat osobu podle celkového dojmu, který si obvykle vytvoříme hned na počátku pozorování zkoumané osoby pod vlivem nějaké nápadné a často i nepodstatné zvláštnosti nebo na základě zkušenosti s podobným jedincem. Například lidi, kteří s námi souhlasí, považujeme za inteligentní, lidi, kterých si vážíme, považujeme za spravedlivé apod.
- *Tendence k podmiňování či navozování* určitých osobnostních charakteristik. Jde vlastně o přecenění vnitřní spojitosti osobních rysů. Posuzujeme-li např. určitou osobu jako agresivní, můžeme ji zároveň přisuzovat energičnost nebo osobě laskavé čestnost.
- *Efekt zakotvení* – nadměrné podléhání minulým zkušenostem. Zvykneme-li se dívat na někoho určitým způsobem, přijímáme mnohem ochotněji a máme tendenci přeceňovat vše, co potvrzuje tento pohled.

Naopak přijímáme s nedůvěrou a podceňujeme to, co tento vžitý pohled na zkoumaného člověka vyvrací.

- *První dojem*- příliš rychlý a nedostatečně zdůvodněný celkový úsudek o člověku nebo o některých jeho osobnostních rysech zakotvený spíše na intuici než na postupném poznávání. První dojem má tendenci přetrvávat. Je důležité se mu bránit tím, že si jeho problematičnost a skutečnost, že je založen pouze na domněnkách, stále připomínáme.

Do pozorování se mohou promítat i „*soukromé teorie osobnosti*“ pozorovatele, tedy přechází zkušenosti, které převzal výchovou, vlastním setkáváním s lidmi, četbou. Zahrnuje nejrůznější postřehy a osobní dojmy, ať už vědecké nebo nevědecké, např. o úloze dědičnosti, o možnostech výchovy atd. Např. lidi s vysokým čelem považujeme za inteligentní, lidi s vystouplou bradou za energické, lidi s brýlemi hodnotíme jako hloubavé.

Někteří pozorovatelé podléhají chybě, zvané *tendence k průměru*. Projevuje se vyhýbání vyhraněným a jednoznačným hodnocením.

Chyba přísnosti je celkovou tendencí posuzovat všechny osoby ve všech znacích spíše nepříznivě. Jejím opakem je *chyba shovívavosti*.

Cvičení: Předsudky (časová náročnost 20 min)

Ukázat na příkladech stereotypní představy o určitých sociálních či profesních skupinách. Ověřit si, nakolik jednotliví účastníci mají sklon používat předsudky při poznávání a posuzování druhých. Pracuje se ve dvojicích.

Pomůcky s předepsanými skupinami lidí: manažeři, Romové, Rusové, atd.

Rozdáme popsané kartičky, po jedné každému účastníkovi, každý má za úkol se zamyslet nad představami, které se k dané skupině vážou – tyto předsudky napíše na prázdnou kartičku, druhý ze dvojice se snaží naopak skupinu hájit

Otázky pro skupinovou diskusi:

Jaké pocity jste měli, když jste obhajovali? Jaké pocity jste měli, když jste pomlouvali? Co vám dělalo větší problémy?

Vnímání člověka výrazně souvisí s jeho sociální zkušeností.

Cvičení: Jak vnímám sám sebe a ostatní? Časová náročnost: 40 min

Výukové cíle:

Toto cvičení je zaměřeno na objasnění základních zákonitostí i individuálních rozdílů souvisejících s procesem interpersonální percepce. Studenti si v jeho průběhu mohou prakticky ověřit působení specifických fenoménů, jakými jsou efekt prvního dojmu, haló – efekt, stereotypní vnímání druhých lidí, projekce apod. Zároveň mohou získat řadu zajímavých informací o tom, jak sami působí na druhé lidi. V neposlední řadě napomáhá cvičení rozvoji vztahů a odstraňování komunikačních bariér ve skupině.

Členění skupiny

Cvičení je vhodné pro skupiny o velikosti minimálně 10, maximálně 20 – 25 členů. V průběhu cvičení se pracuje nejdříve individuálně a potom ve dvojicích, případně ve skupinkách pro 4-5 lidí.

Kolo 1.:

V tomto kole pracuje každý individuálně. Učitel rozdá studentům čisté papíry a zadá úkol:

Přemýšlejte o sobě, o tom, jací jste, jak si sama/samu sebe představujete – je potřeba poskytnout chvilku času, aby se studenti skutečně dokázali soustředit na sebe. Nyní napište na papír:

Prvních 5 – 6 slov, která vás napadnou (mohou psát jakákoliv slova, nejen vlastnosti)

Zvíře

Hudební nástroj

Pokrm

/Je důležité, aby účastníci pracovali rychle a zbytečně nad svými odpověďmi nespekulovali/.

Účastníkům se objasní, že jejich odpovědi přímo či nepřímo souvisejí s jejich sebepojetím.

Kolo 2.:

Pracuje se ve dvojicích, případně větších skupinkách. Studenti plní následující úkol: Na druhou stranu papíru nyní ohodnoťte svého partnera. Délka posuzování by neměla překročit 5 minut.

Následuje diskuse o sebehodnocení a hodnocení druhými, jaké jsou rozdíly, jak souvisí zvolené pojmy s tím, co člověk o sobě vysílá nebo s jeho vnitřním světem.

2. Motivace

Obecný úvod (časová náročnost 2 hodiny: 30 min přednáška + 90 min praktická cvičení)

Každé jednání a chování člověka je motivováno. Lidskou motivaci nemůžeme pozorovat, ale usuzujeme na ni z toho, jak se člověk chová. Studuje - li někdo vysokou školu, má patrně větší potřebu poznání či seberealizace.

Dělení potřeb podle A. H. Maslowa (pyramida):

- fyziologické potřeby
- potřeba bezpečí
- potřeba sounáležitosti a lásky
- potřeba úcty a sebeúcty
- potřeba seberealizace
- potřeba poznání
- potřeby estetické

Zamyšlení nad tím, jaké důvody měl člověk k určitému jednání - aby změnil školu, atd. - je potřeba hledat skutečné motivy, protože někdy lidé vědomě i nevědomě takové skutečné pohnutky zastírají, zkreslují a uvádějí smyšlené důvody svého jednání.

Otázka k zamyšlení:

Proč by měl mít člověk ujasněné hodnoty a cíle?

Cvičení: (časová náročnost 30 min)

Zamyšlení nad tím, co člověku přináší radost a kolik času se tomu věnuje.

Namalujte si svůj koláč radosti a rozdělte ho na výseče podle oblastí, které vám přináší v životě radost např. koníčky, kamarádi

Namalujte druhý koláč a rozdělte ho též na výseče podle toho, čemu se v životě věnujete a kolik času tím trávíte.

Oba koláče porovnejte - co z toho vyplývá?

Obrázek viz Pracovní list

Cvičení Erby (Časová náročnost 60 min):

Cíle: prohloubení sebepoznání, uvědomění si vlastních hodnot, poznávání hodnot druhých, rozvoj kreativity

Pomůcky:

Sada obrázků erbů jako příklad, papíry na malování a pastelky, formulář pro přípravu ke skupinové diskusi

- I. fáze: Rozdělení účastníků do skupinek, každá ze skupinek dostane obrázek skutečného rodového erbu, 5 – 10 min má skupina na to, aby identifikovala, co obrázek o rodu sděluje. Účastníci mají úkol rekonstruovat s pomocí fantazie příběh, který za erbem stojí a traduje se po generace.
- II. fáze: Účastníci jsou vyzváni, aby nakreslili svůj vlastní erb, ve kterém budou zobrazeny nejen jejich kořeny a přítomnost, ale i směr, kam se chtějí v budoucnu ubírat. K promyšlení tématu je třeba nechat asi 30 min.
- III. fáze: Skupiny si mezi sebou vymění obrázky, 15 – 20 minut mají členové na to, aby se snažili společně interpretovat přidělené erby

Odpovídají na otázky:

- Jaký je člověk, který o sobě vytvořil tento obrázek?
- Jaké jsou jeho hodnoty?
- Na co se asi ve svém životě zaměřuje, jaké cíle si klade?

Interpretce pocitů při prezentaci obrázků

3. Jak zvládat stres

**Obecný úvod (časová náročnost 2 hodiny:
30 min přednáška + 90 min praktická cvičení,
možnost zařazení nácviku relaxace)**

Co je to stres a proč ho prožíváme?

Diskuse nad laickým vnímáním pojmu stres – jde o módní pojem. Často přiznáváme, že toho máme hodně, že jsme přepracováni, že náš život je plný stresu. Jako bychom poukazovali na něco vnějšího, s čím se musíme prát. Daleko těžší je přiznat odpovědnost a důsledky stresu. Dlouhodobé prožívání stresu s pocity nepohody je civilizační problém. Počet lidí, kteří se obtížně adaptují na stupňující se nároky současného života, přibývá.

Otázky k zamyšlení:

I když je to tak častý problém, proč myslíte, že lidé své varovné příznaky přehlížejí? Proč často lidé raději navštíví praktického lékaře než psychologa nebo psychoterapeuta?

- Prožívání stresu je varovný signál – varuje před vážnějšími důsledky – pokud na něj nereagujeme změnou životního stylu.
- Stres je tělesná a duševní reakce na stresor.
- Stresor je vnější stresující událost.

Určitá úroveň stresu je potřebná v situacích, kdy máme reagovat na nevyklou nebo překvapivou situaci a kdy potřebujeme mobilizovat síly. Přiměřená hladina stresu vede totiž k zostření pozornosti, soustředění a k zvýšení schopnosti se dobře rozhodnout, jakou strategii zvolit.

Příliš nízká úroveň stresu může vést k nedostatečné pozornosti a tudíž k odkládání rozhodování.

Příliš vysoká úroveň stresu blokuje myšlení i účinné jednání.

Důležitou úlohou stresu je chránit organismus před nebezpečím pomocí toho, že:

1. Stres nás přímo upozorňuje na nebezpečí a hrozbu
2. Stres dostává tělo i mysl do pohotovosti, tzv. poplachové reakce
3. Stres nás udržuje ve stavu pohotovosti, dokud nebezpečí nepomine

Pozorování chování zvířat ve videoukázce - biologie a neuroanatomie stresové reakce – role amygdaly

Ve vyhrocené emoční situaci vyhlásí amygdala tísňovou situaci a přebírá velení nad většinou mozku, včetně racionálního myšlení – reakce boj nebo útěk.

Mechanismus stresové reakce při psychologické hrozbě je spíše neúčinný, samotné příznaky nejsou nebezpečné, dlouhodobý stres však může vést k psychickým nebo psychosomatickým obtížím.

Dotazník: Psychické a tělesné příznaky stresu

Jak poznáte, že prožíváte stres?

Pročtete si následující seznam příznaků. U každé položky označte, zda se vám to stává často, občas nebo nikdy. Zakroužkujte příslušné položky.

	nikdy	občas	často	
1. Cítíte se napjatí, nervózní	0	1	3	
2. Cítíte podrážděnost	0	1	3	
3. Rozpláčete se bezdůvodně	0	1	3	
4. Snadno vybuchnete	0	1	3	
5. Večer nadměrně dlouho usínáte	0	1	3	
6. Budí vás děsivé sny	0	1	3	
7. Předčasně se probouzíte		0	1	3
8. Po spánku se cítíte unavení	0	1	3	
9. Během dne i večer se zabýváte starostmi	0	1	3	
10. Nadměrně se obáváte, jak věci dopadnou	0	1	3	
11. Odkládáte nepříjemné činnosti	0	1	3	
12. Trpíte nechutí nebo nadměrnou chutí	0	1	3	
13. Míváte žaludeční potíže		0	1	3
14. Míváte pocity přetížení nebo malátnosti	0	1	3	
15. Míváte strach, že se nenadechnete	0	1	3	
16. Rozbuší se vám srdce nebo vás bolí	0	1	3	
17. Trpíte bolestmi hlavy	0	1	3	
18. Snížila se vám chuť na sex	0	1	3	
19. Potíte se		0	1	3
20. Cítíte mravenčení nebo chlad v končetinách	0	1	3	
21. Míváte potíže se soustředěním		0	1	3
22. Jíte hltavě, nesoustředěně		0	1	3
23. Snadno se leknete, vadí vám hluk		0	1	3
24. Míváte bolesti páteře		0	1	3
25. Snadno se unavíte		0	1	3
26. Míváte cukání víček nebo tik		0	1	3
27. Míváte třes rukou, těla		0	1	3
28. Pijete více alkoholu než dříve		0	1	3
29. Kouříte více cigaret		0	1	3
30. Míváte závratě nebo pocity na zvracení	0	1	3	

Jakýkoliv zisk 3 bodů u dvou položek nebo celkový zisk 8 bodů je upozornění, že prožíváte nadměrný stres.

Projevy stresu

- V myšlení
- V emocích
- V chování
- V tělesných příznacích

Diskuse: cvičení bludný kruh

Spouštěč: Hádky kvůli pozdnímu příchodu na schůzku

Myšlenky:

- Ať dělám, co dělám, vždy si něco najde
- Nikdy o mě doopravdy nestál/a
- Ať se podívá na sebe

Emoce:

- Lítost
- Podrážděnost
- Smutek
- Vztek

Tělesná reakce:

- Tlak na hrudi
- Napětí v šíji a ramenou
- Bolest hlavy
- Zpomalení dechu

Chování:

- Uražené myšlení
- Vyčítání
- Hádky

Projevy stresu v myšlení

Dělání si starostí, kaskáda negativních myšlenek (diskuse)

Pomocí negativních otázek se vytváří katastrofický scénář, který zvyšuje napětí.

Změňte uvedené otázky nebo automatické negativní myšlenky a uveďte pozitivní způsob reakce.

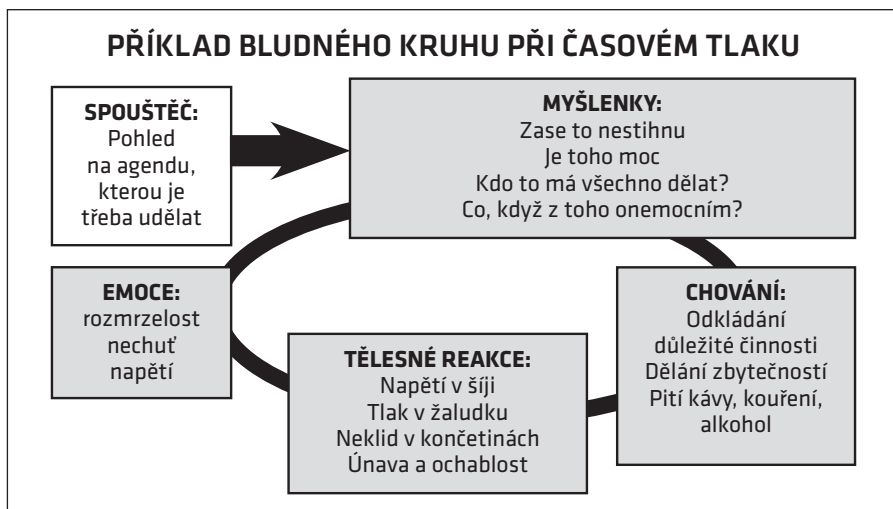
Co když udělám nějakou chybu?
Co když to nestihnu?
Co když mi bude špatně a všichni to uvidí?
A co když to nezvládnu?
A co když se přestanu ovládat a rozbrečím se?
Beztak to nezvládnu!
Nikdy se mi nic nepodařilo!
Na to vůbec nemám!

Projevy stresu v emocích

Typickým emočním prožitkem je pocit nepohody. Může být prožíván různě, jako napětí, vztek, úzkost, strach, smutná nálada, bezradnost.

Projevy stresu v chování

Nejčastější projevy se dají odvodit od prastaré reakce “boj nebo útěk“. Patří sem vyhýbání se každodenním povinnostem, kontaktů s lidmi, rozhodování, odkládání nepříjemných úkolů, nebo naopak zrychlení životního tempa, rychlá chůze, hltání, atd.



Bylo zjištěno, že vliv životních událostí se v průběhu roku sčítá. Dokonce i velmi radostné události jsou prožívány jako stresor a jejich vliv se sčítá s vlivem negativních událostí. Rada autorů se na základě výzkumů snažila přičíst jednotlivým událostem určité indexy v závažnosti – body. Podle Holmese a Raheho je hranicí pro zdravé žití 250 bodů. Skór 250 bodů za rok se zdá na pomezí rezerv organismu na zvládnání zátěže. Překročení hranice 250 bodů za rok bývá často následováno psychickým selháním nebo tělesným onemocněním.

