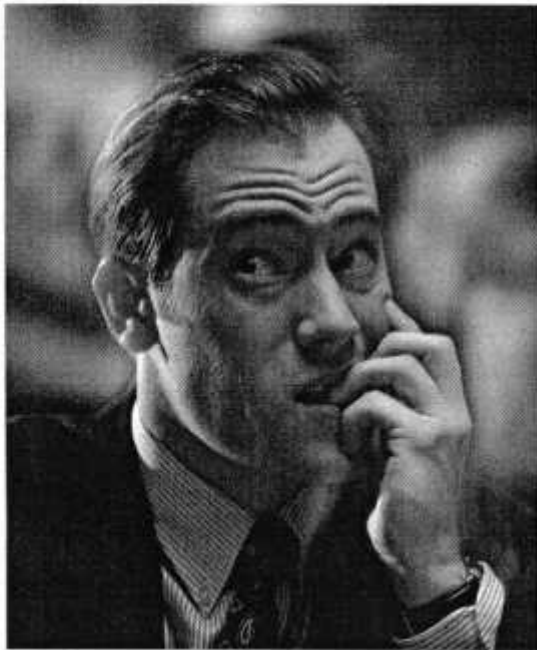


# Rozprávame a vystupujeme správne?

Rétorika je náuka o rečníctve a rečníckom umení. Učí, ako koncipovať a prednášať prejav tak, aby bol obsahovo úplný, pre poslucháča jasný, zaujímavý, príťažlivý a presvedčivý, t.j. aby zaujal publikum. Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu, aj jeho jazykovo-kompozičnú stránku, pozornosť venuje aj spôsobu prednesu.



Rétorika ako špecifická oblasť rečovej komunikácie je známa už vyše dvetisíc rokov. V starovekých i stredovekých typoch škôl bola nevyhnutnou súčasťou ďalšieho vzdelávania. Svoje korene má v starom Grécku. V antike bolo umenie hovoriť oceňované aj preto, že v tom čase vedelo čítať a písať len málo ľudí a aj rokovania o verejných záležitostiach sa mohli uskutočňovať iba v hovorenej podobe.

Bez dobrej rečovej komunikácie nemôže spoľahlivo fungovať žiadna vyspelá spoločnosť. Je rozumné klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka hovoriť voľne, isto, presvedčivo, kultúrne a kultúrovane s väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Znalosť základov rétoriky je aj dnes predpokladom prípravy na každé verejné vystúpenie (politické prejavy, odborné prejavy – prednášky, referáty), alebo príležitostné prejavy.

## Charakteristika rétoriky

Ide v podstate o rečnícky štýl, ktorý je objektívno-subjektívny a využíva jazykové – verbálne (akustické, lexikálne, gramatické) i mimojazykové – neverbálne (fonické, vizuálne, paralingvistické, extralingvistické) stylistické prostriedky. K hlavným znakom rétoriky patrí ústne podanie, verejnosť a sugestívnosť. Sugestívnosť prejavu sa dosahuje využívaním prízračných pútavých výrazov a konštrukcií, zmenou farby a sily hlasu a tempa prejavu. Sugestívnosťou sa získava a presvedča adresát. **Formy kontaktov v komunikácii:** 1) priama rečová komunikácia, 2) neverbálna komunikácia: napr. gestá, ukazovanie, 3) konanie: napr. fyzické napadnutie ako prejav hnevu, 4) obrazová komunikácia: napr. maliar prostredníctvom obrazu, 5) symbolická komunikácia: pomocou špecifických rečových a výrazových symbolov.

## Príprava na rečnícke vystúpenie

Stratégiu prípravy na vystúpenie možno rozdeliť do niekoľkých fáz.

Pozvanie, ktoré predchádza každému verejnému vystúpeniu, by sme mali prijať alebo odmietnuť až po zodpovedaní týchto otázok:

KTO ma pozýva?

KEDY mám rozprávať? Vyhovuje mi termín?

KDE mám hovoriť? Ako sa tam dostanem?

PREČO ma pozvali?

AKO DLHO mám rozprávať?

AKÝ TYP A VEĽKOSŤ PUBLIKA možno očakávať?

O ČOM mám rozprávať?

AKÝ PRÍNOS vystúpenia očakávam?

