

Przemysław
Kutnyj



SZKOŁA RETORYKI

Jak przekonująco
przemawiać,
dyskutować
i pisać



onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie?szkret>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-0015-8

Copyright © Przemysław Kutnyj 2024

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp	9
-------	---

Część I. Wystąpienia, czyli o mówieniu

ROZDZIAŁ 1.

Czego potrzebujesz, żeby występować i osiągać swoje cele, czyli jak stworzyć wystąpienie	13
--	----

Myśl	13
Przygotowanie	15
Jak przyprawić?	50
Do kogo? / DISC!	64
Style komunikacji	65
Wiek. Jak trafić do pokolenia płatków śniegu i inne zjawiska przyrodnicze	70
Dlaczego?	72
Jak?	72
Gdzie?	85
Slajdy?	86

ROZDZIAŁ 2.

Kiedy będą Cię słuchać, czyli co ciało i głos mają do tego, co w głowie	99
---	----

Głos	99
Ciało	100
Oddech	102
Fonacja	103
Wysokość	103
Głośność (czyli siła)	105

Tempo	106
Artykulacja (czyli wyrazistość)	107
Ciało	109
Oddech	112
Trakt wokalny	112
O emocjach	114
Czego unikać?	115
Mowa ciała	115
ROZDZIAŁ 3.	
Jak przedstawiać swoje racje pod napięciem	127
Ciało	130
Oddech	133
Trening wyobraźniowy	137
Koncentracja	138
Bibliografia	140

Część II. Rozmowa, czyli o słuchaniu

ROZDZIAŁ 4.	
Jak rozmawiać, czyli na co zwracać uwagę	149
Po co rozmawiać?	149
O czym będzie rozmowa i kto będzie mówił?	151
Jak zatem rozmawiać lekko?	155
Jak rozmawiać, gdy poważniej?	162
Jak rozmawiać, gdy trudniej?	174
O asertywności	190
Kim jesteś w rozmowie: ratownikiem, prześladowcą, a może ofiarą?	195
Jak Twoje myśli wpływają na uczucia, a te na działania?	198
ROZDZIAŁ 5.	
Jak słuchać, czyli co jest najważniejsze w rozmowie	201
Zachowanie w zależności od typu komunikacyjnego	207
Jak myśleć krytycznie podczas rozmowy i na co uważać, by nie dać się zwieść?	217
Podsumowanie	223

ROZDZIAŁ 6.	
Jak przyprawić, czyli o humorze, opowieści i nie tylko	225
Odwołania	225
Uogólnienie	227
Dowcip i humor	228
Opowieść	235
Energia i entuzjazm	236
Podsumowanie	238
Bibliografia	239

Część III. Pisanie, czyli o myśleniu

ROZDZIAŁ 7.	
Jak pisać prosto i jasno	245
Dziesięć zasad	245
ROZDZIAŁ 8.	
Jak pisać poprawnie	259
Odmiana wyrazów, czyli fleksja	262
Interpunkcja	264
Szyk, czyli uwaga na kolejność	266
Leksyka	268
ROZDZIAŁ 9.	
Jak pisać z klasą: co robić, a czego nie — etykieta i ozdobność	273
Jak adresować tradycyjny list?	273
Jak zaczynać?	275
Jak pisać do osoby o konkretnym stylu komunikacji?	276
Jak kończyć?	278
Bibliografia	281
Zakończenie	283
Podziękowania	285

Rozdział 3.

Jak przedstawiać swoje racje pod napięciem

Dzięki temu rozdziałowi:

- Dowiesz się, jak niwelować stres poprzez pracę z ciałem.
- Poznasz metody na stres *ad hoc*.
- Dowiesz się, jak kształtować myśli, by wydobyć emocje, które pomogą w skutecznym działaniu.

Jakie są najczęstsze objawy stresu? Każdy przeżywa to, co dla niego trudne, na swój sposób. Da się jednak wyodrębnić kilka powtarzających się elementów:

- przyśpieszony oddech,
- szybsze mówienie,
- pustka w głowie,
- drżące dłonie,
- drżące nogi,
- ucisk w żołądku.

