

Erika Weber

Prezentace a vystupování na veřejnosti

Základy rétoriky
a techniky poskytování interview

Poslanecký klub ČSSD Parlamentu České republiky
Senátorský klub ČSSD Parlamentu České republiky

**FRIEDRICH
EBERT** 
STIFTUNG



C 99 - 02114

Erika Weber

**Prezentace a vystupování
na veřejnosti**

Základy rétoriky
a techniky poskytování interview

Pohled zpět a shrnutí semináře:

Prezentace a vystupování na veřejnosti
Seminář pro poslance ČSSD v České republice
od 27. do 29. 1. 1997

Vážené dámy a pánové,

seminář „Prezentace a vystupování na veřejnosti“ byl první, který jste na toto téma navštívili. Za tyto tři dny jste asi mnohé viděli a slyšeli, pozorovali sebe i ostatní a jistě jste si do budoucna předsevzali leccos, co budete chtít dělat jinak a lépe.

Přesně toho chtěl seminář dosáhnout.

Abyste si mohli znovu vybavit obsah semináře, sestavili jsme pro Vás tuto malou příručku.

Má Vám připomenout naše společně strávené dny a samozřejmě Vás doprovázet i ve Vašem budoucím osobním rozvoji.

Děkujeme Vám za Vaši pohostinnost a srdečně Vás zdravíme,

flow Personalentwicklung, Celle (SRN)
Werner Morfeld, Kai Fiukowski,
Karin Rademacher, Erika Weber
a Frank Wippermann

Využití trémy

Tento pocit znají snad všichni, možná ho míváte i Vy těsně před „vystoupením“ v parlamentu nebo před interview.

Tréma

Symptomy jsou různé a individuální. Někomu buší srdce, jiný má knedlík v krku, další si stěžuje na z pocené ruce a u leckoho se objevují všechny symptomy najednou.

Herci tvrdí, že kdyby už žádnou trému neměli, nehráli by dobře. A mají pravdu, protože každý člověk potřebuje určitou míru trémy, aby dobře obstál při svém projevu, aby své téma přednesl zaujatě a přesvědčivě. Jakkoli je tréma nepříjemná, dodává nám určitou míru napětí, kterou potřebujeme.

Z psychologického hlediska není tréma nic jiného než adrenalin, hormon, který produkuje naše tělo, když se dostaneme do stresových situací. Dává nám mnoho síly. Kdybyste neměli v těle adrenalin, možná byste se už stali příčinou nejedné dopravní nehody. Adrenalin působí tak, že se nám rozšíří zornice, srdce bije rychleji a zrychlí se dech. Příliš mnoho adrenalinu nás může zablokovat, proto je důležité ho srazit na přiměřenou míru a tedy lépe zacházet s trémou.

Naleznete zde několik tipů a podnětů, jak trémy produktivně využít. Právě v politických souvislostech je pro řečníky – muže i ženy – důležité, aby vyzařovali jistotu a klid. Voličky a voliči to od svých poslanců očekávají, protože vámi vyzařovaná jistota a klid budí důvěru.

První krok: trému si připustte

→ K tomu malé cvičení:

Řekněte si, že během dalších deseti vteřin nesmíte pomyslet na ledního medvěda. V tu chvíli budete muset myslet právě na něj. Úplně stejné je to s trémou. Náš mozek není schopen zpracovávat negované informace. To znamená, že když si před projevem řeknete: „Nesmím se červenat, nesmím se trást...“, je to pro mozek přesně ten pokyn, abyste se červenali a roztřáslí...

Jako první krok si tedy musíte trému připustit. Nemůžete si ji zakázat, tak ji tedy akceptujte.