Výsledkom je potom ROZHODNUTIE – prijímam pozvanie alebo zvažím formu odmietnutia. Až potom by mali nasledovať jednotlivé fázy prípravy prejavu.

### I. fáza: Výber témy, zváženie komunikačného zámeru, analýza publika, zhromaždenie materiálu

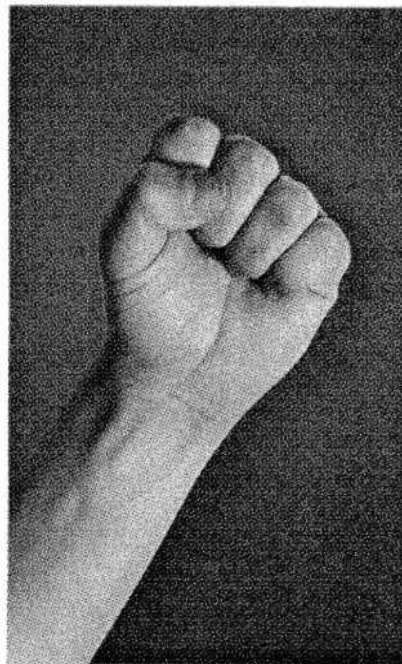
Téma musí zodpovedať nielen požiadavkám organizátora prezentácie (téma akcie, zloženie publika – vek, kvalifikácia, stupeň informovanosti a pod.), ale aj znalostiam, kvalifikácii a záujmom rečníka. Nezaujím, či nedostatočná erudovanosť sa vždy odrazí na prejave, a to nielen v podobe neistoty rečníka pri vystúpení, ale aj v nadväzujúcej diskusii. Je dôležité vedieť, akú funkciu má prejav mať –

aký je komunikačný zámer rečníka (či bude informovať, vysvetľovať, agitovať, vychovávať a pod.). Pri zhromažďovaní podkladov sa opierame o staršie i nové zdroje, existujúce vlastné poznatky, ich aktualizáciu.

### II. fáza:

#### Usporiadanie a rozvrhnutie materiálu

Rečnícky prejav má byť usporiadaný tak, aby ho poslucháči dokázali pomerne ľahko vnímať a zapamätali si z neho hlavné myšlienky.



Aby rečnícky prejav zapôsobil na publikum, musí spĺňať nasledovné podmienky:

- primeranosť témy, spojenie s realitou (napr. príklady zo života),
- jasnosť všeobecného zámeru a čiastkových zámerov autora (čo chce prejavom dosiahnuť u poslucháčov),
- jasnosť základnej myšlienky podložená dôveryhodnými prameňmi, vzájomná nadväznosť použitých faktov,
- vhodnosť výberu ilustrácií a príkladov a využitie ostatných prostriedkov vizuálnej a akustickej prezentácie, čo aktivizuje všetky perцепčné kanály u publika,
- adekvátnosť úvodu a záveru prejavu,
- vyrovnanosť kompozície prejavu (prehľadná stavba vymedzujúca podstatné informácie, zdôraznenie najdôležitejších bodov).

### III. fáza: Výrazová zložka prejavu

Ústny prejav sa uskutočňuje v istej komunikačnej situácii, v istom prostredí, pred konkrétnym adresátom. Vety prejavu majú byť kratšie, logicky premyslené. Odborný text je vždy formulovaný v neutrálnom spisovnom jazyku, vrátane slovnej zásoby. Zásadne by sa v takomto prejave nemali vyskytovať expresívne slová, vulgarizmy, slangové či familiárne výrazy. Pri výbere výrazových prostriedkov a stvárňovaní myšlienok do určitých obsahových celkov je vhodné uplatniť základné princípy efektívnej komunikácie:

1) **princíp postupnosti** (nepovedať všetko podstatné naraz, ale nadväzovať nové informácie na všeobecne známe),

2) **princíp prehľadnosti** (prepojenie obsahovo súvisiacich celkov, zrozumiteľnosť a názornosť s využitím metafory, príkladov, faktografických údajov),

3) **princíp ekonómie** (časové obmedzenie prejavu, vybrať len toľko myšlienok, koľko ich vo vymedzenom čase dokáže publikum prijať).