Objawów pewnie da się wymienić jeszcze kilka. Pomyśl o swoich. Z czego się one biorą? Dzięki latom szkoleń wiem, że najczęstsze przyczyny też się powtarzają:

- lęk przed oceną (oczywiście negatywną),
- strach przed ekspertem na sali (często połączony z punktem powyżej),
- obawa przed kłopotami technicznymi,
- niepokój związany z tym, „że zapomnę”,
- obawa związana z tym, że powiem głupstwo.

I wiele innych.

Skoro i przyczyny, i objawy się powtarzają, to czy powtarzają się też zalecenia, dzięki którym można nad stresem zapanować? Jak najbardziej. Nie da się go wyeliminować, ale da się nad nim zapanować i właśnie o to chodzi.

Spójrzmy na to, jak stres powstaje, co pozwoli nam zrozumieć to, jak go potraktować, by nas nie paraliżował.

Przede wszystkim stres to naturalny proces. Mamy do czynienia z wieloma bodźcami stresogennymi. Można je podzielić na stresujące (dystres), mobilizujące (eustres) i takie, które akurat dla nas są obojętne (neustres).

Kiedy pojawia się bodziec, który jest dystresem, czyli nie działa na nas dobrze, to możliwe są trzy reakcje: walka, ucieczka, zamarcie. Odpowiadają za nie najstarsze części mózgu. Przysadka mózgowa otrzymuje impuls, który sprawia, że wytwarza hormon o nazwie adrenokortykotropina. Ten trafia do krwiobiegu, a stamtąd do nadnerczy, które produkują więcej m.in. adrenaliny i kortyzolu. Jaką reakcją to powoduje, już wiemy. I właśnie wtedy możemy spróbować nad tym zapanować. Mamy na to kilka sekund. Jak to zrobić?

Poza najstarszymi częściami mózgu mamy jeszcze układ limbiczny, odpowiadający za emocje i pamięć, oraz najświeższą korę nową, która zarządza całością. Im lepiej układ limbiczny ma zapamiętane reakcje na bodźce, tym łatwiej korze nowej wszystkim zarządzić. Skoro tak, to nie pozostaje nic innego, jak trenować, by oswoić się z reakcjami i wytworzyć odpowiednie nawyki.

Można działać na dwa sposoby: pracując ze swoim ciałem poprzez ćwiczenia fizyczne i pracując ze swoją głową za pomocą pracy mentalnej.

Zbiór podstawowych technik ilustruje poniższa infografika, zawierająca ogólne wskazania:



Zacznijmy od ćwiczeń fizycznych, których celem jest zmęczenie, rozluźnienie tej części ciała, która jest napięta.

Wiele z nich już znamy z rozgrzewki głosowej. Pamiętajsz o pracy z ciałem i oddechem przy okazji fonacji? Polecam, aby do swojej rutyny przedstartowej włączyć właśnie te elementy. Ale zaraz. Czym jest ta rutyna przedstartowa? To pojęcie zaczerpnięte ze świata sportu, w którym pomaga sportowcom wprowadzić się we właściwy stan, zanim wystartują w konkretnych zawodach.

CIAŁO

Kluczowe jest, by osiągnąć ugruntowanie i poczuć, że pewnie stoimy na dwóch nogach. Ćwiczenia na to znasz już z rozgrzewki głosowej. Polecam ich wykonywanie, zanim wyjdziemy mówić.

Dodatkowo polecam również pozycję mocy, która również pomaga zniwelować stres. Amy Cuddy wykonała badania, których konkluzją jest to, że jeśli pozostaniemy w pozycji mocy ok. dwie minuty, wzrośnie testosteron, a spadnie kortyzol¹². Pozycja mocy wygląda tak jak np. ta po lewej. Pozycja niemocy, której należy unikać, tak jak po prawej:



¹² Wokół tego akurat badania pojawiły się kontrowersje, ale nikt nie kwestionuje, że sama mechanika jest jak najbardziej skuteczna.

Spójrzmy na siebie od góry do dołu. Ćwiczenia na rozluźnienie szczęki już znasz. Skoro spinają się nam szczęki, to pytanie, co jeszcze ulega podobnym mechanizmom. Prawdopodobnie kark i ramiona. Wobec tego doskonałym sposobem będzie następujące ćwiczenie na rozluźnienie ramion.