Druhý krok: mentální příprava

„Když jsem začal dělat něco, co se Ti nelíbilo, a tys mi vyhrožoval neúspěchem, byla úcta k Tvému minění tak veliká, že neúspěch byl nezadržitelný, i když třeba až v pozdější době. Byl jsem nejistý, plný pochyb. Čím jsem byl starší, tím více bylo materiálu, který mi mohl předkládat na důkaz mé bezcennosti: postupně jsi v jistém ohledu začínal mít pravdu.“

To napsal Franz Kafka v „Dopisu otci“.

Kafka popisuje fenomén „věštby, která se sama od sebe naplňuje“, fenomén, který každý z nás zná z mnoha situací. Když sám nevěřím ve svůj úspěch, nemohu být úspěšný ani u ostatních. To platí i pro každou řeč a každé interview. Proto bychom měli před každým projevem a každým interview pracovat s pozitivními sugescemi: „Umím to, dokážu to, přednesu dobrou řeč“.

Navíc se vyplatí, napsat si před řečí něco jako „vnitřní scénář“:

- „Jak stát před skupinou?“
- „Jak začít?“
- „Co říct?“
- „Jak řeč ukončit?“

Tento scénář by měl vždy mít pozitivní konec.

Navíc byste si měli připomenout nějakou „situaci z vašeho soukromého života, v níž jste výborně obstáli“. I to vás naladí pozitivně.

Vše podle hesla: „Co mám v hlavě, to využiji“.

Třetí krok: odbourat adrenalin

Stresový hormon adrenalin lze odbourat jen pohybem. Pokud jste příliš zablokováni, můžou vám pomoci, když před projevem provedete ještě několik pohybových cviků. Můžete si například na místě protřepat ruce. Často pomáhá, když se před projevem, pokud je k tomu příležitost, ještě projdete.

Napětí se také dokonale zbavíte takzvaným progresivním svalovým uvolněním. Nejprve napněte svaly v celém těle, sevřete ruce v pěst a po několika vteřinách celé tělo uvolněte. Stav uvolnění, kterého jste nyní docílili, je mnohem intenzivnější než předtím.

Někdo se zdráhá taková cvičení provádět a říká, že by to vypadalo podivně. Téměř každý má svou techniku, jak zacházet s trémou. Ostatní si většinou ani nevšimnou, že se právě nějaká taková technika používá.

Čtvrtý krok: projev před skupinou

Stojíte-li před skupinou, měli byste dbát na tyto body:

- 1) Dbejte na správný postoj. Chodidla mají být asi pět až sedm centimetrů od sebe, nohy nemají být propracované, ale uvolněné v kolenou. To mimochodem platí i o projevech přednášených za řečnickým pultem. I za řečnickým pultem stůjte rovně, v ostatních to vyvolává dojem jistoty.
- 2) Dívejte se do publika, a to s přiměřenou mimikou. Kontakt očí je důležitý, jak před řečí, tak i během ní. Vaši posluchači si pak budou připadat osloveni, a kdo je osloven, toho je možno přesvědčit.
- 3) Než začnete mluvit, prosím vydechněte. V důsledku napětí zpravidla dýcháte rychleji, ale méně zhluboka. To znamená, že váš hlas zní o něco výše než jindy. Nádech kromě toho vždy znamená převzetí napětí, výdech předání napětí. Vydechněte tedy, to vám dodá více klidu, a navíc se po záměrném výdechu dýchá hlouběji. Váš hlas pak bude znít přesvědčivěji. Dýchání je reflex, a tak automaticky nasajete dostatek vzduchu, abyste mluvili přiměřeně. Dbejte na to, abyste nezačali příliš tiše. Některým poslancům se to na začátku řeči stává a je to většinou způsobeno napětím.

Budete-li dbát na všechny tyto body, budete mít trému pod kontrolou. Samozřejmě to neznamená, že si svou řeč nemáte řádně připravit. Neboť i dobře připravená řeč vám dodá jistotu. A ještě něco: vnímání sebe sama je vždy jiné než vnímání ostatních. I když máte dojem, že na vás každý musí vaše napětí poznat, není to pravda. Ostatní mají většinou dojem, že je řečník úplně suverénní, přičemž on sám tomu vůbec nemusí uvěřit.

