R É T O R I K A

Odporúčaná literatúra autora:

Homílie (A, B, C, tématické)

http://www.evanjelizacia.eu/?name=homilie&page=5

Homílie - Knihy

http://www.evanjelizacia.eu/?name=homilie&page=11

- KŇAZ RÉTOR -

Keď som sa rozhodoval napísať knihu Kňaz rétor, uvedomoval som si situáciu tak začínajúcich kazateľov, ako aj tých, ktorí desiatky rokov pracujú verne a zodpovedne ako rozsievači na roli, ktoru je Cirkev. Známe fenomény ako preťaženosť, únava, pocit zodpovednosti, náročnosť, kritika, prostredie, kde ohlasujú evanjelium, si vyžaduje nové povzbudenie, poukázanie na osvedčené staronové prostriedky ohlasovania, ktoré časom a rôznymi okolnosťami sa začali prehliadať, podceňovať či zaznávať... My, kazatelia, si uvedomujeme, že naše slovo je viac ako ľudský produkt. Preto robíme pre ohlasovanie evanjelia viac, ako sa žiada pri rôznych prejavoch. Nepovažujeme sa za prívržencov nejakého učenia, filozofov, ktorých mienku sme prijali, pretože hovoríme v mene Krista ako jeho vyslanci, ako nám sv. Pavlol pripomína: „Preto aj my neprestajne vzdávame vďaky za to, že keď ste od nás prijali Božie slovo, ktoré sme hlásali,... Viac informácií tu.

- RÉTORIKA A JEJ PRAKTIKY -

Rétorika je významná pomôcka pre každého kto prichádza do kontaktu s druhým človekom a najmä keď niečo riadime, ktorým ľudia sú podriadení, partneri a sú to mnohé povolania, funkcie, stavy a podobne. Žiadna vyspelá spoločnosť nemôže fungovať bez dobrej rečovej komunikácie. V dnešnej dobe treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka, najmä vzdelaného, hovoriť voľne, isto, zrozumiteľne, príťažlivo, zaujímavo, presvedčivo, kultúrne a kultivovane pred väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Rétorika si všíma vnútornú i obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo i kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu. Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Dôležitú úlohu tu hrá osobnosť rečníka, to akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako preukazuje svoje... Viac informácií tu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- RÉTORIKA DNES -

Naša doba je dobou reči. Demokracia, ekonomika, predovšetkým však veda a technika umožnili, že človek si „vydobyl“ právo rozprávať. V počiatkoch to bolo len v užšom kruhu jeho životného prostredia, postupne, rozmachom telefónnej siete a masovokomunikačných prostriedkov, sa reč stala výnimočným spojivom ľudí na celej planéte. Aj z toho dôvodu sa svet začal pokladať za jednu veľkú dedinu: „world village“. Postupne sa však v našom pokolení začal vytrácať pravdivý význam ľudskej reči. Rozumní a zodpovední ľudia si začínajú uvedomovať, že autonómia dnešných masovokomunikačných prostriedkov pomohla vzniku „umelého sveta“, v ktorom nie sme schopní chápať reálny svet. Dnešný človek je unavený aj zo záplavy informácií a nie je schopný ich selektovať a zhodnotiť. Nestačí absorbovať jedny, už sa do jeho vedomia tlačia druhé. Je teda zrejmé, že Cirkev okrem pozitív... Viac informácií tu.

SYLABY Z PREDMETU RÉTORIKA

Študenti a rétorika – osobné skúsenosti

1. Počúvanie rôznych umeleckých žánrov
2. Tvorba viet na opakujúce sa slovo
3. Jazykolamy
4. Hlasová modulácia
5. Ústny prejav – rozprávanie príbehov
6. Písomný prejav na určitú vybranú tému
7. Reakcia na kritiku, sebakritika
8. Medziľudské vzťahy a pravidlá spoločenského správania
9. Ľudské telo objektom spoznávania vlastností človeka
10. Spoločenská forma rozprávania v rôznom prostredí
11. Negatívne rétorické prejavy v spoločnosti
12. Zhodnotenie vlastného rétorického prejavu

Anotácia: Prednášky majú oboznámiť poslucháča s teóriou podávania slova. Uvedú ho do problematiky dejín rétoriky i dnešného chápania dôležitosti komunikácie a to tak verbálnej ako i neverbálnej. Sprostredkujú mu zásady, ako postupovať pri komunikácii slovom, písmom, v osobnom, pracovnom i masovokomunikačnom styku.

Sylabus:
1. Všeobecká rétorika
2. Základné metodologické otázky
3. Dejiny rétoriky, renesancia rétoriky
4. Aristoteles a jeho projekt rečového prejavu
5. Tri knihy Aristotelovej rétoriky
6. Základy semiotiky
7. Zvuková stránka rečníckych prejavov
8. Jazykové prostriedky rečníckych prejavov
9. Kynetická zložka rečníckych prejavov
10. Problematika neverbálnej komunikácie

WWW.EVANJELIZACIA.EU

11. Rečnícke žánre
12. Mimorečové okolnosti v rečníctve
13. Rétorika a psychológia
14. Rétorika a osobnosť rétora

Literatúra:

Mistrík J., *Rétorika*, Bratislava 1978, 1987
Gallo J., *Rétorika v teórii a praxi*, Dominanta 1996
Foltynovský T., *Duchovní řečníctví*, Olomouc ,1932
Kohout J., *Rétorika*, Management Press, Praha 1995
Škvareninová O., *Rečová komunikácia*, SPN Bratislava 1995
Findra J., *Jazyk, reč, človek*, Bratislava 1998
Hrabovský J., *Cicero, prvý najlepší rečník v Európe*, Veda Bratislava 1996
Hagége C., *Člověk a řeč*, Praha 1998
Gruber D., *Šetříme časem*, Praha 1998
Aristitoles: *Rétorika*, J. Laicher Praha 1948
Mistrík J., *Štylistika*, SPN Bratislava 1989
Mistrík J., *Moderná slovenčina*, SPN Bratislava 1983
Mistrík J., *Jazyk a reč*, Mladé letá Bratislava 1984
Mistrík J., *Frekvencia tvarov a konštrukcií v slovenčine*, SPN Bratislava 1985
Horecký J., *Slovenčina v našom živote*, SPN Bratislava 1988
Smiešková E., *Malý frazeologický slovník*, SPN Bratislava 1988
Findra J., Patáková M., *Cvičenia zo štylistiky*, SPN Bratislava 1990
Kolektív: *Literárna rukoväť*, SPN Bratislava 1988
Kráľ A., *Pravidlá slovenskej výslovnosti*, SPN Bratislava 1988
Findra J., *Umenie prednesu*, Bratislava 1974, 1978
Findra J., *Stavba a prednes rečníckeho prejavu*, Bratislava 1989
Mistrík J., Škvareninová O., Hegerová K., *Praktická príručka slovenčiny*, SPN Bratislava 1997
Spillaneová M., *Imidž muža*, Ikar Bratislava 1997

Téma semestrálnej práce z Rétoriky 2002/2003

(Minimalne tri strany)

1. Reč, rétorika Cirkvi dnes: (všeobecne)

2. Ako znie reč sviatosti dnešnému človeku (všeobecne)

3. Reč sviatosti krstu: (čo sa hovorí a ako hovorí o krste medzi ľuďmi…)

4. Reč sviatosti birmovania: (čo a ako sa hovorí o sviatosti, zrozumiteľnosť pri chápaní, vzučovaní, príprave,

5. Reč sviatosti oltárnej: (čo a ako sa hovorí o nej, zrozumiteľnosť…)

6. Reč sviatosti zmierenia: (čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť, vyjadrovanie kňazov pri poučovaní, …)

7. Reč sviatosti pomazania nemocných: (čo a ako sa o nej hovorí, jej zrozumiteľnosť, …)

8. Reč sviatosti kňazstva: (čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť…)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

9. Reč sviatosti manželstva: (Čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť…)

10.Cirkevná terminológia: (zozumiteľnosť, použitie, jej potrebnosť, …)

11. Reč pastierských listov

12. Vplyv slova Cirkvi na dnešný svet:

13. Moc Cirkvi cirkevného slova:

14. Aktuálnosť reči, oslovenia Cirkvi:

15. Časovosť oslaovenia Cirkvi:

16. Význam reči, oslovneia Cirkvi:

17. Potreba oslovenia Cirkvi:
18. Reč cirkvi ku stavom:

19. Rétorika dnešných kazateľov:

20. Rétorika homílií:

21. Rétorika náboženských masmédií:

22. Rétorika na kresťanskom pohrebe:

23. Rétorika a náboženské vysielanie v televízii a rozhlase:

24. Rétorika štátnych a súkromných masmédii, okrem cirkevných, o Cirkvi:

25. Reč a náboženská literatúra na Slovensku:

26. Rétorika dnešných kňazov:

27. Čo by mali Cirkev a kňazi vylepšiť v dnešnej rétorike ?

28. Ktorých chýb v rétorieke sa dopúšťa Cirkev?

29. Ktoré sú klady v rétorike v dnešnej Cirkvi?

30. Na čo by Cirkev nemala v reči, rétorike zabúdať?

31. Čo navrhnúť na skvalitnenie reči, rétoriky na Slovensku?

32. Na čo by kňazi nemali zabúdať pri oslovovaní?

32. Čo je prínosom na homíliach?

33. Ktoré nedostatký majú dnešný kazatelia?

34. Pripravenosť kazateľa:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

35. Potreba venovať pozornosť v Cirkvi rétorike:

36. Porovnať rétoriku Cirkvi a spoločnosti:

37. V čom by Cirkev nemala napodobňovať rétoriku spoločenskú?

38. Laici v Cirkvi a rétorika:

39. Katechéta a rétorika:

40. Rétorika dnešného mladého človeka:

41. Rétorika dnešných dospelých:

42. Rétorika našej doby:

43. Rétorika a informovanosť v Cirkvi:

44. Potrebuje Cirkev rétoriku?

45. Vnímaš prezumpciu, arranžmán a prípravu kazateľov?

46. Vnímaš etiku kazaeľa, krituku, sociabilitu, empatiu, morálnu zodpovednosť?

47. Vnímaš semiotiku kazateľa? (Výslovnaosť, hlas, článkovanie hlasu, sluch)

48. Vnímaš semiotiku kazateľa? (ortoepiu, artikuláciu, dôraz, prízvuk, modulúciu, timbre, tempo)

49. Vnímaš u kazateľa výber slov, jazykové prostriedky, štýl, tému a cieľ?

50. Vnímaš u kazateľa dialóg, axiomu, pôsobivosť, city, vôľu, motívy?

51 Vnímaš u kazateľa maľované partie, pôvab novosti, efekt zneznámenia, páčivosť reči?

52. Vnímaš u kazateľa figury rečníckej krásy a chyby?

53. Vnímaš u kazateľa kinetiku? (akcia, poxemika, gestikulácia, držanie tela, hlavy, mimiku, posturiku)

54. Vnímaš kazateľa jeho logické myslenie, štýl reči, zmysel pre konkrétnosť a faky?

Rétorika a prax kazateľov

Už starí mudrci hovorili, že poznať seba samého je vrcholom múdrosti. Keď pripisujem vinu za svoje činy a pocity niekomu inému. Sám o sebe sa bohužiaľ nič nedozviem Nešťastný je ten kto prenáša zodpovednosť na iných ľudí iné miesta či iné veci. Je chvíľa urobiť zmeny vo svojom živote, učinkovaní či vo vzťahoch.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Môžeme mať pocit, že som pokrytec. Môžem sa hnevať len na seba, hnevať na iných...? Pýtajme sa či sa vieme kontrolovať vo svojom živote. S presnosťou chirurga ktorý drží v rukách skalpel, zamyslíme sa. Pokrytec sa snaží vyhovárať, ospravedlňovať, .. Môže aj počuť čo sa o mne šušká. Je správne, keď si uvedomíme, že pokrytec znamená to, že nerobím čo kážem, robím, žijem. Zaujmime pokornú pozíciu a priznajme si najmä samy pred sebou, či môj ideál pri ohlasovaní nie je príliš nízko alebo vysoko. Zasmiať sa sám nad sebou je z času na čas potrebné. Pokrytec má aj iný význam. Čo robím po čase mi nezovšednelo? Môžem v tom byť aj nevinne Verím v to, čo kážem? Verím! Ale časom čosi mi zovšednelo. Alebo nerobím to čo mám tak ako by som chcel. Necíťme sa trápne.

Je správne objavovať cestu ktorú poznám a začať znova a zas. *Po rokoch?*
Jedná myšlienka hovorí: „Dívaj sa do tváre človeka, ktorý je zodpovedný za naše šťastie.“

Celý život je proces. Sme na ceste k plnosti svojho života. Je krásne pre nás, že sa môže oprieť o niečo, niekoho: 1. radostné sebapoznanie, oceňme svoju jedinečnosť. 2. ochotne prijať plnú zodpovednosť za svoje poslanie na ceste kňazstva. Každý môžeme mať vo svojom živote vzor. Vzpomeňme si...

Každá nová výzva si žiada adaptáciu, a to samo v sebe vyhnúť sa zbytočným stresom. Je pravdou, že niektorý stres nezaškodí. Vieme sa poháľať pomaly? S istotou?

Priklad:

Jeden z nás spomína: Prišiel v cudzine do mesta, kde ešte nikdy nebol. Zostal bezradne stáť pred železničnou stanicou. Stál tom chlapec. Oslovil ho: „Prosím ťa, kde je tá a tá ulica.“ Usmial sa. „Ukážem vám, “povedal chlapec. Cestou dotyčný premýšľa ako sa odmení chlapcovi. Na mieste s drobnými, čo podával chlapcovi povedal: „Ukázal si mi cestu do hotela a ja ti ukážem cestu do neba.“ Chlapec sa usmial a odvetil: „Ako mi môžete ukázať cestu do neba, keď nepoznáte ani cestu do hotela?“

Zopakujme si spred rokov, čo sme sa učili, čo robíme, aby sme to robili lepšie. Čo to z praxe: „Repetítio et Máter studiórum.“

Stručne zásady homiletiky

1. Príprava homílie

1. S prípravou homílie na nedeľu a sviatok <u>začať čím skôr. (</u>Byť majstrom vo svojom postavení „herolda“. Výsada milosť, dar od Boha. Pondelok... Využi čas pri ceste autom, čakanie, nespavosť, čas na štúdium.)

2. Začať homíliu <u>modlitbou</u>.(Myšlienka na Boha. Predstavenie si poslucháčov. Uvedomiť si spásu duše a duše iných. Lekár, stomatológ si umýva ruky po každom pacientovi. Robiť rozdiel medzi osobným rozjímaním a rozjímaním pre homíliou.)

3. Prebudiť u seba <u>identitu ohlasovateľa</u>. (Boh potrebuje moje ústa, srdce, myseľ aby oslovil druhých..)

4. Začni pozorne <u>čítať evanjelium</u>. Pomaly. Zapisuj si asociácie. (Predpokladaj, že ťa bude počúvať i taký, čo je pokrstený pohan. PS je základ ohlasovania.)

5. Všimnime si, <u>čo je v texte</u> evanjelia <u>neočakávané</u>, Čo nás samých môže v texte prekvapiť a naopak čo je ťažké. (Vždy sú iné okolnosti. I ľudia, ťažkosti. Čo všetko prežívajú naši poslucháči - veriaci. Môže to byť inšpirácia čo kázať, čo som už dávno nehovoril v kostole.)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

6. Dobré známe veci, vety znova objavme a pomôžme pochopiť. (Len zopakovať evanjelium? Nie! Vianoce i Veľkonočné sviatky... iné, poznajú. Vzbuďme záujem o PS., udalosti, známe veci, udalosti...)

7. Každý zo synoptikov i sv. Ján má svoj slovník. Boh je prvý autor, ale človeku ponechal dary ktoré dostal od Boha a ako božie slová napísal. (Lukáš bol lekár. Jána znázorňujeme orlom. Každý evanjelista je podľa začiatku evanjelia znázorňovaný: býkom, človekom či anjelom, levom. Komu by sme odporučili ktorého evanjelistu?)

8. Pozorujme, čo ktorý evanjelista v danej perikope zdôrazňuje. (Márnotratného syna, prirovnanie o sieti, poklade, svieci...)

9. Všímajme si kulisy, detaily, veci, postavy i miesta. (Vžiť sa do situácie, okolnosti, kedy to sa stalo, kde, prečo to Ježiš povedal...)

10. Spytujme sa samy seba, ako využiť perikopu, na aktuálne premietnutie do situácie poslucháčov. (Rodičia sa tešia keď dieťa si začína klásť otázky. Je zdravé. Vzbuďme i u seba otázky...)

11. Neuspokojiť sa s jedným prečítaním perikopy. Viaceré opakované prečítanie textu je obohacujúce. Text preniká a vniká do hĺbky. (Nikdy nevystupovať ako suverén, bez prípravy na ambón. Nepodceňujme poslucháčov. V DI sa veľmi rýchlo dá poznať hĺbka kazateľa, odbornosť, príprava...)

12. Myšlienky sa musia uležať, dozrieť, predestilovať... (Ovocie nehľadáme na strome v máji, niektoré dozrieva až cez zimu,,, Neznižujme sa, že stojíme pre kapustnými hlavami, že poslucháči nerozumejú...)

1. Pretransformovanie textu

1. Snažme sa o asociácie nad textom. (Čo mi to s to osoží..? O čom text hovorí? Čim ma oslovuje? Aký ma zmysel...? Čo chce Boh povedať?...)

2. Ujasniť si mentalitu poslucháčov a ich dispozície. (Máme veľa pokrstených pohanov. Životné okolnosti poslucháčov.)

3. Byť vnímavý na poslucháčov, všetko okolo nich, čo rezonuje medzi Slovom Božím v perikope a situácií v ktorom žijú. (Začať tým ako si musia vypočuť homíliu, natlačený, budú stáť, zima – teplo – dážď – slnko...deti, dospelý, hluchý, ...)

4. Myslieť na to čo poslucháčov zaujíma. Na čo by sa spýtali, keby mohli vstúpiť do homílie..., Požiadavky štátu, Cirkvi, farnosti v zornom uhla perikopy.)

