

# Specifika mluvené komunikace

Hana Žižková

# Proč?

**Proč se bojíme mluvit před někým,  
přestože stále s někým mluvíme?**

# Protože...

... se otýcháme.

# Protože...

... se otýcháme.

... se bojíme neúspěchu.

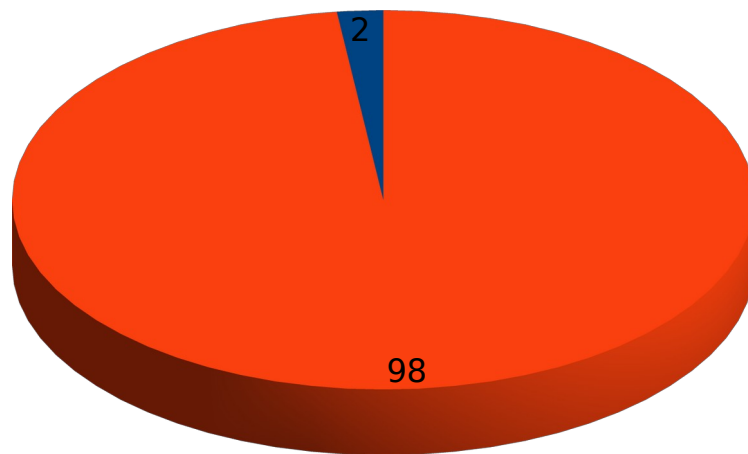
# Protože...

... se otýcháme.

... se bojíme neúspěchu.

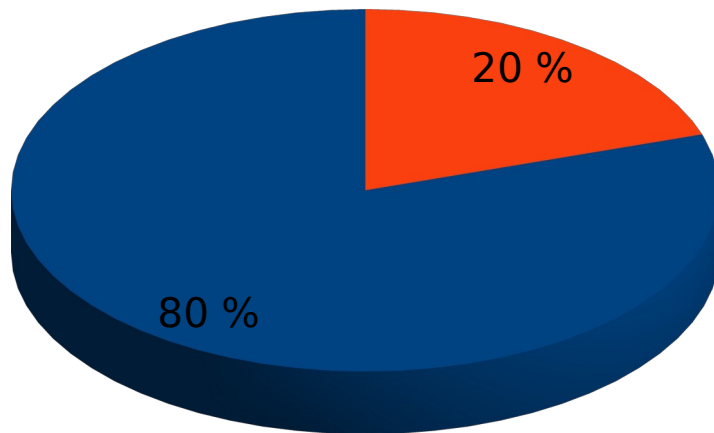
... to neumíme.

# Mluvené vs. psané



- Psaný projev 2 %
- Mluvený projev 98 %

# Výuka ve školách



■ Psaný projev 80 %

■ Mluvený projev 20 %

# Mluvený a psaný projev

- Mají odlišné funkce, psychologické účinky i teoretické hodnoty
- Jsou komplementární
- Mohou se doplňovat a obohacovat
  
- Rovnováha



# Co o nás vypovídá

Mluvený projev

Psaný projev

**„Charakter člověka se odhaluje při řeči.“**

**Menandros**

# Rétorické dovednosti

- Nekultivují myšlenkové pochody
- Veřejně ukazují způsob myšlení
- Ukazují schopnost mluvčího řešit teoretické i praktické otázky
  
- Lze je naučit a zlepšit



# Prostředky mluveného projevu

- Verbální
- Neverbální
- Paraverbální

## **Herbert Paul Grice (1913–1988)**

- Pragmatická pravidla, která je třeba dodržovat, aby se komunikace nezhroutila
- Komunikační maximy
- Kooperační princip

## **Geoffrey Leech (1936–2014)**

- Navázal na Grice
- Zdvořilost v řeči

# Co je to zdvořilost?

# Zdvořilost

- Překonávání přirozené tendence
  - prosazovat sám sebe
  - raději mluvit než naslouchat
  - „skákat do řeči“
- Ne vždy si uvědomujeme, že posluchače urážíme nebo nudíme.



# Zdvořilost

- Pozdravit
- Představit se
- Poděkovat za otázku/odpověď
- Rozloučit se

# Neverbální prostředky

- Souhrn mimoslovních sdělení
- Vědomě nebo nevědomě předávána člověkem k druhým

# Kanály neverbální komunikace

- Oční kontakt
- Výraz obličeje
- Pohyby celého těla a rukou
- Postoj celého těla

# Negativní signály

- Nevyužívání prostoru
  - Manipulace s předměty
  - Neklid
  - Afektovaný projev
- 
- Nervozitu poznáme podle rukou a nohou

# Pozitivní signály

- Uvolněný postoj
- Vizuální kontakt
- Využití prostoru
- Přirozenost

# Hlas

- Mluvte nahlas – pomalu – zřetelně
- Místo eeee mlčte
- Využijte intonaci

# Soulad

Soulad verbálního a neverbálního sdělení



# První dojem

- Neexistuje druhá šance, jak udělat první dojem
- Přizpůsobte se situaci
- Začněte s úsměvem
- Mluvte spisovně
- Buďte pozitivní



# Struktura datové prezentace

- Význam tématu + cíl
- Popis situace nebo procesu
- Vybrané metody
- Shrnutí hlavních výsledků
- Závěr

# Snímky

- Zaplněné horní 2/3
- Bez chyb, jednotné
- Vhodné písmo a barvy

# Jen to podstatné

- Uvědomit si co **MUSÍM** – **MŮŽU** – **MOHL BYCH**
- Přesnost a srozumitelnost
- Méně je více

# Osnova

- Pomůže uspořádat myšlenky.
- Přestože máte informace v hlavě srovnané, musíte je vyjádřit přesně.
  - Minulost – současnost – budoucnost
  - Problém – příčina – řešení
- Lidé neztrácejí nit, protože by neměli co říct, ale protože nevědí, co vybrat z mnoha věcí, které říct chtějí.



Děkuji vám za pozornost.