Událost	Body
<input type="checkbox"/> Úmrtí partnera-partnerky	100
<input type="checkbox"/> Rozvod	73
<input type="checkbox"/> Rozvrat manželství	65
<input type="checkbox"/> Uvěznění	63
<input type="checkbox"/> Úmrtí blízkého člena rodiny	63
<input type="checkbox"/> Úraz nebo vážné onemocnění	53
<input type="checkbox"/> Sňatek	50
<input type="checkbox"/> Ztráta zaměstnání	47
<input type="checkbox"/> Usmíření a přebudování manželství	45
<input type="checkbox"/> Odchod do důchodu	45
<input type="checkbox"/> Změna zdravotního stavu člena rodiny	44
<input type="checkbox"/> Těhotenství	40
<input type="checkbox"/> Sexuální obtíže	39
<input type="checkbox"/> Přírůstek nového člena rodiny	39
<input type="checkbox"/> Změna zaměstnání	39
<input type="checkbox"/> Změna finančního stavu	38
<input type="checkbox"/> Úmrtí blízkého přítele	37
<input type="checkbox"/> Přěazení na jinou práci	36
<input type="checkbox"/> Závažné neshody s partnerem	35
<input type="checkbox"/> Půjčka vyšší než průměrný roční ptat	31
<input type="checkbox"/> Splatnost půjčky	30
<input type="checkbox"/> Změna odpovědnosti v zaměstnání	29
<input type="checkbox"/> Syn nebo dcera opouští domov	29
<input type="checkbox"/> Konflikty s tchánem/tchýní/zetěm/snachou	29
<input type="checkbox"/> Mimořádný osobní čin nebo výkon	28
<input type="checkbox"/> Manžel-manželka nastupuje či končí zaměstnání	26
<input type="checkbox"/> Vstup do školy nebo její ukončení	26
<input type="checkbox"/> Změna životních podmínek	25
<input type="checkbox"/> Změna životních zvyklostí	24
<input type="checkbox"/> Problémy a konflikty s šéfem	23
<input type="checkbox"/> Změna pracovní doby nebo pracovních podmínek	20
<input type="checkbox"/> Změna bydliště	20
<input type="checkbox"/> Změna školy	20
<input type="checkbox"/> Změna rekreačních aktivit	19
<input type="checkbox"/> Změna církve nebo politické strany	19
<input type="checkbox"/> Změna sociálních aktivit	18
<input type="checkbox"/> Půjčka menší než průměrný roční ptat	17
<input type="checkbox"/> Změna spánkových zvyklostí a režimu	16
<input type="checkbox"/> Změny v širší rodině (úmrtí, sňatky)	15
<input type="checkbox"/> Změny stravovacích zvyklostí	15
<input type="checkbox"/> Dovolená	13
<input type="checkbox"/> Vánoce	12
<input type="checkbox"/> Přestupek a jeho projednání	11

Jak rozpoznat napětí

I když člověka nepronásleduje žádný z problémů, určitě je užitečné naučit se relaxovat, uvolnit svalstvo a zlepšit soustředění. Většina lidí se uvolňuje při sportu, hudbě nebo turistice. Tyto činnosti zčásti odvádějí psychické napětí. Přesto se někteří lidé nedokážou na tyto aktivity soustředit. Relaxace při nich není hluboká. Když se tělesně uvolníme, impulzy přicházející z jednotlivých svalů do mozku se změň a postupně začínáme cítit i psychické uvolnění. Dochází k vyplavování stresových hormonů, k vyrovnaní a vnitřnímu klidu.

Když jsou lidé napjatí a úzkostní dlouhou dobu, mohou si na tento stav zvyknout. Uvědomují si pouze chvíle, kdy je napětí velmi silné, provázené nepříjemnými tělesnými projevy.

Cvičení:

Zkuste se zamyslet nad následujícími otázkami

Kde cítíte napětí?

Dříve totiž než se začne s nácvikem relaxace, je dobré rozeznat níže uvedené aspekty napětí.

Záznam intenzity napětí v daných situacích /proved'te pozorování alespoň dva týdny/

Měřítka napětí

0 %

25 %

50 %

75 %

100 %

Úplná relaxace provozní střední silné

extrémní napětí

	PO	ÚT	ST	ČT	PÁ	SO	NE
kolem očí							
čelisti							
záhlaví							
krk							
záda							
paže							
předloktí							
ruce							
kříž							
hrudník							
břicho							
pánev a kyčle							
stehna							
kolena							
lýtka či holeně							
chodidla							
Události zvyšující napětí							
Události snižující napětí							

Skřípete v noci zuby?

Objevují se někdy záškuby svalů?

Nutí vás někdy napětí klepat nohou nebo rukou?

Jaké jsou charakteristiky napětí, které cítíte?

- Cítíte ve svazech napětí nebo třes?
- Cítíte ve svazech tíhu nebo křeč?
- Máte unavené svaly i bez fyzické námahy?
- Máte potíže s normálním držením těla?

Které vnitřní události nebo emoční stavy zvyšují vaše napětí?

- Hněv?
- Přemýšlení o problémech?
- Změny v dýchání nebo srdečním rytmu?
- Osamělost?
- Nuda?

Které zevní události vedou ke zvýšení napětí?

- Způsob, jak s vámi lidé mluví?
- Nezájem druhých?
- Hádky, spory, konflikty?
- Hluk?
- Čekání?
- Když jste středem pozornosti?

Postup při nácviku relaxace začíná již přípravou optimálních podmínek. Dobré relaxační podmínky jsou důležité na počátku nácviku, později je třeba naopak relaxaci přenést do podmínek, které jsou mnohem obtížnější.

Pravidelné cvičení: Relaxaci se člověk učí postupně. Hlavní předpokladem je pravidelnost a systematicklost. Je důležité, aby se cvičení stalo součástí každodenního režimu.

Vyloučení rušivých podnětů: Zvolte k nácviku klidné místo, kde nikdo a nic nebude rušit (vypněte telefon). Vyzvětrejte, oblečte si volný oděv, je lepší cvičit bez bot.

Studenti usednou nebo ulehnou do pohodlné relaxační polohy. Vyzvěte je, aby vyzkoušeli více pozic. Poloha by měla být tak pohodlná, aby ji při cvičení nemuseli měnit. Nejlepší je cvičit na karimatce. Nejjednodušší je poloha vleže, ale může se stát, že člověk při relaxaci snadno usne. Proto je vhodné, když si začátečníci zvolí některou z pozic vsedě.

- **Jogínský sed:** Studenti si sednou nejlépe na rovnou židli, ne na měkký polštář. Žáda drží vzpřímeně, upozorníme je, aby nebyli strnulí, ne-

skláněli hlavu a nehrbili se. Na židli sedí rovně, ruce složené do klína, s dlaněmi vzhůru nebo dolů, jak jim to lépe vyhovuje.

- Možné je také využít **pozici drožkaře**. Byla vymyšlena speciálně pro cvičení autogenního tréninku. Sedí se na sedátku bez opěradla, na židli na přední části sedátka, neopíráme se. Sed je schoulený, zhroucený do sebe, se zakulacenými zády, hlava visí volně mezi rameny. Nohy jsou rozkročeny, kolena jsou ohnuta v pravém úhlu. Ruce visí volně mezi stehny dolů.
- Třetí možností pozice v sedě je **pozice mexického povaleče**. Sedí se až na předním okraji židle, lopatkami se opíráme vzadu o opěradlo, nohy jsou nataženy jako při ležení, takže celé tělo je vlastně jako v jedné přímce. Hlava je svěšená buď vpředu, nebo dozadu. Paže visí volně podél těla, od ramen dolů. Je třeba se nesnažit a líně si hrát. Často ruší relaxaci zabíhání myšlenek. Důležité si jich nevšímát a nechat je odejít, pasivně je nechat rozplynout.
- Můžeme si také se studenty zkusit **progresivní relaxaci**, provázet je při postupném uvolnění všech svalových skupin:

Instrukce pro nácvik fáze uvolnění

- Dýchám klidně a pravidelně.
- S každým výdechem se moje tělo uvolňuje...stále více a více se uvolní..
- Uvolňuje se čelo..obočí...víčka...tváře..jazyk..celý obličej
- Uvolňuje se krk...ramena..paže...až do konečku prstů
- Stále klidně a pravidelně dýchám...
- Uvolnění přechází do břicha...Mé břicho je klidné..
- Uvolňuje se hrudník...záda...hýždě...stehna...kolena...lýtka..chodidla až do konečků prstů
- Dýchám klidně a pravidelně
- S každým výdechem se více a více uvolňuji...
- Každé cvičení by mělo být ukončeno příkazy:
- Napneme nohy a paže, prohloubíme dech, otevřeme oči

Biostimulační cvičení

Všechny tyto techniky jsou velmi rychlé, akční a jsou velmi vhodné jako

antistresový program.

Tyto techniky není nutné se nijak učit, trénovat. Jedinou podmínkou je být spontánní a zbavit se sebekontroly a předsudků. Principem je, že přes svaly uklidníme i psychiku.

TRUBKA

Vhodné pro temperamentní osoby. Pro rychlé uvolnění.

Instrukce:

Představte si, že jste trubka. Jste trubka, která je velmi zanesená, např. od sazí.

Vyklepejte ze sebe vše přebytečné, zbytečné.

Stojíte, máte zavřené oči a celé tělo vyklepává „saze“.

HO - HE

Vhodné pro okamžité zbavení se vzteku či návalu jiných negativních emocí.

Instrukce:

Stojím, nohy mírně od sebe. Ruce dám nahoru a křičím HO. Poté jdou ruce s tělem dolů a křičím HE. Opakuji stále dokola po dobu několika minut.

CHCI

Vhodné pro chvíle nerozhodnosti a váhání.

Instrukce:

Stojím, pokrčím nohy, ruce natáhnu před sebe a křičím CHCI. Tak dlouho dokud mě nebolí nohy.

NEHET

Vhodné pro rychlé soustředění, schopnost koncentrovat se.

Natáhnu ruku před sebe a koukám na nehet palce. Plně se koncentruji jen na něj. Ruku pomalu stáčím dozadu, nehet stále sleduji. Opakuji několikrát s každou rukou.

Jak se motivovat ke změně chování?

Důležité je upozornit také studenty na vytvoření vlastního sebeodměňujícího programu. Aby člověk překonal své úzkosti, kontroloval svoje chování, motivoval se k dosažení vlastních cílů, je důležité nebýt výrazně závislý na odměnách a povzbuzeních okolí. Naše emoční stavy pak kontrolují lidé kolem nás. Proto je potřeba se soustředit hlavně na sebeodměňování, nikoliv

sebetrestání. Odměny jsou ve výchově vždy účinnější než tresty.

Vše, co se povede, si zaslouží odměnu. Je dobré si odměnu naplánovat dopředu, pomáhá to věci zvládat snadněji.

Cvičení:

Studenti si vytvoří seznam všech potenciálních odměn (měly by být snadno dosažitelné po splnění úkolu a mít různé velikosti, přinášet potěšení).

Velmi důležité je se postupně naučit odměňovat také sebezpotvrzením: „To se mi povedlo.“ „Jsem rád, že jsem našel odvahu.“

Plánování času

U lidí, kteří cítí silný stres, bývá častým problémem, že se neustále cítí pod časovým tlakem. Obtížně určují priority. Neumějí plánovat, pracují chaoticky. Ztrácejí tak cenný čas k uvolnění a načerpání nové energie. Jsou vyčerpaní a mají obavy, jak vše zvládnou. Racionální plánování času může tuto situaci změnit.

Cílem tohoto výukového bloku je, aby si studenti uvědomili, jak je důležité při obdržení úkolu si ujasnit priority toho, co na nás čeká, možnosti, cíle, odpovědnost a podle toho naplánovat plnění úkolů.

Časový tlak a úzkostné obavy často vedou k omezení příjemných aktivit a zájmů. Problémem může být i perfekcionismus, který někdy nutí zůstat v detailu, zatímco celek uteče.

Cvičení:

Studenti si sepíší úkoly na příští týden. Pak je seřadí podle důležitosti, napíší je do kalendáře, podle toho, kdy je plánují dělat. Příští týden se podívají, jak se jim je podařilo plnit.

Diskuse o zásadách plánování časového rozvrhu

Určit si priority, uvědomit si cíle, plánovat konkrétně, určit si pořadí, vyváženost pracovních úkolů a příjemných aktivit, plánovat si volný čas do rezervy, rozdělit na menší úseky, přehodnocovat priority, hodnotit pokrok, dát si pozor na odkládání úkolů, slíbit si odměnu a pochválit se.

4. Konflikt

**Obecný úvod (časová náročnost 2 hodiny:
30 min přednáška + 90 min praktická cvičení,
zařazení dotazníku stylu řešení konfliktu)**

Člověk prožívá obavy, úzkost, nejistotu v situacích, které neumí dobře zvládat. Každá změna znamená objevení konfliktu. Schopnost řešit konflikty je jednou z klíčových dovedností. V každém lidském společenství se objevují konflikty, jsou přirozenou součástí života. V mezilidských vztazích je konflikt nevyhnutelný, není negativním jevem. Sehrávají pozitivní roli při překonávání problémů. Od dětství sledujeme a učíme se nápodobou řešit konflikty různým způsobem. Znalosti se formovaly na základě zkušeností od rodičů, učitelů, přátel, z prostředí, které nás obklopuje. Ve stejných situacích nereagujeme stejně. Člověk celý život zápasí sám se sebou, se svými vlastnostmi, nedostatky, chybami, s vlastní povahou. Jeden typ konfliktu podmiňuje druhý, vzájemně se ovlivňují. Neexistuje univerzální způsob řešení problému, který by vyhovoval všem. Proto je důležité s respektem k tomu, jací jsme a se znalostí různých stylů řešení konfliktu si vytvářet takovou strategii, která nám pomůže se s daným problémem vyrovnat. Říká se, kdo se nesrovná sám se sebou, bývá problémem pro své okolí.

Konflikt je střetnutím protichůdných sil na cestě k cíli. Intrapersonální konflikty se odehrávají v psychice, uvnitř jednotlivce. Interpersonální konflikty probíhají mezi dvěma nebo více jedinci.

Základním kamenem pro řešení konfliktu je jeho pochopení. Konflikt si musíme probrat a odpovědět si na určité otázky, které nám k pochopení můžou pomoci. Nejprve si musíme uvědomit, o co v konfliktu opravdu jde. Jak se aktéři chovali? Jaký problém má každý z aktérů? Jak se cítí? Jaký je rozdíl mezi stranami konfliktu, v čem spočívá jejich problém? Existuje opravdu jen jedno řešení konfliktu? Jaké jsou alternativy? Velmi často hrají roli emoce, které konflikty rozdmýchávají.

Konfliktní situace můžeme předvídat, v takovém případě je vhodné si připravit plán s klíčovými body:

(skupinová diskuse a modelové cvičení – vyzkoušejte si)

Oznámení stanoviska:

Neukvapovat se, volit správná slova, nechodit dlouho kolem horké kaše, nechat čas na strávení oznámení

Reakce hněvu a nespokojenosti:

Očekávat negativní emoce, nechat je propuknout a odeznít, hněv protistrany je třeba účinně absorbovat

Rekapitulace stanovisek:

Co si každá strana myslí, jde o dojmy, ne o fakta, vyjasnit si pojmy, shrnout si stanoviska

Hledání společného řešení:

Konflikt je problém dvou stran – najít společný základ, ze kterého se dá vyjít

Dohodnutí řešení:

Shrnutí a rozvíjení možností řešení, usilovat o podmíněné dohody.

Cvičení :

Studenti ve skupinkách po 3 řeší problém, 2 studenti zastávají protichůdný názor, 1 student zapisuje do pozorovacího archu probíhající jednání, v diskusi se studenti vyjadřují, která z pravidel řešení konfliktních situací využili a proč.

POSTUP – A B C D

- Popište problém! Zopakujte – parafrázujte problém stěžovatele tak, jak jste ho pochopili z jeho líčení vy, potvrďte si vzájemně, že si rozumíte
- Analyzujte problém: Kdy? Kde? Kdo? Proč? Čím? (Jak se mohlo stát, že vznikl problém)
- Vymýšlejte alternativy řešení! Jednejte o tom, co všechno by se s problémem dalo teoreticky udělat. Mějte na mysli uspokojení zájmů zainteresovaných osob.
- Vyberte a dohodněte konkrétní postup řešení problému! Specifikujte pracovní postup. Trvejte na dodržování

Pravidla řešení konfliktních situací

- Být objektivní, nestranní, neutrální
 - Soustředit se na detaily, nic nesmí být opomenuto, inventura detailů
 - Nešetřit časem při získávání názorů všech účastníků konfliktu
 - Aktivně naslouchat
 - Oddělit názory od faktů
 - Oddělit lidi od problému
 - Objasňovat fakta a jejich souvislosti
 - Úspěch bez použití síly zvyšuje autoritu
 - Nespěchat, nechat si čas na rozhodnutí
 - Po každém jednání vydat stanovisko
 - Informovat. Bojovat proti dezinformacím, řečem, pomluvám.
 - Respektovat potřebu „zachovat si tvář“ – být diskrétní
 - Hledat a objasňovat společné cíle, aby všichni účastníci konfliktu mohli odejít z konfliktu jako vítězi
 - Podporovat a hledat nová tvůrčí řešení
 - Podporovat spoluúčast a spoluodpovědnost při hledání řešení, účastníci konfliktu si musí najít řešení sami.
 - Logické argumenty ani apelace na „zdravý rozum“ bývají někdy neúčinné
 - Posilovat a využívat zvláštní schopnosti jednotlivců
 - Snažit se dohodnout
 - Šetřit své síly – řešit důležité, delegovat naléhavé.
-
- Nehádat se, argumenty často nefungují, ztrácíte čas
 - Vyhnout se soubojům, nelze takovým způsobem vyhrát dlouhodobě
 - Neřešit konflikt volbou. Z voleb vyjdou vítězové a poražení – zárodek dalšího konfliktu
 - Nátlak, donucení, nařízení z pozice síly konflikt neřeší, jen dočasně utlumí jeho projevy
 - Nepromarnit všechnen svůj čas a energii řešením konfliktu
 - Nepropadat beznaději. Ve stresu se všechno jeví hrozivější, ošklivější, nepřátelštější...
 - Vyvarovat se zobecňujících předpokladů a postojů: Nikdy...Vždycky... Každý...Oni

Cvičení

Studenti na základě diagnostické metody Dotazník způsobu řešení konfliktu mají možnost zjistit, jaký styl řešení konfliktu nejčastěji využívají – následuje diskuse na téma využívání v různých situacích různých stylů.

