

Lider jako przekonujący mówca

Trening retorów

Prezentacja:
Maria Grażyna Szepe



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt współfinansowany przez
Unię Europejską w ramach
Europejskiego Funduszu Społecznego

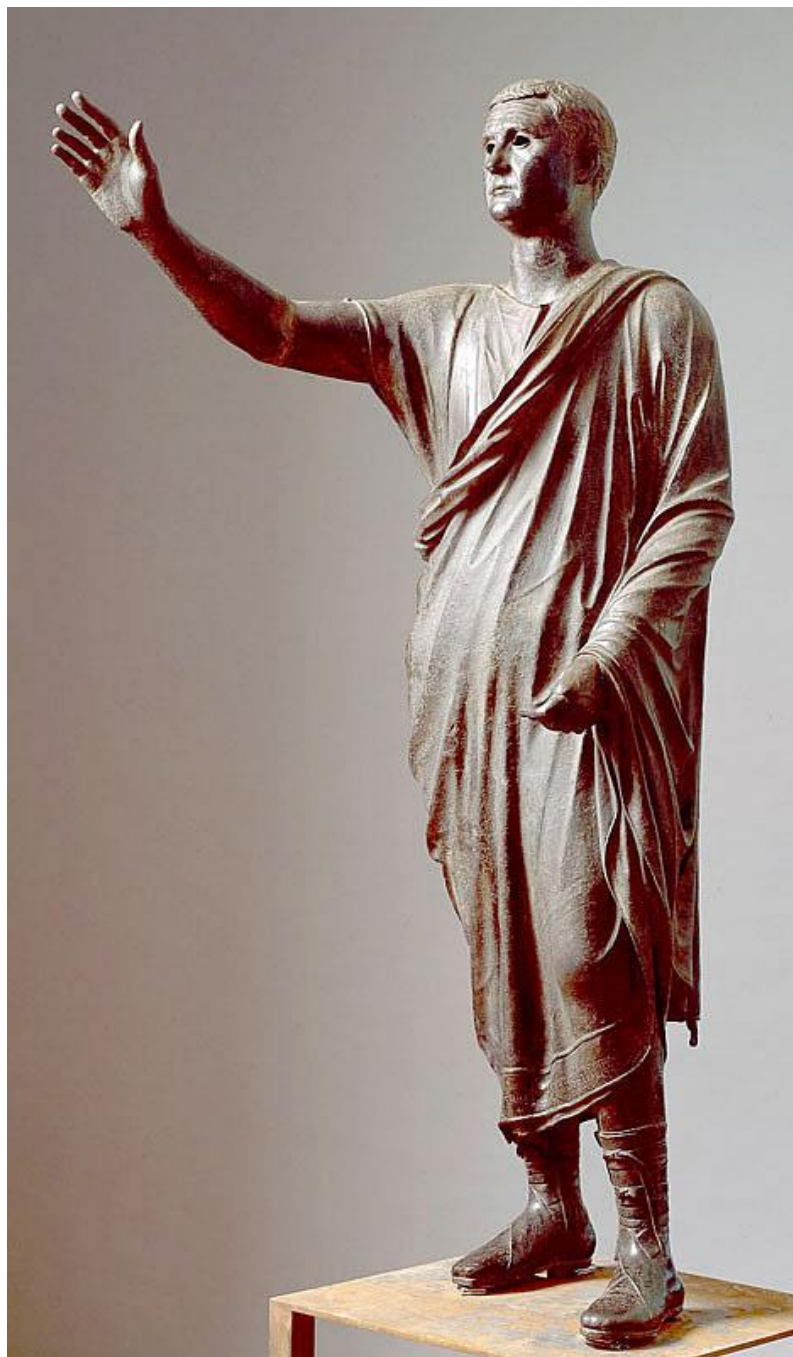
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