5. Hľadať vhodné aplikácie. (Osobný zážitok pre poslucháča, liturgický, sociálny a ...)

6. Predvídať a odhadovať, ako tá myšlienka, slovo dopadne a zapôsobí v danom spoločenstve, situácií. (Rozdiel je medzi poslucháčmi, farnosťami dedinami...)

7. Myslieť na rôznorodosť veriacich, pozorujme potrebnú mieru kto sú naši poslucháči... (Jeden rad chod na prvú omšu o 6hodine, iný pred obedom či večer. Prečo asi?)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

8.Usilovať sa o to, aby moje homílie boli svedectvom, adresné, komunikačné. (Nie nad hlavami, nie do podlahy hovoriť. Virtuálny dialóg...)

9.Mať cit pre všetko, čo je v čítaniach, evanjeliu zdanlivé, dvojznačné nedopovedané. (Pán Ježiš všetko nedopovedal: „Kto má uši... Zobral si učeníkov do samoty a tam im veci vysvetlil...)

10. Tvoriť si osnovu príhovoru, byť pripravený na prípadnú otázku, mať odpoveď, čo je kľúčové. (Používať napríklad homíliu ako Najplnšiu formú kázne. Prípadne klincovaci systém a iné druhy príhovorov. ..)

11. Uvažovať o pointách, ako a čo najlepšie a najúčinnejšie vystihnúť. (Nie sú len chronický diskutéri na rekolekciách, ale aj na kázni sa sám seba rád počúva...Nedeľná homília nie krátka a nie dlhá. Kedy? Prečo?)

3. Dokončovanie homílie

1. Vyladiť myšlienky a začleniť ich do logickej podoby. (Nie bez prípravy. Nie v sobotu večer! Vždy len cudzia homília? Čítať si aj cudzie homílie. Neodhadzovať nevydarenú homílií. V počítači svoje kolónky. Mať kontakt na internete.)

2. Rozhodní akú aplikáciu zvolíš. (Príklad: 5 zásad. A- pravdivý, B – nie dlhý, C – nie veľa príkladov v jednej homílií, D – časový, E – použijeme negatívny v PAR, tak v PAR pozitívny. Pozor na krváky, trháky, slzáky...,aplikácia má byť živá, blízka poslucháčom aby oslovila...)

3. Snažiť sa trafiť nielen terč, ale aj jeho stred. (Vyvarovať sa poznámke, niečo poviem. Vyhľadávame lekára odborníka, nie fušera... Jedná až tri aplikácie v jednej homílií v ADE. Pozor na prepojenie medzi AI a ADE. Nesumarizovať. Vytvoriť v modlitbe: ďakovať, prosiť, odprosovať, klaňať sa, robiť si predsavzatie, brať si poučenie...)

4.Regulovať reťazce svojich argumentov a dať pozor na slabé stránky. (Rečnícke figúry. Námietka. Zveličovanie. Nútenie... Nie rozkaz...)

5. Uvedomiť si tempo, čo zopakovať, čo vysvetliť, n čo klásť dôraz, čo v homílií ilustrovať. (Najviac tri krát niečo zopakovať. Aj pri okne, tréme. Stupňovanie.)

6. Silné veci pri ohlasovaní povedať jasne - zrozumiteľne, držať sa pravdy, a ako prvé povedať. (Vyvarovať sa neslušných, a dvojzmyselných slov...)

7. Homília má mať myšlienky jej rastu, postupu, gradácie, nevyhnutnosť, presvedčivosť, tvrdenie. (Plytké homílie škodia. Vedieť strhnúť smerom k Bohu poslucháčov...)

8. Varovať sa povrchnému výkladu. Zamerať sa na hĺbku ohlasovania. Nebáť sa využiť metafór tam a uvedomiť si, kde abstarkcia, rozprávanie absteraktne stráca dych. (Nepoužívať cudzie slová. Ak, tak slovo vysvetliť. Pozor na nepresnosti. Jedna pani povedala nepatrí do príhovoru. Pozor na klebety.)

9. Viesť poslucháčov k rozumnému a jasnému pochopeniu ľudského citu a jeho pôsobeniu na konanie v živote. (Nesmie sa zneužívať cit...Správne a vhodne motivovať i citovú oblasť človeka.)

10.Inšpirovať poslucháčov k aktívnejšej účasti na priebehu liturgie. (Angažovanie ako lektor, spev, člen zboru...)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

11. Premyslieť si úvod a záver. (Získať pozornosť poslucháčov, dôveru, a v závere správne motivovať.)

12. Pamätať na to, že všetko čo poviem, týka sa v prvom rade nás samých. (Aby sme niečo nemuseli odvolávať, vysvetľovať, a nám naše homílie aby slúžili k spáse.)

4.Úprava textu

1. Vyškrtať všetky zbytočné vety, časti a odstavce.

2. Venovať pozornosť dobru, pozitívnym veciam, chráň sa mentorovaniu. (Bez príčiny nenapomínať, nekarhať, nepoúčať, byť mravokárcom, povýseneckého správania.

3. Nebyť ukecaný, mnohovravným, nebyť človekom, ktorý sa rád počúva. (Pozor na rozvláčnbosť...)

4. Neustále si uvedomovať, ako upriamovať pozornosť na podstatu k tomu, čo sa hovorí nie však na seba.

5. Vyvarovať sa prílišného zovšeobecňovania, zjednodušovania.

6. Pri príbehu, jeho rozprávaní, opise, vynechať všetko nepodstatné a v rýchlom slede prejsť k jeho pointe.

7. Mať snahu o precíznosť a presnosť v pojmoch. (Nahrádzať pojmy nejasné, nepresné výrazmi jednoznačnými.)

8. Zhodnocovať rozsah toho čo sa píše, hovorí vzhľadom k časovému limitu.

5. Spôsob hovorenia

1. Nebyť nudný. (Pri spozorovaní nudy u poslucháčov, nedomnievaj sa, že je to len ich chyba.)

2. Používať bežný jazyk, ktorým hovoria ľudia, ale v ušľachtilej podobe. (vyvarovať sa nárečiu...)

3. Usilovať sa o živú, expresívnu, energickú artikuláciu. Zváž citovú stránku, zafarbenosť hlasu, rýchlosť slov.

4. Dať jasný význam prioritnému cieľu. (Poslucháč nie je zaťažovaný nepodstatnými vecami.)

5. Užívať správnu gramatiku.

6. Nečítaj. Pri čítaní skloň iba oči, nie celú hlavu.

7. Hovor bez zvýšenia hlasu. Silný hlas spôsobuje dojem agresivity, nátlaku.

8. Neodbočuj do nedôstojných extempore. (Do poznámok, vsuviek...Nevchádzaj do slepejuličky.)

9. Neklesať hlasom na konci vety. (Neuspáť poslucháčov.)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

10. Vyvarovať sa rétorického „kazateľského“ tónu (jednotvárnosti, intonácie, kadencií.)

11. Nepoužívať gestá, ktoré sú nápadné a priťahujú moc pozornosť. (Gestá nech sú primerané, majú nepriamo dopĺňať a zvýrazňovať hovorené slovo.)

12. Nepoužívať príliš abstraktné slová, odborné alebo cudzie slová. (Používať len tie čo sú známe, aby poslucháči rozumeli.)

13. Pri hovorení do mikrofónu držať sa osvedčených zásad. Byť pri hovorení najprirodzenejší a vyvarovať sa pátosu. (Rôzne mikrofóny sa používajú.)

14, Brať na vedomie okolnosti a podmienky za ktorých sa hovorí (chlad, teplo, dusno, priestor...).

15. Skonči včas. (Neunaviť poslucháčov.)

6. Psychologické zásady

1. Roztržitú pozornosť poslucháčov strhni späť vlastnou koncentráciou. (Niekto odpadne a čo sa očakáva od nás?)

2.Byť diskrétny pri vlastnej osobe. (Pozor o sebe rozprávaní - odhaľovaní).

3. Varovať sa ľútostivého, urazeného či kritického tónu. (Odosobniť sa od nesprávneho osobného konania.)

4. Vystríhať sa narážok na poslucháčov. Nespôsobovať jazvy, nevybavovať si osobné účty.

5. Príprava má spočívať aj v pamäťovom osvojení si textu a prednesovom výstupe. (Neučiť sa celý text z spamäti. Podstatné. Citát. Nebojme sa čo to prečítať z knihy, novín..)

6. Pri vypadnutí textu z pamäti (okno) ako pokračovať bez použitia pomocných textov? (Zopakovať inými slovami predchádzajúcu myšlienku, získať tak čas na spomienku textu. Pokojne dýchať. Usmiať sa...)

7. Humor sa používať adekvátne. (Vtip, veselá príhoda... Viem ich podať. Poslucháči by mali vedieť prečo je potrebný úsmev.)

8. Ak si veta myšlienka vyžaduje dvojitý výklad, počítať s tím, že bude pochopená nesprávne. (Upozorniť na možné nesprávne pochopenie.)

9. Pri závažných miestach prednesú textu dopriať poslucháčom čas, aby všetko pochopili. (Doporučuje sa spomaliť, zmeniť tempo, urobiť prestávku, vetu, myšlienku povedať inými slovami.)

10. Na ľudí rečník začína pôsobiť skôr, ako otvorí ústa. Úprava zovňajšku, príjemné vystupovanie, pomáhajú získať sympatiu a dôveru. (Pokojné správanie. Chôdza... Pozor na úpravu. Po príchode na sedes neposielať miništranta späť. Všetko starostlivo pripraviť.)

11. Mať na pamäti poslucháčov, kto ich tvorí, prečo, a vytvárať s nimi virtuálny dialóg. Potreba kontrolovať sa, aby sa reč nezmenila na monológ.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

12. Nebáť sa nadšenia. (Len ten, kto horí, môže zapáliť iných.)

13. Nič nepredstierať. Byť pravdivý. (Nebiť vševediaci.)

14. Nebáť sa pohľadu do publika. Pozrieť sa nielen na tvár, ale aj do očí.

15. Vyvarovať sa prílišného sebavedomia, pesimizmu, moralizovania a poučovania.

16. Nehovoriť príliš do šírky, to unavuje, ani príliš stručne, aby sa všetko objasnilo.

17. Predpokladom pre sugestívny prednes je vedomie rečníka a presvedčenie, že máš čo povedať.

18. Nebáť sa vnútorného tvorivého napätia pri formulovaní, koncentrácii, sústredenosti vôle vyjadriť sa čo najopravdivejšie. Často k tomu poslucháči svojou pozornosťou priamo napomáhajú. (Pán Valach neprečítal lekciu, pokiaľ si text pozorne neprečítal. Aj herci pre predstavením pociťujú zdravé napätie.)

19. Menej často znamená viac. Jeden príklad býva lepší ako dva, pretože jeden prekrýva druhý.

20. Pokiaľ aplikujeme na duchovný život metaforu z technického či vedeckého sveta, robme to s citom a vkusom. (Čítať noviny kazateľkým spôsobo. Tovnako sledovať televíziu, počúvať okolie...)

21. Nechci všetko povedať sám poslucháčom. Vsaď poslucháčom „chrobáka do hlavy“, načrtni niečo, naznač, provokuj ich k samotnému domysleniu rečnícky začatého.

22. Nepodceňovať antropologickú dimenziu reči, väzbu psychiky na zmyslovú oblasť. Nech poslucháč pri našom hovorení vidí, počuje, cíti, hmatateľne skúša a vychutnáva.

23. Abstraktné veci nahradzovať pojmami zo života, ktoré vyvolávajú živé asociácie. (Homília zo života, pre život.)

7. Jazykové vady

1. Pozor na mnoho substantív a adjektív. Tie vety tvoria príliš hutnými, ale statickými, ťažšie stráviteľnými.

2. Sloveso vnáša do vety pohyb, elastičnosť, vzrušenosť. Je žiadúce.

3. Slovesá v adjektíve pôsobia priamočiaro a dynamickejšie ako pasívne.

4. Zdrobneliny sú nebezpečné, že reč bude znieť sentimentálne. Pomodlíme sa za Jána Palka.)

5. Superlatívy dávajú reči hyperbolický charakter. Zveličovanie je na škodu reči.

6. Výstižný detail povie viac, ako široký podrobný popis.

7. Rozpoznávať opotrebované pojmy a frázy a nepoužívať. Snažiť sa to povedať iným. (Slova starnú. Zomierajú. Rodia sa...)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

8. Odhadnúť slová ktoré ustupujú z komunikačného centrá bežnej slovnej zásoby do periférie, aby sa reč nezaťažila archaickým nádychom.

9. Pri príprave písanej reči pamätať, že nepíšeme pre oko, ktoré číta, ale pre ucho, ktoré reč bude počúvať. (Niekto pene píše, ale zle rozpráva...)

8. Kritika v rečovom prejave

1.Uvedom si, že Boh je súčasne pravda i láska. (Jasnosť v tom čo hovoríme.)

2. Nikdy neporušiť princíp lásky. (Láska je dominujúca v homílii.)

3. **Počítať** s tím, že čím je niekto starší, tím obtiažnejšie prijíma iný názor.

4. Keď je čo pochváliť, pochváľ, keď nie, mlč. (Čo vyvolá v nás keď nás pochvália?)

5. Kritiku, pokiaľ možno hovor s úsmevom (Priateľským).

6. Uvedomovať si, že chyba je ľudské.

7. Nezabudnime oceniť to, čo sa podarilo. (Aj verejne.

8. Poukážme na budúce správne postupy. (Zmena je možná...)

9. Zvážiť, či kritiku neodložiť. (Prekvapiť, že si vec nevšimneme.)

10. Príkazy klásť formou otázky. (Čo poviete...?)

11. Pri napomenutí viac používať slovo "My" na miesto slová "vy".

12. Podozrenie či pochybnosti vyslovovať opatrne. Nikoho nezraniť od amba.

9. Exegéza a biblické prístupy

1. Použi len toľko exegéze, koľko je potrebné. (Len kerimaticke kázanie je ťažké a často neúčinné.)

2. Porovnaj prípadne text úryvku u iných synoptikov – evanjelistov. (Konkordancia, slovníky...)

3. Hľadaj, čo je v paralelách najviac originálne.

4. Hľadaj čo v evanjeliu textu – úryvku čo predchádza a nasleduje.

5. Všímajme si text v širšom kontexte. (V lekcionári sú len časti...)

6. Pred homíliou prečítať si všetky texty z Písma na konkrétnu nedeľu či sviatok. Kde možná syntéza. (A, B, C, cykly. Len prvé čítanie je s evanjeliom často v súvise, vybrané.)

7. Pýtať sa, prečo úryvok Cirkev vybrala na čítanie. (Sviatky ...)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

10. Pred homíliou

1. Pripraviť sa dobré, aby som nemal strach, trému, naopak radosť z prednesu. (Kňaz a diakon sú poverený Cirkvou ohlasovať evanjelium pri svätej omši...)

2. Od začiatku svätej omše buď pokojný, sústredený a nemyslieť čo budem hovoriť cez homíliu.
3. Dať si záležať už v úvodnom slove na to o čom budem hovoriť v homílií. (Nekáže sa pri svätej omši tri krát!)

4. Doporučuje sa, aby pri bežných svätých omšiach si kazateľ prečítal evanjelium sám. Má text prerozjímaný a môže ho prečítať sugestívnejšie s akcentom na tie verše, o ktorých bude reč.

5. Po prečítaní evanjelia počkať v tichu, aby v kostole nastalo ticho.

6. Pri homílií vnímaj spoločenstvo, priestor i architektúru chrámu.

7.Príprava na homíliu, nemá zväzovať kontakt, („virtuálny dialóg“) vedie k pokojnej dispozícií.

8. Skúmaj v akom stave je prítomné spoločenstvo. Zvoľ spôsob napätia tam, kde je moc ž ticho a naopak, vnášaj vnútorný pokoj do nepokojného spoločenstva.

9. Neopúšťaj základnú os svojej pripravenej homílie a snaž sa o cieľ ktorý si si vytýčil.

11. Po homílií

1. Nezabúdajme, že homília má „amen“, ale má pokračovať u poslucháčov doma. Tam sa realizuje.

2. Homíliou sa nekončia ohásené požiadavky. Pripomínaj a vracaj sa k predneseným homíliam.

3. Zachovajme ticho po Homília. Homíliu ukončíme slovom “amen“. (Vieme čo znamená?)

4. Aj po svätom prijímaní je čas na krátke ticho. Môže v ňom rezonovať ohlásané Božie Slovo. Eucharistia súvisí s ním.

5. Keď sa naskytne možnosť, nechajme sa vyjadriť o prednesenej homílií.(Nevynucuje si pochvalu, potlesk... Keď sa nám ich dostane, poďakujme.)

6. Vždy je pre kazateľ výhodná kritika, ako len ticho. (Aj za kritiku poďakujme...)

7. Po homílií nedávajme najavo radosť, že to už máme za sebou.

8. Po Homília – svätej omši, si má celebrant a kazateľ uvedomiť, že gradácia pokračuje následným slávením Eucharistie

REČ CIRKVI:

Dnes vládne vo svete známy pojem "komunikácia". Ľudia sa nestretávajú ako kedysi - len osobne a na návštevách či rôznych rodinných podujatiach, komunikujú spolu najmä prostredníctvom telefónov a

WWW.EVANJELIZACIA.EU

populárne rozšíreným internetom, či už v podobe e-mailov, správ, odkazov. Vlastne každý z nás je odkázaný na toto obyčajne ľudsky potrebné odovzdávanie a prijímanie informácií, na kontakt s druhými, nech je akokoľvek a cez čokoľvek. Vývoj sa stále viac posúva dopredu, nie sme "odrezaní od sveta", ale žijeme v dobe vzťahov, rozhovorov, dohôd, slov. Človek potrebuje hovoriť, potrebuje istý sociálny kontakt a vôbec - potrebuje druhého! Keď sa zamyslím nad ktorýmkoľvek obdobím v živote človeka, a začnem od úplného začiatku - narodením, už vtedy je tu nevyhnutný kontakt s matkou, cit a láska rodičov k narodenému dieťaťu. Ono potrebuje istotu, zázemie a bezpečie rodiny. Rodičia ho učia prvým slovám, postupne ho vychovávajú pre spoločnosť, začne chodiť do školy, kde nastáva ďalší kontakt - s učiteľmi a spolužiakmi... neskôr priatelia, stretnutia, zamestnanie...,a tak by som mohol pokračovať ďalej.
Moja úvaha sa má dotknúť témy: "Reč Cirkvi". Začal som komunikáciou všeobecne. To preto, aby som vyzdvihol jej nevyhnutnú potrebu po celý život každého jedného z nás. Bez komunikácie sme stratení! Avšak Boh myslel na všetko! A od úplného stvorenia sveta a človeka začal s nami komunikovať... Kristus ustanovil svojho nástupcu - sv. Petra a jeho nástupcov - apoštolov. Založil Cirkev a dnes nás v Jeho mene oslovujú pokračovatelia apoštolov - biskupi a kňazi.
Rád by som zdôraznil to podstatné:
Boh s nami CHCE komunikovať a nikdy neprestal. Ak sa niekedy toto spojenie prerušilo, určite to nebolo z Jeho strany. Zlé spojenie vychádza vždy z našich omylov v živote. Z postoja, aký zaujmeme. Boh sa nám prihovára, oslovuje nás vo svojich kňazoch. Záleží na nás, či máme pripravené a otvorené srdce počúvať ho a dovoliť mu, aby tak vstúpil a pôsobil v našom živote. Inak komunikácia ani nefunguje. Potrebuje dvoch - hovoriaceho a počúvajúceho. Len nech neostane "ticho" a pocit, že "si nemáme čo povedať"...