Body zacházení s trémou samozřejmě platí i pro každé interview nebo rozhovor. Sedíte-li na židli, měli byste také dbát na to, abyste se nohama dotýkali země. Kromě toho byste měli sedět zpřímá, to zvýší vaši osobní koncentraci a působí na ostatní podstatně angažovaněji.

Pro produktivní zacházení s trémou si zapamatujte:

Rozčilení nebo nervozitu těsně před nebo na začátku projevu zná téměř každý. Toto rozčilení vám také dodá potřebnou minimální míru napětí, které potřebujete, abyste své téma přednesli angažovaně a přesvědčivě.

Pokud vám dosud bylo přílišné rozčilení na překážku, můžete v budoucnu využít trému produktivně na základě různých metod:

- cílená mentální příprava
- pozitivní sugesce
- protřepávání rukou a/nebo progresivní svalová relaxace
- správný postoj
- kontakt očí
- výdech

Řečnický projev

Joschka Fischer, předseda poslaneckého klubu Zelených ve Spolkovém sněmu, chce z parlamentu vypudit „uspávací řeči“. Poslanec, který svůj příspěvek k debatě v plénu předčítá z listu, by měl ztratit právo projevu, požadoval Fischer. Parlament musí být místem „sporu a rozhodování“, žádal. To podle něj znamená „napínavé debaty a ne soutěže v předčítání“. Fischer má věhlas jednoho z nejzávažnějších řečníků ve Spolkovém sněmu.

Süddeutsche Zeitung z 24. 4. 1995

Joschka Fischer vyslovil to, co si myslí mnoho voličů a voliček a často i poslanců. Posloucháme-li řeči v parlamentu, je to většinou velmi únavné, protože mnohé z nich jsou přednášeny nudně. Je to tím, že poslanci své řeči čtou. Mají před sebou naformulovaný rukopis. Naformulovaná řeč používá zpravidla jiný, podstatně složitější jazyk a často i dlouhých a vložených vět.

Naslouchat je jedna z nejtěžších úloh, neboť vyžaduje soustředění, a tak bychom měli svému publiku co nejvíce usnadnit situaci. Řeč spatra, řeč bez naformulovaného rukopisu usnadňuje poslouchání: věty jsou většinou méně složité a jazyk je srozumitelnější. Kromě toho je pro většinu řečníků s naformulovaným rukopisem těžké udržovat kontakt očí nebo dokonce spontánně reagovat na posluchače. Pozorujte někdy ostatní poslance a ověřte si to.

Zcela bez pomůcek byste řeč pronášet neměli. Někdy můžete použít lístek s heslovitými poznámkami, pokud chcete a pokud máte dojem, že vám lístek s poznámkami pomůže. Později si řekneme, jak má vypadat.

Srozumitelnost je předpokladem účinnosti

Ať pronášíte projev nebo dáváte interview, s lístkem nebo poznámkami nebo bez něj, vaše řeč by vždy měla být srozumitelná. Srozumitelnost vašeho projevu podpoří tyto prvky:

→ 1. *Jednoduchost*

Věcný obsah sdělujte jednoduše a tak, aby posluchači mohli sledovat vaše myšlenky. Používejte při tom běžná slova a konkrétní formulace. Mluvte jazykem svých posluchačů a posluchačů.

→ 2. *Členění a řád*

Vyličte vše popořádku, dělejte logické závěry ve správném pořadí a rozlišujte význam své mluvy mezi podstatným a nepodstatným. Dělejte průběžné shrnutí a opakujte, co je důležité.

→ 3. *Stručnost a výstižnost*

Neužívejte dalekosáhlá vysvětlování, neopakujte je stále a nepronášejte příliš dlouhé monology. Nebuďte ale ani příliš struční.

