

OBSAH

DVD OBSAHUJE: 12

ÚVOD 14

KAPITOLA 1

POJEM RÉTORIKA 15

DNEŠNÉ PONÍMANIE RÉTORIKY 16

Pre potreby tejto publikácie tiež vyčleníme tri oblasti: 16

KAPITOLA 2

RÉTORIKA A HISTÓRIA 17

ANTICKÉ GRÉCKO 17

Vznik rétoriky 17

Rozvoj rétoriky 18

Stavba prejavu podľa klasickej rétoriky 24

Rétorika a filozofia 24

ANTICKÝ RÍM 25

STREDOVEK A RENESANCIA 29

Renesancia 30

Úpadok rétoriky 31

Kritici rétoriky 31

RÉTORIKA 18. A 19. STOROČIA 32

RÉTORIKA 20. STOROČIA 32

RÉTORIKA V ČESKU 33

ČESKÁ STREDOVEKÁ KREŠŤANSKÁ RÉTORIKA A RENESANCIA	34
Biela hora	36
RÉTORIKA NA SLOVENSKU	37
Obdobie národného obrodzenia	38

KAPITOLA 3

RÉTORIKA A TECHNIKA REČI	39
DÝCHACIE (RESPIRAČNÉ) ÚSTROJENSTVO	40
Typy dýchania	41
Základné poučky k dýchaniu	41
TRI FÁZY ARTIKULAČNEJ ČINNOSTI	44
MODULÁCIA REČI	45
Frázovanie	45
Melódia	46
Vetný prízvuk	46
PROSTRIEDKY OVPLYVNŮJÚCE HLASOVÝ VÝKON	47
Modulácia melodická (výšková) – intonácia	47
Modulácia silová	48
Modulácia kvalitatívna	48
Modulácia kvantitatívna	48
FORMY JAZYKOVÝCH PREJAVOV	50
ETYMOLOGIA	51
CHYBY V JAZYKOVÝCH PREJAVOCH	52
INŠTRUMENTY JAZYKA NA ROZČLENENIE PREHOVORU	52
INŠTRUMENTY NA OSVIEŽENIE PREJAVU A MOBILIZÁCIU POZORNOSTI	54
DÔLEŽITOSŤ VŠEOBECNÉHO PREHLADU REČNÍKA	56
SPÄTNÁ ANALÝZA PREJAVU	56
Test rétorickej sebareflexie (Kohout, J.,1998)	58

KAPIOTOLA 4

RÉTORICKÉ CVIČENIA	61
DYCHOVÉ CVIČENIA	61
Cvičenie na prehĺbenie dýchania	61
Cvičenie na precvičovanie spodného, bránicového dýchania	62
Dychové cvičenia s pohybom	62
Precvičovanie jednotlivých fáz dýchania	62
Cvičenie na predĺženie dychu	62
CVIČENIA NA TVORBU HLASU – FONÁCIA	64
Cvičenie na presnú výslovnosť spoluhlások – artikulačné cvičenie	64
Artikulačné etudy	65
Jazykolamy	66
Cvičenia na prácu s hlasom	67
NEVERBÁLNA KOMUNIKÁCIA	70

KAPIOLTA 5

RÉTORIKA A PREZENTÁCIA	71
ŠTYLISTIKA	71
Rečnícky prejav	71
PREZENTAČNÉ SCHOPNOSTI	72
Ako vystupovať presvedčivo?	75
Rozdelenie prejavov	75
RÉTORICKÉ SCHOPNOSTI	
– STAVBA PREJAVU, PREZENTÁCIA	76
Štruktúra prejavu podľa Aristotela	76
Štruktúra prejavu v teologických dišputách	76
Päťprstová formula	77
Metóda 6 W (často využívaná v novinárstve)	77
Vzorec troch časov	77
Formula plus – mínus:	77
Štruktúra ZHZ	78
Štruktúra ZSDZ	78
Štruktúra PAPZ	78
Členenie 4 P	78
Členenie UNION	78

Význam prípravy	79
1) Ako si zabezpečiť aktívne počúvanie?	79
2) Ako poslucháčov poučiť?	82
3) Ako zmeniť postoj?	82
AKÝMI FÁZAMI PRECHÁDZATE PRI PREJAVE?	83
1) Otvorenie	83
2) Argumentácia	83
3) Zdolávanie námietok	83
4) Záver	83
5) Diskuze	83
ŠTRUKTÚRA PREZENTÁCIE	85
1. Úvod – otvorenie	85
2. Hlavná časť	86
3. Povedzte, čo ste povedali	87
Príprava na prezentáciu	88
Prezentácia	90
Jazyk prezentácie	90
REČNÍCKE OKRASY	91
Anafora	91
Epifora	91
Epanastrofa	92
Tautologie	92
Epiteton	92
Antitéza	92
Paradox	92
Inverzia	92
Chiasmus	93
Elipsa	93
Brachylógia	93
REČNÍCKE TRÓPY	93
Metafora	93
Alegória	93
Synekdocha	94
REČNÍCKE FIGÚRY	94
Oprava	94
Anticipácia	94
Oslovenie	95
Apostrofa	95