Různí autoři uvádějí různé styly řešení konfliktu.

Velmi názorně a symbolicky ukazuje různé možnosti zvládnání mezilidských konfliktů dr. Ilona Gillernová (2001), která vyčlenila pět stylů zvládnání konfliktů, a to podle míry orientace na sebe a na svůj výkon a podle orientace na druhé a na vztahy s nimi. Tyto styly popisují typické chování určitých lidí ve sporech. Tyto druhy chování ovšem v konfliktech nejsou vždy ideální. Autorka ale doporučuje se jimi inspirovat a využít je v určitých situacích, kdy se onen druh chování hodí.

Úniková želva

Prvním stylem je tzv. úniková želva. Její typické chování je takové, že se před konflikty skrývá, vyhýbá se jim a raději se vzdá svých cílů, než aby došlo ke sporu. Tento styl je vhodné využít v případě, kdy máme důležitější věci na starosti, než se zabývat konfliktem, který se nám jeví jako nepodstatný. Také ho můžeme užít, pokud si myslíme, že by někdo jiný spor vyřešil lépe nebo v případě, kdy není šance, že bychom spor vyhráli.

Soupeřivý žralok

Žralok se snaží přesvědčit ostatní o své pravdě za každou cenu. Nestará se o druhé, prioritou jsou jeho zájmy, ne vztahy s ostatními. Používá zastrasování a napadání, Tento styl se doporučuje použít, pokud je zapotřebí rychlé rozhodnutí, v případě zavedení nepopulárních opatření nebo když druzí také nehrají férově.

Přizpůsobivý medvídek

Medvídek dbá na vztahy s ostatními i za cenu vlastních cílů. Chce být oblíbený v kolektivu a raději se vzdá vlastních cílů a předejde konfliktu, jen aby nenarušil vztahy mezi ostatními. Chce, aby ho měli všichni rádi. Přizpůsobivý styl je vhodné použít v případě, zjistíme-li, že jsme se mýlili, je zapotřebí udržet harmonii v kolektivu nebo chceme-li si vybudovat obraz „slušného a hodného“, který později můžeme využít.

Kompromisní liška

Typická liška se zajímá o své cíle i o vztahy s ostatními. Snaží se vždy najít kompromisní řešení, kdy se každý něčeho vzdá a každý něco získá. Vhodné je užití v situaci, kdy jsou účastníci ve stejné pozici a mají vzájemně se vylučující názory, při dočasném řešení velmi složité situace nebo v případě nutnosti rychlého řešení.

Integrační sova

Sova si velice zakládá na svých cílech ale i vztazích. Hledá řešení, kdy budou splněny cíle její i ostatních. Chce diskuzi a spokojenost všech zúčastněných i jí samotné a nulové negativní pocity. Konflikt je podle ní způsob jak zlepšit vztahy a snížit napětí. Užití tento styl můžeme v případě, kdy jsou cíle účastníků tak důležité, že není vhodný kompromis nebo v případě, že chceme řešení, které bude dlouhodobé, nebo chceme sloučit názory obou stran.

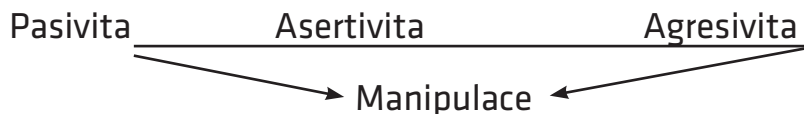
5. Efektivní komunikace

Obecný úvod (časová náročnost 2 hodiny: 30 min přednáška + 90 min praktická cvičení)

V každé situaci je vhodný jiný typ chování a jiný způsob komunikace – učíme se tzv. vztahové strategie a taktiky.

Mezilidské vztahy jsou komplexem velmi složitých vazeb a jedná se většinou o náročné a přitom neuvědomované typy reakcí, jak v které situaci zareagujeme. Ne vždy dokážeme být těmi správnými taktiky a strategy.

Obecně rozlišujeme jednání na základní kategorie:



PASIVITA

3 základní kritéria:	
Zodpovědnost za své chování	nebere
Ohled na zájmy druhých	bere až příliš
Prosazování svých zájmů	neprosazuje

Projevy v jednání

- Neprojevování svého názoru (Nemám žádné požadavky. Nic nepotřebujeme.)
- Žádná reakce na podněty (Zpětná vazba nulová)
- Špatné odolávání kritice
- Omlouvání svých požadavků

Reakce na chování

- Kladení přímých otázek a vyžadování přímých odpovědí pro získání názorů a požadavků, pro získání zpětné vazby
- Zapojení do diskuse
- Vyvolání zájmu (pomocí grafických materiálů)

AGRESIVITA

3 základní kritéria:	
Zodpovědnost za své chování	bere
Ohled na zájmy druhých	nebere
Prosazování svých zájmů	prosazuje

Projevy v jednání

Negativní vnímání protistrany: jako překážky (srážení sebedůvěry protistrany, napadání schopností protistrany, vyvolávání pocitů nedostatečnosti), jako nepřítel

- Skákání do řeči
- Ignorování názoru protistrany
- Ignorování požadavků protistrany
- Neochota dosáhnout kompromisu

Reakce na chování

- Techniky aktivního naslouchání (vyslechnu názor protistrany a potom přednesu své požadavky)
- Techniky vyjednávání
- Techniky zvládnutí agrese (vyslechnout názor, zjistit důvod agresivního jednání)

MANIPULACE

Základní kritéria:	
Zodpovědnost za své chování	nebere
Ohled na zájmy druhých	nebere
Prosazování svých zájmů	prosazuje

Projevy v jednání

- Vnucování názoru
- Vnášení nejistoty
- Přenášení odpovědnosti
- Zdůrazňování kritiky

Reakce na chování

Manipulativní chování

- Snažit se odhalit cíle, kterých chce protistrana dosáhnout a porovnat je s vlastními cíli

- Techniky vyjednávání
- Přimět k vyjadřování pocitů
- Převzetí iniciativy

ASERTIVITA

3 základní kritéria	
Zodpovědnost za své chování	bere
Ohled na zájmy druhých	bere
Prosazování svých zájmů	prosazuje

Projevy v jednání

- Aktivní komunikace (rychlá reakce a podněty)
- Pozitivní postoj
- Snaha o dosažení dohody
- Vyslechnutí názoru protistrany
- Respekt k protistraně

Reakce na chování

- Asertivní chování aktivní naslouchání – vyslechnutí názoru protistrany, pochopení situace protistrany
- Vyjádření vlastních požadavků
- Zrekapitulovat řečené (srozumitelnost, zájem, zpětná vazba)

Cvičení:

vyzkoušejte si ve skupinkách po 3 dohodnout se, např. kam má jet třída na výlet a jak bude vypadat podrobný itinerář (2 vedou rozhovor + pozorovatel).

Pozorovatel si všimá základních typů jednání podle tabulky a zaznamenává do pozorovacího archu.

	PASIVITA	ASERTIVITA	AGRESIVITA
Účel	Vyhnout se konfliktu	<i>Komunikace a vzájemný respekt</i>	Dosáhnout toho, co chci, za každou cenu
Charakteristika chování	Nevyjadřuje, co chce, ani myšlenky, ani pocity	Vyjadřuje, co chce přímo a přiměřeně	Vyjadřuje, co chce na úkor ostatních
Úmysl	Zalíbit se	komunikovat	Dominovat, ponižít
Pocity	Úzkost, strach, nesoulad se sebou samým	Jistota a pozitivní pocity ze sebe samého	Sebeospravedlňující, nadřazený, lepší než ostatní
Pocity druhých	Nadřazenosti a viny	Respektování vlastní ceny	Ponížení a zranění
Ostatní si myslí	Podráždění, soucit, zklamání	Obvykle získají respekt druhých	Pomstychtivost
Výsledek	Nedosažení cílů, zlost narůstá	Dosahování cílů, uspokojení	Dosahování cílů na úkor ostatních, ztráta dlouhodobých vztahů
Zisk	Vyhnutí se nepříjemným situacím, konfliktům, tenzi, konfrontaci	Dobré pocity, respektování ostatními, vyšší sebedůvěra, zlepšování vztahů	Dáváte průchod zlobě, nadřazenosti, povýšenosti, ztrácíte vztahy

6. Rétorika jako efektivní předávání poznatků

**Obecný úvod (časová náročnost 3 hodiny:
60 min přednáška + 60 min praktická cvičen + 60 min
prezentace studentů a zpětná vazba)**

Proč rétorika a prezentace?

V současné době už nestačí mít jen dobrý nápad.

Je důležité umět tento svůj nápad vyjádřit, umět prodat svou práci a přesvědčit a získat ostatní.

PROČ?

- Aktivovat, motivovat, přesvědčit lidi k činnosti, zamyšlení.
- Informovat
- Prosadit své názory
- Prodat své schopnosti a zkušenosti
- Zvyšovat svou hodnotu jako pracovní síly na trhu
- Působit na druhé příznivě

Vlastní důvody a očekávání (diskuse)

- ...
- ...
- ...

Efektivní komunikace má význam jak pro jednotlivce, tak i pro podnikatelské aktivity. Vyrovnat se s některými informacemi nebo zpětnou vazbou je samozřejmě obtížné, ale vyhýbat se jim nelze. Efektivní komunikace vyžaduje, aby obě strany chtěly a uměly vyjádřit své názory vycházející z nekompletních a někdy protichůdných informací. Komunikující strany si rovněž musí být vědomi osobních sklonů, zájmů a předpojatostí a zvážit jejich působení na mínění a názory účastníků komunikace. Komunikace je téměř vždy poznamenána působením emocionálních a psychologických faktorů.

Základní principy: přímost, respekt, společná odpovědnost, zacílení

Respektovat komunikačního partnera znamená naslouchat mu, vzít v úvahu jeho názory a hodnoty.

Ukazuje se se, že právě naslouchání patří mezi nejdůležitější, a přitom nejpodceňovanější dovednosti. Mezi nejčastější bariéry v naslouchání patří:

- Neschopnost koncentrace
- Uspěchanost
- Zaujatost
- Soustředění se na další bod diskuse
- Vztahovačnost
- Nedostatek zájmu

Ve vztahu k druhému účastníku komunikačního procesu by se aktivní naslouchání mělo projevit tím, že

- Pozorně sledujeme řečníka
- Udržujeme vizuální kontakt
- Neverbálně dáváme najevo svůj zájem (například přikyvováním, náklonem těla, otevřenými gesty)
- Parafrázujeme řečnickova slova
- Kládeme doplňující otázky.

VERBÁLNÍ KOMUNIKACE

- mluvená
- psaná

Správně komunikovat, jednat a vystupovat znamená:

- Vždy pozdravit, mluvit volně a přirozeně
- Rozhovor vede ten, kdo klade otázky (otevřené x uzavřené)
- Jasně se vyjadřovat – volba jazyka, slovní zásoba
- Používat krátkých výstižných vět
- Zdůrazňovat to, co je podstatné

PAMATOVAT SI:

- Vyhýbejte se slůvku „JÁ“
- Vyjadřujte se pozitivně
- Snažte se klást správné otázky
- Rozhovor ved'te
- Argumentujte užítkem

NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Zahrnuje velké množství druhů projevů, kterými si lidé něco navzájem sdělují.

PROXEMIKA – jak blízko či daleko se přiblížíme k druhému člověku. Ukazuje se, že nemáme jen jednu hranici, ale že hranic máme celou řadu. Jinou hranici máme pro lidi nám neznámé, jinou naopak pro lidi nám známé. Podstatně blíže si pustíme „přátele“ než „nepřátele“.

Rovněž se ukázalo, že extraverti zaujímají k sobě často bližší vzdálenost než introverti.

Cvičení: *Studenti si vyzkouší v praxi, kde mají své hranice a jak si vymezují svůj prostor.*

Vymezení „našeho“ prostoru právě tak, jako i využívání prostředí, ve kterém se nacházíme, do značné míry ovlivňuje naši komunikaci. Jak daleko jeden od druhého stojíme, kde v místnosti sedíme. Když vkročíme někomu do osobního teritoria, můžeme zapříčinit, že příslušná osoba zaujme vůči nám obrannou pozici a nepřátelský postoj.

HAPTIKA – sdělení podáním ruky, pohlazením (vyzkoušíme si přátelský stisk ruky)

POSTUROLOGIE – celkové držení těla, nejčastější chybou při rozboru řeči lidského těla je opírat se o izolovaná gesta

GESTIKA – sdělování kulturně normalizovanými pohyby, např. typu kývání hlavy na souhlas (při to existují velké kulturní rozdíly v druzích i rozsahu pohybů)

MIMIKA – sdělování výrazy obličeje

Cvičení: *studenti rozpoznávají základní druhy různých citových stavů na fotografiích:*

V obličejí jsme schopni rozeznat a srozumitelně tlumočit:

- Štěstí
- Překvapení
- Strach
- Smutek
- Spokojenost
- Zájem

Současné výzkumy ukazují, že různé oblasti tváře neodhalují emocionální stavy stejně. Potvrzuje se například, že pocity štěstí se nejlépe projevují v nižší části tváře a v oblasti očí. Smutek nejlépe vyjadřují oči. Pocity překvapení nejvýrazněji vyjadřuje oblast očí a dolní části obličeje. Zlost můžeme odezírat z dolní části tváří a z tvaru obočí a čela. Ústa podávají bohaté informace prostřednictvím smíchu. Úsměv vyjadřuje přátelství, kolegiálnost a smysl pro dobré mezilidské vztahy.

Dalšími oblastmi komunikace, o kterých se zmíníme je MLČENÍ a ČAS. Mlčení může zlepšit, stejně tak narušit vzájemné vztahy.

PARALINGVISTIKA - vše co se týká našeho hlasu

Hlasitost, výška tónu, rychlost řeči, plynulost řeči, frázování, intonace, objem řeči, chyby (slovní vata, výplně).

Navazování kontaktu – na začátku každého kontaktu je vytvoření prvního dojmu. Při setkání s cizím člověkem během několika vteřin na podvědomé úrovni během několika vteřin zhodnotíme:

- Úsměv, šarm
- Oční kontakt
- Jistotu, sebedůvěru
- Pozdrav, podání ruky
- Držení těla
- Komunikaci (hlas, emoce)
- Zevnějšek (oblečení, obuv, upravenost)

NASLOUCHÁNÍ

Aktivní naslouchání je způsob, jak zjistíte potřeby, názory a postoje toho druhého. Cílem není přesvědčit toho druhého, ale porozumět tomu, co říká a co prožívá.

Zásady aktivního naslouchání si studenti procvičí při následném praktickém cvičení.

Zásady aktivního naslouchání:

- Povzbuzujte svého partnera
- Parafrázujte
- Reflektujte pocity partnera
- Shrňte hlavní myšlenky, fakta a pocity
- Oceňujte

Naslouchání není:

- Udílení rad
- Vysvětlování proč
- Jednání za druhé

Nejčastější zlovyky v naslouchání:

- Skákání do řeči
- Zabývání se jinou činností
- Už předem víme, co chce druhý říci
- Myslet neznamená nic, je nutné vědět
- Nejraději hovoříme my sami
- Necháme „vybublat“ emoce
- Interpretujeme tak, že hledáme za slovy něco jiného než tam skutečně je

Cvičení: Aktivní naslouchání (časová náročnost 20 – 30 min)

Na počátku cvičení učitel vyloží základní zásady aktivního naslouchání, případně je může s využitím řízené diskuse zformulovat s žáky. Pro vlastní cvičení se skupina rozdělí do menších tří až čtyřčlenných týmů. V jejich rámci si účastníci rozdělí role mluvčího, posluchače a jednoho, případně dvou pozorovatelů. Pozorovatelé se seznámí se záznamovým archem, který učitel vysvětlí. Pro následující zhruba sedmiminutový rozhovor si mluvčí vybere libovolný námět hovoru (například moje představa o ideální pracovní náplni, ideálním vedoucím, ideální dovolené apod.) a snaží se vysvětlit své představy. Úkolem posluchače je s využitím zásad aktivního naslouchání pochopit mluvčího a na závěr rozhovoru stručně shrnout podstatu jeho stanoviska. Pozorovatel poté na základě hodnocení a postřehů, zachycených v archu pozorovatele, poskytne posluchači zpětnou vazbu. Rozhovor se opakuje třikrát se střídáním rolí, aby měl každý účastník možnost tréninku aktivního naslouchání.

Před výkladem zásad aktivního naslouchání se osvědčuje vyzvat účastníky ke krátké skupinové diskusi na téma: „Co vám vadí nejvíce v mezilidské komunikaci?“ Na tabuli či flipchart se přitom zapisuje to, co účastníci uvádějí jako nepříjemné komunikační zlovyky: na jedné straně si učitel zapisuje zlovyky na straně mluvčího, na druhou stranu potom zlovyky na straně posluchače. Je obvyklé, že skupina více nedostatků uvede na straně přijímání informací než jejich sdělování.