Pozornosť publika počas prejavu má svoje fázy. Na začiatku je pozornosť poslucháčov najvyššia (zdôrazňujeme to, čo by si mali poslucháči uvedomiť), v strednej fáze dosť výrazne klesá a najviac informácií sa človek snaží zachytiť vo chvíli, keď zistí, že rečník už svoj prejav končí, informácie vyslovené v závere doznievajú najdlhšie (zdôrazňujeme to, čo by si mali poslucháči zapamätať).

### IV. fáza: Príprava na prednes

Pripraviť si písomne prejav a neprečítať si ho nahlas pred vystúpením je veľmi riskantné (predlohu si čítaním osvojujeme). Rečník má možnosť vybrať si prednes: **voľný** (rečník číta len citáty, faktografické údaje, alebo časti s presnou štylistikou), **kombinovaný** (čítanie textu a voľný prednes), **blokový** (reprodukcia textu s prezentáciou podstaty obsahu pripravených viet bez doslovného čítania), **čitateľský** (doslovné prečítanie textu), alebo **deklamačný** (memorovanie textu, prejav spamäti). Všetky typy prednesu predpokladajú, že pripravený je buď celý text, alebo len jeho osnova. Rečník má využívať všetky modu-

lačné prostriedky súvislej reči (dynamika, melódia, tempo, rytmus, členenie pomocou páuz). Text má byť taký jasný, aby rečník udržal jeho kontinuitu a živý kontakt s publikom až do konca prejavu.

### V. fáza:

#### Priebeh prednesu rečníckeho prejavu

Vlastný prejav začína vstupom do priestoru, v ktorom odznie. Na výslednú podobu prejavu pôsobí viacero činiteľov. Medzi **subjektívne faktory** patria: spôsob myslenia rečníka, intelektuálna vyspelosť, temperament, psychosomatický stav, profesia a pod. Tieto činitele sa premietajú do kredibility (dôveryhodnosť a vierohodnosť rečníka). Medzi **objektívne faktory** (pôsobia mimo autora, zvonku) patria: adresát, prostredie, predmet a funkcia prejavu.

Rečnícky prejav štylizujeme pomocou tempa reči, intenzity hlasu, rytmu (pauzy a frázovanie) a hlasového registra. S artikuláciou, intonáciou a vyznačovaním logicko-významových vzťahov prejavu pomocou pauzy, dôrazu, tempa reči súvisí potreba pravidelného, hlbšieho dýchania a ekonómie dychovej práce. Správne dýchanie pomáha aj zmierniť trému, či optimalizovať prejav do mikrofónu.

Hlas je nástroj, s ktorým sa dá pracovať. Človek, ktorý **kričí** počas prejavu, pôsobí nedôveryhodne, **hlbšie** položený hlas upokojuje, zvýšenú pozornosť vyvoláva **šepot**, zatiaľ čo **piskľavý**, fistulový hlas prezrádza nervozitu, neprímeranú trému, neistotu a v krajnom prípade až hystériu.

## Reč tela

Zdravý človek nedokáže nekomunikovať. Aj keď prestane rozprávať, komunikácia pokračuje rečou tela, t.j. neverbálnou komunikáciou. Jej zákonitosti sú zatiaľ málo preskúmané. Prostriedky neverbálnej komunikácie, ktoré sa môžu uplatniť pri ústnom jazykovom prejave, sú vnímané všetkými zmyslami. Patria k nim jednak sprievodné zvukové prostriedky (fonické), jednak prostriedky vnímateľné vizuálne. Komplexné pôsobenie týchto prostriedkov v rečníckej komunikácii označujeme ako reč tela.

**Gestika** využíva gestá, pohyby najmä rúk



a prstov, ktoré spresňujú výpoveď rečníka a sú integrálnou súčasťou jeho prejavu. Môžu byť aj geneticky dané, ale častejšie si ich osvojujeme v procese sociálneho učenia, v komunikácii. Poslucháčovi umožňujú koncentráciu, vnímanie a podporujú jeho obrazotvornosť. Sekundárny význam gest spočíva v tom, že zbavujú rečníka trémy, psychicky ho uvoľňujú. Všeobecne platí, že gestikulácia „od pása nahor“ je pozitívna a symbolizuje ušľachtilé ideály. Tiež platí, že gestá majú byť umiernené, tlmené a disciplinované.