→ 4. *Dodatečná stimulace*

Vaši řeč oživí příklady z prostředí, v němž se pohybují vaši posluchači, vtipné formulace, srovnání a obrazné výrazy.

→ 5. *Aktivita a angažovanost*

To, co říkáte, podpořte mimikou, gestikulací a držením těla. Myslete při tom na pozitivní zónu řeči těla – oblast od ramen k pasu. Myslete také na to, abyste při interview pro televizi příliš negestikulovali, to často působí nervózně.

→ 6. *Způsob mluvy*

Mluvte dost nahlas, i na počátku řeči, dbejte na tempo mluvy a kladte důraz tak, jak to vyžaduje smysl mluveného. Mluvte-li před velkým publikem a na mikrofon, vyzkoušejte nejprve, zda mikrofon funguje.

Stavba projevu resp. řečnického příspěvku

Úvod

Každá řeč obsahuje úvod, hlavní část a závěr. Úvod by měl být zajímavý a živý, protože rozhoduje o tom, zda mne posluchačky a posluchači budou sledovat nebo ne.

Jsou různé možnosti, jak začít řeč – jednu věc by ale měly mít společnou všechny projevy, a to oslovení posluchaček a posluchačů.

Například:

„Dámy a pánové“

Jestliže vás publikum nezná a nikdo vás nepředstaví, měli byste se představit sami a uvést i svou funkci a/nebo odpovědnost.

Například:

„Vážení poslanci, jmenuji se Werner Morfeld.“

„Jsem ředitel firmy flow“

Teď prosím přejděte k tématu. I zde máte různé možnosti:

- otázka (překvapivá)
- vhodný citát
- zajímavý příběh
- aktuální událost
- společná zkušenost
(To jistě znáte také, dámy a pánové)

- osobní zážitek
- technika majáku

(v tomto případě se obsah osvětluje z různých perspektiv – „Jedni říkají...; jiní říkají...“)

Obměňujte své úvody, nezačínajte například pokaždé citátem, jinak se bude posluchačstvo nudit.

Závěr

Vedle začátku řeči nebo řečnického příspěvku má velký význam i závěr. To, co říkáme na začátku, nám otevře uši posluchačů a to, co říkáme na konec, zůstane v paměti nejdéle.

Závěr vaší řeči musí být krátký a výstižný. Při přesvědčovací řeči by měl být zřetelný váš apel, vaše výzva k jednání, vaše poselství resp. váš názor. Tento závěr nazýváme „účelová věta“. V ní se ještě jednou shrme účel řeči.

- Ve většině účelových vět je nevhodné mluvit v první osobě jednotného čísla podle vzoru:

„A proto bych chtěl, aby byla železnice podporována.“

- Formulujte tuto větu raději v množném čísle:

„A proto musíme podporovat železnici.“

Pokud byste použili formulace s „já“, působila by výpověď velmi subjektivně a budila by dojem, že jste se svým názorem sám. Jde-li o to, abyste přesvědčili a zmobilizovali mnoho lidí, působila by spíš slabě.

Totéž platí pro slovní vycpávky jako: snad, vlastně..., ani ty nepatří do závěrečné věty. Se slovními vycpávkami byste vůbec měli zacházet velmi úsporně.

Pokud ovšem máte zpracovat velice obtížné téma, o němž víte, že s ním narazíte na velký odpor, může mít volba vyjádření ve formě „já“ smysl. Havel se například po volbách v roce 1996 vyjádřil k otázce transformace takto:

„Mám dojem, že velkým úkolem nadcházejícího období jsou či budou či měly by být dvě věci. Za první zvýšené úsilí o transformaci celé rozpočtové, příspěvkové a takzvané neziskové sféry, tedy oblasti veřejného zájmu. Zdá se mi, že transformace v těchto sférách poněkud pokulhává za transformaci ekonomiky jako takové a že v lecjaké z oblastí veřejného zájmu či veřejných statků se stále ještě ocitáme v komunismu, respektive v systému kombinujícímu centralismus s neefektivností.“

Lidové noviny z 19. 7. 1996

Havel zde zcela vědomě pracuje s formou „já“. U obtížných témat by se tato forma měla – jak u projevu, tak v interview – používat cíleně. Vždy si před svou řečí rozmyslete, komu je určena, přesná analýza cílové skupiny je důležitá, abyste mohli vyvinout řečnickou strategii.

