

OBSAH

ÚVOD	13
KAPITOLA 1	
POJEM RÉTORIKA	15
DNEŠNÍ POJETÍ RÉTORIKY	16
Pro potřeby této publikace rozdělíme také tři oblasti:	16
KAPITOLA 2	
RÉTORIKA A HISTORIE	17
ANTICKÉ ŘECKO	17
Vznik rétoriky	17
Rozvoj rétoriky	18
Stavba projevu dle klasické rétoriky	24
Rétorika a filozofie	24
ANTICKÝ ŘÍM	25
STŘEDOVĚK A RENESANCE	29
Renesance	30
Úpadek rétoriky	31
Kritici rétoriky	31
RÉTORIKA 18. A 19. STOLETÍ	32
RÉTORIKA 20. STOLETÍ	32
RÉTORIKA A ČESKÉ ZEMĚ	33
ČESKÁ STŘEDOVĚKÁ KŘESŤANSKÁ RÉTORIKA A RENESANCE	34
Bílá hora	36

KAPITOLA 3

RÉTORIKA A TECHNIKA ŘEČI	39
DÝCHACÍ (RESPIRAČNÍ) ÚSTROJÍ	40
Tři typy dýchání	41
Základní poučky k dýchání:	41
Tvoření hlasu – fonace	41
TŘI FÁZE ARTIKULAČNÍ ČINNOSTI	44
MODULACE ŘEČI	44
Frázování	45
Intonace	45
Větný akcent	45
PROSTŘEDKY K OVLIVNĚNÍ HLASOVÉHO VÝKONU	46
Modulace silová	47
Modulace kvalitativní	47
Modulace kvantitativní	48
FORMY JAZYKOVÝCH PROJEVŮ	49
ETYMOLOGIE	50
CHYBY V JAZYKOVÝCH PROJEVECH	51
INSTRUMENTY JAZYKA PRO ROZČLENĚNÍ PROMLUVY	51
INSTRUMENTY PRO MOBILIZACI OSVĚŽENÍ A MOBILIZACI POZORNOSTI	53
DŮLEŽITOST VŠEOBECNÉHO PŘEHLEDU PRO ŘEČNÍKA	54
ZPĚTNÁ ANALÝZA PROJEVU	55
Test rétorické sebereflexe (Kohout, J.,1998)	56

KAPITOLA 4

RÉTORICKÁ CVIČENÍ	59
DECHOVÁ CVIČENÍ	59
Cvičení na úplné dýchání	59
Cvičení na procvičování spodního, bráničního dýchání	59
Dechová cvičení s pohybem	60
Procvičování jednotlivých fází dýchání	60
Cvičení na prodloužení dechu	60

CVIČENÍ TVOŘENÍ HLASU – FONACE	61
Cvičení zaměřená na přesnou výslovnost souhlásek, na artikulaci	62
Artikulační etudy	63
Jazykolamy	64
Cvičení určená k přesné a členité výslovnosti	65
Cvičení hlasové ohebnosti	65
NONVERBÁLNÍ KOMUNIKACE	67

KAPIOLTA 5

RÉTORIKA A PREZENTACE	69
STYLISTIKA	69
Řečnický projev	69
PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI	70
Jak přesvědčivě vystupovat?	73
Rozdělení projevů	73
RÉTORICKÉ DOVEDNOSTI – STAVBA PROJEVU, PREZENTACE	74
Struktura projevu podle Aristotela	74
Struktura projevu v teologických disputacích	74
Význam přípravy	75
1) Jak si zajistit aktivní naslouchání?	75
2) Jak posluchače poučit?	77
3) Jak změnit postoj?	78
JAKÝMI FÁZEMI PŘI PROJEVU PROCHÁZÍTE?	78
1) Zahájení	78
2) Argumentace	79
3) Zdolávání námitek	79
4) Závěr	79
5) Diskuze	79
STRUKTURA PREZENTACE	81
1. Úvod – otevření	81
2. Hlavní část	82
3. Řekněte, co jste řekli	83
Příprava na prezentaci	84
Prezentace	86
Jazyk prezentace	86