Otázka pro skupinovou diskusi

Co je, podle vašeho názoru, pro aktivní naslouchání nejdůležitější?

Pracovní materiál

Arch pozorovatele pro aktivní naslouchání

Ve cvičení, v němž máte úlohu pozorovatele, ohodnoťte pozorovaného člena skupiny na stupnici 1 – 5 (1 je nejhorší, 5 je nejlepší ohodnocení) podle následujících kritérií:

Jméno hodnoceného:

Kritéria hodnocení	Hodnocení
Věnuje mluvčímu naprostou pozornost	
Klade vyjasňující otázky	
Vyhýbá se rušivým projevům nezájmu a netrpělivosti	
Nepřerušuje mluvčího, neskáče mu do řeči	
Poskytuje souhlasné, potvrzující odpovědi	
Parafrázuje (shrnuje) vlastními slovy výroky mluvčího	

Výše zmiňovanými prostředky napomáháme rozvoji dialogu ve věcné a konstruktivní rovině. Zároveň nám umožňují vytvářet atmosféru vzájemného porozumění a tolerance.

V souvislosti s kladením doplňujících otázek je nutné upozornit na to, jak se ptát efektivně a správně, aniž bychom partnera v rozhovoru urazili, zaskočili, uvedli do rozpaků apod. mezi otázky, které napomáhají rozvoji dialogu a vzájemnému porozumění, lze zařadit:

Zjišťovací a objasňující otázky – například: Proč si myslíte, že?

Rozvíjející otázky – například: Co se stalo potom? Efektivní bývají zejména tehdy, když pozorujeme, že partner přemýšlí, neví, jak dále, přestal mluvit

Navrhování

Přemýšlel jste už o?

Za nesprávné a neefektivní dotazy lze považovat:

Otázky agresivní – Jak to že jste...?

Otázky mentorující – Vy opravdu neznáte?

Otázky intimní – Jakou stranu jste volili?

Otázky sugestivní – To nemyslíš vážně, že ne...?

Rozvíjení dialogu

Výukové cíle

Cvičení je zaměřeno na to, aby si jeho účastníci mohli prakticky ověřit skutečnost, že rozvoj partnerského dialogu a diskuse by měl být založen na vzájemné akceptaci a na kladení správných dotazů. Jednotliví aktéři mají v jeho průběhu možnost ověřit si zejména to, že nevhodné hodnotící a interpretující reakce tlačí partnera do defenzívy a rozhovor potenciálně převádějí z roviny věcné diskuse do roviny pozičních sporů a hádek. V průběhu cvičení by jeho účastníci měli pochopit, že aktivní naslouchání je sociální dovednost, jejímž smyslem je:

- dovědět se co nejvíce o druhém člověku,
- vžít se do situace partnera v dialogu a pochopit jeho pohled na svět,
- nenechat se manipulovat k převzetí odpovědnosti za řešení problémů druhých lidí,
- stimulovat v partnerovi vznik pocitu odpovědnosti za své vlastní jednání a mobilizovat jeho vlastní síly k řešení existujících problémů,
- ubránit se hádkám a konfrontacím, které nejsou vedeny ve věcné rovině.

Členění skupiny

Cvičení je vhodné pro skupiny čítající minimálně 8 a maximálně 20 členů. V průběhu je skupina rozdělena na 4členné týmy.

Časová náročnost

V případě zhruba 20členné skupiny cvičení obvykle trvá 140 minut (30 minut výklad principů aktivního naslouchání, 10 minut instrukce k cvičení, 10 minut výběr scénářů a příprava na hraní rolí, 20 minut dvě úvodní veřejné scénky, 40 minut práce ve čtveřicích, 30 minut závěrečná diskuse a zhodnocení).

Pomůcky

Ke cvičení je třeba připravit pro každého účastníka scénáře aktivního naslouchání a archy pro záznam pozorování. Pro výklad je zapotřebí tabule nebo flipchart. Je vhodné, aby cvičení probíhalo ve velké místnosti, kde se jednotlivé skupinky nebudou vzájemně rušit.

Hlavní úkol spočívá ve vedení, pozorování a následném zhodnocení čtyř dialogů, rozvíjených podle navržených scénářů. Každý dialog by měl probíhat minimálně pět minut. Po něm by měla následovat alespoň 5minutová diskuse a analýza. Každé kolo trvá 10 – 15 minut.

Otázky pro skupinovou diskusi

Jaké techniky aktivního naslouchání byly uplatňovány nejčastěji? Které byly opomíjeny? Co může být příčinou této situace?

K jakým prohřeškům docházelo nejčastěji? Proč? O jaké situace obvykle šlo?

Podařilo se někomu úspěšně rozvíjet dialog podobu 5 minut, případně vyřešit problém, aniž by přitom hodnotil, radil apod.? O jakou situaci šlo, jakých postupů při ní bylo použito?

Došlo k případným selháním v dialogu – například rozhovor skončil velmi brzy, naslouchající převzal iniciativu do svých rukou, došlo k hádce apod.? Proč?

Součástí cvičení je generování vhodných témat pro rozhovor:

Navrhované pocity: dotčení, rozhořčení, uražení – např. někdo udělal rozhodnutí, které se daného člověka týká a předem s ním možnosti nekonzultoval

Navrhované pocity: radost, štěstí, pocit úspěchu – např. dotyčný dostal pochvalu za pomoc týmu vyhrát utkání

Navrhované pocity: nejistota – např. dotyčný dostal nabídku reprezentovat školu na soutěži a tým vést jako kapitán

Navrhované pocity: napjatost vyčerpanost – např. poslední dobou není ve škole vše v pořádku.

Základní typy reakcí a zásady aktivního naslouchání odvozené z Rogersova nedi- rektivního přístupu

Hodnotící reakce	To je báječné! To je hloupost!
Interpretující reakce	Chcete mě oblafnout, ale to se vám nepovede.
Podporující reakce	Neboj se, zvládneš to. Nic nebývá tak špatné, jak to na první pohled vypadá.
Zjišťující reakce	Proč si myslíš, že tě nikdo nepodpoří?
Reakce porozumění	Takže tobě se zdá, že tě ostatní přehlížejí, a to tě uráží?

Hodnotící a interpretující reakce patří k nejčastěji používaným, nejsou však vždy efektivní. Hodnocení a interpretace komunikují určitou nadřazenost a mohou vyvolat defenzivní reakce.

V průběhu dialogu bychom měli uplatňovat následující zásady:

Nehodnotíme.	Snažíme se akceptovat všechno, co slyšíme, bez zbytečných komentářů a intervencí.
Prafrázujeme obsah	Ověřujeme, zda partnerovi dobře rozumíme.
Reflektujeme možné důsledky	Jdeme za zjevný obsah sdělení a naznačujeme, že chápeme možné důsledky problému, např. Mohlo by to znamenat, že..
Reflektujeme pocity	Dáváme najevo, že se umíme vžít do situace partnera. To mohlo být celkem příjemné. Zdá se mi, že vás něco trápí.
Vyvoláváme další sdělení	Pomozte mi pochopit. To zní zajímavě, zkuste mi o tom říci něco víc.
Odpovídající neverbální projevy	Otevřený tělesný postoj, vizuální kontakt, přikyvování, apod.

Tabulka k záznamu pozorování

Projevy aktivního naslouchání	Případy efektivního použití	Případy neefektivního použití
Akceptování a nehodnocení		
Parafrázování		
Reflektování možných důsledků		
Reflektování pocitů		
Vyvolávání dalších sdělení		
Neverbální projevy		

Argumentace - co lze použít jako argument

Při nacvičování efektivní argumentace se ukazuje, že lidé často nedokáží podpořit své názory vhodnými argumenty. Často uvádějí zbytečně moc nej-různějších důvodů, tím svá stanoviska zbytečně „ředí“, místo aby se soustředili na jeden či dva silné, přesvědčivé argumenty.

Pro efektivní argumentaci jsou důležité následující zásady:

- Zvolené argumenty musí být věcné
- Je třeba respektovat komunikačního partnera, nepřekřikovat ho, nenapadat a neshazovat ani jeho argumenty ani osobu
- Argumentaci je vhodné dokládat dokumenty a příklady
- Je třeba vyváženě požívat apely na rozum a emoce
- V průběhu argumentace bychom měli pružně reagovat na argumenty partnera a ponechávat mu odpovídající komunikační prostor.

Důležitý pohled na podstatu argumentace je založen na zkoumání, odkud lze vůbec brát konkrétní použitelné argumenty.

1. **Očividný důkaz:** Přivést člověka na samotné místo a věc mu ukázat. Politická propaganda je účinná především tehdy, když se člověk nemůže na vlastní oči přesvědčit, jak to je.
2. Fakta, data, měřitelné údaje, vědecký důkaz: problém může být v interpretaci a vývoji
3. V oblasti společenských a ekonomických věd není naprosto žádným problémem a vzácností dokazovat, že příčiny jednoho a téhož jevu jsou dle jednoho výkladu v nedostatku něčeho, stejně tak jako v nadbytku téhož podle výkladu jiného.
4. Osobní zkušenost: co člověk sám zažil, tomu nikdo nevezme – nespornost zkušenosti ji však nedává žádnou zvláštní přesvědčovací potenci, zkušenost s čímkoliv je významně závislá na náhodě, a není žádný div, má-li někdo dobrou zkušenost s něčím, co je obecně považováno za zlo, a naopak.
5. Zvyky, pravidla, tradice: obvykle se to u nás nedělá, to není slušné, atd. – má rovněž omezený argumentační význam.
6. Příklad, podobenství: použití analogie je sice důležitým a názorným způsobem rozšiřování a aplikace poznatků, ale jako argument je obvykle neúčinné – jde spíše o řečnickou okrasu.
7. Autorita: hlas autority platí pouze tam, kde je autorita uznávaná.

Argumentační cvičení

Výukové cíle:

Zlepšit dovednosti přesvědčivé argumentace

Zvýšit dovednosti v jasném a stručném slovním vyjadřování

Procvičit vhodné podávání zpětné vazby

Členění skupiny

Skupina se rozdělí do dvojic

Časová náročnost

Cvičení vyžaduje 40 – 60 min

Popis techniky:

Vysvětlení účelu cvičení jako příležitosti pro nácvik účinné argumentace a nácviku zpětné vazby.

Generování možných témat: každý člen skupiny si rozmyslí a posléze napíše na papírek jedno či více témat, která jsou kontraverzní

Skupina se rozdělí do dvojic, přičemž každá z nich si vybere jedno z témat, nejlépe takové, na které se názory partnerů ve dvojici rozchází. Po výběru témat si každý z dvojice připraví samostatně argumenty.

Jednotlivá argumentační klání probíhají ve třech kolech. Nejprve dostane každý člen dvojice 90 vteřin k prezentaci své názorové pozice. Poté proběhne další kolo, ve kterém mají oba z dvojice příležitost (v limitu 30 vteřin pro každého) zareagovat anebo co nejlépe vyjádřit svůj nejpádnější argument. Ve třetím kole má každý možnost podpořit své stanovisko krátkým sloganem, heslem či jinou stručnou větou.

V průběhu cvičení určená dvojice zaznamenává zpětnou vazbu pro oba členy diskutujícího páru podle pracovního materiálu Hodnotící škála pro argumentační cvičení. Po skončení cvičení se tak mohou účastníci ve čtveřicích vzájemně seznámit se svými postřehy o argumentaci každého z nich.

Zpětnou vazbu je vhodné doplnit skupinovou diskusí o zásadách efektivní argumentace s uvedením pozitivních příkladů, kterých si učitel či studenti povšimli v průběhu cvičení.

Otázky pro skupinovou diskusi

Jaké jsou, podle vašeho názoru, nejdůležitější zásady účinné argumentace?

Jaké argumenty ostatních členů skupiny vás zaujaly? Proč?

Pracovní materiál

Hodnoticí škála pro argumentační cvičení

1.	Postřehne a uvádí podstatné zkušenosti, motivy, očekávání, postoje	1 2 3 4 5 6 7	Nepozná podstatné zkušenosti, motivy, očekávání, postoje
2.	Argumentuje věcně s partnerem	1 2 3 4 5 6 7	Argumentuje nevěcně s partnerem
3.	Jeho výpovědi jsou věrohodné	1 2 3 4 5 6 7	Jeho výpovědi jsou nevěrohodné
4.	Vyhýbá se obecným frázím	1 2 3 4 5 6 7	Často používá fráze
5.	Vyjadřuje se srozumitelně	1 2 3 4 5 6 7	Vyjadřuje se nesrozumitelně
6.	Vyjadřuje se obsahově jednoznačně	1 2 3 4 5 6 7	Partnerovi mohou jeho úmysly uniknout
7.	Umí vyvozovat důkazy logicky a přesvědčivě	1 2 3 4 5 6 7	Argumentuje nelogicky a bez žádoucí přesvědčivosti
8.	Užívá v diskusi originálních argumentů	1 2 3 4 5 6 7	Nepřekračuje rámec obecně známého
9.	Argumentuje vysoce konkrétně, uvádí zapamatovatelné a dobře padnoucí příklady	1 2 3 4 5 6 7	Argumentuje příliš obecně jakoby mimo partnera
10.	Je přizpůsobivý, pružný v argumentaci i protiargumentaci	1 2 3 4 5 6 7	Neumí účelně reagovat na partnerovy argumenty

PŘEDNES PROJEVU

Nejpodstatnější je si být vědom, že velmi důležitou součástí je navázání vzájemného vztahu mezi přednášejícím a posluchači.

Cvičení: vyzkoušejte jiné varianty

8. Uvítání

Dámy a pánové. Vítám vás. Přeji příjemné odpoledne.

Jinak

9. Představení

Dovolte mi, abych se vám představila. Jmenuji se

Jinak

10. Důvod, cíl

Jsem dnes jako

Jinak

11. Téma

O čem si dnes budeme povídat?

A my spolu dnes budeme hovořit o

Budu se snažit.....

Hned nyní, zde a na místě si můžete

Jinak

Zahájení vystoupení

Přivítání (naladění, vytvoření pozitivní atmosféry)

Jak?.....

.....

.....

.....

Představení vystupujícího (sebe)

„Fígle“ (zvěrokruh, přirovnání např. ke zvířeti, knize

.....

.....

Představení cíle projevu a jeho obsah (š hlavní opěrné body)

.....

.....

.....

Postup při prezentaci

- Stanovte si cíle – k čemu má projev sloužit
- Analyzujte účastníky svého projevu – kdo jsou a co čekají
- Připravte si plán projevu
- Vyberte si a připravte pomůcky
- Věnujte se i detailům
- Procvičte si realizaci projevu

Stres, tréma a nervozita při vystoupení

Cvičení: Uvědomte si, z čeho vaše tréma pramení:

.....

Co lze s trémou udělat:

Přínos pro posluchače:

- Věnovat zvýšenou péči analýze potřeb a očekávání posluchačů
- Uvědomit si, proč téma zaujalo vás osobně, co vám osobně přineslo
- Promítnout si před očima, jaké konkrétní přínosy bude mít vystoupení pro posluchače
- Pře vystoupením si několikrát v duchu nebo lépe nahlas zopakovat: „Mám výborné téma, mám toho svým posluchačům hodně co dát“

Vzhled

- Věnovat péči zevnějšku
- Vytvořit si řadu drobných rituálů a postupů, které dodržíte před každým vystoupením a které zvyšují vaši sebejistotu – napít se čaje, dotknout se talismanu
- Zkontrolovat si svůj postoj a zevnějšek před zrcadlem a říci si několikrát: „Působím příjemně a jistě“.

Jistota projevu

- Věnovat zvýšenou péči obsahu vystoupení
- Trénovat před zrcadlem, kamerou, zkoušet si různé postoje, gesta
- Přicházet včas a věnovat chvíli navázání kontaktu s publikem
- Najít si posluchače, který je vám sympatický a čas od času se ujistit jak neverbálně reaguje na projev
- Požádat člověka, kterému důvěřujete, o upřímné posouzení projevu

Bojíte se, že zapomenete, co chcete říci

- Věnovat zvýšenou péči přípravě obsahu vystoupení i pomůcek
- Napsat a vyvěsit osnovu vystoupení
- Udělat si písemnou přípravu
- Udržet systém a pořádek v materiálech
- Prvních několik vět se naučit nazpaměť a napsat si je i do přípravy
- Důležité pasáže si několikrát vyzkoušet
- Několik minut před začátkem se zkoncentrovat a uklidnit dech
- Pokud se ztratíte, nepokoušet se čas vyplnit nepřipraveným vystoupením – raději udělat pomlku, zorientovat se a znovu se pokusit soustředit, získat čas – např. napitím

Komunikovat s posluchači už pře vystoupením

Pozdravit se s jednotlivými posluchači

Využívat kvalitní oční kontakt

Naučit se zapojovat posluchače

Zvládat reakce těla

Dostatečně spát a odpočinout si

- Nepoužívat látky, o kterých víte, že váš organismus vychylují – alkohol, kofein, hodně jídla
- Před vystoupením i během dostatečně pít
- Několik minut před vystoupením se pořádně prodýchat, uvolnit svaly, protáhnout
- Připravit si zívnutím svaly hrtanu a čelisti
- Natrénovat uvolněný, ale vzpřímený postoj
- Naučit se přirozeně, hluboce a uvolněně dýchat
- Mít připravený čistý kapesník

Cvičení: Individuální prezentace

Výukové cíle:

Cvičení je zaměřeno na rozvoj a zdokonalování prezentačních dovedností prostřednictvím zpětné vazby poskytované skupinou a videozáznamem. Jeho součástí je snižování trémy z veřejného vystupování.