Poruszaj ramionami do przodu z kciukami zwróconymi też w tym kierunku, tak jakbyś robił(a) kółka o średnicy równej dwóm długościom swojej dłoni. Wykonaj jednocześnie z obu stron 20 ruchów, a następnie do tyłu też 20, z kciukami skierowanymi do tyłu.



Jeśli drżą Ci nogi, wykonaj kilka/kilkanaście przysiadów. Spraw, by drżąca część ciała była zbyt zmęczona na to, by wkraść się tam jakikolwiek stres.

Na nasze ciało nie do końca mamy wpływ. Raczej nie będziemy mieli go na zaczerwienienie pojawiające się na dekolcie. To wpływ autonomicznego układu nerwowego i nie pozostaje nic innego jak trening wystąpień, który oswoi nas ze stresującą sytuacją, lub... apaszka.

Gdy masz więcej czasu, a stres dopada Cię dzień przed wystąpieniem lub wcześniej, pomyśl nad relaksacją Jacobsona. To świetna metoda odprężająca, polegająca na naprzemiennym napinaniu mięśni. Poniżej prezentuję całą sekwencję, która może wyglądać właśnie tak:

1. Usiądź wygodnie.
2. Zadrzyj palce stóp do góry, przytrzymaj przez 5 sekund i puść. Za każdym razem przytrzymuj przez 5 sekund.
3. „Wbij” stopy w podłogę tak mocno, jak możesz, przytrzymaj i puść.
4. Napręż mięśnie wokół kostek i puść.
5. Napręż uda, pchając nogi w podłogę, i puść.
6. Przejdź do rąk. Zaciśnij dłonie w pięści i puść.
7. Napnij mocno ramiona i puść. Skoncentruj uwagę na tym, jak reaguje Twoje ciało, gdy odpuszczasz, poczuj różnicę pomiędzy napięciem a jego brakiem.
8. Ściśnij z całej siły pośladki i puść.
9. Wypchnij dolną część brzucha i puść.
10. Wypchnij górną część brzucha i puść.
11. Napręż klatkę piersiową, wypychając ją wszere.
12. Napnij barki i puść.
13. Podciągnij brodę jak najwyżej, prostując szyję, i puść. Następnie obniż brodę maksymalnie i puść.

14. Napnij mięśnie twarzy, zamieniając ją w zmartwione winogrono, czyli w rodzynkę.
15. Zaciśnij szczękę i puść.
16. Zamknij powieki i puść.
17. Zmarszcz czoło i puść.
18. Sprawdź, jak się czujesz. Możesz powtórzyć całą sekwencję.

ODDECH

Ponieważ stres powoduje zwiększone ciśnienie krwi, oddech przyspiesza. Pojawia się ryzyko zbyt szybkiego mówienia, które na dobitkę może być niewyraźne. Ćwiczenie oddechowe pomaga uregulować krążenie i spowolnić oddech.

Nabieraj powietrza nosem przez trzy sekundy. Wstrzymaj na sekundę. Przez sześć sekund wypuszczaj powietrze ustami, jakby przez słomkę. Nie wiem, ile powtórzeń zapewni Ci koncentrację i spokój. Trzeba to przetestować na sobie i poznać swoją liczbę powtórzeń. U mnie jest ich 6 – 7.

Inna wersja to nabranie powietrza i dodatkowe jego gwałtowne dobranie, a potem wypuszczenie, ale już bez zatrzymywania go. Sprawdź, która metoda działa na Ciebie lepiej. Nie podam Ci też odpowiedniej liczby powtórzeń. Sprawdź, czy działa ich na Ciebie pięć, czy dziesięć.

Po wykonaniu ćwiczenia powinienes/powinnaś czuć się skoncentrowany(-na) i odprężony(-na) zarazem. Przejdźmy do treningu mentalnego.

Wszystko to, co powiedzieliśmy do tej pory, możesz ułożyć w konkretny plan zależny od tego, jak i kiedy działa na Ciebie stres. Możesz posłużyć się modelem, który działa u mnie, ale tylko jako punktem wyjścia. Na Ciebie czynniki stresogenne mogą działać inaczej i warto się zastanowić, jak ułożyć sobie to wszystko w swój własny plan zarządzania sobą w stresie.



