



# Téma: Rétorika 2

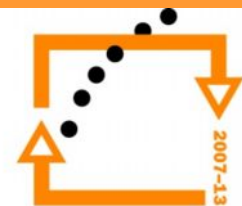
Vypracovala: Mgr. Jana Pilařová

TENTO PROJEKT JE SPOLUFINANCOVÁN EVROPSKÝM SOCIÁLNÍM FONDEM A STÁTNÍM ROZPOČTEM ČESKÉ REPUBLIKY.



# Řeč je pramenem nedorozumění

- ❖ Profesor chicagské univerzity Albert Mehrabian propočítal, že účinek vyslaného poselství závisí z 55 % na signálech řeči těla, z 38 % na barvě a melodii hlasu a jen ze 7 % na obsahu mluveného slova.



# Pozitivní signály

## 1. Podejte srdečně ruku

- Síla stisku
- Délka stisku
- Způsob podání
- Teplota a vlhkost ruky

## 2. Předem se seznámte s prostorem a akustickými podmínkami svého vystoupení

# Pozitivní signály

3. Před nástupem na řečniště si vyberte nejvhodnější místo
4. Usmějte se, kdykoli je to vhodné
5. Stůjte aktivněji než při neformálním rozhovoru
6. Respektujte pro své posluchače nepřijatelnější vzdálenost

# Pozitivní signály

7. Užívejte otevřených gest (gesta, kdy řečník ukazuje posluchačům dlaně a zápěstí)
- s otevřenou dlaní ukazujte (ne ukazováčkem)
  - ruce schované za tělem nebo v kapse podsouvají do podvědomí, že něco skrýváte
  - ruce založené před hrudníkem signalizují rezervovanost, někdy odtažitost
  - nepoužívejte pouze jedno gesto
  - gesta by neměla zasahovat pod pás a do úrovně obličeje

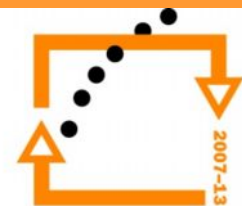
# Pozitivní signály

8. Pohybujte se pouze cíleně
9. Udržujte průběžný zrakový kontakt
  - realizujeme tak zpětnou vazbu
  - nejdříve dojděte na řečniště, mlčte a přehlédněte posluchače, pak prvním vstřícným očím sdělte úvodní větu

Vždy se začátkem a s koncem myšlenky se podívejte do posluchačových očí – jedině tak udržíte jeho průběžnou pozornost.

## Použitá literatura:

- ŠPAČKOVÁ, Alena. Moderní rétorika. 2.,rozšířené vydání, Praha: Grada Publishing a.s., 2006. s. 51-62. ISBN 80-247-1704-2.



OP Vzdelávání  
pro konkurenceschopnost