Členění skupiny:

Skupina je rozdělena na prezentujícího (doba prezentace cca 10 min) a na diváky, kteří mají zároveň roli posuzovatelů.

Pomůcky:

Videokamera, hodnotící schéma pro diváky, případně seznam témat pro prezentaci.

Popis techniky

Cvičení může probíhat v různých variantách podle typu skupiny, času a uvážení učitele:

U dlouhodobějších skupin (zejména studentských) s pravidelnými setkáními mohou účastníci dostat následující zadání: „ Připravte 3 – 5 minutové vystoupení k problému, který vás zaujal a o němž se domníváte, že zaujme i skupinu.

U krátkodobějších skupin nebo při omezeném času mohou účastníci dostat zadání pro kratší veřejné vystoupení dle následující instrukce: Z předloženého seznamu si vyberte námět a připravte si krátkou, 2 – 3 minutovou prezentaci na dané téma, případně si vyberte vhodné téma podle vašich aktuálních potřeb.

Pro zvýšení možnosti přenosu získaných dovedností do praxe je vhodné dát účastníkům možnost volby vlastního tématu tak, aby si mohli vyzkoušet „nanečisto“ takovou prezentaci, s níž se mohou setkat. Po zhruba 20 minutové přípravě se všichni účastníci vystřídají. Jejich vystoupení je v obou variantách zároveň snímáno videokamerou.

Hodnocení jednotlivých vystoupení se zaměřuje na zajímavost prezentace, přesvědčivost projevu, na to, do jaké míry byl prezentující sám zaujat tématem a schopen toto zaujetí přenést na diváky, jak se divákům líbily výrazové prostředky, které vystupující používal (řeč a neverbální projevy), jak bylo vystoupení srozumitelné a zda mělo logickou strukturu. Hodnotitelé zaznamenávají své hodnocení na škále 1- 5, kde 1 je nejhorší hodnocení a 5 nejlepší. Ústně pak hodnotitelé doplňují (a to bezprostředně po promítnutí videozáznamu každého jednotlivého vystoupení), co konkrétně podporovalo jejich zájem a co je konkrétně rušilo.

Otázky pro skupinovou diskusi

- Jaké jste měli pocity při vystoupení?
- Co vás povzbuzovalo?
- Co vám vadilo?
- Co by hodnotitelé chtěli ještě dodat ke svému hodnocení jednotlivých vystoupení?
- Co vás napadá, když srovnáte jednotlivá vystoupení?
- V čem vám cvičení pomohlo?
- V čem na sobě budete pracovat, co na sobě chcete zlepšit?
- Co na sobě rozhodně měnit nechcete, i když se k tomu někteří hodnotitelé vyjadřovali kriticky?

Kritéria hodnocení veřejného vystoupení

Ohodnoťte výkon jednotlivých členů vaší skupiny podle následujících kritérií

Název kritéria	Obsah kritéria
Informační stránka sdělení	Přiměřenost informací, jasné vyjádření účelu sdělení, logický sled a struktura sdělení
Emocionální stránka	Přiměřené vyjádření emocí, vlastní zaujetí
Verbální projev	Srozumitelnost a jasnost, plynulost řeči, přiměřenost jazykových prostředků publiku i účelu sdělení
Neverbální projev	Soulad s verbální projevem, uvolněnost postoje, gest i mimiky, přiměřenost vizuálních kontaktů s publikem
Celkový dojem	Přiměřenost projevu, věrohodnost, kontakt s publikem, udržení pozornosti publika

7. Literatura:

Hospodářová Ivana: Prezentační dovednosti

Klapetek Milan: Komunikace, argumentace, rétorika, Grada Publishing 2008

Mikuláščík Milan: Komunikační dovednosti v praxi, Grada Publishing 2010

Praško Ján: Jak se zbavit napětí, úzkosti a stresu, Grada Publishing 2003

Praško Ján, Prašková Hana: Proti stresu krok za krokem, Grada Publishing 2001

Gillernová Ilona: Konflikty a jejich zvládnání, in Aplikovaná sociální psychologie III. 2001

8. Základy techniky mluveného projevu

8.1 UVEDENÍ DO TÉMATU

Řeč je speciální forma vzájemného styku mezi lidmi. Řečí si lidé navzájem sdělují své myšlenky a tak na sebe také vzájemně působí. Pochopitelnou snahou každého mluvčího je, aby mu bylo dobře rozuměno, aby byl správně pochopen a nejlépe i pozitivně přijat. Ovšem sebekrásnější myšlenky vyslovené například v hebrejštině osloví jen ty, kteří ovládají tento výrazně menšinový jazyk. Ale nemusíme chodit tak daleko. Tichá mluva, nevýrazná, špatně akcentovaná, nedostatečné dýchání, problémy ve výslovnosti, tedy nezvládnuté základní techniky mluveného projevu mnohdy působí podobně, jako kdyby mluvčí hovořil třeba svahilsky.

Prvotní funkce řeči je **funkce komunikativní**. To se dále projevuje formou **sdělovací** (druhému subjektu sdělujeme své myšlenky, názory), formou **výrazovou** (emotivní, expresivní projevy), formou **vybízeč** (vybízáme, povzbuzujeme k nějakému konání, činnosti), formou **kontaktovou** (vztahy mezi osobami) a v neposlední řadě i formou **estetickou** (literatura a poezie). Má-li dojít k naplnění procesu komunikace, musí se ho účastnit obě strany, to znamená mluvčí i posluchač.

Ale to poněkud předbíháme, protože je třeba úvodem nejprve zdůraznit, že v podstatě existují vlastně tři druhy řeči.

8.2 ŘEČ VIDĚNÁ

Jde o nejstarší projev vzájemné lidské komunikace. Neverbální (viděná, bezeslovná) komunikace je dorozumívání bez použití slov. Jedná se z historického pohledu o původní způsob sociálního chování (mimika, gesta, posunky, dotyky, prostorová blízkost, držení těla, vnější zjev atd.), který jako sociální komunikační prvek předcházel zrodu jazyka téměř o milion let. Naše tělo neustále vysílá prostřednictvím nejrůznějších pohybů a mimiky nejrůznější informace do prostoru kolem nás. Každý pohyb je nějakým způsobem komunikativní. Někdo jim rozumí lépe, jiný jen s obtížemi. Někdo si jich všímá víc, jiný méně, další je ignoruje. Mohou však velmi mnoho prozradit o vnitřním

světě člověka velmi mnoho. Neverbální komunikace představuje funkční bázi řeči, na níž se během času napojila druhá signální soustava. Mluvená, tedy verbální komunikace je převážně spojena s rozumem, ale neverbální komunikace vychází zejména ze světa emocí. Hodně vypovídají o aktuálním vnitřním stavu mluvčího. Proto i reakce na neverbální signály mohou být někdy silnější než na slova. Nepatrný posunek dovede urazit i potěšit.

Řeč viděná je velmi rozsáhlá, ale málo sledovaná oblast komunikace. K vysokému stupni profesionality mluvčího však patří, že si ji nejen vědomě sleduje, ale i systematicky ovlivňuje. Podceňování je známkou neprofesionality mluvčího, což se samozřejmě týká mluvních profesionálů a nikoliv běžné komunikace.

Všechny výzkumy naznačují, že nonverbální komunikace, tedy řeč viděná, je posluchači vnímána podvědomě jako věrohodnější, právě proto že mimoslovní komunikaci neřídí vždy racionální úvaha a často se mimovolně jí vyjadřuje skutečná pravda a názory. Řeč viděná sice není tolik bohatá jako řeč psaná či mluvená, ale je stejně tak významná.

Neverbální projevy se obvykle dělí do těchto skupin:

- *proxemika* – komunikativní využití prostoru (osobní a veřejné „bubliny“)
- *kinesika* – řeč pohybů těla s komunikativním charakterem
- *posturologie* – řeč postojů,
- *gestika* – řeč paží, rukou a hlavy,
- *mimika* – řeč obličejových svalů, výraz tváře,
- *vizika* – řeč očí (komunikace pohledem),
- *haptika* – řeč dotyků,
- *symbolika* – řeč znaků.

Zajímavou skutečností je, že technika řeči viděné (neverbální komunikace) a její užívání zůstala ve svých univerzálních projevech napříč staletími bez velkých změn a předává se genetickým kódem. Základní rozdíl mezi řečí viděnou a mluvenou je ten, že řeč mluvená je tak zvaně úmyslná a druhá velmi často neúmyslná. („řečí svého těla» člověk sděluje nechtěně něco ze svých vnitřních stavů).

Nelze však zaměňovat řeč viděnou za znakovou řeč hluchoněmých. Ta je založená na odezírání, na prstové abecedě a výrazových schopnostech mimiky, kde o mezinárodní znakový jazyk GESTUNO. Nejde o klasickou emocionální nonverbální komunikaci, je to řeč uměle vytvořená.

8.3 ŘEČ MLUVENÁ

Zhruba před dvěma miliony let dochází k evoluční změně artikulačního ústrojí u homo erectus, což se za dalších jeden a půl milionu let projevuje zcela funkčními hlasovými a sluchovými orgány. Zvětšuje se kapacita mozku a od artikulovaných zvuků dochází za dalších cca 600 000 let k vědomému tvoreni hlásek, což je základní jednotka zvukové stránky řeči. Mluvenou řečí můžeme nazvat již první neartikulované zvuky, které lidé používali ke zjednodušení každodenních činností a vztahů. Mluva usnadňovala lov i samotné přežití.

Princip tvorby hlásek, kdy z plic vychází vzduchový proud do hlasových orgánů (mluvidel) z nichž se vytváří lidský hlas, se stále zdokonaloval a zejména automatizoval. Zhruba před 40 000 lety byla situace v mluvené řeči obdobná dnešku.

Není bez zajímavosti, že vědci soudí, že pravou příčinou rozvoje mluvené řeči byla kulturní povahy, tedy potřeba třeba předávat instrukce při výrobě nástrojů, sdílet emoce, organizovat lov, vytvářet kmenovou soudržnost, případně organizovat hry a obřady. A také s rozrůstající se skupinou lidí vyvstávala potřeba vytvořit a sdělovat složitější pravidla.

Obecně platí, že barva, hloubka hlasu se váže na naši genetickou výbavu a vděčíme za to našim předkům. Chlapec v pubertě mutuje, ženám s menstruací hlas drsní. Ve stáří se mužům hlas zvyšuje, ženám hrubne. Nutno si uvědomit, že na kvalitě mluveného projevu závisí společenský, pracovní i osobní úspěch. A jeho nedílnou součástí je i schopnost dokonale zvládnout techniku mluveného projevu. Hlubší poloha hlasu uklidňuje, ječivé tóny prozrazují a probouzejí nervozitu, i zvířata negativně reagují na vyšší tóny. Význam má odmlka a největší pozornost vzbuzuje šepot - to je již tak zvaná modulace hlasu. Každý člověk, který chce vědomě pracovat se svým mluvním projevem, by si měl uvědomit své optimální posazení hlasu, barvu, výšku a opět se dostáváme ke slovu modulace (známe z fyziky jako regulaci signálu, ale i v případě lidského hlasu má své opodstatnění) která činí proud řeči zajímavým, pestrým a přitažlivým.

Mluvená řeč je působivá tím, že je bezprostřední, autentická, že vzniká přímo před námi a vždy vyžaduje konkrétní klima (napjatá pozornost, účast, lhostejnost, odpor, situační humor, oboustranné působení atd.). Opakem je pak monotónnost- hlasová nuda.

Nelze zaměňovat technické nedostatky projevu s vrozenými a převážně i neodstranitelnými poruchami řeči jako jsou:

- **Koktavost (balbuties)**, zadrhávání v řeči, opakování začátečních hlásek nebo slabik
- **Patlavost (dyslalie)** – chybná výslovnost některých hlásek. Nejčastější chybná výslovnost sykavek a hlásek r, ř, s, l.
- **Huhňavost (rhinolalie, nazolalie)**, „nosová řeč“. Projevuje se změnou rezonance zvuku hlásek při artikulaci.
- **Brebtavost** – je narušení plynulosti mluvení, při kterém je charakteristické extrémně zrychlené tempo řečové produkce, vynechávání slabik, přeříkávání, opakování slabik, dochází i k deformaci obsahu.

Pro řeč mluvenou je vždy důležitá příprava, hraní si na silná ramena, „já vždycky něco řeknu“, je nesmysl, podceňování auditoria i smyslu mluveného projevu a dostáváme se na úroveň hospodských nebo pavlačových tlachů. Měli bychom si zapamatovat, že mluvit bychom měli jen o tom, co dobře známe, nebo k čemu máme co podstatného říct.

8.4 ŘEČ PSANÁ

Zhruba před 40 000 lety se objevují v rámci rozvinuté řeči mluvené první upamatovací značky, které se mění v jednoduché archaické piktogramy zejména v přímém vztahu k objektu. Trvalo to ještě dalších dvacet tisíc let, než přicházejí na řadu tzv. ideogramy, které už nesou zakódovaný srozumitelný význam, obsah, pojem. Přibližně před 5 až 6 tisíci lety se datují první egyptské hieroglyfy, klínové písmo v Mezopotámii a asijská kaligrafie. Dva a půl tisíce let na to se začíná objevovat psaný záznam slabik a hlásek u Féníčanů, kteří první opustili stávající obrázkový záznam řeči a nahradili jej 22 znaky slabičného písma, z něž se odvinulo kolem 80% všech známých abeced. Následně pak Řekové fénický vynález zápisu řeči mluvené jen tvůrčím způsobem rozvíjeli. Je důležité připomenout, jak se rozvíjelo u člověka myšlení, tak se rozvíjela mluvená i psaná řeč.

Nejstarší záznamy psané řeči jsou v kameni. Pravěcí lidé k tomu používali nejčastěji ohořelý klacek, kámen, kost. Později byly k psaní používána kostěná rydla, nebo do klínu seříznutá dřívka. Číňané používali štětce z králíčích nebo krysích chlupů, Egypťané zase měli v oblibě suché rákosové stvoly. Vedle kamene a hliněných destiček písmo bylo nanášeno na papyrus, na kůru, pergamen. Jihoamerické kultury měly speciální písmo v podobě tzv. kipu, což bylo uzlové písmo. Jedna regionální specialita záznamu písma pochází z Číny, kdy zhruba před 4 tisíci lety byly hojně používány k psaní želví krunýře. Papír, tak jak ho známe dnes, byl vynalezen v Číně asi roku 105 n. l. a za otce tradičního

papíru je považován - T'sai Lun. A ve chvíli, kdy se spojil lépe dostupný papír s vynálezem knihtisku, stala se řeč psaná postupně široce dostupnou a tím se také následně akceleroval požadavek na schopnost běžné populace číst a psát. Autorem geniální myšlenky na odlévání slov do kovu - tedy na knihtisk - byl německý zlatník Johan Gutenberg (1399 -1468) vlastním jménem Gensfleisch. První tisk vyšel v roce 1445, což byl tzv. Zlomek knih Sibyliných, následně se Gutenberg věnoval již jen tiskům Bible.

Psaný projev má funkci **zaznamenávací** (slouží záznamu od myšlenky, přes její formulaci až k zápisu) a **funkci vybavovací** (z psaného textu pochopíme obsah sdělení).

Je zcela běžné, že existuje někdy podstatný, někdy zanedbatelný nesoulad mezi mluvenou a psanou řečí. To se týká každého jazyka, ale velmi významný rozdíl řeči mluvenou a psanou je třeba v anglicky mluvících zemích. Proto tam jsou oblíbené a naplněné masovou účastí školní až národní kola ve spellingu, tedy v hláskování.

Ještě jedna důležitá poznámka k psané řeči se týká podmínek plynutí textu v čase. U řeči mluvené je osoba sdělující determinována časem, který má na to, aby příjemci sdělila všechny informace. Příjemce zase musí během stejného časového úseku zaznamenat a akceptovat bez možnosti opakování. To je při řeči psané u obou stran komunikačního kanálu zcela individuální. Každý s časem nakládá podle osobní potřeby a může se libovolně k textu vracet, přeskakovat atd. Na druhé straně však v řeči mluvené mají své místo různé paraverbální i neverbální složky komunikace, které nelze spolehlivě převést do řeči psané. Například věta „Ty jsi ale hlava!“ může podle výrazu vyjádření mít několik významů od projevu uznání inteligence, přes vychytralost po kritické negativní hodnocení inteligence.

Dříve tradiční lingvistika (jazykověda) považovala řeč psanou za jediného reprezentanta jazyka. Dříve také byla řeč psaná považována výlučně za monologickou záležitost, ale s rozvojem internetu a obilních telefonů a jejich komunikačních technologií je každému jasné, že to již neplatí. Rovněž ze stejných důvodů padla podmínka pro řeč mluvenou, že je nezbytné, aby partneři se nacházeli ve fyzické vzdálenosti, která umožňuje vést živý dialog.

Jinými slovy důležitost řeči mluvené a psané se zrovnoprávnil a významově vyrovnal, ale rozhodně řeč mluvená už nemůže být vnímána jako odvozenina řeči psané. Se stále vzrůstajícím významem mluveného textu a tím i samotné komunikace vzrůstá smysl ortoepie, tedy disciplíny, která se zabývá normotvornou výslovností. Také proto se jí budeme věnovat podrobněji.