Powiedzieliśmy do tej pory o ciele. Zajrzyjmy do głowy.

Jakie myśli masz zazwyczaj, zanim wystąpisz? Jakiego są rodzaju? Najczęściej pojawiają się takie, które niekoniecznie nas wspierają, jak np. „Nie dam rady” / „Nie jestem wystarczająco przygotowany(-na)” etc. Warto odpowiedzieć sobie na dwa kluczowe pytania:

- Czy masz dowody na to, że tak jest?
- Czy masz dowody, które podważają to, co podpowiada Ci ta myśl?

Spójrzmy na jedną z nich: „Nie jestem wystarczająco przygotowany(-na)”.

Czy to prawda? Nie wiem.

Czy mam dowody, które to podważają? Tak: przygotowywałem się długo i zrobiłem, co mogłem.

Jak może zatem wyglądać ta myśl po tym, jak spojrzę na nią **realistycznie**? Na przykład tak: „Zrobiłem, co mogłem, i jestem przygotowany najlepiej, jak mogę być, a wtedy zawsze jest w najgorszym razie przyzwoicie”.

Taka myśl zupełnie inaczej, czyli pozytywniej, na mnie wpływa. Poniżej znajdziesz cały schemat pracy z tego rodzaju myślami:

1. Sytuacja	Kto, co, gdzie, kiedy	Ja przed ważną rozmową dla jednego z klientów
2. Nastroje i emocje	Co czujesz(-łaś)? Oceniamy nasilenie nastroju (0 – 100%)	Strach — 70%, niepokój — 40%, entuzjazm — 30%
3. Automatyczne myśli/obrazy (tutaj np. „obawy”)	a. Co przychodziło Ci do głowy, zanim zacząłeś/zaczełaś się tak czuć? Myśli? Obrazy? Obawy? Podkreśl tzw. gorącą myśl (jak poniżej). Zacznij od myśli, bo one generują nastrój, a ten działanie	Nie dam rady / Ogarnę / Jest za mądry
4. Dowody potwierdzające słuszność gorącej myśli	Wypisz wszystko, co potwierdza słuszność Twojej gorącej myśli	Kilka rozmów kiedyś mogło pójść lepiej, ale o tej nie wiem jeszcze nic
5. Dowody podważające słuszność gorącej myśli	Wypisz wszystko, co ją podważa	Zawsze kiedy się przygotowywałem (-łam), kiedy mówiłem(-łam) o tym, na czym się znam, było w najgorszym razie przyzwoicie
6. Myśli alternatywne lub równoważące	a. Sformułuj myśli alternatywne lub równoważące / b. Oceń swoją wiarę w nowo sformułowane myśli (0 – 100%)	Pójdzie dobrze, jeśli skupię się na temacie i rozmówcy, a nie na tym, jak mnie oceni, zanim cokolwiek powiem — 75%
7. Ponowna ocena nasilenia emocji i nastrojów	Ponownie oceń nastroje zapisane w kolumnie 2. i wszelkie dodatkowe nastroje (0 – 100%)	Strach — 10%, niepokój — 20%, entuzjazm — 50%

Możesz też przefiltrować taką myśl przez skaner przekonań z racjonalnej terapii zachowań. Wówczas odpowiadasz na 5 pytań, które omawiamy w rozdziale poświęconym udzielaniu informacji zwrotnej i asertywności.

W podanym na początku schemacie bardzo ważne są emocje. Zwróć uwagę, jakie się pojawiają wtedy, gdy niebawem wystąpisz? Strach, lęk. Warto zdać sobie sprawę z tego, że emocje prowadzą do reakcji w ciele (np. drżenia rąk) i konkretnych działań (to, jak wychodzisz na scenę, czy jesteś wyprostowany(-na), czy pochylony(-na), czy wychodzisz z wiarą, czy bez niej).

myśl - emocja - działanie



Możesz zatem zarządzić całym procesem poprzez pracę ze swoimi myślami według podanego powyżej schematu, by cały proces wyglądał dla Ciebie lepiej:

myśl - emocja - działanie



Wszystko, co powiedzieliśmy o pracy z myślami, wywodzi się z psychologii poznawczo-behawioralnej.