Irónia	95
Eufemizmus	95
HLAS A SPÔSOB REČI	96
KRITICKÉ MIESTA PREZENTÁCIÍ A ICH RIEŠENIE	96
NEVERBÁLNE PREJAVY	96
RÉTORICKÁ SEBAREFLEXIA	97
Ohodnoťte sami seba bodmi od 1 (najmenej) do 5 (najviac)	97
Čo väčšine poslucháčov na prednášajúcom najviac prekáža?	98
PREKONÁVANIE TRÉMY	98
Kontrola dýchania	99
Nedostatok sebavedomia	99
Tréma a stres	99
1. Relaxačné postupy	104
2. Techniky jogy	108
3. Pozitívne myslenie	108
Ako to teda zvládnuť?	112
ZVLÁDANIE KOMPLIKOVANÝCH SITUÁCIÍ	
PRI PREZENTÁCIÍ	113
1. Pri reakcii na otázky	113
2. Problematický pýtajúci sa	114
3. Neočakávané udalosti	114
ŠTRUKTÚRY RÔZNYCH PREZENTÁCIÍ	115
1. Prezentácia správy	115
2. Prezentácia stratégie	115
3. Prezentácia plánu postupu	116
4. Prezentácia produktu, služby	116
5. Prezentácia zlej správy	116
PREZENTÁCIA PODĽA DRUHU PRODUKTU	117
Ako prezentovať prenosné produkty	117
Ako prezentovať neprenosné produkty	118
Ako prezentovať služby a nápady	119
VEDENIE DISKUSIE	120
ZÁSADY SPRÁVNEJ DISKUSIE	120
Štruktúra vedenia diskusie	121
REČNÍCKY TAKT	123

Pripravená diskusia	123
Nepripravená diskusia	124
Taktika ako viesť diskusiu	124
Pravidlá dialógu podľa Ruth Cohnové	124
Zvládanie zložitých situácií v diskusii	125
Dominantná osoba opakovane ovláda diskusiu	125
Bojazlivý a tichý účastník diskusie	125
Nezhoda, ktorá prerastie do hádky	125
PRAVIDLÁ ZVLÁDNUTIA KONFLIKTNEJ DISKUSIE	126
1 000 NÁVODOV A RÁD, AKO DOSIAHNUŤ ČO NAJVÄČŠÍ ÚČINOK PRI ROKOVANÍ S ĽUĎMI PODĽA DIANY BOOHEROVEJ	127

KAPITOLA 6

RÉTORIKA V KONTEXTE RIEŠENIA KONFLIKTOV, ASER- TIVITY A VYJEDNÁVANIA	161
DELENIE KONFLIKTOV	161
Možné riešenia konfliktov	162
ZÁSADY ASERTÍVNEJ REAKCIE NA ZLOSTNÝ AFEKT	163
TECHNIKY ODSTRAŇOVANIA KONFLIKTOV A AGRESIE	164
Konflikty a ich zdoľávanie	166
Nátlakové taktiky partnera	169
ROZUM A EMÓCIE V OBCHODNEJ KOMUNIKÁCI	173
Požiadavky a dopyty	173
Námietky	174
Sťažnosti, reklamácie a manipulačné požiadavky	174
Manipulačná kritika	174
Hnevlivý afekt	175
RÉTORIKA A ASERTIVITA	175
Asertívne správanie zahŕňa:	177
Charakteristika asertívneho jedinca	182
Charakteristika pasívneho jedinca	183
Charakteristika agresívneho jedinca	184
Desať asertívnych práv a manipulačných povier	186
Manipulačné správanie	187