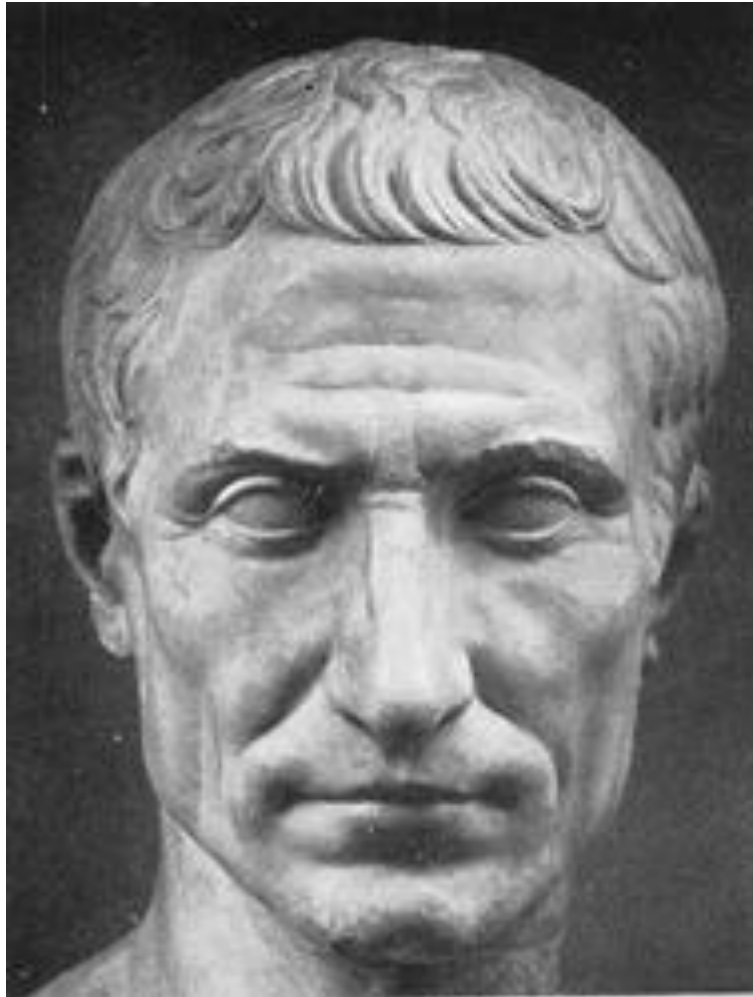


Czym jest retoryka?

- Sztuka ozdobnego wysławiania się, teoria wymowy, dawniej stanowiła jeden z głównych przedmiotów nauczania.
- Teoria i sztuka przemawiania, krasomówstwo.

Mówca, posąg etruski
z ok. 100r. p.n.e.





„Wymowa Cezara jest wykwintna, olśniewająca, wręcz wspaniała
i w pewnej mierze szlachetna.”