ŘEČNICKÉ OKRASY	86
Anafora	87
Epifora	87
Epanastrofa	87
Tautologie	87
Epiteton	87
Antiteze	87
Paradox	88
Inverze	88
Chiasmus	88
Elipsa	88
Brachylogie	88
ŘEČNICKÉ TROPY	88
Metafora	88
Alegorie	89
Synekdocha	89
ŘEČNICKÉ FIGURY	89
Oprava	89
Anticipace	89
Oslovení	90
Apostrofa	90
Ironie	90
Eufemismus	90
HLAS A ZPŮSOB ŘEČI	91
KRITICKÁ MÍSTA PREZENTACÍ	91
NEVERBÁLNÍ PROJEVY	91
RÉTORICKÁ SEBEREFLEXE	91
Ohodnoťte sami sebe body od 1 (nejméně) do 5 (nejvíce)	92
Co většině posluchačů na přednášejících nejvíce vadí?	92
PŘEKONÁVÁNÍ TRÉMY	93
Kontrola dýchání	94
Nedostatek sebevědomí	94
Tréma a stres	94
1. Relaxační postupy	99
2. Techniky jógy	103
3. Pozitivní myšlení	103
Jak to tedy zvládnout?	107

ZVLÁDÁNÍ OBTÍŽNÝCH SITUACÍ PŘI PREZENTACI	108
1. Při reakci na otázky	108
2. Obtížní tazatelé	109
3. Neočekávané události	109
STRUKTURY RŮZNÝCH PREZENTACÍ	110
1. Presentace zprávy	110
2. Presentace strategie	110
3. Presentace plánu postupu	111
4. Presentace produktu, služby	111
5. Presentace špatné zprávy	111
PREZENTACE PODLE DRUHU PRODUKTU	112
Jak prezentovat přenosné produkty	112
Jak prezentovat nepřenosné produkty	113
Jak prezentovat služby a nápady	114
VEDENÍ DISKUZE	115
ZÁSADY SPRÁVNÉ DISKUZE	115
Struktura vedení diskuze	116
ŘEČNICKÝ TAKT	117
Připravená diskuze	118
Nepřipravená diskuze	118
Taktika jak vést diskusi	118
Pravidla dialogu dle Ruth Cohnové	118
Zvládání obtížných situací v diskusi	119
Dominantní osoba zahrnuje diskusi opakovaně	119
Bojácny a tichý účastník diskuze	120
Neshoda, která přeroste do hádky	120
PRAVIDLA PRO ZVLÁDNUTÍ KONFLIKTNÍ DISKUZE	120
1000 NÁVODŮ A RAD, JAK DOSÁHNOUT CO NEJVĚŠTŠÍHO ÚČINKU PŘI JEDNÁNÍ S LIDMI DLE DIANNY BOOHER	121

KAPITOLA 6

RÉTORIKA V KONTEXTU ŘEŠENÍ KONFLIKTŮ, ASERTIVITY A VYJEDNÁVÁNÍ	155
DĚLENÍ KONFLIKTŮ	155
Možná řešení konfliktů	156

ZÁSADY ASERTIVNÍ REAKCE NA ZLOSTNÝ AFEKT	157
TECHNIKY ODSTRAŇOVÁNÍ KONFLIKTŮ A AGRESÍ	158
Konflikty a jejich zdolávání	160
Nátlakové taktiky partnera	163
ROZUM A EMOCE V OBCHODNÍ KOMUNIKACI	167
Požadavky a dotazy	167
Námítky	168
Stížnosti, reklamace a manipulativní požadavky	168
Manipulativní kritika	168
Hněvivý afekt	169
RÉTORIKA A ASERTIVITA	169
Asertivní chování zahrnuje:	171
Charakteristika asertivního jedince	176
Charakteristika pasivního jedince	177
Charakteristika agresivního jedince	178
Deset asertivních práv a manipulačních pověr	180
Manipulativní chování	181
Základní oblasti použití asertivních dovedností	182
Odmítání	182
Kritika	185
Asertivní řešení konfliktů	186
RÉTORIKA A VYJEDNÁVÁNÍ	187
RÉTORIKA V KONTEXTU UMĚNÍ ARGUMENTACE A VYJEDNÁVÁNÍ	189
Úvod do argumentování	189
Přesvědčování a ovlivňování	190
Další možnost, jak uspořádat argumenty	198
Pořadí argumentů a jeho význam	199
Jak odporovat argumentům	199
Logické pojetí argumentace	202
Rétorické pojetí argumentace	202
Racionální a přesvědčovací argumentace	202
Vedení sporu	203
Dokazování	204
Chybné argumentace, tzv. kvaziargumentace	205
Pět indikátorů úspěchu	207
ÚVOD DO VYJEDNÁVÁNÍ	209
Příprava vyjednávání	210