9. ZÁKLADNÍ POJMY

V následujícím textu se budeme zabývat kulturou mluveného projevu, tady všemi aspekty, jak správně, účinně a úspěšně komunikovat na veřejnosti. Za tím účelem je žádoucí si ujasnit zejména základní pojmy (terminologii), které s touto činností souvisí, protože objasnění podstaty odborného termínu pomůže snáz pochopit jejich samotný význam v komunikaci. Detailnímu rozboru jednotlivých hesel se budeme věnovat na následujících stránkách.

Artikulace – vytváření jednotlivých hlásek pohyby artikulačních orgánů
Asimilace (spodoba) znělosti – jazykový jev ve slově, kde se vedle sebe potká souhláska znělá s neznělou.
Díkce – způsob zvládnutí souboru všech výrazových prostředků mluvené řeči
Fonace – vznik a tvoření hlasu
Fonetika – věda zabývající se kompletní zvukovou stránkou jazyka
Frázování – členění textu na logické celky
Hlasový začátek – způsob, jakým začíná fonace
Hyperkorektnost – přehnaná snaha o dokonalou výslovnost bez pohledu na charakter textu
Intonace – jde o střídání výšky hlasu v průběhu řeči
Konsonanty (souhlásky) – jsou šumy, při jejich výslovnosti se na rozdíl od samohlásek, vždy výdechovému proudu staví nějaká artikulační překážka v mluvním ústrojí
Mluvním ústrojí – jde o nedílnou trojici dechového, hlasového a artikulačního ústrojí
Modulace – výška, síla a barva hlasu, ale také tempo a rytmus řeči
Ortoepie – soubor obecně platných zásad a pravidel spisovné výslovnosti
Ortofonie – soubor pravidel správného tvoření hlásek (vokálů a konsonantů)
Přízvuk – zvykové zvýraznění slabiky v rámci slova, nebo slova v rámci věty
Ráz (tvrdý hlasový začátek) – začátek samohlásky po pauze
Respirace (dýchání) – nejen nezbytný předpoklad života, ale bez výdechového proudu nevznikne hlas, který tvoří řeč
Vokály (samohlásky) – jsou tóny, které vytváříme obměnou nastavení dutiny ústní a hrdelní
Větný přízvuk – jinak také přízvuk logický, nebo významový je nezbytný pro srozumitelnost obsahu sdělení

Nástrojem mluvení jsou orgány mluvní neboli mluvidla. Ty rozdělujeme do tří oblastí:

oblast respirační - dýchací ústrojí dodává dechový proud, který je nutný pro mluvení

oblast fonační - ústrojí hlasové, kde se vytváří hlas a některé způsoby modulace řeči

oblast artikulační - ústrojí hláskovací, kde vytváříme základní prvky řeči, hlásky

10. DÝCHÁNÍ – RESPIRACE

Mluvený projev je souborem motorických zvyklostí našeho těla, to je pohybů, které jsou řízeny z nervového ústředí a předávány těm tělesným orgánům, jimiž mluvíme. Motorický slovní obraz, který vzniká při každém popudu v našem mozku, pak uvádí do koordinovaného pohybu svalstvo dýchací, hlasové a hláskotvorné.

Lidská řeč vznikla z potřeby dorozumívat se. Tato potřeba evolučně přinutila některé orgány lidského těla, aby vedle své základní funkce, kterou už měly, začaly vykonávat ještě funkci další, sloužící k vytváření řeči. Proto základním funkcím říkáme **archaické funkce**, mluvním **funkce noetické**. Archaické funkce jsou vrozené, noetickým funkcím se učíme. Archaické funkce jsou maximálně účelné, plně odpovídající vrozeným dispozicím každého jedince, zato pro noetické funkce je typická častá neúčelnost.

DECHOVÉ ÚSTROJÍ

Základem nejen mluvy, ale celého našeho života je dech, dýchací ústrojí. Archaická funkce dechového ústrojí znamená, že bez dechu by nebyl život a navíc dech okysličuje krev. Noetickou funkci pak naplňuje výdechový proud vzduchu, který je nezbytnou podmínkou řeči.

Kvalita hlasového projevu do značné míry závisí právě na dechové funkci. Na dýchání se však také zřetelně projevuje tělesný i duševní stav člověka, svěžest, únava i nálada. Stísněnost, strach, radost a tak dále.

Správný nádech lze nejlépe připodobnit situaci, jako když bychom voněli ke květině. Tehdy je nádech nenásilný, přirozený. Jakékoliv přehánění přináší sebou křečovitě napětí svalů, nepřirozenost a neefektivnost dechové ekonomie.

Dýchání má tři fáze:

- nádech
- uklidnění dechu (koncentrace před výdechem)
- výdech

NÁDECH

Nadechujeme nosem, ústy, případně zároveň. Hlavní nádech budiž veden nosem, protože je:

- vydatnější (působením tzv. nosoplicních efektů vzduch po dotyku nosní sliznice umocňuje vlnovitým šířením dýchací pohyby)
- hygieničtější (cestou nosními závitými se vzduch pročišťuje a otepluje)
- klidnější (je pomalejší než nádech ústy), V pomalosti je však nevýhoda a tak tam, kde logická větná souvislost nám nedovoluje nadechnout se pomalu nosem, přidechujeme ústy. Rychlý nádech nosem je možný, je však velmi slyšitelný a neestetický.

Podstatou samotného nádechu je sání vzduchu. Nenadechujeme se příliš mnoho, velké množství vzduchu se nelze zvládnout, přebytečný vzduch brzy uniká, hlas je dyšný a organismus se zbytečně unavuje. Proto účelem dechových cvičení není nabírat velké množství vzduchu do plic, ale naučit se s dechem hospodařit.

Správně dýcháme tak, že se hrudník rozšiřuje do stran a klene se břišní stěna dopředu. Ramena při nádechu nezvedáme! Vydatný nádech není totéž co velký nádech.

UKLIDNĚNÍ DECHU

z pěvecké techniky se této fázi říká zadržení dechu, ale termín uklidnění je přesnější, protože jde o to, aby se dech zklidnil a připravil se ke kvalitnímu výdechu. Termín zadržení navíc v sobě skrývá nebezpečí křečovitosti. Moment uklidnění tedy znamená, že se nenadechujeme ani nevydechujeme, ale soustředíme svou pozornost k výdechu.

VÝDECH

Výdechem tvoříme hlas. Pískat můžeme i s nádechem, protože pískání se tvoří na rtech, ale hlas se tvoří na hlasivkách a ty se následně rozeznávají na cestě vzduchu ven, tedy při výdechu.

Největším problémem pro řečníka je odhadnout, kolik dechu bude potřebovat pro souvislý úsek mluveného projevu. Z obavy, že se nám vzduch nebude dostávat, nadechujeme se nadbytečně, vzduch pak utíká rychle ven a zářpětí se nám nedostává. Výsledkem je nejen udýchaný projev, ale zároveň i unavený řečník.

Dýchací svaly vykonávají při dýchání, na rozdíl od plic, kde pouze dochází k výměně plynů a následnému okysličování krve, aktivní práci. Zvětšují a zmenšují prostor hrudníku. Na dechu se vedle plic dále podílejí:

- mezižeberní svaly
- bránice
- břišní a boční svaly
- mimické a krční svaly (Zvětšují průchodnost horních cest dýchacích, jinak krční svaly musí být neustále volné, protože jejich napětí by snižovalo kvalitu hlasu)

Plíce jsou dva vaky, uložené v hrudní dutině. Vzduch do nich proudí průdušnicí, která se dělí na dvě průdušky, jež se rozdělují na průdušinky a nakonec na plicní váčky. Celková plocha plicních váčků činí 80 - 100 metrů čtverečních. A do těchto váčků musíme dokázat dostat maximum vzduchu.

Plíce jsou obklopeny a chráněny hrudním košem, který se skládá z páteře a dvanácti párů žeber. Mezi nimi je svalstvo mezižeberní. Jedna skupina těchto svalů nadzvedává hrudní koš - svalstvo vdechové a druhá skupina žeber snižuje, zmenšuje prostor hrudní dutiny, svalstvo výdechové.

Dutina hrudní je od dutiny břišní oddělena bránicí. Tento kupolově vyklenutý sval se při vdechu snižuje a tím vytváří větší prostor hrudní dutiny.

Dýchání ovládáme automaticky prostřednictvím nervových center, ale dýchací pohyby - zejména pak pohyb hrudního koše, je do jisté míry závislý na naší vůli

Typy dýchání:

- typ hrudní (žeberní)
- typ brániční
- typ smíšený (hrudně brániční)

Při hrudním dýchání se uplatňuje především mezižeberní svalstvo. Bránice reaguje jen nepatrně. Snažíme-li se tímto způsobem o hluboký nádech, zdvihneme ramena a zbytečně napínáme krční svalstvo. Není to estetické, hlas zní škrobeně a tímto způsobem se nám nepodaří absorbovat do plic maximum vzduchu.

Při dýchání bráničním se intenzivně zapojuje bránice. Mezižeberní svalstvo rozšiřuje hrudník jen v jeho spodní části, ramena, krk a tím i hrtan je v klidu, hlas se tvoří nenásilně, ale intenzivní brániční dýchání nápadně vyklene břišní stěnu.

Nejdeálnější pro profesionály mluvy je smíšené dýchání, při němž aktivně spolupracuje mezižební svalstvo i bránice s břišními svaly. Nádech je hluboký, uvolněný a neprojevuje se nepříznivými průvodními jevy.

HYGIENA DÝCHÁNÍ

běžně v klidu se nadechujeme nosem, při zvýšené potřebě přidechujeme ústy.

POMĚR VDECHU A VÝDECHU

v klidu nádech na dvě doby a výdech na 3 doby, při mluvě, při zpěvu je nádech na 1 dobu a výdech na 7 - 12 dob. Délka výdechu je přizpůsobována tomu, co říkáme. Pozor na narušení smyslu věty nelogickou nádechovou pauzou.

POČET VDECHŮ

Dospělý člověk se v klidu nadechuje zpravidla 12 x 16 za minutu

Při vyslovování různých hlásek je různá potřeba dechu. Nejvíce spotřebují hlásky H a CH.

Stejně tak spotřeba dechu je při řeči vyšší, čím silněji a čím vyšším hlasem mluvíme.

11. VÝRAZOVÉ SLOŽKY HLASOVÉHO PROJEVU

V mluveném projevu se nevyjadřujeme jen izolovanými slovy, ale především uspořádanými skupinami slov, tedy větami. Tak jako mluvnická podoba věty má své zákonitosti, tak i zvuková podoba věty se řídí jistými závaznými pravidly, která ovlivňují jednotlivé výrazové složky projevu a člení souvislou řeč na jednotlivé větné úseky,

Má-li být jazyk nástrojem myšlení, nemůže žádná z jeho složek tvořit vnitřně neuspořádaný, nahodilý shluk různých prvků, nýbrž musí být zákonitě uspořádána. K tomu uspořádání máme několik složek mluvního projevu, které se vyplatí znát a vládnout jimi.

DYNAMIKA (síla - dynamika slova, dynamika věty)

MELODIE (intonace - střídání výšky hlasu v průběhu mluvy, kadence věty)

TEMPORYTMUS (časový průběh mluvy)

11.1. DYNAMIKA

Síla hlasu závisí na fyziologických podmínkách jednotlivce. Jde o vitální kapacitu plic, sílu výdechového proudu, schopnost rozkmitu hlasivek. Známe její postupné označování jako pianissimo-pp-, piano-p-, mezzopiano-mp-, mezzoforte-mf-, forte-f-, fortissimo-ff-.

Samozřejmě nelze matematicky stanovit sílu hlasového projevu, protože každý člověk má od přírody jiný hlas, proto hovoříme pouze o relativnosti dynamiky hlasového projevu. Má-li někdo silný hlas, ještě to neznamená, že je od přírody řečníkem. Spolupůsobí mnoho dalších složek a naopak, ten, kdo má slabší fond, může být vynikající řečník, zejména dnes, v době mikrofonů a zesilovačů. Základem hlasového projevu by měla být střední síla vlastního hlasu, přizpůsobená prostředí.

DYNAMIKA SLOVA - PŘÍZVUK

Zmíněná dynamika se projevuje zesílením (akcentem) jedné slabiky slova oproti ostatním, tomuto zesílení se říká **přízvuk**.

Slovní přízvuk není nic jiného než zesílení hlasu na určité slabice. V češtině slovní přízvuk pak sjednocuje slabiky slova v jeden celek.

Rozeznáváme dva druhy přízvuků: **Hlavní a vedlejší**. V češtině je hlavní přízvuk vždy na první slabice slova. Vedlejší přízvuk pak mají všechny liché slabiky, třetí, pátá, sedmá... Vedlejší přízvuk však není závazný, je pouze fakultativní a záleží na jazykovém citu mluvčího, zda jej použije či nikoliv.

V souvislosti s přízvukem je třeba věnovat pozornost předložkám. Předložka zpravidla tvoří se slovem nejen rytmickou ale i významovou jednotku. Na ně, zpravidla, přechází hlavní slovní přízvuk z první slabiky a dochází tak ke spojení slova s předložkou v jeden slovní celek.

Předložky neslabičné (K, S, V, Z)

Vždy se vyslovují jako jedno slovo. Tyto předložky netvoří slabiku, a tudíž nemohou mít samy o sobě přízvuk. Jakmile se však dostanou do rozšířené podoby slabičné KU, KE, SE, VE, ZE - dostávají zároveň i přízvuk.

Předložky jednoslabičné (například: od, na, bez, za, pod, nad)

mají hlavní přízvuk samy o sobě a slovo, které se s nimi spojuje, se k nim přiklání. To znamená, že předložku s podstatným či přídavným jménem vyslovujeme dohromady (*dobrna, odnás, bezkoupání, zabranou atd.*)

Pokud rozšíříme jednoslabičnou předložku o jednu slabiku - například od - ode, pod - pode, nad - nade), zachovávají si hlavní přízvuk a následující slovo se k nim přiklání a svého hlavního přízvuku se zbavuje (čteme: *odedna, podemlejnem, nadevší*)

Předložky dvojslabičné (například: kolem, mezi, kromě, vedle)

mají přízvuk hlavní na první slabice a s dalším slovem se nespojují, proto výslovnost vypadá takto: *kolem/lesa, vedle/domu, mezi/námi*)

Pokud zúžíme dvojslabičnou předložku na jednoslabičnou (*kolem -kol, kromě -krom* apd.) hlavní přízvuk si zachovává slovo, k němuž se váže. To znamená, že čteme (*kol/obory, krom/babičky*)

Předložky trojslabičné (například: okolo, ohledně, navzdory)

bereme jako samostatná slova, která mají hlavní i vedlejší přízvuk a přízvukně nespojují se s následujícím slovem (*pomocí/lékaře, okolo/lesa*)

ODCHYLKY V PŘÍZVUKOVÁNÍ PŘEDLOŽEK:

1. jednoslabičná předložka ztrácí přízvuk, pokud za ní následuje slovo ne-sklonné (např. příslovce), které stupňuje význam jména, které předložka uvozuje (*dostal do/příliš nebezpečné situace... požadavek pokládali za/historicky oprávněný, dostali se do/nejvýše možné polohy*)
2. předložka ztrácí přízvuk před neobvykle dlouhým slovem s velkým množstvím slabik (*do/beznadějného stavu, do/nejne očekávanějších situací...*)
3. předložka ztrácí přízvuk před tzv. psychologickou pauzou, kdy mluvčí je na rozpacích, hledá vhodný výraz, ostýchá se, stojí před závažným rozhodnutím, nebo chce vyjádřit ironický podtext (*považuji vás za/nepřítele... chtěl bych vás požádat o/malou půjčku... pravdu od/syna obviněné se nedozvíte...*)
4. předložka může ztratit přízvuk, chci-li emocionálně zvýraznit jádro výpovědi (*jak se mohla rozhodnout pro/takového člověka... narodili jsme se do/převratné doby*)
5. předložka ztrácí přízvuk, následují-li cizí výrazy, větší číslovky apd. (*ne-přišel na /rendez-vous... sešli se u/charge d'affaires... napočítal do /dvanácti set...*)

DYNAMIKA VĚTY – FRÁZOVÁNÍ

Čeština má velkou výhodu oproti jiným jazykům, slovosled je možné ve větě volně měnit a tím podle potřeby klást důraz na to slovo, které potřebuje zdůraznit:

Společně s rodiči letos poprvé poletíme na Kanárské ostrovy.
Letos společně s rodiči poprvé poletíme na Kanárské ostrovy.
Poprvé letos poletíme společně s rodiči na Kanárské ostrovy.

Často se stává, že ve větě klademe důraz na některá slova, která v ní proneseme. Jde nám o pochopení obsahu posluchačem, zdůraznění osobního postoje apod.

Tomuto důrazu říkáme **přízvuk logický**. Klademe jej na slovo, které chceme nejvíc zvýraznit, jinak řečeno, logický přízvuk spojujeme s jádrem výpovědi věty.

Klasický význam vlivu logické pauzy na větu může dokumentovat tento příklad:

Udělit milost nelze / poslat na Sibiř.

Udělit milost / nelze poslat na Sibiř.

Místo logické pauzy a její délku určuje výhradně cit mluvčího a promyšlenost sdělovaných myšlenek.