Hlavní část

Trojka je magické číslo rétoriky. Používejte tři argumentačních bloků při delší řeči a rovněž u krátkých prohlášení. Myslete také na to, že argument není jen tvrzení, ale vždy tvrzení spojené se zdůvodněním.

Vaše řeč může být sestavena podle následujících vzorů:

Váš nejsilnější argument by vždy měl být na třetím místě, aby se z něj jako logický důsledek mohla odvinout účelová věta.

Příklady:

→ 1. Předložit návrh

„Dámy a pánové,
požádali jste mne, abych vám něco řekl k situaci v nemocnicích. Rád se k tomu vyjádřím.

Situace nemocnic je obtížná a každý z nás může být rád, že se zatím na nemocnice dívá jen zvenčí.

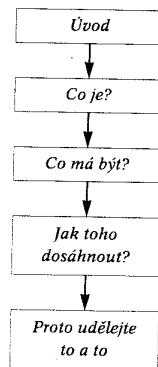
Trpíme absolutním nedostatkem kvalifikovaného personálu. To vede k tomu, že už není možná optimální péče o pacienty. Ošetřovatel resp. zdravotní sestra zčásti sami odpovídají za oddělení. V číslech to znamená: jedna sestra resp. jeden ošetřovatel zodpovídá v průměru za 22 pacientů.

Optimální péče by znamenala: jeden ošetřovatel resp. ošetřovatelka má na starost sedm pacientů.

Tomu by odpovídalo ztrojnásobení personálu v nemocnicích!

A, dámy a pánové, kvalifikovaný personál existuje. Jen se pro tento personál musí uvolnit finanční prostředky.

Proto požadujte společně se mnou zvýšení rozpočtu pro zdravotnictví.“



→ 2. Předstříit vlastní stanovisko

„Vážené dámy, vážení pánové,

dovolu, abychom se znovu vrátili k situaci našeho zdravotnictví.

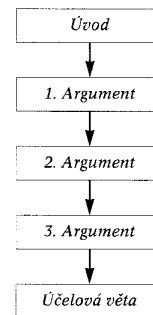
Zaprve je zásobování léky v našich nemocnicích více než skromné. Léčiva, která jsou k dispozici, vystačí pouze pro 90% pacientů.

Za druhé: technické přístroje, nástroje a celý inventář našich nemocnic odpovídá stavu z roku 1970 a je tedy zastaralý.

Za třetí: máme příliš málo ošetrovatelského personálu. V průměru na jednu ošetrovatelku připadá 22 pacientů. Jedna ošetrovatelka se ale ve skutečnosti může postarat jen o sedm pacientů.

Dámy a pánové, poměry v našich nemocnicích jsou katastrofální.

Proto musíme zvýšit rozpočet na zdravotnictví.“



→ 3. Reakce na námitku

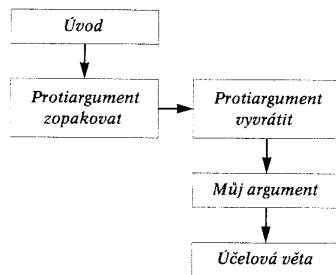
„Dámy a pánové,

dovolu, abych znovu promluvil na téma zvýšení rozpočtu ve zdravotnictví. Vy, pane poslanče, říkáte, že zvýšení rozpočtu není nutné a že je v nemocnicích dostatek personálu.