Ježiš Kristus posiela svojich učeníkov do sveta, aby v Jeho mene ohlasovali ľuďom Božiu spásu. Do Jeho Cirkvi patríme všetci, ktorí sme uverili. Už Pius XII. povedal, že my Cirkvi nepatríme. My ňou sme! Tvoríme teda toto Božie spoločenstvo, na ktorého čele stojí sv. Otec a vedie ho mnoho biskupov a kňazov. Oni ako učitelia a pastieri vedú svoj ľud, ktorý im je zverený, bližšie k Bohu, zvestujú nám Jeho lásku a vychovávajú k jej šíreniu. Naši duchovní pastieri sa nám prihovárajú mnohorakým spôsobom. Boh účinkuje skrze nich a Jeho slová sa nám ponúkajú cez ich slová.
Každodenné, no najmä nedeľné homílie, nás majú osloviť a povzbudiť k zamysleniu sa nad sebou samým, nad svojím životom. Častokrát sa nám otcovia biskupi prihovárajú svojimi pastierskymi listami, ktoré sú adresované všetkým veriacim bez rozdielu. Preto sa čítajú na sv. omšiach v určený deň na celom Slovensku. Ľahko sa dá všimnúť, že spomenuté pastierske listy sa píšu pre veriacich najmä pri významných alebo dôležitých udalostiach, keď chcú otcovia biskupi vyzdvihnúť nejaký podstatný sviatok alebo obdobie liturgického roku. Čítajú sa z príležitosti začiatku adventného či pôstneho obdobia, na Nový rok alebo Veľkú noc... Je naozaj správne a dobré, keď sa takéto povzbudenie dostane veriacim hlavne pri veľkých liturgických dňoch, pretože niektorí z nás si len vtedy uvedomia, akú funkciu a význam má spĺňať ten určený deň či obdobie v živote kresťana. Listy otcov biskupov by mali byť písané vždy jednoduchým, jednoznačným, jasným a zrozumiteľným spôsobom. Malo by sa myslieť na to, že na sv. omši sú aj deti a starší jednoduchí ľudia, ktorí často nechápu, čo im chcú svojím slovom povedať. Nie je práve najvhodnejšie, keď sa v pastierskych listoch používajú zložité, cudzojazyčné a odborné teologické termíny, známe iba študentom teológie, bohoslovcom, a tým, ktorí sa venujú skúmaniu a štúdiu náboženstva. Ľudia chcú počúvať, chcú, aby ich čítané slovo zaujalo a oslovilo. Aby v ňom našli samého seba, odpovede na svoje životné otázky a aktuálne problémy, chcú nájsť riešenia. Chcú konfrontovať svoj život so slovom, ktoré sa im ponúka. Väčšinou ľudia zbystria pozornosť, keď sa začne čítať takýto biskupský list. Vyzerá to, že pozorne počúvajú. Avšak nie vždy je zaujímavosť Listu včas podaná. Príhovor by mal osloviť a zaujať HNEĎ na začiatku, ináč naša sústredenosť značne klesá a dôležité informácie spomenuté v strede alebo v závere už vôbec nepostrehneme. Niekedy sa stáva, že podstata Listu, spomenutá hneď v úvode, upozorní ľudí na to, čoho sa bude pastierske slovo týkať. Aká bude téma - či to bude upriamenie sa na aktuálny liturgický sviatok alebo deň, alebo aktuálny problém spoločnosti - napr. politické voľby či zavedenie jogy do škôl. Tým chcem povedať, že dôležitosť ohlásenia témy Listu hneď v úvode má tiež

WWW.EVANJELIZACIA.EU

navodiť priaznivú atmosféru na počúvanie s vyvolaním záujmu u ľudí a vyprovokovať u nich zvedavosť a úplnú koncentráciu na prijatie a počutie slova. Avšak niekedy zostaneme zarazení hneď ako počujeme tému Pastierskeho listu. Buď nás problematika vôbec nezaujíma alebo už máme počúvania na tú istú tému dosť! Niektorí si napr. myslia, že biskupi by tieto príhovory nemali posúvať do roviny politiky a ovplyvňovať takýmto spôsobom slobodné rozhodnutie občana. Najmä ak všeobecné a pomocné ponaučenia či rady ľudia zoberú celkom osobne a potom v zmätku a hneve hovoria, že biskupi a kňazi príliš zasahujú do ich života. To však nie je celkom pravda. Biskupi, ako nástupcovia Ježiša Krista, majú právo a povinnosť ľudí napomínať, pomáhať im, vychovávať a viesť tak, aby sme boli spokojní a šťastní nielen jednotlivo ale aj v spoločnosti. Ich rady by sme mali prijímať a pochopiť ich ako snahu o pomoc v našom živote. Nech už je to akýkoľvek spoločenský problém, najmä, ak je aktuálny a dotýka sa nás všetkých.
Podľa môjho názoru je veľmi užitočné, keď sa pastierske príhovory čítajú nielen ohľadom dní liturgického roku, ale práve pri príležitosti nejakých životných problémov a situácií, ktoré ovplyvňujú rozhodnutie človeka. Práve vplyvom vysvetlenia toho-ktorého problému sa človek rozhodne konať správne a najmä v presvedčení, že ponúknuté slová chcú naše dobro, a že otcovia biskupi sa nám prihovorili ako naši vodcovia a učitelia Cirkvi. Ale najmä, že každý jeden List, každý príhovor, má svoj význam, svoju hodnotu. Chcú nám predovšetkým niečo odovzdať, niečo vysvetliť a objasniť, chcú pomôcť a poradiť, chcú nás osloviť, povzbudiť a požehnať! Preto by sme ich mali tak chápať a prijímať, a byť vďační za ponúknutú radu a pomoc takýmto príhovorom.
Samozrejme, omnoho častejšie, ako Pastierske listy, v kostoloch počas sv. omše počúvame príhovory samotných kňazov, ktorí omšu slúžia. Ich homílie a kázne sú vždy súčasťou hlavne nedeľných omší. Určite je to pre ľudí tá najočakávanejšia časť liturgie, lebo vždy s napätím čakajú, akými slovami sa im kňaz prihovorí. Je to naozaj veľmi rôznorodé, pretože každý kňaz je svojím spôsobom iný, má iné myšlienky, iné vyjadrovanie a iné schopnosti vysloviť ich a dať svojmu prejavu všetko, čo má správne mať. Niekedy stačí len pár krátkych výstižných viet, ktoré však hlboko oslovia, pretože majú svoju krásu a hodnotnú myšlienku. Slová Sv. Písma sú nadčasové. Aj keď niekedy kňazi vo svojej homílii rozoberajú slová Evanjelia alebo čítaní, najviac nás osloví a zaujme, keď ich aktualizujú do dnešných čias, na súčasné situácie. Na to sa občas v kázňach zabúda, najmä, keď sú slová Pána Ježiša vysvetľované striktne, presne a vyslovujú sa s hrozbou ich nesplnenia. Ľudí napĺňa skôr strach a zlé predtuchy, odchádzajú s pocitom viny, myslia na peklo a zaplavujú ich čierne myšlienky. Slová kňaza v myšlienkach Sv. Písma majú dodať ľuďom nádej, istotu, že Boh nás miluje, že nám odpúšťa, lebo nás má rád, že nečaká len na naše prehrešky, aby nás potrestal. Na sv. omši sa má naše srdce naplniť radosťou, vďakou a láskou k Bohu a prejav, reč kňaza nám má k tomu pomôcť a povzniesť naše srdcia k oslave Pána. Veď čo máme z evanjeliových slov Ježiša Krista, keď sa kňazovi nepodarí transformovať ich na náš život? Keď v nich nenájdeme zobrazený svoj život a odpoveď na svoje problémy?..
Toto ľudia na omšiach čakajú. Chcú počuť radu, chcú povzbudenie, poradenie a istú hodnotovú myšlienku, ktorú si so sebou odnesú a ktorú stotožnia vo svojom srdci so svojím životom. Potrebujeme oslovenie a zaujatie, dojatie a vzrast ducha! Napríklad také misie vo farnosti. Kňazi-misionári sú tými pravými povzbudzovateľmi, keď náš duch upadá. Svojím programom a dlhými dojímavými príbehmi o obráteniach a uzdraveniach márnotratných synov a dcér dokážu dnešného človeka nadchnúť a naozaj mu významne "zahrať na city". Počas pôsobenia misionárov vo farnostiach zo dňa na deň vidieť, ako ich kázanie a reč privádza stále nových a nových ľudí do kostolov na ich bohoslužby. Duch spoločenstva sa napĺňa láskou a porozumením, ľudia plačú od dojatia pri počúvaní ich slov, z ktorých skutočne vanie pôsobenie Božieho ducha. Takáto reč misií človeka vzbudí k životu, upevní a prehĺbi jeho vieru a dá mu chuť naplno a hodnotne žiť. Kiežby nás tento životný elán preplnený pravou vierou neopúšťal ani po ich skončení!

Veľmi dôležitým prvkom vo farnosti je aj pastoračná činnosť našich kňazov v spojení s ochotnými a zaangažovanými ľuďmi, v ktorej rôznymi spôsobmi pôsobia a oslovujú ostatných veriacich farníkov. Reč Cirkvi v podaní kňazov v pastorácii sa týka najmä vyučovania náboženstva na školách, nielen cirkevných, ale aj štátnych. Tu sa stretávajú s deťmi a dospievajúcimi mladými ľuďmi, ktorý potrebujú ukázať správnu cestu. Hľadajú svoj životný štýl, hľadajú hodnoty, ktoré ich budú napĺňať. Tu kňazi

WWW.EVANJELIZACIA.EU

zohrávajú dôležitú úlohu, pretože majú zodpovednosť za kresťanskú výchovu týchto detí a mladých, môžu im pomôcť a poradiť, aby sa nestratili vo svete plnom falošných ideálov. Oni túžia po oslovení, aby sa ich niekto ujal, zaujal ich svojou náukou, v ktorej však musia nájsť zmysel svojej existencie. Okrem výučby náboženstva sa kňazi môžu jednotlivým skupinám detí, mládeže či dospelých venovať na vyhradených sv. omšiach, či už je to napríklad omša za účasti detí alebo mládeže, alebo je to stretnutie rodičov týkajúce sa plánovania rodičovstva, výchovy detí a podobne. Aj tu kňazi môžu veľa naučiť, a my vidíme, že sa nám chcú venovať, že majú záujem s nami komunikovať, že im nie sme ľahostajní, že chcú osloviť a ohlasovať... Aj my potrebujeme vidieť, že sa zaujímajú o celkový život vo farnosti, že pripravujú rôzne modlitbové pobožnosti, stretnutia, duchovné obnovy a cvičenia, že organizujú púte a zájazdy do známych svetových pútnických miest a že im skutočne záleží na duchovnom raste veriacich. Keď ľudia vidia takýto záujem, množstvo podujatí a organizovaných stretnutí,
za ktorými stoja naši kňazi, majú ochotu spolupracovať s nimi. Každý je predsa rád, keď je o neho záujem, keď sa mu niekto venuje, kto sa snaží povedať a ukázať mu, čo je správne a on v ňom cíti Božiu prítomnosť.
Je dobré, keď zo slov a správania kňaza cítime, že cez neho hovorí k nám Boh a že cez reč svojej Cirkvi nás chce pritiahnuť k sebe. Veď nie nadarmo posiela Kristus svojich učeníkov do sveta slovami: "Choďte do celého sveta a hlásajte Evanjelium."
Kiež by tieto slová našli vždy a všade úrodnú pôdu a
priniesli tak mnoho ovocia.

Reč Cirkvi dnes: (všeobecne)
Ako znie reč sviatosti dnešnému človeku (všeobecne)
Reč sviatosti krstu: (čo sa hovorí a ako hovorí o krste medzi ľuďmi…)
Reč sviatosti birmovania: (čo a ako sa hovorí o sviatosti, zrozumiteľnosť pri chápaní, vzučovaní, príprave,
Reč sviatosti oltárnej: (čo a ako sa hovorí o nej, zrozumiteľnosť…)
Reč sviatosti zmierenia: (čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť, vyjadrovanie kňazov pri poučovaní)
Reč sviatosti pomazania nemocných: (čo a ako sa o nej hovorí, jej zrozumiteľnosť, …)
Reč sviatosti kňazstva: (čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť…)
Reč sviatosti manželstva: (Čo a ako sa o nej hovorí, zrozumiteľnosť…)
Cirkevná terminológia: (zozumiteľnosť, použitie, jej potrebnosť, …)
Reč pastiaerských listov
Vplyv reči Cirkvi na dnešný svet:
Moc reči Cirkvi:
Aktuálnosť reči Cirkvi:
Časovosť reči Cirkvi:
Význam reči Cirkvi:
Potreba reči Cirkvi:

MIESTO LAIKA PRI OHLASOVANÍ BOŽIEHO SLOVA

„Liturgia je vždy dielom celého Božieho ľudu. Určité liturgické úkony síce môžu zo svojej povahy vykonávať len nositelia úradu, ale aj vtedy oni konajú v úlohe Krista (*in persona Christi*) pred ľuďmi, a zástupne za všetkých veriacich pred Bohom. Nositeľom liturgie je liturgické zhromaždenie ako celok a v ňom aj laici . Spoločenstvo nevzniká zdola, ale zvoláva ho Boh a obdarúva milosťou.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Cirkev si želá, aby účasť na liturgii každého člena Božieho ľudu bola činná, uvedomelá a plná. Činná účasť je zapojenie prítomných, aby neboli divákmi, ale účastníkmi liturgie. Teda spev, jednotné gestá, dobrá viditeľnosť a počuteľnosť, a miesto čím bližšie k oltáru. Uvedomelá účasť vyžaduje chápanie zmyslu a jednotlivých obradov i celku, určitý stupeň poznania. Teda primerané poučovanie. Plná účasť znamená prijať a vykonať to, čo účastníkovi prináleží – ako klerikovi, alebo laikovi. Preberať tie úlohy, ktoré sú primerané a možné. Plnou účasťou je najmä prijímanie Najsvätejšej sviatosti Eucharistie."[1]

Laici sa aktívne zapájajú aj do farských pastoračných a hospodárskych rád, farských katechéz, a rôznych akcii, ktoré pripravuje farnosť (prípravy na prijatie krstu, sviatosti birmovania, predmanželské náuky...). V minulých desaťročiach začali vznikať malé spoločenstvá, prehlbujúce vzájomnú solidaritu, z ktorých sa postupne rozvinuli hnutia zamerané na deti, mládež, rodiny. Život laikov oživili aj hnutia, ktorých pôvod bol v zahraničí (fokoláre, neokatechumenát, charizmatické hnutie a iné). Ich prínos spočíva hlavne v novom prežívaní tajomstva Cirkvi, v prehĺbenom chápaní Cirkvi ako spoločenstva, v účasti na novej evanjelizácii a vo formovaní zrelých kresťanských osobností.[2] Pomocou týchto hnutí a rôznych farských skupín si veriaci prehlbujú svoj duchovný život a začleňujú sa do farskej rodiny. Každý laik pritom získava podiel na farskom spoločenstve a v niektorých farnostiach dokonca aj svoje povinnosti ku ktorým musí pravidelne pristupovať svedomito a zodpovedne.

„Spásonosné poslanie Cirkvi vo svete neuskutočňujú iba kňazi, ale aj laici. Kňazi musia uznávať a podporovať služby, úlohy a funkcie laikov. Duchovní pastieri môžu zveriť laikom určité úlohy, ktoré prináležia síce ich vlastnému pastierskemu poslaniu, avšak nepredpokladajú charakter svätenia. Laici sa môžu uplatniť v týchto okruhoch:

1) Evanjelizácia: Veľký prínos laikov je na poli evanjelizácie. Na základe krstu a birmovania sú na to povolaní a zaviazaní. Každý si musí v sebe povedať: „Beda mi, keby som nehlásal evanjelium." Na Cirkev treba pozerať ako na organické spoločenstvo spájajúce všetkých kresťanov. Každý z tohto spoločenstva musí spolupracovať na evanjelizácii. Laik to robí iným spôsobom, ako duchovný: spolupracuje s ním a prenáša ďalej, čo od neho prijal. Apoštolát nie je pre kresťana niečo fakultatívne a vonkoncom ho nemožno zaradiť kdesi medzi mimoriadne cnosti. Nie je to záväzok, ktorý je vyhradený len pre niektoré vyvolené duše. Je to fundamentálny záväzok kresťana, lebo apoštolát vlastne nie je ničím iným, ako vyjadrením lásky a svedectva, ktoré je pre kresťana podstatné. Každý je povolaný do apoštolátu predovšetkým tam, kde žije. Evanjelizácia sa nesmie chápať výlučne ako šírenie Ježišovej pravdy a náuky slovami, ale aj skutkami. Veriaci nemôže byť uzavretý len do seba. Apoštolát, ktorý je základný prvok kresťana, má uskutočňovať tam, kde žije.