Vlastní vyjednávání	210
Závěr	210
Vyjednávání	213
Šest fází standardního jednání	217
KOMUNIKACE S MÉDII	218
Kritéria vyjádření pro hromadné sdělovací prostředky	218
Formy komunikace s médii	219
VÝZNAM A MOŽNOSTI ZVLÁDÁNÍ KONFLIKTŮ	220
Základní pojmy	220
Základní vyjednávací strategie	224
JAK JEDNAT V NEZNÁMÝCH PODMÍNKÁCH	225
VSTRÍCNOST	225
ODPLATA	225
ODPUŠTĚNÍ	225
SROZUMITELNOST	225
ŘEŠENÍ SPORŮ VYJEDNÁVÁNÍM	230
Základní styly vyjednávání	230
Možné výsledky vyjednávání	231
Vlastnosti dobré dohody	232
VYJEDNÁVÁNÍ V OBTÍŽNÝCH PODMÍNKÁCH	232
PROTI PŘESILE	232
PROTI FALŠI	233
PROTI NEZÁJMU	233
JAK PŘIMĚT DRUHOU STRANU K PRINCIPÍÁLNÍMU VYJEDNÁVÁNÍ	233
URČENÍ ZÁJMŮ, O KTERÉ SE V DANÉ VĚCI JEDNÁ	239
HODNOCENÍ KOMPROMISŮ	240
KDY SE ZAMĚŘIT NA ZÁJMY A KDY NA ŘEŠENÉ PROBLÉMY	240
VYJEDNÁVÁNÍ S OBTÍŽNÝMI LIDMI – PŘEKONÁNÍ NESOUHLASU	241
Pět problémů, které řešit musíte	242
1. NEREAGUJTE	242
2. VYTVOŘTE PŘÍJEMNÉ KLIMA PRO JEDNÁNÍ	244
3. ZMĚŇTE HRU	245
4. USNADNĚTE SVĚMU OPONENTOVI, ABY SOUHLASIL	246
5. ZNESNADNĚTE SVĚMU OPONENTOVI ŘÍCT „NE“	248

JEDENÁCT KLÍČŮ K ÚSPĚŠNÉMU JEDNÁNÍ PODLE DONALDA TRUMPA	250
POZITIVNÍ MANAŽERSKÉ TECHNIKY A STYLY VYJEDNÁVÁNÍ	251
Spolupráce je jedinou pozitivní strategií	254
Neodmítejte řešení oponenta	254
Buďte asertivní	254
Komunikujte s oponentem přímo a upřímně	255
Negativní taktiky často vyplývají z nekooperativních strategií	255
Identifikujte onu taktiku	255
MEDIACE	256
Co dělá dobrého vyjednávče?	257
Jednat, nebo nejednat?	264
Principy efektivní vyjednávací strategie	266
Užitečné zásady pro vyjednávání	266
Nejlepší techniky vyjednávání	267
KOHO MŮŽETE PŘI VYJEDNÁVÁNÍ POTKAT?	267
KŘIVÁK	267
PROFESIONÁL	268
POŠETILEC	268
NAIVKA	269
40 chyb, kterým je dobře se při jednání vyhnout	270
Srovnání jednacích stylů	271

KAPITOLA 7

PŘÍKLADY MISTROVSKÝCH RÉTORSKÝCH VYSTOUPENÍ	275
ŘECKÁ RÉTORIKA	275
Gorgias: CHVÁLA HELENY	275
Demosthenova Třetí řeč proti Filippovi z roku 341 př. n. l.	278
ŘÍMSKÁ RÉTORIKA	280
Cicero: První řeč proti Catilinovi	280
William Shakespeare: JULIUS CAESAR (úryvek ze hry)	283
MORAVSKÁ RENESANČNÍ RÉTORIKA	288
Karel st. z Žerotína: OBRANA (úryvek)	288

ANGLICKÁ RÉTORIKA	288
William Pitt: Projev	289
RÉTORIKA ČESKÉHO NÁRODNÍHO OBROZENÍ	289
Dr. Karel Sladkovský: VÝŇATEK Z PROJEVU PŘI POLOŽENÍ ZÁKLADNÍHO KAMENE KE STAVBĚ NÁRODNÍHO DIVADLA	289
František Palacký: SLAVNOSTNÍ PŘÍPITEK (k téže události)	291
AMERICKÁ RÉTORIKA	292
HITLEROVA RÉTORIKA	293
EINSTEINOVA RÉTORIKA	293
ČAPKOVA RÉTORIKA	294
... o frázích (K. Čapek)	294
WERICHOVA RÉTORIKA	295
BAŤOVA RÉTORIKA	295
NÁBOŽENSKÁ RÉTORIKA	296
Emanuel Žák: O LÁSCE K BLIŽNÍMU (řeč náboženská, úryvek)	296
KAPITOLA 8	
ZÁVĚR	299
KAPITOLA 9	
POUŽITÁ A DOPORUČENÁ LITERATURA	301
REJSTŘÍK	
	319