



ŘEČNÍK - 10

Jak lépe mluvit k lidem

23. 2. 2018

JAK PŘESVĚDČOVAT POSLUCHAČE POMOCÍ NÁZORNÝCH POMŮCEK

Jak můžete podpořit své motivační projevy pomocí předmětů každodenní potřeby?

Během svého vystoupení můžete používat předměty každodenní potřeby a vytvářet s jejich pomocí názorné řetězce argumentů. Vezměte si s sebou nějaký předmět, který nemá na první pohled nic společného s vaším tématem.

To zvýší pozornost vašich posluchačů! Zvolte si takový předmět, z něhož nebude hned všechno jasné, ale vyvolá u lidí spíše otázku: „Co tím chce říct?“ objekt by měl vyvolávat zvědavost nebo překvapení a měl by zajistit, že všichni budou zvědaví a napnutí, proč ho máte s sebou.

Jak najít takový vhodný předmět, který bude mít až na druhý pohled vztah k tématu vaší řeči a neprozradí hned, co zamýšlíte?

Řekněme, že chcete hovořit na jednání zastupitelstva, kde se jedná o zavření školy ve vaší obci, aby se ušetřili obecní peníze. Vy se chcete proti tomu postavit, protože si myslíte, že škola by měla v obci zůstat.

Budete tedy hovořit o tom, jak je to důležité, abyste měli přímo v místě, na blízku učitele. Právě pro tuto příležitost budete hledat nějaký „úžasný“ názorný předmět. Jaká věc by se ale pro takovou příležitost hodila? Co může zdůraznit to, že potřebujete mít školu a učitele v obci?

Co byste řekli na to, že pro tuto příležitost se může hodit **svazek klíčů**, který si přinesete na vystoupení? Anebo, ještě lépe, požádáte během vystoupení o svazek klíčů někoho z posluchačů? **Není svazek klíčů – při bližším pohledu – symbolem toho, že má člověk nějaký domov?** Můžete z toho odvodit třeba následující: „Stejně jako klíč otvírá dveře domů, tak otevírá škola dveře k vědění. A tak jako chrání zámek a klíč domov před nezvanými hosty, stejně tak chrání školní vzdělání lidí před společenským úpadkem.“

Uvádějte bod za bodem výhody vaší názorné pomůcky (klíče) a ptejte se sami sebe: **Co má tento bod společného s výhodami a užitkem, pro publikum, když změní svůj názor ve prospěch toho, co říkáte?** Vžijte se do situace vašich posluchačů, které chcete přesvědčit a získat na svou stranu, a odhalte jejich přání, obavy a motivy.

Bod 1: Klíč poskytuje ochranu

Co to má společného se školou, kterou chcete zachovat? Při troše přemýšlení se nabídne následující: Když u nás zůstanou učitelé, budou se moct nadále věnovat zdejším dětem, a budou jim zprostředkovávat znalosti, které je ochrání později před nezaměstnaností. Děti nemusí jezdit každý den školním autobusem do nejbližšího města a podstupovat přitom nebezpečí, která jsou spojena se silničním provozem.

Bod 2: Klíč představuje pohodlí

Co to má společného se školou v obci? Zdejší učitelé mají dobrý vztah k dětem, často znají i jejich rodiče, protože chodili do stejné školy. Hlavně to podpoří pocit sounáležitosti k obci, vřelost osobního kontaktu. Každý se tu zná s každým, a i děti se už znají z předškolních let. Celá obec na tom vydělá – musíme si uvědomit, že v konečném důsledku je dobrá pověst místní školy i důvodem toho, že se místní lidé cítí v obci dobře!

Jiné pomůcky

Zkuste uvažovat, jaké jiné pomůcky by se daly během různých vašich vystoupení použít. Zpravidla s sebou nosíme pero, peněženku (v ní jsou mince nebo bankovky), obal na doklady, aktovku nebo kabelku. Z oblečení nám může posloužit třeba šála, klobouk, sako nebo bunda.

Zhruba před padesáti lety vystoupil generální tajemník sovětských komunistů Chruščov na valném shromáždění OSN a tloukl botou do řečnického pultu. Podle očitých svědků měl na nohách obě boty. Byl tedy předem připraven, i když někteří lidé to považovali za projev náhlé emoce.

Bývalý generální ředitel České spořitelny Jack Stack měl při jednom svém projevu k zaměstnancům na sobě několik triček s logy konkurentů. Během vystoupení je postupně ze sebe strhával, až zůstalo jen tričko s logem České spořitelny. To už bylo hodně promyšlené a myslím, že nikdo z účastníků na toto vystoupení do smrti nezapomene.

Můžete si však přinést i něco vhodného a překvapujícího ze své domácnosti. Co třeba vařečka nebo poklička? Co by se dalo demonstrovat třeba pomocí pily nebo ruční vrtačky? Posloužit vám může i velká kniha nebo časopis. Možná jste viděli americký film JFK, kde Kevin Costner jako prokurátor, ukazuje během své řeči před soudem štos dopisů, které dostal od lidí. Vypadá to velmi působivě.

Když bychom posunuli myšlenku předmětů denní potřeby jako názorných pomůcek při vystoupení ještě dál – zaujal by vás řečník, který si přinese roli toaletního papíru? Co s ní může během vystoupení dělat? Může trhat dílky a demonstrovat třeba vyčerpávání nějakého zdroje. Může ukázat posloupnost nějakého problému nebo podobnost s odvíjením papíru. Může utrženým papírem něco smazat z tabule nebo něco vyčistit. Záleží na jeho (či vaší) fantazii.

Pomocť vám při vystoupení může řada věcí – sklenice s vodou, brýle, dýmka, krabička (cigaret) atd. Všimněte si řečníků ve filmech, všimněte si lektorů na různých školeních a všimněte si zajímavých vystupujících na TED konferencích (www.ted.com). Tam všude se můžete setkat se zajímavým použitím předmětů denní potřeby na podporu efektivity vystoupení.

Přeji Vám poutavá a zajímavá vystoupení, s pomocí překvapivých předmětů každodenní potřeby, které pomohou efektivně přesvědčit vaše posluchače!

PhDr. Vladimír Hřebíček