Zpravidla v české větě umísťujeme logický přízvuk na konec věty. Tam je důraz, tam klademe dynamiku projevu. Pokud je logické centrum na začátku věty, jde o velmi silný důraz. (*Stateční vojáci bojovali až do konce.* X Až do konce *bojovali stateční vojáci.*) Za povšimnutí v uvedeném příkladu stojí také rozdílné větné intonace. První věta má zpočátku vzestupnou intonaci a v závěru klesá do logického akcentu věty. Druhá věta se zdůrazněným začátkem od počátku klesá až do konce.)

Příklad logického přízvuku na konci věty:

Já jsem nechtěl souhlasit s touto lží!

Ovšem může se stát, že chceme posunout důraz na jiné slovo a tím dáme větě zcela jiný smysl. Nemění akcent logický - tou zůstává lež na konci výpovědi, ale přidáváme **akcent citový čili emfatický**. Takový důraz realizujeme jednak zesílením dechu, zesílením artikulace, ale také vyšším posazením hlasu (změnou melodické linky)

***Já** jsem nechtěl souhlasit s touto lží!*

*Já jsem **nechtěl** souhlasit s touto lží!*

*Já jsem nechtěl **souhlasit** s touto lží!*

*Já jsem nechtěl souhlasit s **touto** lží!*

Akcent není pouze otázka intenzity hlasu, ale je to především záležitost intonační. (Například při akcentování předložky „za domem“ nejede jen o to spojit akcent za a domem dohromady a zvýraznit hlavní přízvuk. Podstatné je, že předložka musí být intonačně výš než slovo domem. V tom je podstata intonace, protože hlasový interval je dále sestupný.)

Celkové dynamické odstupňování věty spočívá v tom, že každou větu, či delší větný úsek členíme na tak zvané

FRÁZE

Fráze po spojení několika slov tvoří určitý celek, přičemž logické centrum, tedy jádro výpovědi je vysloveno o poznání důrazněji než ostatní části celku.

Žádnou delší větu nevyslovíme v celku, rozdělujeme si ji na kratší větné úseky. Toto členění má význam fyziologický, protože pauzy děláme tam, kde se potřebujeme nadýchnout. Schopný řečník dokáže spojit fyziologickou pauzu s mluvní a té se pak říká mluvně funkční pauza, která umožní nádech a současně pomáhá s výrazovým členěním (frázováním) textu.

PAUZA SE ZDALEKA NEMUSÍ KRÝT S INTERPUNKČNÍMI ZNAMÉNKY VE VĚTĚ.

Při dělení věty na jednotlivé úseky přihlížíme k významové stavbě věty. Pomlky klademe tak, aby od sebe neoddělovaly to, co k sobě patří.

Prostředkem členění je právě pauza.

Fyziologická pauza (vdechová)

Mluvně funkční pauza (s nádechem dělíme mluvní projev podle logiky)

Je přímo ideální spojit dohromady obě pauzy právě proto, že posluchač vnímá každou pauzu pouze jako mluvně funkční, ledaže by neestetický nádech na nevhodném místě přímo vyrušil zásadní logické členění věty.

Délka trvání pauzy je různá. Pozor na překotné používání pauz to svádí k tzv. staccatové řeči, druhý extrém vede zase k vytváření příliš dlouhých mluvních celků. Nedostatek dechu pak může vést k nedoslovování, k polykání koncových slabik, ztrácí se logika a srozumitelnost textu. Řeč, která plyne bez pomlky (pauz) nakonec unavuje, stává se bezvýraznou, plochou a zbytečnou.

TEMPORYTMUS

Tím je v podstatě míněno rozložení složek mluveného projevu (slov a vět) v čase, tedy mluvní tempo.

MLUVNÍ TEMPO CELKOVÉ

Jde o individuální zvyklost mluvčího. Stejně tak je třeba přihlídnout k tempu národnímu (Italové x Rusové). Mluvní tempo také podmiňuje konkrétní situace. Při nezávazném hovoru lze hovořit rychleji než při projevu, kdy mi

jde o to, abych posluchači sdělil to, co považuji za důležité i vzhledem k případnému zapamatování.

Neméně důležitým faktorem je i skutečnost, jak se mluvčí staví k obsahu svého projevu. (Při věcech obecně známých mluvíme rychleji, přejde-li projev na důležitá fakta, závěry, tak mluvčí zpravidla zvolní. Tak se vždy činí při vyvrcholení projevu, při tzv. finále.)

Základním temporytmickým předpokladem je srozumitelnost. Každý člověk má omezenou kapacitu příjmu informací. Je-li překročena, přestává vnímat, i když se zdroj informací zklidní. Posluchač však zdaleka také nevíta tempo klidné, rozvláčné, které nepřitáhne pozornost.

MLUVNÍ TEMPO DÍLČÍ

To je v podstatě rychlost mluvy, která je mluvčím vědomě regulovaná. Pro zaujetí posluchače je toto dílčí tempo velmi významné. Variabilnost tohoto rytmu je velkým kladem. Jde o střídání tempa jednotlivých úseků a pasáží řeči, ovšem nikoliv střídání mechanické a samoúčelné, ale logicky zdůvodněné kontextem projevu.

Častou chybou je, že nezkušený mluvčí nasadí přijatelné tempo, které s blížícím se koncem stále zrychluje, jen aby to už měl za sebou (koně cítil maštal). Ovládat a vědomě regulovat tempo každého projevu individuálně, je nesmírně důležité. Nezapomínejme, že k většiným temporytmickým předělům účelně slouží pauzy.

TEMPO VĚTNÉ

Jde do jisté míry o druh tempa dílčího, chceme například vyzdvihnout určité slovo či citát z projevu. K tomu nepochybně použijeme zpomalení tempa. Méně významný úsek popoženeme tím, že zrychlíme rytmus, současně snížíme výšku a sílu hlasu. Tímto způsobem často čteme závorky, případně pasáže jakoby psané pod čarou.

TEMPO SLOVNÍ

Při častém opakování některých slov, nebo při vyslovování příliš dlouhých slov dochází k nápadnému zrychlování výslovnosti, která vede ke komolení, zániku hlásek i celých slabik a tak se stává někdy nesrozumitelným i slovo, které je pro obsah textu důležité. Byť celkový smysl nemusí být porušen, výsledek působí neesteticky. (*např. páč místo poněvadž, profsor místo místo profesor a pančitelka místo paní učitelka, zemedělství místo zemědělství*). Tomuto nešvaru se říká komolení, odborně šumlování.

12. POUŽITÁ LITERATURA

- Buchtová, Božena: Rétorika (Praha, Grada 2009)
- Doležal, Miroslav, Langr, Ladislav: Řeč - nástroj žurnalisty (UK Praha 1990)
- Hausenblas, Karel: Výstavba jazykových projevů a styl (FF UK Praha 1971)
- Hubáček, Jaroslav: Jak mluvit a přednášet (Profil 1983)
- Karešová, Alena: Kultura řeči (SPN 1982)
- Kohout, Jaroslav: Rétorika (Managment Press 1996)
- Kolektiv: Mluvím, mluvíš, mluvíme (Horizont 1985)
- Kraus, Jiří: Rétorika v evropské kultuře (Academia 1998)
- Langr, Ladislav: Rétorika (Praha, Skripta VOŠ herecká 2003)
- Mistrík, Jozef: Rétorika (SPN 1980)
- Toman, Jiří: Jak dobře mluvit (Svoboda 1981)
- Styblík, Vlastimil a kol. Základní mluvnice českého jazyka (Praha: SPN, 2004)
- Špačková, Alena: Tréninky techniky řeči (Praha, Grada 2015)
- Vrchotová, Jarmila: O kultuře mluveného projevu (Svoboda 1983)
- Zeman, Jiří. Základy české ortoepie (Hradec Králové, Gaudeamus 2008)

13. VEŘEJNÝ PROJEV

Veřejný projev

- veřejný charakter
- přímý kontakt s posluchači
- využívání verbálních i nonverbálních prostředků

Hlavní zásady

- přehlednost
- srozumitelnost
- logická stavba

Druhy veřejných řečí, projevů

- Přednáška
- Referát (prezentace)
- Diskusní příspěvek (epilog)
- Panelová diskuse (extempore)
- Interview, tisková konference
- Slavnostní proslov (chvalořeč, nástupní řeč, oficiální přivítání, přípitek, smuteční řeč, zahajovací řeč)
- Politický projev (přesvědčovací řeč, vystoupení)

Okolnosti veřejného projevu

- komu určeno vystoupení
- v jaké situaci probíhá veřejný projev
- co obecnost očekává od projevu
- správná volba žánru projevu

VERBÁLNÍ KOMUNIKACE JE SPOJENA S ROZUMEM, NEVERBÁLNÍ JE ZE SVĚTA EMOCÍ

CVIČENÍ - SEBEANALÝZA

Jaký jste typ řečníka? (Hodnoťte se body od 1 do 5, čím víc bodů, tím víc se ztotožňuji s tvrzením)

Veřejné vystoupení mi nedělá problém, těším se na každý další projev	
Trému vnímám jako pozitivní motor svého vystoupení	
Řečnický pult je mě prostor pro pozitivní prostředek sebeprezentace	
Při projevu umím reagovat na podněty a reakce obecnstva	
Moje vyjadřování je dostatečně srozumitelné	
Moje výslovnost je zřetelná a přesná	
Dokážu udržet pozornost posluchačů	
Na každé plánované veřejné vystoupení se pečlivě připravuji	
Podle situace dokážu do projevu zapojit i emoce	
Umím vhodně používat při veřejném vystoupení příjemný úsměv	
Mám znělý, příjemný hlas a umím s hlasem dobře pracovat- modulovat	
Dokážu se vyvarovat nelibozvучným pazvukům	
Vnímám svou mimiku a používám přiměřená gesta	
Ovládám český jazyk po stránce stylistické i gramatické	
Umím navázat kontakt a udržet pozornost posluchačů	

O VÝSLEDKU PRVNÍHO DOJMU ROZHODUJE

55 % vzhled řečníka

38 % hlas řečníka

7% obsah projevu

14. MODULACE

Ve chvíli, kdy ovládneme dech, hlas i artikulaci, je na řadě **modulace** hlasu. Modulace představuje soubor technických výrazových prostředků, s jejichž pomocí docílujeme **výraznost mluvené řeči**.

14. 1. MODULACE HLASOVÁ

Tak jako každý člověk má jinou tvář, tak se odlišuje i hlasovým zabarvením. Specifická určenost hlasu je dána anatomickou stavbou jedince. I když je barva hlasu z velké části dána, lze ji pěstovat. V zabarvení hlasu se přímo odráží radost, smutek, únava. Barva se mění podle věku a pohlaví.

14. 2. MODULACE DYNAMICKÁ

Je to hlasová síla, která je přímo závislá na síle výdechového proudu, na rozkmitu hlasivek, ovlivňuje ji i fyziologická stavba těla, zdravé plíce, široké rezonanční dutiny.

Síla hlasu upoutá pozornost, ale někdy stejnou (ne-li větší) službu udělá ztišení hlasu.

Dynamika slova – slovní přízvuk

Hlavní a vedlejší přízvuk. V češtině je hlavní přízvuk vždy na první slabice slova. Vedlejší přízvuk pak mají všechny další liché slabiky. V případě předložek zpravidla přechází hlavní přízvuk z první slabiky na předložku a tím sjednocujeme předložku s následujícím slovem v jeden celek.

Dynamika věty – frázování

Řeč, která plyne bez pomlky (pauzy) nakonec unavuje, stává se bezvýraznou, plochou a zbytečnou.

V české větě zpravidla umísťujeme logický přízvuk na konec věty. Ale při dělení věty na jednotlivé fráze využíváme pauzu, kterou spojujeme s mluvně funkční pauzou, čímž vzniká tzv. pauza logická. Pauza se zdaleka nemusí krýt s interpunkčními znaménky ve větě.

Vyslovujte podstatná jména s přívlastky a uvědomte si nutnost klást logický přízvuk na přívlastek:

Připálené zelí, občanská válka, nevychovaný člověk, hrubý odhad, významný objev, rodinné stříbro, zakládající člen, vážený zákazník, komunikační bariéry, zchátralý objekt, nejmenší diváci, nejzdařilejší práce, vzdělávací pořady, tradiční léčba, objektivní pohled, příští týden, impozantní přehlídka, značný zájem, ve Valdštejnském paláci, z historické budovy, lékařské zásluhy, letošní sklizeň, stará židle, kouzelný svět, skvělý úspěch, dokonalé manželství, obětavý záchranář.

14. 3. MODULACE MELODICKÁ

Melodií rozumíme střídání různé výšky hlasu v průběhu mluveného projevu. Tomuto modulování hlasové výšky říkáme **intonace**. Jde o střídavé vychylování hlasu od středu hlasové polohy a plní dvě funkce:

- dotváří obsah pronášených vět a činí je srozumitelnějšími
- slouží k vyjádření osobního citového zaujetí mluvčího k obsahu

Já jsem nechtěl souhlasit s touto lží. **Já** jsem nechtěl souhlasit s touto lží?
Já jsem **nechtěl** souhlasit s touto lží. Já jsem **nechtěl** souhlasit s touto lží?
Já jsem nechtěl **souhlasit** s touto lží. Já jsem nechtěl **souhlasit** s touto lží?
Já jsem nechtěl souhlasit **s touto** lží. Já jsem nechtěl souhlasit **s touto** lží?
Já jsem nechtěl souhlasit s touto **lží**. Já jsem nechtěl souhlasit s touto **lží**?

14.4. MODULACE ČASOVÁ

Jde o rozložení složek mluveného projevu (slov a vět) v čase - **temporytmus**. Základním temporytmickým předpokladem je **srozumitelnost**.

- celkové mluvní tempo
- dílčí mluvní tempo
- tempo větné
- tempo slovní

Častým důsledkem nedostatečné časové modulace je tzv. „š u m l o v á n í“ (zániku hlásek či slabik) při nepřesné artikulaci.

15. SPRÁVNÁ VERSUS SPISOVNÁ VÝSLOVNOST

Spisovná a správná výslovnost není totéž.

Stabilizovanou normu spisovné výslovnosti nazýváme **ortoepie** přičemž výslovnostní norma je odrazem existujících zvyklostí uživatelů daného jazyka.

- Hovorový spisovný jazyk
- Umělecký spisovný jazyk
- Publicistický jazyk
- Odborný spisovný jazyk

Rozeznáváme tři druhy stylové úrovně spisovné výslovnosti:

- styl základní
- styl vyšší
- styl nižší

Součástí ortoepie je **ortofonie** - tedy pravidla výslovnosti jednotlivých hlásek.

Odchylky v kvalitě samohlásek se projevují nesprávným posunem místa artikulace v dutině ústní jednak jako otevřené samohlásky a jednak jako úzké samohlásky.

Odchylky v kvantitě samohlásek se projevují jednak v nesprávném krácení délky a jednak v prodlužování délky

Ráz je začátek samohlásky po pauze. Běžné složení českého slova je, že většinou začíná souhláskou a končí samohláskou. Je-li na začátku slova samohláska, není to zcela obvyklé. Slova začínající samohláskou jsou z velké většiny slova cizího původu (abatyše, energie, ironie atd.).

Výslovnost slov přejatých (anglismy, germanismy, rusismy). Čím méně přejatých cizích slov v češtině, tím lépe. Každé cizí slovo lze nahradit českým.

Nejčastější chyby jsou germanismy - otrocky přeložené německé tvary - Herr Novak nepřekládáme jako pane Novák, ale pane Nováku!

CVIČENÍ:

1. Pečlivě čteme a tam, kde je třeba užít ráz, užijeme jej: Pravoúhlý, se-veroamerický, českoanglický, za ušima, na očích, byl ostýchavý, soud uznal, krásné oleje, byly uondány, celá Evropa, půlarch, pětadvacet, pod aká-tem, podúředník, bezúhonný, nadoblačný, deziluze, subalterní, černooký, nejobávanější, nejinteligentnější, přeuctivý, doučit se, naopak, reakce, individuum, vakuum, loajální, koordinovat, chaos, feudální, poukázat, nauka, dialekt, diář, biolog, stoický, pseudoinfantilní.
2. Pečlivě čteme a kde lze zdvojení zjednodušit, zjednodušíme: Slezský, bližší, měkký, činný, kamenný, cenný, mnohostranný, pražští, babiččin, Zdeniččin, nižší, vyšší, tišší, jednodušší, rozzlobit, rozsypat, rozsudek, bezzemek, bezzásadový, poddaný, nejjasněji, předtucha, poddůstojník, oddělení, oddíl, oddech, čtverrohý, trojjedinný, nejjistější, špačci, racci, kukaččí, porotce, svědci, srdce, snazší, rozšafný, zživotnit, zženštilý, pís-čítý, třebečský, francouzští, chotěbořští
3. Nahrad'te cizí slova českými (někdy na to jedno slovo stačit nebude): Zformovat, adekvátní, reflex, dedikace, frivolní, elán, laxní, etiketa, kon-spirace, ceremonie, bankrot, sporadický, entuziasmus, expozice, bilance, adaptabilní, kvalita, persekuce, akcent, stabilita, xeroxování, suplement, priorita, lukrativní, konflikt, pasáž, servilní, defekt alibi, eliminace, ex-pozice, floskule, apologet, integrace, konvence, fundamentální, arbit-ráž, stigma, kontemplace, pejorativní, garnitura, luxace, garnizóna, pa-ralela, fabulace.