Skutečností je, dámy a pánové, že jedna sestra prakticky zodpovídá za 22 pacientů. To nemůže zvládnout. V průměru může jedna zdravotní sestra nebo ošetřovatel pečovat přesně o sedm pacientů.

Stav inventáře našich nemocnic je navíc stejný jako v roce 1970, tedy předpotopní, už nepoužitelný. Péče o naše nemocné už není zaručena.

Proto musíme zvýšit rozpočet na zdravotnictví.“



Příprava řeči

Připravujete-li si řeč, začněte účelovou větou, neboť: cíl určuje cestu. Přesně si rozmyslete, čeho chcete svou řečí dosáhnout a zformulujte účelovou větu. Výsledkem by měla být krátká a výstižná věta.

V dalším kroku nasbírejte argumenty, které odpovídají vašemu cíli a seřadte je. Nejzávažnější argument bude na konci.

Pak napište úvod. Promyslete přitom, jakou úvodní techniku chcete zvolit.

Lístek s poznámkami

Pokud vám lístek s heslovitými poznámkami nevdá a umíte s ním dobře pracovat, měl by splňovat tato kritéria:

- Používejte kartónový papír (případně kartotéční lístky). Dobře se bere do ruky, dobře se drží a nešustí.
- Lístek s poznámkami by měl mít formát A6 nebo A5. Neměl by být větší než A5.
- Na lístek s poznámkami patří hesla, ne celé věty, ledaže o sobě víte, že je pro vás obtížná první věta řeči. Pak si ji můžete poznamenat, ale dbejte, aby byla krátká a výstižná. Poznamenat si můžete i účelovou větu.

Ta by ale nikdy neměla být na zvláštní kartičce, ale stále spojena s heslem třetího argumentu. Jinak by mohla vzniknout divná pauza. Pracujete-li s citáty, musíte si je samozřejmě na lístek napsat.

*Hlavní
hlediska*

*Vedlejší
hlediska*

*Hlavní
hlediska*

*Režijní
pokyny*

- Lístek s poznámkami by měl být popsán tak velkým písmem, aby se dal číst ze vzdálenosti jednoho metru.
- Lístky si očísľujte vpravo nahoře.
- Lístky popisujte jen z jedné strany.
- Jednotlivé části můžete opticky zvýraznit různými barvami.
- Na lístku s heslovitými poznámkami můžete mít i osobní režijní pokyny. Když o sobě víte, že máte sklony mluvit příliš rychle, mohl by takový pokyn znít „mluvit pomalu“.

I v televizních diskusích byste měli mít lístek s poznámkami vždy po ruce. Můžete si tak zapisovat argumentaci svých diskusních partnerů resp. poznamenat si hesla svých protiargumentů.

Výkřiky z publika, skákání do řeči a vyrušování

Právě u projevů v parlamentu se často setkáváte s výkřiky z publika a přerušováním, při interview ale i při řeči bývají kladeny otázky, které je třeba zodpovědět suverénně.

Zásadně platí:

- Nedejte se takovými výkřiky z publika, skákáním do řeči a přerušováním rušit.
- Při odpovědích zůstávejte věcní a nebuďte zbytečně agresivní, to většinou nepůsobí právě suverénně.
- S pohotovou poznámkou budete působit, jako že máte navrch a publikum získáte na svou stranu.
- Výkřik z publika, který by vás mohl vyvést z míry, je někdy užitečné prostě přejít. Buď výkřik přeslechnete, nebo na něj zareagujete těmito slovy:
 - „K tomuto tématu se vrátím později.“
 - „To bych rád osvětlil v následující diskusi.“
 - „Chápu vaše pochybnosti, ale měli bychom o tom mluvit později.“
 - „Ano, vaše námitka je oprávněná, o tom ještě budu mluvit obšírněji.“

Na výkřiky a otázky, které jsou příliš osobní, byste neměli reagovat nikdy. V takových případech můžete odpověď odmítnout.