2) Zastúpenie kňazov: V situáciách akútnej alebo trvalej núdze môžu muži a ženy zastupovať kňazov v určitých službách. CIC uvádza celý rad služieb, ktoré prislúchajú vysväteným nositeľom úradu, ale zo zvláštnych alebo závažných dôvodov môžu ich dočasne vykonávať laici za predpokladu, že dostali na to právne splnomocnenie a mandát od príslušnej cirkevnej autority, napr. farár môže privoliť, aby mu laici pomáhali v katechetickej výchove mládeže a detí, krst môže udeľovať v prípade potreby ktorýkoľvek človek, akolyta môže mimoriadne vyložiť a uložiť Sviatosť oltárnu, laik môže za zvláštnych okolností asistovať pri sviatosti manželstva, môžu vykonávať administratívne úkony.

3) Úlohy v liturgii: Laici majú dôkladnejšie spoznať úlohy, ktoré im prináležia pri liturgických zhromaždeniach a pri ich príprave. Liturgickú slávnosť uskutočňujú nielen klerici, ale celé zhromaždenie. Laici preberajú v liturgii také úlohy, ktoré špecificky neprislúchajú vysväteným nositeľom úradu. Je však potrebné zdôrazňovať jednotu jedného poslania Cirkvi, na ktorom sa zúčastňujú všetci pokrstení, ale rovnako je potrebné hlásať podstatný rozdiel medzi službou pastierov, ktorá má základ v kňazskej vysviacke, a službou laikov, ktorá má základ vo sviatosti krstu a birmovania.

4) Služby vo farnosti: Farnosti predstavujú určitým spôsobom viditeľnú Cirkev rozšírenú po celej zemi. Cirkev nachádza svoj bezprostredný a hmatateľný výraz vo farnosti. Ona je božou rodinou,

[1] http://synoda.rimkat.sk/0302.php (21.09.2009)
[2] Porov.: http://synoda.rimkat.sk/0402.php (21.9.2009)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

je spoločenstvom bratov preniknutých jedným duchom. Obnova farností je v tom, aby sa podporovala účasť laikov na pastoračnej zodpovednosti a utvárali sa vo farnosti malé spoločenstvá označované aj názvom živé spoločenstvá. Odporúča sa založiť farské pastoračné rady. Sú to spoločenstvá laikov určené na to, aby sa v nich preverovali a riešili pastoračné problémy v spoločnej porade. Je potrebné, aby mala pastoračná rada dobrý manažment – plánovanie úloh jednotlivým členom rady a aj ich kontrola. Je potrebné im aj poďakovať, prípadne odmeniť.“[3]

„*Vlastným povolaním laikov je hľadať kráľovstvo Božie tým, že sa zapodievajú časnými záležitosťami a usporadujú ich podľa Boha*.” (Lumen Gentium, 31).

Laici a laičky majú prinášať svoju vieru do všetkých oblastí spoločnosti. Mali by sme pamätať na to, že keď sa laici venujú časným záležitostiam, svojím spôsobom majú účasť na kňazskom, prorockom a kráľovskom poslaní Cirkvi na základe svojho krstu a birmovania.”[4]

SÚBOR KRÁTKYCH PRÓZ

Tei

T-e-i. Tento nápis môžete prečítať aj v hlbokej tme, a vlastne aj v úplnej tme. Pred niekoľkými storočiami ho totiž niekto vyryl na túto kostolnú lavicu. Do tvrdej dosky sa vnorilo čosi ostré a tvrdšie ako sčerneté drevo a odkrylo biele vnútro. Ešte aj dnes, po niekoľkonásobnom prelakovaní a konzervovaní vidno rovné čiary písmen, akoby ich niekto rysoval podľa pravítka.

Cez deň je tu takmer prázdno, presne ako v roku 1674 alebo 1690. Aj vtedy sa život viac odohrával za ťažkými bránami, hoci sa uvažovalo o zakúpení ešte jedného krídlového oltára s veľkonočnými výjavmi s dôrazom na Ježišovu agóniu. Vtedy by sa vchody otvorili a zvonku by prúdil suchý teplý vzduch, ktorí by tovarišom uľahčoval prácu a potom by sa zavolal biskup a vystrojila by sa slávnosť ako na odpust.

Z juhovýchodu oživujú polovicu kostola farebné sklá. Viac ako polovicu dňa budú projektovať tiene a meniť zelené točené stĺpy na červené až fialové. Freska z náprotivnej strany sa naplní odvážnymi farbami a poprie nánosy prachu a neistú ruku maliara, ktorý zjavne nedokázal kresliť tváre. Väčšiu dôstojnosť má v sebe nesedlaný kôň ako jeho jazdec s kopijou a gloriolou. Koňa zrejme videl, svätca si musel vymyslieť.

Len niekoľko ľudí sa zastaví. Vdova, ktorej muž kolosálne pil a ktorá pri ňom zostala, lebo nevedela, že môže odísť, tu zostáva dlhšie. Chvíľku trvá, kým si došepká.

Niekoľko cinknutí mincí, kroky rôznych druhov: tiché, šuchtavé, nečujné a do toho ťažké škrípajúce dvere. Ešte niekoľko tajomstiev v ľuďoch, na múroch a na tejto renesančnej lavici nápis Tei. Človek by povedal, že ho nakreslil nejaký znudený učeň, možno mäsiarov syn, alebo kolesárov, ktorých tu boli celé generácie. Alebo čižmárov. Tých tu tiež vždy bolo dosť. Zobral otcovi rýpadlo a napísal veľké T. Nie však hocijako. Okraje písmena pekne rozšíril, ako to videl na latinských nápisoch. Podobne aj e a i. Vždy trochu rozšíriť pri konci ako veľký rukáv, čo prevísa z rozpaženej ruky. Súmernosť narúša ich rozhodenosť. Nie sú pekne za sebou, ako si to vyžaduje kánon. Ani ich sklon nie je rovnaký.

Málokto by povedal, že takejto precíznosti a zároveň aj určitej elegancie je schopný sedemročný chlapec, malý obrezaný konvertita, ktorého matka mala predsa len väčší strach o chlapcov život na zemi ako potom v nebi, pretože ho zverila katolíkom, aby z neho spravili jedného z nich. *Nemôžem ťa už zobrať so sebou,* aspoň tak mu to povedala.

Editino očko

[3] http://ti.rafael.sk/skripta/pastoracne_ulohy_laikov.doc (21.09.2009)
[4] http://www.volim.sk/index.php?option=com_content&view=article&id=67&Itemid=59 (21.09.2009)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Dĺžka cesty závisí od toho, čo sa deje v trolejbuse. Tu sa dajú najlepšie sledovať stredoeurópske súvislosti. Chvíľková sústredenosť ľudí medzi dvoma okamihmi. Veľa záleží na tom, či cestujete s niekým. Ľudia, čo cestujú sami, sa uzavrú do seba a len pohľadom kontrolujú situáciu okolo. Niekedy ani to nie.

Na krásnej mladej žene nesedí jeden detail. Vlasy zopnuté vzadu, hladké a lesklé. Súmerná slovanská tvár. Lícne kosti. Čistá plná pleť. Bez púdru. Zvýraznené oči a pery. Bez ceruzky, na rozdiel od Heleny. Oblečenie. Konzervatívne, ale elegantné. Kostým, neurčitej farby. Niečo medzi hnedou a bordovou. Nie príliš tmavý. Plášť pastelovej farby a kožená kabelka na kolenách. Štíhle lýtka s dierkou na pančuchách. Očko asi vo veľkosti päťdesiatpencovej mince alebo slovenskej dvojkoruny.

Táto mladá žena, pani, ale skôr slečna, má neutrálnu tvár. Jej vrásky neprezrádzajú veľa. Skoro ich nie je vidieť. Očné bielka sú výrazné a mohli by svedčiť o dobre fungujúcej pečeni. Nemá ani potrebu hrať sa s rukami, prekladať si nohu cez nohu, podopierať si hlavu. Nič, čo by o nej mohlo napovedať viac. Iba očko na pančuchách, taký malý detail, ale Josh, ktorý si všíma tvar ženských nôh a obdivuje ich estetiku, to zbadal hneď na začiatku. Malú bielu mincu kože a ľahkú zvislú pavučinku očiek ubiehajúcich dostratena.

Keby bol Slovák alebo keby vedel aspoň dobre po slovensky, asi by sa žene prihovoril a taktne naznačil, že jeden detail nie je v poriadku. Joshove prsty sa ponorili do sivej brady a začali miesiť dlhé fúzy. Josh vie, že v taške nájde malý brožovaný slovník, ktorý si všade nosí so sebou. Určite si teraz len tak z hlavy nespomenie, ako volá očko Helena, hoci ju to niekoľkokrát počul povedať po slovensky a oveľa častejšie po anglicky. *Ladder*.

Ženine dúhovky kmitajú podľa frekvencie predmetov za oknami. Josh si nasadí okuliare a nájde význam slova *ladder*. To say or not to say. That´s the question.

Do vystúpenia mu zostáva už len niekoľko minút. Rozhodol sa, že jej predsa len skúsi povedať o tom očku. Odkašle si. Priloží jazyk na predné zuby a podvedome zavibruje, aby dosiahol pri výslovnosti čisté stredoeurópske r.

Dotkne sa jej šiat na predlaktí. *Máte na nohe rebrík*, povie, keď sa mu žena prekvapene pozrie do tváre.

Josh vystupuje a ešte po stojačky opakuje, *máte na nohe rebrík* a cíti, že jazyk kmitá trochu dlhšie, ako by mal. Nakoľko to vie posúdiť, zdá sa mu to byť zrozumiteľné.

Žena si ho cez okno prezerá a keď sa trolejbus číslo osem pohne, širokým pohybom naznačuje čosi s ústami a uchom. Kýve hlavou, že je hluchá, že nerozpráva, lebo nemôže počuť, ale to už zasa nemohol vidieť Josh.

Ako sa Hedviga chcela vydať za plukovníka

Plukovník sa príkladne staral o svoj zovňajšok. Každé ráno sa nechal holiť v malom holičstve s jedinou červenou stoličkou a veľkým zrkadlom v striebornom ráme. Mladému dievčaťu familiárne hovoril „moja“ a tešilo ho, ako sa z tohto slova do okolia uvoľňuje otcovský vzťah. *Ďakujem ti, moja, ako sa má slečna Hedviga?*

Každý druhý utorok si v inom holičstve nechával šikmo zastrihnúť dlhé vlasy, ako aj ostrihať a zabrúsiť nechty. Starostlivo schovával dlhú tenkú jazvu, ktorá začínala na lícnej kosti a strácala sa vo vlasoch.

V sobotu chodieval do dôstojníckeho klubu, kde do neskorého večera hrával mariáš, diskutoval o politike a nahlas spomínal, ako v Galícii najprv ustupovali a potom v auguste pri Tannenbergu zvíťazili. Plukovník obzvlášť rád hovoril o udalosti, ktorá sa vraj dostala do poľských novín a za ktorú dostal vyznamenanie.

Zajali im spojku, mladého blonďavého desiatnika, ktorý to nakoniec kúpil pár dní pred koncom na talianskom fronte. Hliadka ho chytila prezlečeného za miništranta s košíkom neposvätených oplátok, po ktoré ho poslal kaplán z vedľajšej dediny. Miništranta zavreli do opustenej

WWW.EVANJELIZACIA.EU

školy, postavili k nemu troch vojakov a ďalší dvaja mali zistiť, či naozaj hovorí pravdu. *Ako vidíte, museli sme sa rozhodnúť rýchlo.*

To všetko Hedviga rada počúvala. Predstavovala si vanilkové dievčatko v miestnosti plnej zrkadiel, mastičiek a šampónov, plukovníka s namydlenou bradou a ostrými čiernymi fúzami, pod privretými očami mala desiatnika aj sneh i to, ako sa plukovník prezliekol za kaplána a ako sa pravý kaplán skoro zadusil od naftalínu a museli ho kriesiť kyslým omšovým.

Plukovník jej ticho šepkal, *le petit pain*, *la petite moissonneuse*, pričom vždy dával veľký dôraz na člen. Hedviga sa polichotene chichotala, vložila žlté ruže do vázy, utrela si ruky a poprosila slúžku, aby ju postavila na stôl. Pozrela sa na kalendár roku pána 1933 a prichytila sa, ako rozmýšľa, či bude v apríli dosť teplo na svadbu.

Vy ste najkrajšia Hedviga, akú som kedy videl, vyznal sa plukovník a prvýkrát povedal pravdu.

Baro

Baro skoro nestihol nastúpiť. Vlak sa už pohol, ale Baro pevnejšie stisol futro s husličkami a vyskočil.

Mužovi oproti sa chcelo spať. Rozlepil viečko, poškrabal si ucho a pohodlne sa oprel. Baro opatrne vstal a popozeral sa po ľuďoch. Až potom si aj on pohodlne sadol a vydýchol.

Mädlil si prsty, ktoré svrbeli a štípali zároveň. Len teraz si spomenul, že zabudol kúpiť červenú vlnu, ktorou mu Šejinka už druhý mesiac dokončuje sveter.

Vlastne Baro nie je Baro a Šejinka Šejinka. Ale ešte keď bol Baro malý a najväčšiu radosť zažíval, že môže do snehu vycikávať žlté a oranžové dierky, nútil ho otec cvičiť na husliach. Presne ako v rozprávke O Baris baro primášis, O veľkom primášovi Barovi, ktorú donekonečna opakovala pomätená babička, odkedy sa napila žltej vody a oslepla. *Andre di osada bešenas duj bare primaša, jekhes, the avres peskeri banda so phirnas bašavel,* začínala rozprávať, odpila si kyslého mlieka alebo vína a všetky polonahé deti prestali paličkami pichať do kusu údeného bôčika, sadli si a zabudli dýchať. *Čačes, oda ehas bare lavutara, kajsen na arakhľanas ani peštate.*

V tej rozprávke išlo o to, že Bara začarovali na psa, že stretol Šejinku a našli liek pre Šejinkinu chorú matku a že premohli babu Jaguni, andrale paramisi, najkrutejšiu a najmocnejšiu z ježibáb.

Baro sa potešil, keď medzi ľuďmi nenašiel bielovlasého starca, ktorý ho za dvadsať korún núti spievať a neustále ho straší chrapľavým "E šmertka la kosaha pro phiko asal".

Aspoň nemusí vyskakovať a ísť v tomto hlbokom snehu peši.

Zázrak v novinovom stánku

Keby niekto sledoval, ako Adam šialene vybieha zo svojho novinového stánku, ako ťahá za sebou svoju zmrzačenú nohu, ako sa bezhlavo šuchtá, ako sa mu vyhýba poštár, až takmer vrazí do stromu, a potom odrazu ako Adam spadne a drží sa za stehno a pritíska si naň svoje prsty a síka od bolesti a hneď aj vyskočí a beží a preskakuje plôtik a zábradlie a mizne z dohľadu a keď vpadne do domu, vystraší svoju matku, ktorá sa zmôže len na pridusené: *"Adamko, čo sa stalo?*" a Adam len na mamu nechápavo a vystrašene pozrie a povie: *"Vy žijete?"*

Tak teda keby niekto sledoval Adama, slušného a pokojného mládenca, ktorý len z času na čas upadne do melanchólie, ako šialene vybieha zo stánku, rozumiete, ten tichý a úslužný Adam, a navyše ako ťahá za sebou svoju zmrzačenú nohu, ku ktorej prišiel vo vojne, keď mu výbuch leteckej bomby poškodil chrbticu, ako sa bezhlavo šuchtá po mačacích hlavách a ako sa poštárov bicykel, doširoka-doďaleka drnčiaci po nerovnej a rozbitej ceste, odrazu uhýba najprv Adamovi, krívajúcemu, zúfajúcemu a rozhadzujúcemu pažami na všetky strany a potom gaštanu, pričom Adam aj tak padá, oblápa si stehno nevládnej nohy a grimasou by mohol stáť ako model maliarovi, ktorý sa rozhodol nakresliť citovú mizériu matiek stínaných betlehemských detí, netrvá dlho a Adam už vstáva a beží ako o život, ako vymenený, preskakujúc živý plôtik rozmarných narcisov a ruží a rozráža gladioly a

WWW.EVANJELIZACIA.EU

prehadzuje sa cez drevený, prehnitý plot, aby dokorán otvoril dvere a potom ešte jedny, do letnej kuchyne, aby prekvapil mamu, ktorá sa zmôže len na *Adamko, čo sa stalo* a ktorú úplne vyvedie z miery jeho pochybovačné, či ešte žije.

Čo by ste si pomysleli, keby ste to videli?

Dá sa povedať, že za všetko môže Handzušov chlapec. Akurát natieral prepálenou masťou reťaz na bicykli, keď ho podrmali za plece a nakázali, aby trafikantovi na námestí povedal, že mu mama umierajú. A mladý Handzuš letel, lebo kázali, aby letel a povedal, čo mu povedali, aby povedal. Ten zvyšok, šialený beh a šialené poblúznenie, bolo len prirodzeným dôsledkom, ktorý by sa za takých okolností určite stal. Adam by dal neviemčo za to, keďže mal iba mamu, aby žila trebárs aj večne.

Adamova mama vôbec neumierala, prežila svojho muža o štyridsať tri a Adama o dvanásť rokov, hoci v tej chvíli na svete naozaj umierala mama jedného trafikanta. Nie však mrzáka Adama, ale trafikanta z druhej strany námestia.

Aby bol príbeh o Adamovi úplný, treba povedať, že zázrak, ktorý sa udial počas cesty medzi novinovým stánkom a Adamovým domom, trval len dočasne. Krátko pred smrťou, pred vyčerpaním tela a zástavou srdca, sa mu nevládnosť do nohy vrátila a prispela k jeho predčasnému koncu.

Kristína

"*Aha, pozri, kto ide*."

Dal si dole noviny. Za oknom prešla žena. Rozložila si náradie, metlu a veľký červený kôš a začala zametať.

"*Toto som ešte nevidela*," zamiešala si kávu.

Dal si dole noviny. Chvíľu sledoval rýchle a pevné pohyby, akoby niekto stál a dozeral, ako pracuje. Akoby jej niekto meral čas. Rýchlo zamietla prach a drobné papieriky, cestovné lístky, obaly zo žuvačiek, niekoľko ohorkov. Pravda, toto nevidel. Žena sa narovnala, vysypala odpadnuté odpadky do odpadkového koša a odišla zametať o kúsok ďalej. Ešte na rohu sa dala vidieť ohnutá ruka a podľa počtu zákmitov by sa mohla vypočítať frekvencia zametania.