W psychologii sportu nazywa się to mową wewnętrzną. Może ona mieć charakter motywujący, uspakajający lub inspirujący. Zadbaj o taki charakter własnej mowy wewnętrznej, który Cię wspiera. Na mnie najbardziej działają słowa motywujące — zwłaszcza tuż przed wystąpieniem: „Dasz radę”, „Jestem naprawdę dobrze przygotowany” etc. To oczywiście ma sens, o ile rzeczywiście jesteście przygotowani.

TRENING WYOBRAŻENIOWY

Kolejny etap rutyny przed wystąpieniem to trening wyobrażeniowy. Dlaczego nie tylko wizualizacja? Dlatego że wystąpienie to aktywacja wszystkich zmysłów, także słuchu i dotyku. Chodzi o to, by nasza wyobraźnia maksymalnie precyzyjnie pozwoliła nam odczuć to, co nas czeka. Mózg nie odróżnia sytuacji wyobrażonej od rzeczywistej. W efekcie, jeśli sobie coś dobrze wyobrazimy, staje się to w większym stopniu oswojone. Przypomnij sobie sytuację, gdy obawiałeś(-łaś) się kogoś, kto Cię zaczepia werbalnie. Czy nie było Ci łatwiej, gdy miałeś(-łaś) zawczasu opracowaną ripostę?

Jeśli do tej pory nie przetestowałeś(-łaś) tej metody, spróbuj. Poćwicz zatem, wyobrażając sobie, jak wygląda Twój dzień przygotowań do występu: Budzisz się, wyłączasz budzik, wstajesz, myjesz się, słyszysz szum prysznicy i dotyk ciepłej wody na skórze, jesz na śniadanie pyszną, pachnącą jajecznicę. Sprawdzasz, czy wszystko masz. Powtarzasz sobie to, co wypracowałeś(-łaś) podczas treningu z mową wewnętrzną. Udajesz się na wydarzenie samochodem lub autobusem i słyszysz wszystkie dźwięki charakterystyczne dla tego środka transportu. Sprawdzasz sprzęt, wszystkie przejściówki, testujesz mikrofon i słyszysz swój głos. Masz jeszcze czas, rozmawiasz z przypadkowymi ludźmi, zagadujesz do uczestników spotkania. Przychodzi czas wystąpienia. Mówisz, przyciągasz uwagę, żartujesz, jest przyjemnie, mówisz, ktoś pyta itd. — idziesz przez wystąpienie, aż

kończysz. Przewidujesz trudne pytania, nieoczekiwane sytuacje, słyszysz je i odpowiadasz. Słyszysz na końcu oklaski i schodzisz ze sceny. To było to!

KONCENTRACJA

Wiesz już, jak możesz podejść do natłoku myśli, który pojawia się właśnie wtedy, kiedy najbardziej potrzebny jest spokój. Spokojniejszy oddech pozwoli Ci się skoncentrować na tym, co aktualnie najważniejsze. Już sama koncentracja na oddechu jest ćwiczeniem. Daj sobie przestrzeń, by go dobrze poczuć. I znów tylko Ty wiesz, ile czasu potrzebujesz. Spróbuj wykonać ćwiczenie 3-1-6 (3 sekundy wdech nosem, sekunda wstrzymanie, sześć sekund wypuszczenie powietrza ustami jakby przez słomkę). Potem skup się na wdechach i wydechach, jakby to była jedyna rzecz, która aktualnie może Cię interesować.

Następnie możesz bardziej świadomie decydować, na czym się koncentrujesz. Masz wybór, jeśli chodzi o to, na czym skupiasz swoją uwagę. Koncentracja, o której tu mówię, jest dwojaka: zewnętrzna i wewnętrzna, a każda dzieli się jeszcze na szeroką i wąską. Przyjrzyjmy się im bliżej, aby świadomie decydować, na czym się skupimy podczas następnej prezentacji czy wystąpienia:

1. Koncentracja zewnętrzna szeroka obejmuje wszystko to, co znajduje się w zasięgu Twojego wzroku — miejsca na sali, ściany, okna etc.
2. Koncentracja zewnętrzna wąska obejmuje to, co właśnie wypowiadasz i słyszysz, konkretne zdania.
3. Koncentracja wewnętrzna szeroka to obejmowanie myślą tego, po co i jak dotrzesz do słuchaczy.
4. Koncentracja wewnętrzna wąska to skupienie uwagi np. na tym, jak zabrzmie Twoje pierwsze zdanie, jakie wrażenie zrobisz konkretnym gestem.