Jestliže hluk v parlamentu příliš zesílil, může být vhodné mluvit tišeji. To většinou posluchače přiměje, aby také mluvili potichu. Pomoci může, když uděláte pauzu.

Otázky novinářů

Otázky novinářů byste měli zodpovědět vždy, jinak pak budou noviny psát, že se poslanec zdráhal dát odpověď nebo že ztratil řeč... To byste vyprovokovat neměli. Pokud nemáte odpověď hned, může pomoci, když otázku jen zopakujete.

→ *Příklad:*

„Ptáte se mne, co si myslím o trestu smrti.“

Tak získáte trochu času, abyste se vnitřně připravili na odpověď. Zároveň tak tuto otázku posunete do středu pozornosti, takže vás pak bude jistě poslouchat víc lidí.

Ovšem otázky, které obsahují negativní poselství, byste opakovat neměli. Opakování je vždy zesílením výpovědi.

→ *Příklad:*

Novinář se ptá: „Jsou všichni poslanci ČSSD úplatní?“

Když tuto otázku zopakujete:

→ *Příklad:*

„Ptáte se mne, zda jsou všichni poslanci ČSSD úplatní, k tomu mohu jenom říci...“

pak v hlavách posluchačů zůstane „poslanci ČSSD“ a „úplatní“ bez ohledu na to, co řeknete dál.

Na takovou otázku byste také neměli odpovídat pouhým „ne“.

To zní rovněž negativně.

Odpověď by mohla znít třeba:

→ *„Poslanci ČSSD jsou přinejmenším stejně seriózní jako poslanci jiných stran.“*

Zapamatujte si:

Opakováním otázky můžete získat čas, otázky s negativním poselstvím byste nikdy opakovat neměli. Opakování vždy znamená zesílení.

Smysluplná argumentace v médiích

Po volbách do Spolkového sněmu v roce 1990 (Kohl, Lafontaine) se jako pod mikroskopem analyzovaly různé vzory argumentace Helmuta Kohla a Oskara Lafontaine při jednom televizním vysílání.

Zřetelně z toho vyplynuly tyto rozdíly:

- Lafontaine použil během 60 minut 116krát slovo NE. Slovo JÁ se objevilo 62krát.
- Kohl mluvil formou „my“ a „ne“ se objevovalo jen zřídka.

Lafontaine měl tuto argumentační strukturu:

- 1. toto je moje řešení, můj návrh (např. zaměstnavatelské podniky)
- 2. Jak se to teď dělá, je špatné, protože
- 3. Proto to vůbec nemůže vyjít.

Z toho plynulo, že dokonce i jeho přívrženci si nakonec zapamatovali přesně to, co je špatné a proč to nevyjde, jeho pozitivní cíle a poselství upadla v zapomnění.

Helmut Kohl používal tuto argumentační strukturu:

- 1. Taková je situace, je těžká, ale překonatelná
(např. hospodářská situace)
- 2. Toto je moje řešení a moje vize
(např. kvetoucí krajina, země nejmodernější výroby)
- 3. To už jsem pro to udělal
(např. když jsem o tom včera mluvil se svým přítelem Georgem Bushem, dohodli jsme to a to).

V paměti zůstane to, co bylo formulováno na konci výpovědi. Proto si rozmyslete, co si vaši posluchači mají zapamatovat a jaké poselství umístíte na konec svých výpovědí. Dokažte svou věrohodnost a autoritu v jednání tím, že budete informovat o vykonaných činech podle

Zásady cíl – čin

Používejte při tom tuto argumentační strukturu:

- 1. Analýza situace
- 2. Cílová představa, náznak řešení
- 3. Činy: To už jsem pro to udělal

Tato argumentační struktura bude správná pro interview a bude signalizovat kompetentnost a schopnost jednat.