Kedykoľvek šla cez námestie v dopoludňajších hodinách, dala sa vidieť, ako čistí ktorýsi kút. Odvtedy, čo sa tu prisťahovali, začínala Kristína rozlišovať niekoľko ľudových typov. Dvoch bratov, možno dvojčatá, tak sa podľa Kristíny na seba podobali, čo chodili v takých smiešnych šatách, akoby ich niekto pustil medzi ľudí, aby robili reklamu cirkusu. Keby nosili zelené šaty, prisahala by, že ich videla v rozprávkovej knihe a že ich určite videl aj ilustrátor a potom použil.

Alebo chlapík so širokou tvárou ako Musorgskij v hrubom čiernom kabáte, strapatý, špinavý, fajčiaci nejaký nedopalok. Raz počula, že je maliar. Že maľuje obrazy a predáva ich. Niekedy videla, ako sa s ním ľudia rozprávajú a vtedy spomalila. Napínala sluch, či nezačuje niečo o maľovaní, ale nikdy nerozumela. Akoby rozprávali nejakým cudzím jazykom, ktorý nevie rozoznať. Keby nemala strach, keby bola mužom s väčším sebavedomím, spýtala by sa, či nemá nejaký obraz na predaj. Ale možno to vôbec nie je pravda a ten muž by sa len čudne zatváril, že nerozumie, že nech ide preč. Alebo by sa na ňu možno aj zahnal.

Neodlišovala sa od ostatných. Teda tá, čo tak rýchlo zametá. Nosila tie isté pracovné šaty s nápisom a obrázkom čistotného zvieratka a pri sebe rovnako veľký a rovnako červený kôš na kolieskach. No pokiaľ išlo o nasadenie, ostatní vyzerali, akoby stáli.

"*Teba vôbec nezaujíma, kto to je*?" šľahačka sa úplne rozpustila, ešte niekoľko zrniek škorice sa zachytilo na okraji šálky. Lyžičkou ich zoškrabala a zamiešala. Čakala, že muž dá dole noviny a odpovie.

"*Ja viem, kto to je*," odpovedali noviny a zatriasli sa.

"*Čo*?" lyžička sa prestala miešať.

"*Jasné, že to neviem*," až teraz mu mohla vidieť do tváre.

"*Ale prečo to takto robí. Absolútne vždy. Videl si ju už niekedy stáť*?"

"*Možno raz som videl, ako pije vodu z fľaše*."

"*Raz sme ju videli v takom béžovom kabáte. Niektorú nedeľu*."

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Znovu začal čítať, ale ešte stihol poznamenať, že možno raz spravila niečo zlé.

"*Možno raz spravila niečo zlé a teraz to robí ako pokánie*."

Kristínu opustili sily. Nemohla sa pohnúť. Srdce sa o niekoľko milisekúnd oneskorilo, ale potom začalo pumpovať s takým tempom, až na chvíľu prestala počuť. Už niekoľko týždňov, možno aj dva mesiace nemyslela na nemocnicu, na horúce suché miestnosti, zanechávajúce sladký pot a nesmierny smäd. Z odstupu jej neprekážalo, že sa sama vystavila riziku, ale že tak svojvoľne prišla o dieťa.

"*Koľko je hodín*?" opýtal sa pri prevracaní strán.

"*Ešte máme čas*," povedala, ale nemali.

Ako sa Ottov život zmenil

Otto sa rozhodol, že sa bude dívať na svet otvorenými očami. Na hlave mal veľkú dieru, ktorá ho oblievala krvou. No ani raz nebol tak tuho rozhodnutý začať odznova, ako teraz, keď sa začal dívať po svojom dome otvorenými očami.

Spomenul si, že zajtra odchádzajú za deťmi, frontová línia sa blížila a nechceli zbytočne riskovať. O Napoleónovi šli hrôzostrašné chýry.

Stôl bol bohato prestretý. S určitou pýchou prezeral bohato zdobené nôžky, o ktorých rád hovorieval, že také nie sú ani v biskupovom dome. Doska stola, prikrytá ľanovým obrusom s červenou výšivkou, bola z jedného kusa a ešte z akého! Keď ten buk stínali, polámali dve píly a nebyť Ottovho brata Karla, ktorý mal najsilnejšie kone v dedine, nikdy by ho dolu nestiahli. Napokon bol stôl sám osebe taký ťažký, že ho ani nepribili o dlážku.

Rovnako hrdý bol na vonkajšie okenice s jemným, minucióznym vzorom dňa a noci a na vnútorné rámy, ktoré zladil spolu s rámom obrázka svätého Juraja so zdvihnutou kopijou, takže okná, vždy ráno, vyzerali ako čarovné obrazy, ktorých farba žiari ako slnko. Zakaždým, keď sa ľudia nadchli týmto trikom, zložil si ruky do tyla, len kúsok od miesta, kde mal teraz dieru, a skromne sa ospravedlňoval, že to chcel len čosi vyskúšať.

S láskavosťou a nehou hladil svoju ženu, krásnu a bielu, s okrúhlou tvárou, ktorej spod čepca presvitali svetlohnedé kučery. Aj teraz ju, opretý o stenu, pohľadom vyhľadal a pohladil jej dlhé rozstrapatené vlasy, zdvihnuté biele koleno, akoby tancovala hopsavú polku. Pozrel na jej plné ústa, ktoré sa zaperlili ružovou penou po tom, čo jej vojaci ležérne podrezali hrdlo.

Otto si spomenul na karhavý hlas matky, ktorá mu vyčítala, že sa viac stará o prepych domu ako o úrodu na poli. Otto vždy chytil matku za ruku a hovoril, *chcem mať v dome len pekné veci. Zakaždým, keď sa na nich pozriem, ich krása ma poteší.* A matka sa zarazila a pred obrazom svätého Juraja s kopijou sa prežehnala.

Zachari

Zachari sedel vo vlaku a chcelo sa mu spať.

Aj dnes mal Zachari ťažký deň. To je isté. A isté je aj to, že človek s takým menom musí byť výnimočný. Sám však bol zmätený. Jasne cítil, že nie je ako ostatní chlapci, ale nič nenasvedčovalo tomu, že je výnimočný. Len raz vedel jasne predpovedať, že zomrie nevlastný strýko Jakub, ale neskôr vysvitlo, že zomrela strýkova švagriná a macochina sestra Jozefa, a tak nevedel, či sa to ráta.

Bolo to na pohrebe Jána Angeloviča, ktorého v lese dolámal strom, keď Zachari zistil, že má dar reči. Angelovička poprosila Zachariho, vtedy staršieho miništranta, aby predniesol smútočnú reč. Chlapec úplne zabudol, že to vdove sľúbil, a spomenul si na to, až keď naňho uprela vyplakané oči a farár ho postrčil dopredu. Keď skončil, Angelovičová dostala zástavu srdca a smútiaca rodina zistila, že je bez zosnulého navždy stratená. Tak sa začala krátka, ale úspešná kariéra dedinského rozplakávača.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Zachari si po nociach zapisoval krátke príbehy. Do zeleného zošita so štvorčekovaným vzorom vpísal niekoľko desiatok poviedok, nikdy však neprekročil magickú hranicu troch strán. Zakaždým príbeh tak domotal, že hrdina hneď zrána zahynul. Písal však usilovne ďalej ešte niekoľko rokov a aj teraz sa niekedy prichytí, že rozmýšľa, akoby písal nejaký nový príbeh.

O Zachariho rodičoch sa nevedelo nič. Mohol byť synom nejakého drevorubača, mal vysokú ramenatú postavu, alebo nejakej kantorky, lebo mal dobrý tenorový hlas, ktorým kontroval Ježišovmu basu pri spievaní veľkonočných pašií. Podľa mena by Zachari mohol mať modrú krv, mohol byť synom grófky zo Strážov a keby mal istotu, mohol si nárokovať dvojposchodový meštiansky dom, dvadsať hektárov lesa a približne raz toľko grófskych lúk. Možnože meno Zachari je od biblického mena Zachariáš, ktorý nebol ničím výnimočný, azda len tým, že onemel a znova prehovoril a pomenoval svojho syna Ján.

Možnože ani Zachari nie je ničím výnimočný, ale keď sa mu narodí syn, onemie a prehovorí a dá mu meno Ján.

Cirkev a sociálna služba

Bol jubilejný rok 2000, sviatok sv. Mikuláša a ja som po druhý krát odchádzal z noviciátu. Prvý krát som odišiel deň pred sviatkom sv. Marka. Tieto moje „sviatočné“ odchody z rehole neboli vôbec nejako zámerne plánované a spájané so svätými. Obe tieto situácie - ako „životné zlomy“, som sa snažil prežívať vo viere, takže účasť neba na týchto situáciách, je podľa mňa samozrejmosťou. V obidvoch prípadoch som z kláštora odchádzal s úsmevom na tvári, s pokojom v srdci, s nádejou proti nádeji (mnohí totiž spochybňovali moje rozhodnutie) a vierou v Pána, že sa o mňa postará. Nikdy som nebol sklamaný. Raz o Jeho starostlivosti napíšem knihu. Možno sa bude volať z Jakubovej studne.

Prečo som teda vstupoval do rehole? Odmalička v sebe nachádzam túžbu úplne sa odovzdať Pánovi. Táto túžba mi priniesla veľa dobra, ale narobila mi aj veľa „problémov“. Pod jej vplyvom som napríklad dvakrát vstúpil, ale aj vystúpil z rehole.

Predstavení nechceli, aby som odišiel. Musel som im to vysvetľovať znova a znova. Nenašiel som v kláštore svoje miesto. Necítil som sa ako ryba vo vode, napriek tomu, že som tam prežil nádherne chvíle s Pánom. Niektorí spolubratia na dôvody môjho odchodu reagovali dokonca spôsobom, na ktorom sa teraz zabávam: „Možno si to ty, kto to má zmeniť...?!? Možno si ťa Pán povolal, aby si bol reformátorom... ?“

Zdá sa mi, že som na prejavy Pánovej starostlivosti a prozreteľnosti nikdy nemusel nejako dlho čakať a žobroniť o ne. On je úžasným Ockom a stále vedel a vie, čo potrebujem. Vidí mi to na očiach. Vidí to v mojom srdci, pretože ho drží vo svojich dlaniach. Náš Boh je veľmi dobrý. Je to niečo neuveriteľné!

Niektoré prejavy Jeho pozornosti v mojom živote, sa mi zdajú byť až prehnané. Stále ma zahanbujú a usvedčujú z toho, že ešte málo poznám Jeho lásku, málo mu dôverujem. Niet sa teda čomu diviť, že celú večnosť (ak sa večnosť vôbec dá ohraničiť slovkom „celý“) budeme poznávať Pánovu lásku. Stále viac a viac. Bez konca. Možno to pôsobí prehnane, ale je to skutočnosť, ktorú opisujú ľudia, ktorým Pán dal nahliadnuť a „dotknúť“ sa neba. Budeme bez konca prežívať Jeho lásku a slávu. Veď Ježiš to pripodobnil kráľovskej svadobnej hostine. Teda nie hocakej svadobnej hostine, ale kráľovskej.

V kláštore som chcel dosiahnuť dokonalosť. Moje chápanie dokonalosti však malo trošku stoicky, či stredoveký charakter. Nepodobalo sa to láske. Chodil som so zamračenou tvárou a spolubratom som v duchu vyčítal, prečo nežijú podľa toho či oného pravidla, prečo nenapodobňujú toho, alebo oného svätého. Svoje „povolanie“ som prežíval nejako krčovite a vynútene. Chcel som byť dokonalý a preto som musel všetko opustiť. A aj som to urobil, opustil som všetko. Začal som

WWW.EVANJELIZACIA.EU

však prežívať depresie a dosť veľkú osamelosť aj napriek tomu, že som žil v komunite. Moje povolanie teda neslúžilo láske a životu ale depresii, veľkej osamelosti a smrti.

Vďaka Božej milosti som začal vnímať to, že nemám hľadať dokonalosť samú v sebe, ale Pána. Modlil som sa a v hĺbke srdca mi rezonovala jedna Ježišova veta: „Hľadajte najprv Božie kráľovstvo a všetko ostatné dostanete navyše.“ Chcel som hľadať Pána. S túžbou hľadať Božie kráľovstvo som odišiel z kláštora.

Pán išiel so mnou. Asi o týždeň som dostal pohľadnicu od jednej rehoľnej sestry. Keď som si ju chcel prečítať, pohľad mi padol na posledný riadok, pretože bol dopísaný červeným perom: „Prepáč! Asi som Ti to mala poslať skôr!“ Trošku má to vystrašilo, ale vrátil som sa na začiatok textu a čítal som: „Ahoj Marek! Modlila som sa za Teba a otvorila som pre Teba toto Božie Slovo: „Hľadajte najprv Božie kráľovstvo a všetko ostatné dostanete navyše!“ Drž sa! Modlím sa za Teba!“. Výskal som od radosti.

Keď som odišiel z kláštora, istý čas som býval s rodičmi. Nebolo to však pre mňa ani dobre, ani jednoduché. Rodičia to nezvládali. Boli stále viac a viac nervózni. Nie raz som si musel vypočuť ustarostené otázky typu: „Čo len z Teba bude? Čo budeš robiť? Hovorili sme ti nechoď do rehole!?!“ Toto napätie sa prenášalo do vzťahov a vôbec do celej rodiny.

Ja som sa nad to povznášal, no chybám som sa nevyhol. Z rehole som sa vrátil ako „študovaný filozof“ a „múdry človek“, ktorý pochodil kus sveta. Kde sa len dalo, všade som poučoval a znepríjemňoval životy blízkych, rozdávaním svojich rozumov. Nemyslel som to zle. Chcel som byť soľou. Neskúseným kuchárom sa však často stáva, že neodhadnú množstvo soli a sem-tam niečo presolia, alebo nedosolia. Tak to bolo aj so mnou. Moje správanie nakoniec nechutilo ani mne, ani mojim blízkym.

Potreboval som si nájsť prácu a odísť od rodičov. Pán však nato myslel oveľa skôr a začal pripravovať situáciu už dávno predtým. Začalo to tým, že som sa dostal do mládežníckeho oázového spoločenstva v Prešove. Mal som ich veľmi rád. Dá sa povedať, že niekedy ešte viac ako vlastnú rodinu. Asi preto, že som s nimi prežíval spoločenstvo viery. Našiel som v nich druhú rodinu a to my umožnilo odísť od vlastných rodičov a začať si hľadať prácu v cudzom, vzdialenom meste - 120 km od rodičovského domu. Bez tohto spoločenstva by som to nezvládol. Nemal by som sa o koho oprieť. Pane, veľmi Ti za nich ďakujem!

O štvrtej ráno som sa vybral na vlakovú stanicu. Mal som trošku strach. Mesto bolo takmer prázdne, osvetlené len pouličnými svetlami. Bolo chladno, mráz. Na námestí, pred divadlom som zazrel nejaké postavy. Boli to smetiari. Odpratávali kopy skla. Včera to boli ešte fľaše šampanského. Tretie tisícročie sa začalo. Ešte že Pán je silnejší než akákoľvek ľudská slabosť. On premohol smrť a má pre nás pripravené oslavy, ktoré nebudú končiť prázdnymi črepinami, bolesťami hláv a výčitkami svedomí.

Silvester v Prešove bol napriek bujarým mestským oslavám celkom pekný. Strávil som ho vo svojom spoločenstve. Hoci pravdu povediac, pri niektorých ľuďoch som vôbec nemal dojem, že som vo svojom spoločenstve. Niektorí keď počuli, že som druhý krát odišiel z rehole, vyčítavo krútili hlavou. Asi som nepasoval do predstáv nachádzajúcich sa v týchto hlavách. Aj keď si to neuvedomovali, svojim nepochopením mi ublížili. Niekedy je však dobré, ak človek dostane po nose.

Tento večer bol dosť zaujímavý. Dvoch bratov zo spoločenstva som poprosil o pomoc pri hľadaní zamestnania. Obidvaja mi aj skutočne pomohli. Rasťo vtedy pracoval v redakcii časopisu Zrno, Juraj si robil civilnú službu na charite. Zhodou okolností, v Zrne vtedy potrebovali jedného redaktora, takže s Rasťom sme sa dohodli, že po Novom roku pôjdeme za šéfredaktorom.

Na silvestrovské stretnutie oázového spoločenstva prišli aj ľudia zo Stropkovského spoločenstva. Potešil som sa, lebo medzi nimi bol aj môj bývalý spolubrat Peťo. Bol to jeden z mojich najlepších priateľov. Veľmi často sme viedli dlhé rozhovory. Očakával som, že aj teraz sa budeme môcť poriadne vyrozprávať. Bol som však sklamaný. Peťo bol z niečoho nervózny a vôbec mu nebolo do reči.

Medzi Stropkovčanmi bola aj Stanka. Prisadla si ku mne. Vedel som, že medzi Peťom a Stankou niečo je. Vedel som, že sa stretávajú. Jej reakciu som však vtedy nechápal. Prisadla si ku mne a vyzeralo to, že sa vyhýba Peťovej prítomnosti. Do ich vzťahu som sa nechcel miešať. Vnímal

WWW.EVANJELIZACIA.EU

som, že celkovo nie príjemnú situáciu, môžem nejako „využiť“ a Stanku povzbudiť. Sedeli sme vedľa seba, sledovali zabávajúcich sa, sem-tam sme prehodili nejaké slovo... Začal som sa v duchu modliť. Vnímal som, že Stanka má nejaký problém so svojím otcom. „Stani, prepáč..., ako vychádzaš so svojím otcom?“ Asi po dvoch sekundách ticha mi hovorí: „Do kelu! Prečo stále, keď sa za mňa niekto modlí... , vyjde najavo, že mám odpustiť otcovi!“ Bol som veľmi milo prekvapený, nečakal som takúto reakciu. Predpokladal som, že som sa mýlil. „No, vieš čo? Ja som sa za teba teraz modlil ...“ „Kedy si sa modlil?“ Prekvapene sa na mňa pozrela. „Teraz..., v duchu...“ hovorím. Svoju odpoveď som však nestihol dokončiť. Prišiel Peťo. Prisadol si k Stanke a o niečom sa začali rozprávať.