Warto świadomie przeskakiwać pomiędzy różnymi rodzajami koncentracji, aby biegłość w tym pomagała nam w skupianiu uwagi na tym, co kluczowe.

Modelowa kolejność przed rozpoczęciem spotkania może wyglądać tak:

1. Zewnętrzna szeroka: ogarnięcie sali, sprawdzenie, czy odbiorcy słuchają.
2. Wewnętrzna szeroka: do czego chcesz przekonać (strategia) i jak (taktyka) w danej chwili.
3. Wewnętrzna wąska: jakim zdaniem zaczniesz.
4. Zewnętrzna wąska: wypowiedzenie tego zdania.

Tak może wyglądać kolejna cegiełka do Twojej rutyny przedstartowej. Potem, podczas spotkania, będziesz jeszcze wiele razy skakać pomiędzy różnymi rodzajami koncentracji.

Na przykład wtedy, kiedy pojawi się pytanie, które będzie wymagało szybkiej reakcji, a jednocześnie będzie dygresyjne. Innymi słowy, szybko odpowiesz, korzystając z koncentracji wąskiej, ale tylko dlatego się nie rozgadasz, że koncentracja szeroka pozwoli Ci skupić się na szerszej perspektywie, w której odpowiedź nie interesuje wszystkich (co dostrzegasz, patrząc na twarze) i w której ważniejszy jest powrót do meritum (taktyka).

Stwórz swoją rutynę przedstartową. Nie ma lepszego sposobu niż testowanie różnych metod. Sprawdzaj je i baw się nimi. Ważne, by wracać do tych, które działają, i unikać tych, które sprawdzają się doskonale, ale u innych.

* * *

Doszliliśmy w ten sposób do końca części poświęconej wystąpieniom. Jeśli miałbyś teraz powiedzieć o trzech rzeczach, które weźmiesz dla siebie z tej części, to co by to było?

Warto sobie teraz odpowiedzieć na pytanie, czy wiesz, nad czym dalej pracować i czy masz odpowiednie narzędzia. Mam nadzieję, że tak jest. Zapisz sobie to, co dla Ciebie jest najważniejsze pod kątem dalszej pracy, i przejdź do części poświęconej sztuce rozmowy.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Konkretnie Precyzyjnie Przekonująco

Retoryka to sztuka budowania m.in. perswazyjnej wypowiedzi, a także wiedza o właściwej komunikacji między autorem treści i jej odbiorcami. W starożytności uważana była za jeden z filarów kultury. W średniowieczu nauczano jej w szkołach. Aż do XIX wieku uważano za niezbędny element wykształcenia. Rola retoryki w naszych czasach wcale nie zmalała. Przeciwnie — zdolność do precyzyjnego i efektywnego wyrażania swoich myśli w rozmowach, sztuka słuchania i kreowania odpowiadającej naszym intencjom korespondencji mogą zdecydować (i często decydują) o przewadze osoby sprawnie posługującej się słowem nad osobami, którym przychodzi to z trudem.

Niektórzy z nas mają pod tym względem łatwiej — po prostu rodzą się retorami. Tych jest zdecydowanie mniej i jeśli nie należysz do ich grona, to nic straconego. Sztuki retoryki można się nauczyć, poznając jej zasady i trenując je w praktyce.

Jeżeli:

- boisz się, że źle wypadniesz, mówiąc... cokolwiek
- chcesz, by traktowano Cię jak eksperta podczas rozmowy, a zdarzało się inaczej
- zależy Ci na dobrym wrażeniu, tylko nie wiesz, jak je wywołać
- chcesz odpisać tak, jak według Ciebie należy, ale obawiasz się, że odbiorca się obrazi wbrew Twoim intencjom

...to ta książka jest dla Ciebie. Retoryka jest dla Ciebie. Zaczynamy?

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:
ebookpoint

ISBN 978-83-289-0015-8



9 788328 900158

Cena: 49,90 zł