Jak vycházet s novináři

Zásadně platí: novináři jsou také jenom lidé. Proto byste se měli přizpůsobit každému partnerovi rozhovoru a chtít přesvědčit i jeho. Soustřeďte se na věc a na své argumenty. Pokud jste nějaké otázky nerozuměli správně, nechte si ji zopakovat, aby nedošlo k žádnému zbytečnému omylu.

Informace podávejte správně, přesně a jednoznačně, aby nedošlo k nedorozumění. Také si předem rozmyslete, co by zajímalo vás v roli čtenáře, posluchače a diváka. Stejně jako v každém konstruktivním rozhovoru byste se měli vyhýbat takovým zabíjäckým frázím jako:

- „To jste mě dobře neposlouchal.“
- „Vždyť vám to přeci říkám.“
- „To jste úplně mylně informován.“
- „Však vím, kam míříte.“

Takové věty spíše vyvolají agresi a narušují příjemnou atmosféru. Dělejte konstruktivní návrhy! A myslte na zásadu: „Všechno, co říkáš, budiž čestné, ale všechno, co je čestné, říkat nemusíš.“

Otázka oblečení v televizi

- Jako při každém vystoupení byste měli mít na sobě něco pohodlného a něco, co nosíte rádi.
- Vyhněte se příliš křiklavým barvám a příliš silným barevným kontrastům. Pastelové tóny v televizi často působí lépe. Mnozí z vystupujících nosí bílé košile nebo blůzy, protože bílá silně září. Světle modrá košile nebo blůza působí lépe.

- Vyhýbejte se příliš malým a rovněž příliš velkým vzorům. I ty odvádějí pozornost.
- Když při interview sedíte, stáhněte si vzadu sako směrem dolů. Sako se často vyhrne nahoru, což vypadá divně.
- Je-li to možné, požádejte před interview o nalíčení, budete pak rozhodně vypadat lépe, protože bez nalíčení působí obličej v televizi bledě a bezbarvě.

Mimika, gestikulace a řeč těla

- Vlídny, otevřený úsměv působí dobře i v televizi. Udržujte s novináři během kladení otázek kontakt očí jako s každým partnerem, s nímž hovoříte. Nedívejte se na něj ale příliš upřeně. Možná se vám tu a tam podaří podívat se přímo do kamery, na které svítí červené světlo – pak své publikum oslovíte přímo.
- Vyhýbejte se příliš živé gestikulaci, v televizi to často působí trochu neklidně, protože je z vás vidět jen výřez.
- Pokud máte možnost, vyberte si raději mikroport než mikrofon. Mikroport je pružnější, protože se přizpůsobuje vám a ne vy jemu.

Výhled

Tolik k volné řeči a k interview. Teď máte vypracované podklady prezentace a vystupování na veřejnosti.

Rovněž o zacházení s trémou.

O řeči – její stavbě, formách argumentování a přípravě, lístku s heslovitými poznámkami a o tom, jak můžete pracovat s výkřiky z publika a rušením.

Také o zacházení s novináři a sériové mediální argumentaci, ale i o tom, jak máte být oblečení při televizním interview a jak byste měli používat mimiku, gestikulaci a řeč těla.

Vrhněte se nyní do praxe a procvičujte!

Držíme Vám palce při vašem příštím vystoupení a děkujeme Vám za pozornost.

flow Personalentwicklung

Březen 1997



*Erika Weber,
narozená 1965,
vystudovala ger-
manistiku, publi-
cistiku a psycholo-
gii. Několik let
pracovala jako
novinářka pro
rozhlas a tisk. Od
roku 1993 je činná
jako školitelka
a poradkyně pro
podniky, svazy
a odborové organi-
zace.*

Prezentace a vystupování na veřejnosti

Tato příručka poskytuje základy pro úspěšnou práci na veřejnosti. Jsou v ní obsaženy pokyny, rady a technika rétoriky i rady pro poskytování interview médiím. Je vhodná jako pracovní podklad při semináři.