Rozhovor sme nedokončili, pretože Peťo so Stankou išli tancovať. Dokončili sme ho až o štyri roky. Ani ja, ani Stanka sme vtedy ešte ani netušili, že raz budeme spolu chodiť.

Prešiel celý január. Bol som nezamestnaný. Z rehole som odišiel s tým, že sa budem živiť ikonopisectvom a tak som teda začal písať ikony a maľovať obrazy. Bol to zaujímavý čas – strach z budúcnosti a detinské pokusy osamostatniť sa, postaviť sa na vlastné nohy... Dva obrazy odo mňa kúpila moja sestra. Dodnes visia v krčme, ktorú vlastnia jej svokrovci. Rád sa pri nich občas pozastavím. Pripomínajú mi chvíle môjho zápasenia s Pánom, v ktorom ide o život, no zápas sa končí tak, že Pán sa dá premôcť a požehná ma.

Začal február a zápas s Pánom pokračoval. „Pane, potrebujem prácu!!! Verím, že mi môžeš pomôcť. Chcel by som sa postiť na ten úmysel, vidíš však, že mám problémy so žalúdkom a nezvládam to. Naobedujem sa a až do večere nebudem nič jesť. Večer zazvonil telefón. „Čau, Marek! Tu je Juraj. Počúvaj, na charite sa uvoľnilo jedno pracovné miesto. Je to práca so závislými ľuďmi. Dám ti číslo a ak chceš zajtra zavolaj vedúcemu.“

Už počas gymnázia ma nejako priťahovala práca so závislými. Ani sám neviem prečo. Neskôr má v tomto smere veľmi povzbudzovali životy a svedectvá mladých v komunite Cennacolo. Keď som raz išiel na púť do Medžugória, pohrával som sa s myšlienkou, že ostanem v Medžugorí. Ale vtedy ešte nebol ten pravý čas.

Už štvrtý rok pracujem na charite. Práca so závislými mi dala poriadne zabrať. Neočakával som, že to bude také náročné. Aj tu som však vnímal, že Pán myslel vopred a pripravoval ma svojou láskyplnou prozreteľnosťou. Absolvované semestre psychológie, filozofie, animácia v oázovom spoločenstve a najmä tri roky prežité v kláštornej komunite, boli kvalitnou prípravou pre prácu terapeuta.

Pracoval som ako terapeut dva roky. Už to, že som sa dostal k takejto práci, je poriadne veľký zázrak. Počas týchto dvoch rokov som mal možnosť nahliadnuť za kulisy mnohých zničených životov. Náročné životné situácie v nás často nechávajú nejaké posolstvo. Podobne to bolo aj u mňa. Zákulisia zničených životov boli pre mňa veľkým výkrikom po spáse. Priam hmatateľne som si uvedomil, že všetky tieto životy potrebujú spásu, potrebujú Spasiteľa. A keď si uvedomujem, že práve ja poznám Spasiteľa...

Ulica Pod bránkou patrí asi medzi najstaršie v Prešove. Jeden čas na nej sedával mladý bezdomovec a žobral. Zopár krát som sa pri ňom zastavil. Zistil som, že sa volá Janko a má schizofréniu. Mal som divné pocity, keď som mu do jeho plastového bieleho taniera hádzal drobné. Bol to môj priateľ a zdá sa mi, že nás moje almužny obidvoch ponižovali.

„Na charite uvažujeme o tom, že budeme vydávať vlastný časopis a že ho budú predávať bezdomovci“, hovorím mu pri jednom z našich rozhovorov. „Už nebudeš musieť sedieť a žobrať. Budeš môcť predávať časopis.“ V Jankovi skrsla nádej a potom ma pravidelne otravoval otázkami: „Kedy bude časopis? Veď včera si hovoril, že dnes...“

Dnes som zodpovedným redaktorom časopisu Cesta. Sme jediným pouličným časopisom s kresťanským zameraním na Slovensku. Máme náklad 3000 ks, momentálne sa pracuje na cirkevnom schválení časopisu a dennodenne zápasíme o to, aby sme sa dostali aj mimo Prešov. Na stole už dokonca máme aj povolenie Košíc.

Je to ťažké, ale verím, že Pán je s nami. Chceme, aby náš časopis šíril kultúru života a ohlasoval veľké Pánove skutky. Aby prispieval k Ježišovej chvále a sláve. Prosíme Vás aj o Vaše kňazské požehnanie. Vďaka.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Marek Badida, študent 5. ročníka diaľkového štúdia

Účinky sviatosti manželstva

Z platného manželstva vzniká medzi manželmi *zväzok*, ktorý je svojou prirodzenosťou trvalý a výlučný; okrem toho v kresťanskom manželstve sú manželia *osobitnou sviatosťou* posilnení a akoby posvätení na povinnosti a dôstojnosť svojho stavu.[5]

MANŽELSKÝ ZVÄZOK

Dôverné spoločenstvo manželského života a lásky, ktoré ustanovil Stvoriteľ a vystrojil vlastnými zákonmi, vzniká manželskou zmluvou čiže neodvolateľným osobným súhlasom. Takým spôsobom, ľudským úkonom, ktorým sa novomanželia obapolne dávajú a prijímajú, vzniká z Božieho ustanovenia trvalý zväzok, a to aj pred spoločnosťou. Tento posvätný zväzok nezávisí od ľudskej svojvôle, a to v záujme manželov a potomstva i spoločnosti. Veď sám Boh je pôvodcom manželstva, ktoré sa vyznačuje rozličnými dobrami a cieľmi. To všetko je zvrchovane dôležité pre zachovanie ľudského rodu, pre osobné blaho a večný osud každého člena rodiny, ako aj pre dôstojnosť, stálosť, pokoj a šťastie samej rodiny i celej ľudskej spoločnosti. Sama manželská ustanovizeň a manželská láska sú však svojou povahou od prírody zamerané na plodenie a výchovu potomstva: práve v tom dosahujú akoby svoju korunu. Muž a žena, ktorí manželskou zmluvou „už nie sú dve telá, ale iba jedno telo“ (Mt 19,6), si tak preukazujú dôverným spojením svojich osôb a svojho konania vzájomnú pomoc a službu, prežívajú zmysel svojej jednoty a ju čím ďalej tým väčšmi dosahujú. Toto dôverné spojenie – ako vzájomné sebadarovanie dvoch osôb – i dobro detí vyžadujú úplnú vernosť manželov a nástoja na nerozlučnosti ich jednoty.[6]

Manželský zväzok ustanovil teda sám Boh, takže platne uzavreté a manželským úkonom zavŕšené manželstvo (matrimonium ratum et consummatum) medzi pokrstenými nemôže byť nikdy rozviazané. Tento zväzok, vyplývajúci zo slobodného ľudského činu manželov a zo zavŕšenia manželstva, je neodvolateľnou skutočnosťou a dáva vznik zmluve zaručenej vernosťou Boha. Cirkev nemá moc vysloviť sa proti tomuto ustanoveniu Božej múdrosti.[7]

MILOSŤ SVIATOSTI MANŽELSTVA

Kresťanskí manželia ... majú vo svojom životnom stave a položení svoj vlastný dar v Božom ľude. Táto milosť vlastná sviatosti manželstva je určená na zdokonaľovanie lásky manželov a na posilňovanie ich nerozlučiteľnej jednoty. [8]

Kristus Pán štedro požehnal túto mnohotvárnu lásku, vyvierajúcu z prameňa Božej lásky a utvorenú podľa vzoru jeho spojenia s Cirkvou. Lebo ako sa Boh kedysi ponáhľal v ústrety svojmu ľudu zmluvou lásky a vernosti, tak teraz Spasiteľ ľudí a Ženích Cirkvi ide naproti kresťanským

[5] *Katechizmus katolíckej Cirkv (KKC).* Trnava : SSV, 1998, čl. 1638.
[6] Porov.: *Gaudium et spes*. čl. 48. In: Dokumenty Druhého vatikánskeho koncilu I., Rím : SÚSCM, 1968.
[7] *KKC.* čl. 1638.
[8] Porov.: *KKC.* čl. 1641.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

manželom sviatosťou manželského stavu. A zostáva naďalej s nimi, aby manželia jeden druhého vo vzájomnej oddanosti navždy verne milovali, ako si on zamiloval Cirkev a seba samého obetoval za ňu. Pravá manželská láska sa zapája na lásku Božiu a vedie i obohacuje ju vykupiteľská moc Kristova a spasiteľná činnosť Cirkvi, aby sa manželia účinne priviedli k Bohu a sa im dostalo pomoci a povzbudenia pri vykonávaní vznešených otcovských a materinských povinností. Preto sa kresťanskí manželia posilňujú a sťaby zasväcujú osobitnou sviatosťou, aby dôstojne plnili povinnosti svojho stavu. Jej pôsobením konajú svoje manželské a rodinné poslanie naplnení duchom Kristovým, ktorý preniká celý ich život vierou, nádejou a láskou, a tak napredujú čím ďalej tým viac vo svojej vlastnej dokonalosti a vzájomnom posväcovaní, a teda aj v spoločnej oslave Boha.[9]

Závislosť

Pred pár mesiacmi som cestovala skoro ráno na skúšku. Kedže bolo ešte málo hodín autobus bol poloprázdny. Vytiahla som skriptá s úmyslom dať si pred skúškou v hlave všetko na správne miesto. Len čo som však pozrela na drobné písmena bolo mi jasné, že z toho nič nebude, za oknom bola ešte tma a žiarovka svietila len pri vodičovi. Ale mladý muž sediaci na prednom sedadle sa nedal odradiť a čítal noviny. Keď som sa lepšie pozrela zistila som že číta Katolícke noviny. Zaujalo ma to a tak som ho začala sledovať – pripadal mi akýsi zvláštny, no podľa toho, že mu zopár neposlušných prameňov vlasov stálo úplne iným smerom a drobné očká akoby nasilu držal otvorené, som usúdila, že toto ráno vstával asi oveľa skôr ako ja. A to bol podľa mňa ten dôvod, že sa mi zdal taký zvláštny.

Postupne sa začalo rozvidnievať a tak som sa vrátila k pôvodnému plánu, okolosediach som si prestala všímať. Dotyčný mladý muž vystúpil v tom istom meste, ale zanedlho sa mi stratil z dohľadu.

Keď som sa popoludní vracala domov stretla som tohto známeho neznámeho na vlakovej stanici. Stanica bola úplne prázdna. Mladý muž si sadol na neďalekú lavičku, nevidela som však na neho, lebo medzi nami stála tabuľa s prehľadom spojov. Onedlho prišla akási slečna, či mladá pani a dali sa do rečí. Zistila som, že sú spolužiaci a rovnako ako ja aj oni dnes absolvovali skúšku. Z rozhovoru vyplynulo, že môj známy z autobusu dnes nemal šťastie a zo skúšky ho „vyliali“. Cítil však zrejme potrebu vysvetliť svojej spolužiačke prečo je to tak.

A tak som sa stala svedkom monológu, ktorý mi nebol veľmi príjemný. Žasla som nad jeho úprimnosťou, keď sa celkom prirodzene vyjadril, že je bývalý narkoman. Vraj je z toho vonku, ale minulý týždeň navštívil svoje rodné mesto a dostal sa na ulicu, kde sa to celé začalo. Spomenul si na partiu s ktorou tu trávil voľný čas a spomenul si aj na to ako chutia drogy. Keď sa vrátil domov namiesto učenia mu pred očami blikalo len jediné – drogy... Spovedal sa z toho aké je to nesmierne ťažké sústrediť sa na veci, ktoré považujú iní za úplne normálne a odolať tomu, čo sa väčšine zdá nenormálne.

Zrazu som nevedela, či sa postaviť a odíjsť, ale tým by som na svoju prítomnosť len upozornila, čo by asi nebolo príjemné nikomu. Ostala som teda sedieť. Rozmýšľala som, čo by som odpovedala, keby som bola na mieste tej mladej ženy. Hneď som pochopila, že aj ona je zaskočená a tiež nevie, čo má povedať. Nastalo ticho. Zdalo sa mi akoby muž čakal nejakú odpoveď. Tá však neprichádzala. V tom sa otvorili dvere a do miestnosti vstúpila hlučná skupina, ktorá sa pripojila k dvojici. Možno to bolo pre nich vyslobodením, k predchádzajúcej téme sa už nevrátili. Čoskoro sme nastúpili na vlak a stratili sa v jednotlivých vozňoch.

Ale na to, čo som si vypočula som nemohla zabudnúť. Zrazu mi bolo jasné prečo sa mi ráno zdal taký zvláštny. Bolo mi z toho smutno. Spomenula som si na jeden indiánsky príbeh, ktorý som pred časom čítala. Bol o chlapcovi, ktorý skladal skúšku odvahy. Odišiel do vrchov a tu natrafil na jedovatého štrkáča. Ten prosil mládenca, aby ho zniesol pod svojou košeľou do údolia. Mladý Indián

[9] Porov.: *Gaudium et spes*. čl. 48. In: Dokumenty Druhého vatikánskeho koncilu I., Rím : SÚSCM, 1968.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

odmietal, poznal dobre tohto hada a bál sa o svoj život. Had však sľuboval, že mu určite neublíži. Sľuboval, no keď boli v údolí a chlapca už nepotreboval poštípal ho. Posledné slová, ktoré chlapec počul boli : „Vedel si, čo si riskoval, keď si ma vzal so sebou.“ Vedel aj tento mladý muž, čo všetko riskuje keď si začal s drogami?

Rozmýšľala som nad žiakmi s ktorými sa stretávam v škole. Vedia, čo riskujú keď si za školou zapaľujú cigarety? Dnes sú to „len“ ohorky z cigariet, čo ležia pod schodiskami našich bytoviek. A čo tam bude ležať o pár rokov? Možno „len“ injekcie alebo i „malý Indián“?

Keď som na ďalší deň stála pred mojimi žiakmi nevedela som sa zdržať, aby som im môj zážitok spolu s príbehom o Indiánovi nevyrozprávala. A teraz zostáva už len prosiť, aby si zapamätali, čo riskujú...

Chrám

Bola som pracovne v jednom meste na východe Slovenska. Počas obedňajšej prestávky som si krátila čas prechádzkou po centre. Upútala ma vysoká veža katedrály na konci námestia. Čím viac som sa približovala, tým viac zo svojej krásy mi odkrývala. Už som videla malé námestie pred ňou. Ešte stále som bola ďaleko a tak som mohla sledovať ako ľudia vchádzali dnu a iní zas vychádzali. Povedala som si, že mám ešte pár minút a rozhodla som sa, že aj ja vôjdem dnu. Hneď ma privítali staré ťažké dvere s kľučkou príliš vysoko ako sa patrí na staré chrámy. A za dverami zvláštna vôňa (možno by niekto so slovom vôňa nesúhlasil – tiež mi trvalo kým som si zvykla) – tak vonia len čas.

Sadla som si do lavice a namiesto modlitby začala som obdivovať vysoké kamenné múry a okná. Zrazu som si uvedomila, že moje oči hľadia na to, čo obdivovali ľudia niekoľko storočí predo mnou a mala som zvláštny pocit. Doľahol na mňa hlboký pokoj. Keby tak tieto múry mohli hovoriť... Koľko modlitieb si tu vypočuli... Koľko radostí ale i trápenia si tu ľudia doniesli pred Božiu tvár. Zrazu som to začala vnímať aj s obrazom. Ako tu kľačali ľudia, ktorí sa borili s chudobou, ťažko pracovali celé dni a napriek tomu svoje ubolené ruky dokázali spínať k modlitbe. Kľačali tu matky, ktoré prosili za uzdravenie svojich detí i tí čo prežívali najčiernejšie chvíle svojho života pri strate najbližšej osoby. Slúžili sa tu zádušné omše ale konali sa i svadobné obrady. Na tomto mieste znelo áno mladých neviest. Ozaj koľkokrát to mohlo byť? Koľkokrát sa šťastím mladomanželov rozjasnila celá katedrála? To dnes vedia naozaj len tieto múry.

A opäť tu prinášali manželia svoje deti na krst. Tu sa toľkí znovuzrodili pre život. A nielen v krste. Koľko sebaobvinení si museli vypočuť tieto steny? A koľko tu muselo byť za tie storočia vyliatých sĺz šťastia po sviatosti zmierenia?

Koľko radostí a koľko bolestí. A Boh bol a stále je tu. Stál pri nás v každučký deň nášho života. Čakal nielen za týmito múrmi, no tu sme ho ľahšie nachádzali. Či nie práve tieto múry vytvárali intímne prostredie pre naše stretnutia? Zdalo sa mi, akoby nás tieto múry spájali aj s našimi predkami, ktorí sú už vo večnosti. Dedičstvo otcov zachoval nám Pán. Kto môže vyjadriť čo pre kresťana znamená jeho chrám?

ÚDOLIE LÁSKY

Počuješ kroky.
Niekto sa blíži.
Nádej.
No ide ďalej.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Kroky, kroky, kroky.
Ticho.
Kroky, kroky, kroky.
Ticho.
Kroky, kroky, kroky.
Ticho.

A Ty čakáš
s plnou náručou milostí.
Kto má záujem?

Čakáš niekoho,
kto si príde načerpať lásku.
Toho, kto prichádza k Tebe
neodoženieš.

Daj mi silu navštíviť ťa, Priateľ!
Daj mi túžbu nenechať ťa samého.
Ty rád prebývaš s ľuďmi
aj pre moje dobro.

VŠETKÝCH SVÄTÝCH

„Každý dobrý strom rodí dobré ovocie,
kým zlý strom rodí zlé ovocie.
Dobrý strom nemôže rodiť zlé ovocie
a zlý strom nemôže rodiť dobré ovocie.
(Mt 7, 17-18)

Aj keď už stromy nekvitnú,
veď jeseň je tu,
kvitne mi úsmev na tvári,
srdce sa láskou rozvíja
keď myslím na Teba,
Panna Mária.

Aj keď lastovičky odleteli
a more im bozky posiela,
nič a nikto mi nezabráni
myslieť na svätého Jozefa.

Príroda si oddychuje v kráse
a stromy sa vo vetre kníšu,
po ovocí ich poznáme.
Vždy myslím na Teba, Ježišu.