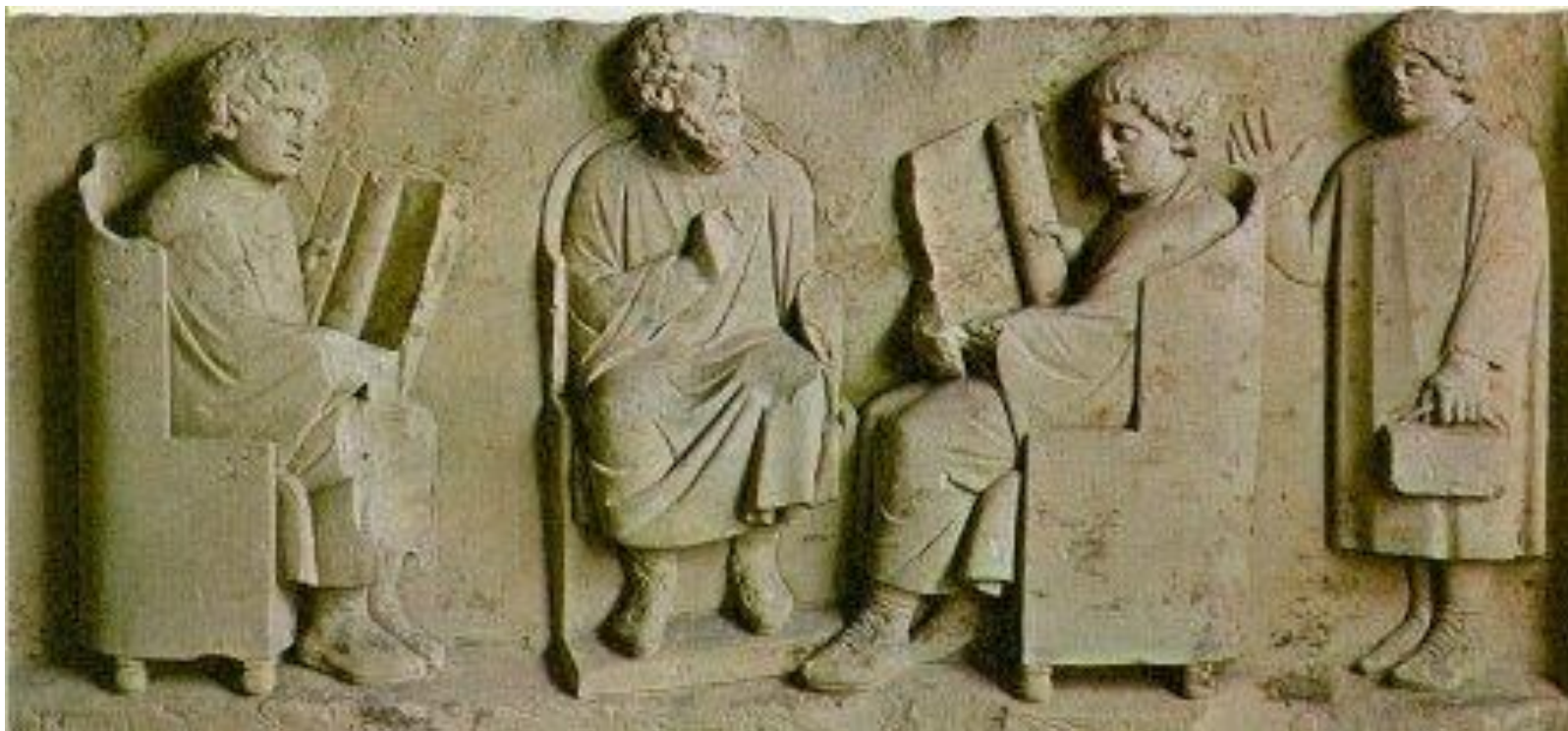
(Cyceron)



Demosthenes – najwybitniejszy mówca starożytnej Grecji, żyjący w IV w. p.n.e.



Rafael, *Szkoła ateńska*



Rzymska szkoła retorów

Cyceron,
80 r. p.n.e.



Czego nauczyli nas starożytni retorzy?

Poetae nascuntur, oratores fiunt

Poetą człowiek się rodzi, mówcą się staje.

(przysłowie łacińskie)

Zacznijmy od ćwiczeń oddechowych i emisyjnych

Nie wystarczy mówić do rzeczy,
trzeba mówić do ludzi.

(Stanisław Jerzy Lec)

Bądź twórczym człowiekiem

- Uczcie się języków. Nawet nieistniejących.
(Stanisław Jerzy Lec)

Rozwijaj wyobraźnię

- Czytaj dobrą literaturę
- Oglądaj ciekawe filmy
- Słuchaj najlepszej muzyki
- Oglądaj dzieła sztuki
- Zachwycaj się przyrodą
- Uprawiaj sporty
- Pisz, rysuj, śpiewaj, skacz, biegaj...

Współpracuj z innymi. Ważny jest zespół.



Ucz się od najlepszych

Łatwo jest umieć mówić, kiedy się ma coś do powiedzenia, lecz trudno mieć coś do powiedzenia, kiedy trzeba mówić.

(Tadeusz Kotarbiński)

Popraw swoją mowę, albo zrujnujesz własny los.

(William Szekspir)

Pomagaj innym



Lekcje przywództwa generała Colina Powella



Ważny jest człowiek

- Ośmielaj innych do wyrażania własnych opinii.
- Pracę w zespole opieraj na wzajemnym zaufaniu.
- Waż słowa.
- Szukaj potrzebnych sobie ludzi.
- Słuchaj ludzi.

Sukces

- Tajemnica sukcesu tkwi w szczegółach.
- Mieszaj w zakisłym.
- Zostaw własne „ego” przed drzwiami.
- Zmiana to jedyna szansa rozwoju.
- Poszukaj konsensusu, ale nie czyń zeń zasady.
- Nie powielaj stereotypów.