Základné oblasti použitia asertívnych zručností	188
Odmietanie	188
Kritika	191
Asertívne riešenie konfliktov	193
RÉTORIKA A ROKOVANIE	193
RÉTORIKA V KONTEXTE UMENIA ARGUMENTÁCIE A VYJEDNÁVANIA	195
Úvod do argumentovania	195
Presvedčanie a ovplyvňovanie	196
Ďalšia možnosť ako usporiadať argumenty.	204
Poradie argumentov a jeho význam	205
Ako odporovať argumentom	205
Logické poňatie argumentácie	209
Rétorické ponímanie argumentácie	209
Racionálna a presvedčacia argumentácia	209
Vedenie sporu	210
Dokazovanie	211
Chybná argumentácia, tzv. kváziargumentácia	211
Päť indikátorov úspechu	214
ÚVOD DO VYJEDNÁVANIA	216
Príprava rokovania	216
Vlastné rokovanie	217
Záver	217
Rokovanie (dohodovanie)	219
Šesť fáz štandardného rokovania	224
KOMUNIKÁCIA S MÉDIAMI	224
Kritériá vyjadrení pre masové médiá	224
Formy komunikácie s médiami	225
VÝZNAM A MOŽNOSTI ZVLÁDANIA KONFLIKTOV	226
Základné pojmy	226
Základní spôsoby řešení konfliktů	228
Základné typy rokovania	228
Základné stratégie vyjednávania	230
AKO VYJEDNÁVAŤ V NEZNÁMYCH PODMIENKACH	231
ÚSTRETOVOSŤ	231
ODPLATA	231
ODPUSTENIE	231
ZROZUMITEĽNOSŤ	232

RIEŠENIE SPOROV VYJEDNÁVANÍM	236
Základné štýly vyjednávania	236
Možné výsledky vyjednávania	238
Vlastnosti dobrej dohody	239
VYJEDNÁVANIE V ZLOŽITÝCH PODMIENKACH	239
PROTI PRESILE	239
PROTI FALOŠNOSTI	240
PROTI NEZÁÚJMU	240
AKO PRIVIEŠŤ PROTISTRANU K PRINCIPIÁLNEMU VYJEDNÁVANIU	240
URČENIE ZÁUJMOV, O KTORÝCH SA V DANEJ VECI VYJEDNÁVA	246
HODNOTENIE KOMPROMISOV	247
KEDY SA ZAMERAŤ NA ZÁUJMY A KEDY NA RIEŠENÉ OTÁZKY	247
VYJEDNÁVANIE S PROBLEMATICKÝMI ĽUĎMI – PREKONANIE NE- SÚHLASU	248
Päť problémov, ktoré musíte riešiť	249
1. Nereagujte	249
2. VYTVORTE PRÍJEMNÚ ATMOSFÉRU NA VYJEDNÁVANIE	251
3. ZMEŇTE HRU	252
4. UĽAHČITE SVOJMU OPONENTOVI SÚHLASIŤ	253
5. SŤAŽTE SVOJMU OPONENTOVI POVEDAŤ „NIE“	255
JEDENÁŠŤ KLÚČOV K ÚSPEŠNÉMU VYJEDNÁVANIU PODĽA DONALDA TRUMPA	257
POZITÍVNE MANAŽÉRSKE TECHNIKY A ŠTÝLY VYJEDNÁVANIA	259
Jedinou pozitívnou stratégiou je spolupráca	261
Neodmietajte riešenie oponenta	261
Buďte asertívny	261
Komunikujte s oponentom priamo a úprimne	262
Negatívne taktiky často vyplývajú z nekooperatívnych stratégií	262
Identifikujte taktiku	262
MEDIÁCIA	263
Kto je dobrým vyjednávačom?	264

Vyjednávať alebo nevyjednávať?	271
Princípy efektívnej stratégie vyjednávania	273
Užitočné zásady pre vyjednanie	273
Najlepšie techniky vyjednávania	274
KOHO MÔŽETE STRETNÚŤ PRI VYJEDNÁVANÍ?	275
PODRAZÁK	275
PROFESIONÁL	275
POCHÁBEL	276
NAIVKA	276
40 chýb, ktorým je dobre vyhnúť sa pri vyjednaní	277
Porovnanie štýlov vyjednávania	279
KAPITOLA 7	
PRÍKLADY MAJSTROVSKÝCH RÉTORSKÝCH VYSTÚPENÍ	281
ŘECKÁ RÉTORIKA	281
Aristoteles	281
Epiktétos	282
Konštantín Filozof	283
Vavrinec Benedikt z Nedožier	287
Ján Simonides	288
Ján Ámos Komenský	289
Daniel Krman	290
Nariadenie Márie Terézie proti kliati	292
Ján Kollár	292
Pavol Jozef Šafárik	293
Ľudovít Štúr	295
Jozef Mistrík	297
Ján Findra	297
ZÁVER	299
POUŽITÁ A ODPORÚČANÁ LITERATÚRA	301
REJSTRÍK	323