Ovocie svätých je láska.
Tá ich vyniesla v Božiu ríšu.
Ďakujem Ti za tých,
čo Ti na slávu aj vo večnosti kvitnú.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Myslím na Boha a na rodinu svätých,
túžim po stretnutí s vmi, milovaní,
a srdce sa mi chveje,
no hrôza predsmrtná v ňom miesta nemá.
Túžbou sa chvejem, len po Bohu túžim,
odháňam preč smrti smútok,
Ježišova nevesta
musí byť radostná.

Vždy si bližšie...

„Ježiš môže všetko.
Dôvera v neho robí zázraky.“
(Bl. M. M. Terézia Schererová)

Ježiš môže všetko.
Vojde, keď sú dvere zatvorené,
a trpezlivo čaká
na môj pohľad,
úsmev, dôveru a lásku.

Ježiš môže všetko.
Zomrie na kríži,
vstane po troch dňoch
a neskrýva, čo bolelo,
nechá si žiariť svoje rany
po kopiji a po klincoch.

Ježiš môže všetko.
Nalomenú trstinu nedolomí,
kajúceho lotra do neba si pozve.
Hasnúci knôtik nedohasí,
Mária Magdaléna nájde ho i potme.

Ježiš môže všetko.
Matka Mária to vie a tíško si nôti:
Verím, že môj Vykupiteľ žije!

KRST

Pamätať si neviem, no bolo to tak iste,
jednoducho, jak na strome lístie.
Misijná nedeľa
- desiaty november rok sedemdesiatštyri
a všetci pripravení priniesť ma k Tebe.

Ty si ma chcel.
Ty si na mňa čakal toľké veky.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Tak som tu.

Na svet vítali ma drahí rodičia,
ktorí ma ako dar prijali
a Tebe darovali – zo srdca.
Niesli ma k Tebe a spievali im srdcia,
oči sa im smiali, keď ma prinášali.

Ty si ich povolal k dielu stvorenia.
Mamička svätá a ocko svätý nevedeli vtedy,
že im do náručia vložíš ďalšie štyri deti,
že budú mať lásku stále, bez konca.

Pán kanonik ma vodou krstnou
urobili Tvojím dieťaťom.
Úrad kňaza, proroka a kráľa
dostala som vtedy do vienka.
A som tomu rada.

Moji krstní rodičia sú:
Vierka s dobrým Jankom.

Skôr ako spočinul v Tvojom objatí,
priniesol Ti na krst svoje štyri deti
a trom bol otcom krstným.

Krstný ocko s kňazom, čo sú už u Teba,
učili ma ľúbiť jak ľudí, tak Teba.
Spolu s nimi prosím:
Človek, bráň život nenarodeným!

JUBILANTOVI
IN MEMORIAM
(20. 10. 2001)

Drahý ujo Jožko,
prihováram sa vám tíško.
Teraz, keď vietor stromy kníše,
hľadíte na nás z nebies ríše.

Tridsaťšesť rokov je od vtedy
čo ste nám zrazu odlietli.
Štrnásť rokov ste sa na zemi dožili
päťdesiatku by ste dnes tu slávili.

Aj keď mi je smutno, že sme sa nestretli,
On vie prečo Jeho ústa „Poď!“ vyriekli.
Aj keď mi je clivo, nevyčítam Pánu,
že vám tak skoro otvoril do večnosti bránu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Zdravím si vás z duše, milý ujo Jožko.
Na večnosť sa teším, už vás je tam toľko...
Nesmie nám tam chýbať ani jedna duša,
čo sa tu na zemi o svätosť pokúša.

Pomôžme si v biede,
nesme si bremená,
už nás rozveselí
Boh-Láska plamenná.

Misijná nedeľa

Misijná nedeľa a dieťa,
veľa Božích detí,
čo túžia po pravej radosti
a teraz ju nemajú ani na tvári,
nie to v srdci.
To bolí.
Chýbajú misionári
na Božom poli.
Ako je to možné?
Veď Boh stále volá k spolupráci.

Žatva je veľká,
robotníkov málo.
Proste Pána žatvy.
Proste Otca skrze Syna.
On má moc volať, poslať nás,
my máme možnosť odpovedať
na Ducha vanutie,
aby Kristus nemusel mať strach,
či nájde vieru na zemi, keď príde.

Neviete dňa, ani hodiny...

V Jeruzaleme žil vtedy muž menom **Simeon**, človek spravodlivý a nábožný, ktorý očakával potechu Izraela, a Duch Svätý bol na ňom. Jemu Duch Svätý vyjavil, že neumrie, kým neuvidí Pánovho Mesiáša. Z vnuknutia Ducha prišiel do chrámu. A keď rodičia prinášali dieťa **Ježiša**, aby splnili, čo o ňom predpisoval zákon, **vzal** ho aj on **do svojho náručia** a velebil Boha.
(Lk 2, 25-28)

Koľké šťastie - mať ťa v náručí.
Láska každú bolesť umlčí.
Chorál radostný duša vyspieva,
keď ovečka sa teší z Pastiera.

Simeon, starček nádejí
hneď svojím očiam uverí,

WWW.EVANJELIZACIA.EU

keď srdcom spozná v dieťati Boha.
Tu v prítomnosti Pestúna
k Márii zvláštne slová má.

Keď bolesť Matku prenikne,
nezúfa, hľadí na Syna,
víchrica lampu nezhasne,
Matka si Syna privíňa.

Ochráni si ju Milený,
trpiaci sú už blažení,
v bolesti Matka so Synom
jedno sú v Bohu jedinom.

REALITA

V srdci mám rany,
v očiach mám slzy,
na perách úsmev,
aj keď niečo bolí.

Nevládzem myslieť
iba na seba,
všetkých chcem tiahnuť
k Tebe do neba.

Dávam ti svoje starosti, vezmi,
dávam Ti svoje túžby i v tiesni,
dávam Ti svoju vôľu, k Tebe kráčam,
srdce Ti už patrí, Zlého sa neľakám.

Prijmi ma, prosím,
do Srdca ma ukry,
prijmi a zmiluj sa,
keď raním Ťa hriechmi.

Prijmi moje dlane,
majetok už nemám,
prijmi aj ochotu,
vziať si Ťa už nedám.

„Láska je trpezlivá, láska je dobrotivá; nezávidí, nevypína sa, nevystatuje sa, nie je nehanebná, nie je sebecká, nerozčuľuje sa, nemyslí na zlé, neteší sa z neprávosti, ale raduje sa z pravdy. Všetko znáša, všetko verí, všetko dúfa, všetko vydrží. Láska nikdy nezanikne.“ (1Kor 13, 4-8)

Hymnus na Lásku na pery sa mi tlačí,
keď cítim, že nezostávam sama,

WWW.EVANJELIZACIA.EU

hoc samotu dlho hľadať nemusím.

Ježiš, či nespáli ma Tvoja láska,
keď vykročím k Tebe blíž?
Či nezostane zo mňa popol,
keď pobozkám dnes Tvoj-svoj kríž?

Nie. Láska nepopáli dieťa,
len rany mu scelí, nežne pohladí.
Tak, ako matka, otec ľúbi,
ľúbiť chcem deti, čo mi v srdci zostali.

Vieš, čo cítim,
vieš kam chodím rada:
k Tvojmu krížu – medzi duše.
Ďakujem Ti, Pane, za život.
Som tu rada.
Láska Tvoja ma na Srdci kolíše.

„Svojim anjelom dá príkaz o tebe,
aby ťa strážili
na všetkých tvojich cestách.“ (Ž 91, 11)

Ty si stvoril anjelov
už skôr ako ľudí.
Každý z nás dostal jedného,
čo lásku v nás budí.

Anjeli sú priatelia
našej duše, tela,
dal si nám, ich do daru,
lásky majú veľa.

Oni budia k životu,
čo už umiera.

Oni bdejú celú noc,
keď my tíško spíme,
nedovolia škodiť nám,
anjel ťarchu sníme.

VERONIKA

S tebou hľadám Ježišovu tvár
a nemusím merať cestu do Jeruzalema.
V mojej duši je Jeho tvár zobrazená,
mojou úlohou je,

WWW.EVANJELIZACIA.EU

aby jej črty boli viditeľné.
Nie kvôli sebe,
len z lásky k Nemu túžim
rozdať sa blížnym.

Nedovoľ mi, moja drahá svätá,
aby moja tvár rozdávala smútok navôkol.
Pomôž mi denne s Ježišom byť spätá,
On radosťou je, mojou nádejou.

Nedovoľ mi skrývať Boží obraz vo mne,
nedovoľ mi skrývať si ho pre seba.
Pomôž mi rozdať ho šťastne,
blahosklonne,
pomôž mi tiahnuť duše do neba.

Už ste pri ňom, orodovníci moji
- Veronika spolu s Františkom.

Priamo hľaď!

Nemôžem hľadieť do prázdna,
musím sa Ti dívať do očí.
Všetky priepasti majú svoje dná,
Ty nedovoľ do nich padnúť mi,
nech Tvoja láska zakročí.

Dal si mi slobodu, rozum, vôľu.
Aj anjeli to majú do daru od Teba.
No tak sa mi zdá, že my máme viac:
My môžeme trpieť z lásky k Tebe
a s Tebou zápasiť o duše,
ktoré chceme ľúbiť Tvojou láskou.
Ďakujem Ti za anjelov.
Bez nich by nám bolo ťažko.

SOS

Všetko ma ťahá od Teba.
Ľudia i veci, ó, beda!
A myšlienky sťa kone splašené...
môj Pane, pomôž mi v biede.

Chcem Ti slúžiť srdcom ochotným.

Nauč ma zničiť Zlého úskoky.
Nauč ma počuť Tvoj hlas nežný,
čo mi v tichu srdca hovorí:
Moja si.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ó, Pane,
moja láska biedna je a malá,
nedaj však, aby bola falošná.

„Pán je môj pastier, nič mi nechýba:
dušu mi osviežuje.
Nebudem sa báť zlého,
lebo ty si so mnou.“ (Ž 23)

Chráň si ma, stráž si ma,
srdce mi daruj smelé,
nech miluje Ťa vrele,
aby Ťa objalo v každom človeku.

Staráš sa o nás,
stále na nás myslíš,
ach, naše prosby
skromnučké vyslyš,
Ježiš!

Dobrý pastier,
krásny brat
neviem, kde som,
skús ma nájsť.

„Nik nemá väčšiu lásku ako ten,
kto položí svoj život
za svojich priateľov.“ (Jn 15, 13)

Aj ja chcem ľúbiť ako Ty.
Pomôž mi, prosím.
Zjednoť ma so sebou.
Aj ja chcem položiť
život za priateľov.

„Každá pravá láska
nesie v sebe črty utrpenia.“
(P. Jozef Porubčan, SJ)

Berieš kríž
a mlčky
kráčaš výš.

Mne hovoríš:
Nevykrikuj do sveta,
čo robíš.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Staň si blíž,
objím kríž,
nes ho výš,
uvidíš, že uveríš
a ako ja zvíťazíš.

Nedeľa Utrpenia Pána

Smrtná nedeľa.
Tvár Kristova je zahalená.
Skryl si utrpenie svoje,
aby som Ti s láskou ponúkla to moje.

Schoval si svoju tvár,
a predsa Ťa vidím,
riadiš beh života
a ja vďačnosť cítim.

Tiež ľútosť pripája sa k tomu,
pevne dúfam, verím,
že prijmeš ma do domu
napriek pádom, chybám,
srdce k Tebe dvíham.

Sprevádzaš ma,
učíš ma žiť žitím,
tak, ako láske
sa len láskou naučím
a pracovať prácou, tvorením.
Smiem tvoriť mnohé malé veci.
Krásu im Tvoj Duch vdychuje.
Narodili sa mi v srdci,
lebo Ťa miluje.

Otec miluje Syna
a dal mu do rúk všetko.
(Jn 3, 35)

Ty máš v rukách všetko.
Od Teba si prosím.
Rozdávaš vždy štedro.

Mieru vrchovatú,
natlačenú, natrasenú
nezaslúžim si, viem,
ale aj napriek tomu
milovať a pomáhať Ti chcem...

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Neobzrieť sa nazad,
byť mŕtvou, keď treba.

Tichúčko chcem kráčať za Tebou.
Láska je krásna, keď je skromná.

Bohostánok

Kľúčik je v bohostánku.
Od vnútra sa nezamykáš.
Len ja mám z vnútra zámku.
Otvor mi, prosíkaš.
A ja Ti z polospánku prebratá
v nádeji šepkám: Príď!

Podám Ti z okna kľúč,
Môžeš si odomknúť
kedy chceš.
Patrím Ti, vieš.

„Ale keď Ježiš spoznal, že chcú prísť, zmocniť sa ho a urobiť ho kráľom, znova sa utiahol na vrch celkom sám.“ (Jn 6, 15)

„Nehľadáte ma preto, že ste videli znamenia, ale preto, že ste jedli z chlebov a nasýtili ste sa.“ (Jn 6, 26)

Hľadajú Ježiša.
Včera im dal jesť.
Boli s ním spokojní.

Takého kráľa chcú,
iného odpracú,
len aby im vládol kráľ chleba...

Ukryl sa.
Ináč nemohol.
Ten dav bol schopný všetkého.
A on nechcel vzburu.
Je kráľom pokoja.

Nehľadá svoju vôľu.
Buď Tvoja, Otče,
nie moja.

Čo Otec chce,
chce aj Syn,
zostáva
pod spôsobom Chleba.

Dáva sa
pre ľudí

WWW.EVANJELIZACIA.EU

z oltára...

„V láske niet strachu,
a dokonalá láska vyháňa strach,
lebo strach má v sebe trest,
a kto sa bojí, nie je dokonalý v láske.“ (1Jn 4, 18)
Ďakujem Ti, Láska,
že ma stále láskaš,
hladíš ma vánkom,
vetríkom ovievaš
ako ruže puk.

A ja sa z toho neviem spamätať,
že túliš si ma k Srdcu.

Svetlá sa mihocú.
Si rád.
Patria Tvojim verným,
čo kráčajú smelo.
Vstanú, len čo padnú v prach.
V láske nie je strach.

Vernosť a svätosť

Vernosť a svätosť sú sestry,
kráčajú vedno,
tajne sledujem ich stopy,
no keď ma uvidia a kývnu mi rukou,
posmeľujem sa:
Pozývajú ťa do spoločenstva,
tak ich neodmietni.

Idú bok po boku
a opierajú sa o seba,
Srdce, úsmev, ruky...
im musím dať ja.

Keď nevládzem kráčať za nimi,
počkajú kým oddýchnem si.
Povzbudzujem sa:
Nevzdaj sa ich priateľstva,
veď si Láskou oslovená.

Vrabce

Na streche sa vrabce bijú
pre zrniečko maličké.
A v bojovom zápale,
keď sa s krikom klbčili,
odrazu sa v rúre odkvapovej ocitli.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Netušili, že je zle,
kým sa bili na streche.
Až keď sa vôkol zotmelo,
srdce vrabčie sa strachom zovrelo.

Zaplakali svorne, ľutovali hádku,
aj ten hnev, čo vzbĺkol.
A kde je to zrnko?

Nie je koniec.
Nebol pohreb.
Ako sa tam pomerili,
počula aj Sestrička,
za odmenu vzala pílu
a vrabce sa rozleteli do sveta.
Nie však osve, ale svorne,
aby všetkým vrabcom
povedali štebotom,
že kde hádky kvitnú,
žiť sa nedá s pokojom.

A že je v odkvapovej rúre diera?
Čo tam potom!
Niekto z ľudí napraví,
čo tie vrabce spackali.

Spomínam na otca Víta

To, čo cítiš nech je jedno Tebe,
len za lásku zaslúžiš si nebe.
Nie je jedno ako Boha ľúbiš,
ak len citom, len v radostiach,
len za prchavé šťastie vďačíš,
to je málo, nezájdeš ďaleko.

Moja malá rada,
tebe, Veronika patrí:
Miluj Boha vôľou,
nesklameš sa z bôľov.

Vedz, že nezanevrel Nevinný
na nás vinníkov.
Vzal kríž
a kráčal pred Tebou.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

1. Uzdravenie slepého

Pri štúdiu exegézy v 3. ročníku nášho štúdia, sa mi dostala do ruky kniha od Romana Brandstattera „ Okruh Biblie“ . V nej sa píše, že nikto z nás nemá návod na dobré, opravdivé i vnútorné prežívanie Svätého Písma, ale ono zahŕňa nielen oblasť našich vedomostí, ktoré rozširujú a formujú náš vzťah k Sv. Písmu, ale zahŕňa i tých ľudí, ktorí svojím pôsobením vplývali na prehĺbenie tohto vzťahu k inšpirovaným písmam.