Niektoré častejšie sa vyskytujúce gestá a ich význam:

- široké gestá – sebaistota,
- krátke, nevýrazné gestá – neistota,
- ruky vo vreckách – uvoľnenie, arogancia,

- ruky skrížené na prsiach - očakávanie, odmietnutie, hľadanie bezpečia,
- pohrávanie sa s kriedou, perom - nervozita,
- zaťaté päsťe - nervozita, agresivita.

**Mimika** vyjadruje vnútorné pocity v podobe určitého výrazu tváre a je akýmsi barometrom emócií hovoriaceho. Mimickými svalmi môže človek vyjadriť primárne emócie (šťastie i nešťastie, radosť i smútok, a pod.), ale tiež emócie sekundárne, ktoré sa prejavujú náhle (napr. prekvapenie a radosť súčasne). K základným mimickým signálom patrí úsmev. Ak je prirodzený, pôsobí ako silný a pozitívny signál. Gestá aj mimika pôsobia na adresáta bumerangovým efektom, a tak sa emócie rečníka môžu preniesť na publikum. Úsmev tiež podnecuje toleranciu, je vyjadrením zámeru dobre si porozumieť. Ak chýba úsmevu srdečnosť, alebo ak je príliš nevýrazný, vyjadruje neistotu, váhavosť a nedostatok dôvery a sebadôvery. Neprirodzený úsmev či úšklabok pôsobí negatívne, ba až urážlivo.

**Niektoré bežné mimické prejavy a ich význam:**

- mrknutie - tajomstvo, tajnostkárstvo,
- zdvihnutie obočia - údiv, pochybnosť, šok, prekvapenie,
- zvrátenie obočia - hĺbanie, zamyslenosť,
- zdvihnutie jedného obočia - skúmavý pohľad, prekvapenie alebo nesúhlas,
- zovreté pery - zadržovaná zlosť, zatatosť,
- pootvorené ústa - úžas, záujem o prerušenie komunikácie,
- zvrátenie čela - rozhorčenie, hnev, pobúrenie.

Súčasťou mimiky je pohyb očí a z neho vychádzajúci **zrakový kontakt** rečníka s publikom. Pohľad plní funkciu príjemcu aj vysielača informácie - hovoriacemu umožňuje v priebehu prednesu sledovať publikum a spontánne primerane reagovať. Pohľady prezrádzajú momentálny psychický i fyzický stav rečníka a podávajú informáciu o jeho vzťahu k publiku (úctu/neúctu, pozitívny/negatívny vzťah).

Ďalšími významnými prvkami reči tela sú:

- a) posturika** - skúma podanie informácií postojom, polohou, držaním tela a konfiguráciou jeho častí. Telom a jeho držaním človek vyjadruje, ako sa v danom okamihu cíti, odráža stupeň sebavedomia, pocity menejcennosti, hnev, nervozitu, radosť, šťastie. Pri rečníckom prejave sa pozícia tela obmedzuje len na dva možné spôsoby: postoj na jednom mieste a nenápadné, občasná premiestnenie v priebehu prejavu.
- b) proxemika** - mapuje teritoriálne správanie účastníkov komunikácie. Na poslucháča negatívne pôsobí tak prílišná blízkosť, ako aj vzdialenosť rečníka. So vzdialenosťou rečníka od publiku sa zvyšuje oficiálnosť prejavu.
- c) haptika** - komunikácia pomocou bezprostredného kontaktu, dotykov je v sociálnej praxi veľmi účinná. Má však vyhradené miesto najmä v intímnej a osobnej vzdialenosti.
- d) olfaktorika** - komunikácia pomocou pachov. Plne sa uplatní len v intímnej vzdialenosti komunikujúcich, vo verejnom prejave považujeme zo strany rečníka za samozrejme dodržiavanie zásad hygieny a obmedzenie príliš výrazných parfumov.
- e) vzhľad rečníka** - celkový dojem z rečníckeho prejavu ovplyvňuje aj jeho vzhľad, oblečenie, úprava. Platí všeobecné pravidlo o primeranosti úpravy vzhľadu prostrediu, situácii a poslaní prejavu. Čím menej rušivých momentov vníma publikum, tým viac sa sústreďí na obsah prejavu.

Dušan MEŠKO

Foto archív

Spracované a upravené so súhlasom autorky podľa: Nemcová, E.: Základy rétoriky. In: Akademická príručka. Vydavateľstvo Osveta, Martin 2005.