SPRÁVNÁ VÝSLOVNOST = SROZUMITELNOST

ČTĚTE SROZUMITELNĚ:

Jaké úhly má pravouhlý trojúhelník? Byla zavedena pravidelná doprava mezi severoamerickými a jihoamerickými zeměmi. Dnes se celý svět zbláznil. Práce je naše nejjistější zbraň. Třeba si vzpomeneš, hodně vzpomínej a třeba si vzpomeneš. Já bych vzpomínala s tebou, ale mám schůzku.

Kvapnému rostou boule na hlavě, lenivému na hřbetě. Je to věc soudu, vždyť svědčíte před soudem.

V pecce sedí jádro jako v klínce. Rohovín čtverrohý pil vždycky z půllitru. Barvínek je stále zelená rostlina s poléhavými lodyhami a se světlými modrofialovými kvítky. Připusťte, že jste je svým mlčením urazil. Proč se už zas soužíš? Proč si myslíš, že široká sukně sluší Vlastě líp než Šárce?

Maminko, odpusťte mi to a pusťte mě ven. Vítěz závodu získal zlatou vázu. Jsem zpátky, než řekneš švec. Prosím, nasyp tu suchou strouhanou housku do šesti sáčků. Celer je bylina pěstovaná pro aromatickou nať i hlízu. Nacyklostylovali jste mi to načisto, nebo jste to nacyklostylovali jen na nečisto? Dřín je ostnitý keř s žlutými květy a červenými bobulemi v hroznech. Šumivý smích deště smáčí střechy, šelestí po římsách, sviští po silnicích. Nesu dvanáct štik stříbrných, nejjasnější králi.

Naši hokejisté patří k nejlepším na světě. V zemědělství jsme na tom podstatně hůř. Její příjmení mi není cizí. Tvé jméno jenom je můj nepřítel. A víš, kolik sem přijde stínu? Kolem jsou mužové vážní a mocní, kolem jsou básníci z vltavských břehů. Dieselelektrická lokomotiva je opatřena dieselovým motorem a elektrickým generátorem jako napájecím zařízením.

16. ETIKETA

ZÁKON SPOLEČENSKÉ VÝZNAMNOSTI

- **Více společensky významný je starší člověk než mladší**
- **Více společensky významná je žena než muž**
- **Více společensky významný je nadřízený než podřízený**
- **Více společensky významná je známá, populární, zasloužilá osobnost**
- **Více společensky významná je osoba postižená, nemocný člověk**

Být taktní znamená vžít se do situace toho, s nímž jednáme. Jednáme s ním tak, jak bychom si sami přáli, aby za stejné situace bylo jednáno s námi. Takt je rozum srdce. Na případnou chybu upozorníme ohleduplně, abychom se dotčené osoby nedotkli.

Ohleduplný člověk je tolerantní, ale nikoliv bez zásad. Je kritičtější víc k sobě než k ostatním. Důležitou složkou ohleduplnosti je snaha ostatním usnadňovat život. Je dobré nezapomínat, že ohleduplnost kráčí ruku v ruce s upřímností.

Úcta k lidem neznámá přehnanou uctivost (rukulíbám, služebník), skutečný projev úcty k lidem. V každém lze nalézt něco, pro co si jej lze vážít. Například úcta k práci druhých

- **POZDRAV**
- **TYKÁNÍ**
- **RUCE**
- **POLIBKY**
- **PŘEDSTAVOVÁNÍ**
- **ČESTNÁ STRANA**

17. PSYCHOLOGICKÉ ASPEKTY VEŘEJNÉHO PROJEVU

Dva základní druhy inteligence ovlivňují náš veřejný projev

IQ-inteligence	EQ-inteligence
rozum	cit
rozpoznání smyslu	vytváření smyslu
logické rozhodování	emocionální rozhodování
přemýšlet	asociovat(sdružovat představy)
čas a klid	tempo a netrpělivost
myslet	cítit
slova a čísla	lidé a situace
porozumění minulosti	vliv na budoucnost
egocentrický	kolektivní

Při veřejné komunikaci je třeba vážit, do jaké míry je vhodné a účelné dávat najevo emoce a kdy je naopak třeba emoce potlačovat.

Emocionální inteligence, je příznačný postoj pro současnou komunikační společnost. Pro dosažení úspěchu musí člověk ovládat své emoce, své citové prožitky a o to víc se musí soustředit na okolí.

Emocionální inteligence by měla být vodítkem úspěšnosti veřejné komunikace, tedy měla by v sobě zahrnovat základní psychologické aspekty, které potřebuje ve své práci používat úspěšný veřejný mluvčí:

- motivace** – být úspěšný
- sebevědomí** – být přesvědčen o svých kvalitách
- vize** – hledat a nalézat postupné cíle
- energie** – prosazovat vlastní individualitu místo sociálních postojů
- jistota** – schopnost prosadit srozumitelně své názory
- stres** – pozitivní zvládnání zátěže i proher
- flexibilita** – schopnost se adaptovat v rozdílných podmínkách
- kreativita** – nabízet nová, originální řešení
- inteligence a pragmatismus** – účelově a účelně vyhodnocovat vnější podmínky

STRES

Pro veřejné vystoupení je třeba být psychicky odolnou osobností. Přesto se nelze vyhnout trémě a stresu. Pokud náš organismus ohrožuje nějaký tlak, tíha, organismus na to reaguje. Tréma je naprosto přirozený a všední jev.

V případě stresu, trémy je třeba si v předstihu rozebrat, z čeho pramení naše nervozita, strach, čeho se vlastně bojíme:

- že vystoupení skončí ostudou a katastrofou
- nedůvěřujeme si, že naše vystoupení posluchači ocení
- očekáváme, že se budeme zajíkat a koktat
- obáváme se, že cestou na pódium se nám přihodí něco trapného
- **nejvíc se ve své podstatě bojíme případného výsměchu, zesměšnění, trapasu**

Dokážete se vyrovnat se stresem?

Následující test obsahuje 22 tvrzení. Míru ztotožnění s nimi vyjádřete souhlasem vždy s jednou z možných následujících odpovědí a při závěrečném počítejte body, které mají vámi zvolené odpovědi:

TÉMĚŘ NIKDY (1),
ZŘÍDKA (2),
ČASTO (3),
VELMI ČASTO (4).

1. Snadno se rozčílím;
2. Jsem velmi nervózní, když musím čekat ve frontě;
3. Snadno zčervenám;
4. Když jsem vzteklý, urážím druhé;
5. Rozčiluje mě, když mě druzí kritizují;
6. Při jízdě autem se zbavuji stresu užíváním klaksonu;
7. Můj volný čas je zcela naplněn nejrůznějšími aktivitami;
8. Termíny obvykle stíhám na poslední chvíli anebo vůbec;
9. Nedokážu v klidu naslouchat druhým lidem;
10. Trpím nechutenstvím, případně se přejídám;
11. Jsem často neklidný, aniž bych znal důvod;
12. Občas se cítím malátný;
13. Ačkoliv jsem unavený, mám problémy, abych se vnitřně zklidnil;
14. Moje hmotnost kolísá;
15. I po sedmi a více hodinách spánku jsem po probuzení unavený;
16. Bojím se, že v mém těle není něco v pořádku;
17. Trpím bolestmi zad a šíje;
18. Když jsem nervózní, bubnuji prsty na stole;
19. Když jsem nervózní, houpám se na židli;
20. Když jsem nervózní, podupávám nohou;
21. V práci je pro mě důležitá chvála a uznání druhých;
22. Myslím, že jsem lepší než lidé kolem mne, ale nikdo to bohužel nevidí.

HODNOCENÍ: méně než 30 bodů – žijte bez zbytečného stresu klidně a vyrovnaně; do 45 bodů – žijete aktivní život, kde má své pozitivní místo i stres; do 60 bodů – ctižádostivost nemalou měrou ovládá vaši mentalitu a žene vás do náruče permanentních stresů; nad 60 bodů - ohrožujete svůj život.

18. STYL A OBSAH VEŘEJNÉHO PROJEVU

KOMPOZICE MLUVENÉHO PROJEVU

- **úvod**

oslovení posluchačů

vedení tématu a cíle řeči

- **stať**

rozvedení myšlenek, odůvodňování pravdivosti tvrzení

vedení námitek a jejich vyvrácení

vyzdvížení hlavních myšlenek

- **závěr**

stručné shrnutí závěru a zdůraznění cíle řeči

poděkování za pozornost

Slavný projev J. F. Kennedyho v Berlíně 23. července 1963

Řeč, která vstoupila do dějin. Je příkladem politického proslovu, který dokáže nadchnout obecnstvo.

Mí Berličané a mé Berličanky.

Jsem **hrdý** na to, že jsem dnes ve vašem městě jako host vašeho **vynikajícího starosty**, který je ve všech částech světa považován za symbol boje a ducha odporu. Jsem hrdý na to, že jsem na této cestě navštívil Spolkovou republiku Německo v doprovodu vašeho **vynikajícího kancléře**, který dlouhá léta určoval politiku podle zásad demokracie, svobody a pokroku. Jsem hrdý na to, že mě dnes ve vašem městě doprovází můj **americký spoluobčan generál Clay**, jenž zde působil, když bylo potřeba, v době nejtěžší krize, jíž toto město prošlo.

Před dvěma tisíci lety byla nejpyšnější větou, kterou mohl člověk říci, věta: „**Jsem římský občan.**“ Dnes je nejpyšnější větou, jakou může člověk říci: „**Jsem Berličan!**“ Pokud by se v dnešním světě našli lidé, kteří nevědí, oč dnes jde ve sporu mezi svobodným světem a komunismem, můžeme jim jen říci, **ať přijedou** do Berlína. Existují lidé, kteří říkají, že budoucnost patří komunismu.

Ať přijedou do Berlína! A dále se najdou v Evropě i v jiných částech světa lidé, kteří tvrdí, že je možné s komunisty spolupracovat. I oni **ať přijedou** do Berlína! A existuje i několik takových lidí, kteří říkají, že je sice pravda, že komunismus je zlý a špatný systém, ale umožňuje jim dosáhnout hospodářského pokroku. **Ale ať i oni přijedou** do Berlína!

Svobodný život není snadný, a demokracie není dokonalá. Ale **nikdy jsme nemuseli stavět zdi**, abychom u nás udrželi naše lidi a abychom jim zabránili odejít jinam. Chtěl bych vám říci jménem obyvatel Spojených států, kteří žijí tisíce kilometrů od vás na druhé straně Atlantiku, že mí američtí spoluobčané jsou velmi hrdí na to, že s vámi mohli i z takové dálky sdílet historii minulých 18 let. Není mi totiž známo, že by někdy bylo nějaké město obleženo 18 let a přesto žilo s nezdolnou vitalitou, s neochvějnou nadějí a se stejnou silou a stejnou rozhodností jako je dnes Západní Berlín.

Zed' je nejodpornější a nejsilnější ukázkou **selhání komunistického systému**. Celý svět toto přiznání se k selhání vidí. V žádném případě z něj nemáme radost, neboť, jak řekl váš úřadující starosta, zed' nebije do obličeje jen dějiny, nýbrž bije do obličeje lidství. **Zdí jsou odděleny rodiny, muž od ženy, bratr od sestry, násilím jsou drženi v oddělení lidí**, kteří chtějí žít spolu. **Co platí v Berlíně, platí i o Německu: v Evropě** nelze skutečný mír zaručit, dokud je každému čtvrtému Němci upřena svobodná volba. Za 18 let míru a vyzkoušené spolehlivosti si **tato generace Němců zasloužila právo na svobodu** včetně práva spatřit své rodiny a národy znovu sjednocené v trvalém míru v dobré vůli proti každému.

Žijete na chráněném ostrově svobody. Ale váš život je spojen s pevninou, a **proto vás nakonec žádám**, abyste upřeli svůj pohled přes nebezpečí dneška k naději zítřka, přes svobodu města Berlína, přes svobodu vaší země až k nástupu svobody všude na světě, přes zed', ke dni míru ve spravedlnosti.

Svoboda je nedělitelná, a i když je ztročen byt' jen jediný člověk, my všichni jsme nesvobodní. **Ale až přijde den, kdy budou všichni svobodní – a vaše město a země budou znovu sjednocené**, až bude Evropa sjednocená a bude mírumilovným světadílem, jenž bude moci vznášet nejvyšší naděje, pak o sobě můžete s uspokojením říci, že Berlíňané a město Berlín drželi frontu 20 let. Všichni svobodní lidé, ať žijí kdekoliv, jsou občané města Západního Berlína, a proto jsem jako svobodný člověk **hrdý na to, že mohu říci: Jsem Berlíňan!**

19. VEŘEJNÁ INTERPRETACE PROJEVU

19. 1. IMAGE

Image mluvčího je souhrn signálů, které vysílá do svého okolí, protože každý člověk je něčím charakteristický, každý se něčím odlišuje. Osobní image je postaven na 5 základních stavebních kamenech:

- VZHLED
- ŘEČ TĚLA
- POVĚST
- VYSTUPOVÁNÍ
- KOMUNIKACE

19. 2. OBLIČEJOVÁ MIMIKA

Mimika (prostřednictvím očí, rtů, nosu, tváře, čela, brady) je nejbohatším prostředkem meziosobního mimoslovního styku. Existuje 6 druhů základní mimiky:

- LÁSKA, ŠTĚSTÍ, RADOST
- PŘEKVAPENÍ
- STRACH, UTRPENÍ
- HNĚV, ODHODLÁNÍ
- ODPOR
- POHRDÁNÍ

Pozitivní a negativní signály neverbální komunikace

19. 3. PROXEMIKA

Proxemika je nauka o využívání prostoru a jeho uspořádávání z hlediska vzdáleností mezi lidmi.

- INTIMNÍ ZÓNA
- OSOBNÍ ZÓNA
- SPOLEČENSKÁ ZÓNA
- VEŘEJNÁ ZÓNA

PRAKTICKÉ ZÁSADY VEŘEJNÉ KOMUNIKACE

Starověký řečník **Aftonius** sepsal zásady úspěšného veřejného projevu, které mají přesah i do dnešní doby. Jeho zásady ani po staletí nedoznaly větších změn. Nazval je **CHRIE**.

Mluvme jen tehdy, máme-li co říci a ono „CO“ sdělme hned svým posluchačům

Kdo přichází od počátku s atraktivním tématem, získává zaslouženou pozornost a posluchač nerad příliš často mění své stanovisko a pokud se s námi hned od počátku ztotožní, leccos pak může projít.

Nepoučovat, nechválit se

Katastrofální chyba moderátora je vypadat jako chlubivec, který všechno zná, a občané jsou hlupáci.

Argumenty

Nejlepší mluvčí je ten, který se dokáže na případný problém, téma podívat většinovým pohledem svých posluchačů (diváků), užívá jejich možné argumenty, zdůvodňujeme problém jejich očima.

Protiargument

Nedaří-li se v rámci rozhovoru, diskuse oponovat běžnými argumenty v podobě dotazů, použijte protiargument, tedy nikoliv defenzivní, ale ofenzivní zbraň, která dokáže vzít vítr z plachet.

Přirovnání a příklady

Každý neznámý vztah je dobré převést na vztah známý. Obohacuje to projev a způsobuje větší pozornost auditoria.

Svědectví

Se sebelepším názorem jsme osamoceni, pokud posluchači (diváci) mají jiné zájmy. Je nad míru důležité znát jejich zájmy a pomáhat si získávat pozitivní dojem z vystoupení pomocí občasných citátů. Nejlépe je použít axiomy (obecně uznávané pravdy, například přírodní zákony atd.)

Řečnické otázky

Nejen pro řečníky a učitele jsou řečnické otázky velmi vhodným prostředkem jak udržet pozornost auditoria, jak zvýšit napětí očekávaných událostí.

20. Doporučená literatura

Caponi Věra: Sám sobě mluvčím, Grada Publishing , Praha 1994

Langer Antonín: Úspěch veřejné promluvy, Fortuna, Praha 1993

Langr Ladislav: Moderování, skripta VOŠ herecká, Praha 2005

Lewis David:Tajná řeč těla, Hodego, Praha 1990

Měchurová Albína: Jak dobře mluvit a jednat, VŠ J. A. Komenského, Praha 2002

Smejkal Vladimír: Lexikon společenského chování, Grada Publishing, Praha 2002

Špačková Alena: Moderní rétorika v praxi, Grada Publishing, Praha 2006

Wieke Thomas: Rétorika v praxi, Rebo Productions, Čestlice 2005

Manuál je nedílnou součástí nového vzdělávacího programu
Prezentace a práce s informacemi
který je vytvořen v rámci projektu financovaného z OP VVV:

**„Informace pro rozvoj demokratické společnosti“,
reg. č. CZ.02.3.68/0.0/0.0/16_032/0008181.**

Autoři: Monika Dobiášová a Ladislav Langr

- Projekt si uvědomuje, že právě informace jsou základem pro kvalitně fungující demokratickou společnost a je realizován v souladu s Koncepcí podpory mládeže na období 2014 – 2020, ve které
- je kladen velký důraz na schopnost a zodpovědnost mladého člověka v A v rozhodovacích procesech s vědomím dopadu svého rozhodnutí na sebe a na druhé,
 - se jedná o zapojení do procesů spolurozhodování a spoluúčasti,
 - jsou podporovány rozvoje kompetencí dětí a mládeže pro bezpečné a tvořivé užívání médií.



I | R
D | S
INFORMACE
V DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MŠMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