Strategie

- Upraszczaaj procedury i działanie.
- Sytuacja dyktuje najwłaściwszą strategię.
- Bez ryzyka nie ma sławy.
- Nie trać kontaktu ogniowego z przeciwnikiem.
- Traktuj podwładnych jak partnerów.
- Nie bój się wytknąć królowi, że jest nagi.

Ja - przywódca

- Tytuły to tylko dźwięczne nazwy.
- Przede wszystkim sam bądź optymistą.
- Spójrz na siebie z dystansem.
- Zachowaj równowagę między pracą a życiem.
- Decyzje są tylko twoje.

Jak mówić? Jak przemawiać?

Pewien ksiądz, doktor teologii, przyszedł w zastępstwie katechety na lekcję religii do przedszkola. Pochylał się nad małymi główkami dzieci i mówił: - Pamiętajcie na całe życie: Bóg jest transcendentálny.

(ks. Jan Twardowski)

Typy argumentów:

- Argumenty rzeczowe (merytoryczne)
- Argumenty logiczne
- Argumenty emocjonalne

Jak zbudować skuteczne przemówienie?



Przed zasadniczym wystąpieniem:

- Ubierz się stosownie do sytuacji, aby strój nie skupił większej uwagi słuchaczy niż merytoryczna argumentacja.
- Nie wykonuj zbędnych gestów i ruchów ciała. Staraj się o zrównoważony nastrój. Warto wykonać kilka ćwiczeń oddechowych.
- Przymocuj notatki do sztywnej podkładki. Szeleszczące i wyginające się arkusze papieru są przejawem braku profesjonalizmu.
- Przywitaj się, powiedz dzień dobry, zwróć się do zgromadzonych.
- Zadbaj o kontakt wzrokowy, ale nie wpatruj się intensywnie. To budzi instynkty obronne.
- Mile widziany uśmiech, przyjazne nastawienie.

Zainteresuj słuchacza problemem - pozyskaj go:

- Pobudź uwagę i ciekawość słuchaczy.
- Klarownie zarysuj sytuację, sformułuj pytania, odwołaj się do wspólnych doświadczeń.
- Nie atakuj, nie manipuluj, nie bądź apodyktyczny.
- Zadbaj o spokojny miły ton wypowiedzi. Głos powinien budzić zaufanie – nie mówimy szybko i krzykliwie.

Czas na tezę:

- Teraz przejdź do sedna sprawy.
- Teza ma być konkretna, zrozumiała – zastosuj zdanie pojedyncze.
- Wypowiedz tezę tonem stanowczym, wolniej i wyraźniej.
- Możesz dla wzmocnienia powtórzyć ją jeszcze raz lub powiedzieć to samo innymi słowami (parafraza).
- Po tezie zastosuj chwilę ciszy i wtedy popatrz spokojnie na słuchaczy.

Argumentuj:

- Wybierz najtrafniejsze argumenty – więcej rzeczowych i logicznych.
- Bądź spokojny, ale pewny swoich racji - zdecydowany ton wypowiedzi.
- Mocny argument powinien być na początku, w środku nieco słabsze.
- Ostatni argument musi być najsilniejszy i niemożliwy do odparcia – badania potwierdzają, że słuchacze najlepiej zapamiętują ostatnią część argumentacji.
- Tutaj też warto zastosować chwilę ciszy.

Rozwiązania:

- Teraz już bardzo spokojnie, powoli przedstaw koncepcje rozwiązania problemu.
- Znow odwołaj się do wspólnych celów, wartości i doświadczeń.
- Nie naciskaj, zachęć słuchaczy do przemyśleń, pozostaw możliwość wyboru

Wzmocnienie:

- Wróć do tezy. Możesz ją powtórzyć.
- Opowiedz, jak nowe rozwiązania pomogą w codziennym życiu. Opowiedz o korzyściach.
- Podziękuj za wysłuchanie, uwagę, życzliwość...

XVIII Sesja Sejmu Dzieci i Młodzieży



Dziękuję za uwagę,
Maria Grażyna Szepe