V tejto knihe sa mi páčili voľné prerozprávania niektorých udalostí z Evanjelia. A tak som sa pokúsila vytvoriť taký malý príbeh aj ja. Voľne som prerozprávala Mk 10, 46 –52 :

„ Na tento deň som čakal veľmi dlho. Počul som už o ňom. Bol by som Ho sám vyhľadal, ale nemal mi kto pomôcť. Pre všetkých som bol len žobrákom, ktorý trpí sa svoje viny. Iní tvrdili, že za viny svojich rodičov. Tak som teda každý deň sedel na okraji cesty a čakal... Konečne prišli. Potom tam mňa slepého, niekto priviedol k Ježišovi a poprosil ho, aby sa ma dotkol. Bál som sa, veľmi. Chytil ma za ruku, odviedol ma pred dedinu, pretrel mi oči slinami, priložil mi ruky a opýtal sa ma: Vidíš niečo? Vzhliadol som a povedal: Vidím ľudí, sú však veľmi nejasní, akoby prichádzali zďaleka. Vtedy mi položil ruky na oči ešte raz, teraz som videl zreteľne. Bol som uzdravený a mohol som všetko jasne vidieť. Ježiš ma poslal domov so slovami: Ale do dediny nechoď! Nerozumel som, prečo? Chcel som, aby sa celý svet dozvedel, že ja znova vidím. Chcel som všetkým povedať, že Ježiš sa nado mnou zmiloval... šiel som teda za ním. “

2. Božie slovo v Starom zákone

Téma Božieho Slova v Starom zákone nie je nejakým predmetom abstraktnej špekulácie, ako v iných myšlienkových prúdoch, ale je faktom zo skúsenosti: Boh hovorí priamo s Ním určenými ľuďmi (v širšom slova zmysle prorokmi); skrze nich hovorí so svojim ľudom a so všetkými ľuďmi. Spôsob, ktorým sa Boh k nim obracia, môže byť rozličný: s niekým hovorí „vo videniach a snoch”, s inými neurčitejšou vnútornou inšpiráciou, s Mojžišom hovorí „od úst k ústam”. Často spôsob vyjadrovania jeho Slova nie je upresnený. Podstatná je však skutočnosť, že všetci títo proroci sú si jasne vedomí, že Boh s nimi hovorí, že sa ich jeho Slovo nejako zmocňuje, a to až do tej miery, že im robí násilie. Pre nich je teda slovo Božie prvou vecou, ktorá určuje zmysel ich života. Mimoriadny spôsob, akým v nich Slovo vzniká, spôsobuje, že jeho pôvod privlastňujú činnosti Ducha Božieho. Jednako Božie slovo môže prísť aj skrytejšími cestami, zdanlivo bližšími normálnej psychológii; tými, ktoré používa Božia Múdrosť, keď sa obracia k srdcu ľudí, či už keď ich učí ako žiť, alebo keď im zjavuje Božie tajomstvá. V každom prípade tu nejde o ľudské slovo podliehajúce kolísavosti alebo omylu. Proroci a autori kníh múdrosti sú v priamom spojení so živým Bohom. Prorok sa vystavuje protirečeniu a prenasledovaniu, ale Boh mu dáva silu, aby ďalej odovzdal prijaté posolstvo. Je pred Bohom zodpovedný za toto poslanie, od ktorého závisí osud ľudí. Ak sa pokúsi uniknúť, Boh ho privedie nasilu ako Jonáš. Častejšie sa ujmú svojho poslania, aj keď im hrozí strata pokoja, alebo aj života.

Božie Slovo sa nedáva prorokom ako nejaké ezoterické učenie, ktoré by bolo treba skryť pred obyčajnými smrteľníkmi. Je to posolstvo, ktoré je potrebné dať celému Božiemu ľudu, s ktorým chce byť Boh v styku prostredníctvom svojich hlásateľov. Poslucháči majú vo svojom srdci pripraviť dôverujúce a chápavé prostredie.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Už od samých začiatkov Izraela je Božie Slovo ponímané ako zákon a pravidlo života. Na Sinaji dal Mojžiš ľudu od Boha prijatú náboženskú a morálnu chartu zhrnutú do desiatich „Slov" Desatora. Toto potvrdenie jediného Boha viazané na zjavenie jeho podstatných požiadaviek bolo jedným z prvých prvkov, ktoré umožnili izraelskému národu uvedomiť si, že „Boh hovorí". Boh, ktorý prehovoril k Izraelu, však nie je Bohom statickým, On svojim Slovom aj zjavuje, aj koná: prvotný čin Stvoriteľa „Povedal a stalo sa", „Ja som Pán tvoj Boh, ktorý ťa vyviedol z egyptskej krajiny, z domu otroctva"- toto je základ autority Zákona, dejiny sú spĺňaním Jeho prisľúbení, udalosti sa dostavujú na Jeho zavolanie. Nie ľudskou múdrosťou je v dobe polyteizmu spoznaný Jediný Boh, ale pretože prehovoril k Otcom Izraela a neskôr k Mojžišovi. Božie slovo postupne odhaľuje skrytý význam dejín, Božie úmysly vo veľkých národných zážitkoch, tiež budúcnosť - nasledujúcu etapu Božieho zámeru a napokon čo príde „v posledných časoch", keď Boh v plnosti uskutoční svoj zámer. Zákon, zjavenie a prisľúbenie idú spolu a vzájomne sa podmieňujú v celom Starom zákone. Od človeka sa žiada odpoveď. Preto sa patrí Božie slovo počúvať, či už preto, aby ho „mal vo svojom srdci" a uskutočňoval ho, alebo aby mu bolo oporou a nádejou.

3. CESTA ŽIVOTA

Kráčam chodníkom kľukatým,
Zrazu sa len tak zastavím,
Stáť zrazu zostanem
A vo zvláštnom strachu ostanem.

Celé telo mi skamenie.
Čo čaká ma a neminie?
Čo čaká ma za zákratou
A je niečo i za tou druhou?

Pokračovať v ceste musím...
Tak to teda aspoň skúsim...

Za zákrutou prvou,
Ba i za tou druhou,
Maliny sú nedotknuté.
Akej asi budú chute?

Prvé sú veľké, sladučké,
Druhé vyzerajú chutnučké.
Avšak jedu plné sú,
Z chodníka ma odnesú.

Často ma všetko domotá...
Lebo taká je cesta života...

WWW.EVANJELIZACIA.EU

VZORY A MÉDIÁ

Žijeme v dobe, ktorá je na človeka veľmi náročná. Osobnosť človeka v poslednom období veľmi modifikujú médiá. Dnes si azda nikto nevie ani predstaviť život alebo domácnosť bez televízneho prijímača, rádia, dennej tlače alebo rôznej literatúry. Taktiež počítač s internetom sa stáva pomaly všednou záležitosťou. Cez tieto prostriedky sa nám predkladajú rôzne vzory ba celé súbory názorov a postojov, ktoré človek ľahko prijme a osvojí a neraz sa s nimi stotožní. Žiaľ, iba nejaká časť z predkladaného je pozitívna. Tu je veľmi potrebné, aby prijímateľ dával pozor na to, čo počúva, na čo sa pozerá a čo prijíma.

Dá sa to prirovnať k tomu, ako človek prijíma potravu. Prijíma ju preto, aby žil. To, čo včera skonzumoval sa rozloží v krvi, bunkách – premení sa na ľudské telo. Dáva nám to silu, možnosť rastu, upevňuje zdravie. Niekedy ani nevieme povedať, čo sme pred pár dňami jedli. Avšak okrem takejto hmotnej potravy, človek potrebuje prijímať potravu pre svoj duševný a duchovný rozmer. Túto potravu prijímame zväčša sluchom alebo zrakom. Týmito zmyslami prijímame informácie, ktoré sa ukladajú v mysli, srdci a podvedomí. Tak vplývajú na naše myslenie, naše názory, nálady a robia nás niekedy lepšími inokedy horšími, citlivejšími ale aj otupnejšími alebo vyrovnanejšími ba aj podráždenejšími.

Azda najcitlivejšou skupinou na vplyv médií hlavne tlače a televízie je mládež. Na mladého človeka meľmi vplývajú filmy, seriály, videoklipy a tiež reklama. Chcela by som teraz poukázať hlavne na vplyv televízneho vysielania.

FILM. Pre nás je už samozrejmosťou, že televízna obrazovka doslova „hýri“ filmami žánru akčných filmov presýtených násilím, zabíjaním a neútou k životu. Ďalej sú to horory, rôzne sci-fi filmy, ktoré negatívne pôsobia na podvedomie prijímateľa a odvádzajú ho od reality bežného života.

Keď pozeráme nejaký film, nikdy nesmieme byť iba pasívnymi prijímateľmi. Každý film by sme mali driticky zhodnotiť. Pri tomto hodnotení by sme mali brať do úvahy hlavne tieto otázky. „Prečo?“ – Zamerať sa na cieľ filmu. S akým úmyslom bol film natočený s akou hlavnou myšlienkou. (to platí aj pri tlači a inom vysielaní) Ďalšou otázkou je „Čo“ mi tento film ponúka. Tu sledujem dej filmu. Potom pozorujem „ako“ je film spracovaný. Zameráme sa na detaily, ktoré vedú k cieľu filmu. Všímame si jednotlivé postavy kladné i záporné. Aká je hudba, estetické spracovanie, detaily scén, spôsob natočenia, vyjadrovanie hercov, kto ako sa zachoval, ktorý herec akú úlohu hrá, farby, zvuk... . Musíme si položiť aj otázku: „Čo ma zachytilo a prečo?“ Ako na mňa pôsobí film po citovej stránke? Som naplnený dobrými túžbami, citmi alebo stresom, strachom... .

Každý film závisí od toho, aká spoločnosť ho natočila a aký režisér. Či je veriaci alebo neveriaci, aké má názory, pohľad na život, mravné zásady... . Poslednou otázkou, ktorú si pri hodnotení filmu možno položiť je: „Aké posolstvo alebo hodnotu prináša film?K čomu mafilm povzbudil, čo dobré si môžem z filmu odniesť? Keď sa naučíme takto hodnotiť to, čo z televíznej obrazovky prijímame, určite po čase budeme

vedieť „filtrovať“ teda správne triediť ponuku televíznej obrazovky a nebudeme iba bezhlavo nasávať.

Jedným z najviac sledovaných programov sú dnes telenovely. V súčastnosti je televízna ponuka nimi doslova presýtená. Ako ich hodnotiť? Takéto seriály často pôsobia ako droga. Vysielajú sa práve v takom čase, keď sa rodina schádza večer doma. Namiesto toho, aby sa spoločne navečerali, prozprávali, čo cez deň zažili (veď to upevňuje vzťahy), členovia rodiny si sadajú pred televízor a sledujú život a problémy predstaviteľov ako život susedov. Venované sú hlavne ženskému publiku. Sú ľahkého žánru a ľahko vnikajú do podvedomia a vnútra diváka. Takéto seriály dosť viažu človeka a vytvárajú závislosť na sledovaní každej časti. Mám taký pocit, že sme už tak trohu vytriezveli

WWW.EVANJELIZACIA.EU

z tohto opojenia telenovelami, keď sa začali vysielať. V hre týchto telenoviel ide hlavne o intrigy, peniaze, lacné lásky a povrchné vzťahy. Krásne ľudské hodnoty, ako sú pravá láska, čistá láska pred manželstvom i v ňom sú úplne potlačené. Aj tu treba mať triezvy úsudok a kritického ducha na to , čo pozerám a či to má vôbec zmysel.

Pre mladých ľudí veľmi obľúbenými sú videoklipy. Tie spájajú obraz s hudbou. Adresátmi videoklipov sú hlavne mladí ľudia od 14-18 rokov. Na niektorých televíznych staniciach sa vysielajú 24 hodin. Väčšinou sú nereálne a tiež nemorálne. Propagujú sexuálnu oblasť človeka. (pohyby, oblečienie, slová....) Čo je hlavne pre tento vek (a nie len pre tento) nevhodné.

Posledné, na čo chcem dnes poukázať sú reklamy. Reklamu možno rozdeliť na správnu a nesprávnu. Cieľom správnej reklamy je poukázať na skutočnú hodnotu výrobku alebo ponúkanej eci bez prikrášľovania a zveličovania. Nesprávna reklama zasa dáva veci takú hodnotu, akú v skutočnosti nemá. Často z takýchto reklám vyznieva, že zmyslom života je kupovať veci. Reklamy majú za cieľ človeka upútať, zaujať, vyprovokovať túžbu po veci a žiaľ aj oklamať. Tu pôsobí na diváka hudba,ktorá vyvoláva príjemné pocity, zafarbenie hlasu, krátke zábery, farebnosť... . Divák sa tu identifikuje s osobu v reklame a túži po výrobku.

Reklama je dobrá, keď informuje ale zlá, keď znásilňuje a dáva klamné informácie.

Preto nebuďme iba pasívnymi prijímateľmi všetkého, čo nám televízia ponúka. Ale ak sa na niečo pozeráme, vieme to kriticky zhodnotiť a vziať si pre seba to, to je pre nás dobré a hodnotné.

Tento text nemožno nazvať úvahou pôsobí skôr ako „prednáška“. Vytvorila som si ho a slúžil mi ako podklad pre katechézu o vplyve televízie na človeka. Katechézu som mala so žiakmi deviateho ročníka a tiež so skupinkou birmovancov.

Poklona prvoprijímajúcich detí pred Sviatosťou Oltárnou. (Inšpiáciu som čerpala s priesne „Viem, že Boh mi požičal...“ , ktorú som aj použila.)

ÚVOD

Pane Ježišu, sme tu pred tebou. Kľačíme tu a pozeráme sa na teba. My vieme, aký si dobrý. Sme šťastní, lebo iba nedávno sme ťa prvý krát prijali do svojho srdiečka. Touto poklonou sa ti chceme poďakovať za taký krásny dar – za teba. Chceme ti tiež vyjadriť vďaku za náš život, za naše zmysly. (chvíľka ticha)

čitanie – text Mk 7, 31-37

Pane Ježišu, ľudia k tebe priviedli hluchonemého človeka. Prosili ťa, aby si ho uzdravil. Ty si povedal: „Effeta“ – otvor sa! A muž vedel hovoriť. Tvoja láska je nekonečná. Pane Ježišu aj ja ťa prosím, otvor moje uši, aby som ťa počúval

otvor moje ústa, aby som všade o tebe rozprával

otvor moje srdce, aby som prijal tvoju lásku, miloval ťa a tiež všetkých svojích blížnych.

A/ pieseň 1. Viem, že Boh mi požičal moje ľudské pery, aby o ňom šepkali, že je Boh dôvery.

R. Ďakujem ti Pane Bože môj za sluch, ruky pery i zrak môj. Ďakujem ti Pane Bože môj, /čo si ľuďom dal. /

/čo si z lásky ľuďom dal/.

MOJE ÚSTA

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Mám veľkú radosť z toho, že môžem rozprávať. Môžem sa smiať, modliť sa, kričať, speivať. Môžem nimi prosiť ale aj ďakovať. Ústami môžem vyjadriť odpustenie aj lásku. Ústami hovorím pravdu, odpovedám na otázky druhých, môžem nimi niekedy udržať tajomstvo.
(...)
Pane , ďakujem ti za moje ústa, za moju reč. Prosím ťa, daj mi silu, aby som nimi rozprávali vždy len to, čo je správne a chválil rečou tvoje meno. Ak som ťa niekedy jazykom urazil alebo zarmútil, prosím ťa odpusť mi.

B/ 2. Viem, že boh mi požičal moje ľudské uši, by som nimi vypočul koho smútok kruší. R.

MOJE UŠI

Počujem. Mám sluch. Ani si neuvedomujem, aký je to veľký dar. Beriem to ako samozrejmé. Ale koľko ľudí na svete nemôže počuť – nemá sluch. Ja môžem sluchom počúvať, načúvať a poslúchať. Počujem smiech a teším sa. Počujem prosbu: „Prosím ťa pomôž mi!“ Počujem eodičov: „Daj si pozor! Buď opatrný!“ Počujem, ako ma volajú po mene. Žiaľ, niekedy počujem aj hádky, zlé a škaredé slová... . Večer, keď všetko utíchne, započúvam sa do seba...., modlím sa a počúvam Ježiša.....
(...)
Pane, ďakujem ti za môj sluch. Prosím ťa, otvor moje uší, aby som dokázal počuť, počúvať a poslúchať. Pomôž mi aby som sa naučil plniť tvoju vôľu.

C/ 3. Viem, že Boh mi požičal moje ľudské oči, by som nimi zažmurkal, vytrel smútok z očí. R.

MOJE OČI

Keď sa ráno zobudím, otvorím oči a vidím svetlo. Ako ťažko mi je prejsť pár krokov v úplnej tme. Som taký neistý. Ako keby som nevedel chodiť. Vo svetle slnka vidím svet svet okolo seba. Mamu, otca, súrodencov, kamarátov... Vidím stromy, kvety, zvieratká... Vidím okolo seba však aj smutné tváre. Na očiach ľudí možno vidieť, či sú smutní alebo veselí.
(...)
Pane, vďaka ti za môj zrak. Prosím ťa, daj mi radostný pohľad, aby som na svet a na ľudí pozerals láskou. Aby moje oči neboli smutné ale plné radosti.

D/ 4. Viem, že Boh mi požičal moju ľudskú dlaň, aby som ňou pohladil, kto sa citi sám. R.

MOJE RUKY

Dve dlane, desať prstov. Každý z nich je potrebný. Ba dokonca má každý z nich svoje meno. Ruky – nimi veaci beriem, prijímam, dávam, kladiem, zbieram.... Rozdelím si čokoládu s kamarátom. Nosím tažku, zaväzujem si šnúrku... Dokážem nimi pohladiť, urobiť radosť... Svoje úlohy si píšem rukami a tiež ich skladám ku modlitbe. No niekedy viem rukami aj ublížiť.
(...)
Pane, vďaka ti za moje ruky . Ďakujem ti, že môžem nimi hýbať, mávať, hladiť. Prosiť... Požehnaj ich, aby som nimi robil samé dobré veci. A odpusť mi, ak som rukami niekomu ublížil.

E/ 5. Viem, že Boh mi požičal i samého seba, by som iným cestu stlal k nemu až do neba. R.

MOJE SRDCE

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ťuk-ťuk, ťuk-ťuk. Podobný zvuk počujem, keď si priložim ucho na hruď ocka alebo mamky. Niekedy cítim svoje srdiečko, keď bije od vzrušenia, od radosti alebo strachu. Mám svojích rodičov a súrodencov rád. Niekedy, keď mi je smutno aj plačem. Bolí ma niekde tam v hrudi. Keď je niekto smutný cítim, že ho mám odprosiť. Mám rád Ježiša. Učím sa o ňom počúvam ho. Viem, že aj on má ma rád.
(...)
Pane otvor moje srdce a vojdi doň. Spolu s tebou chcem mať rád všetkých ľudí okolo seba a tak prísť raz ku tebe.

ZÁVER

Pane Ježišu príjmi túto chvíľku od nás. Venujeme ti ju za tvoju lásku k nám. Tak ako ai uzdravil hluchonemého, uzdrav aj nás. Otvor naše uši, oči, srdce. Otvor a pretvor všetky naše zmylsy, aby sme ich využívali len k dobrému a tak slúžili tebe i svojím blížnym. Aby už nebolo poču o hádkach, bitkách, zabíjaní, nadávaní, ohováraní, o klamstvách a neposlušnosti. Prosíme ťa, buď stále s nami a sprevádzaj nás. Nech každý vie, že si nás priateľ a prebývaš v našom srdci Amen.

(požehnanie)

SPOMIENKA

V mojom životnom príbehu je reč o všeličom, ale hlavne o sile modlitby. Pred 5 rokmi som bola devätnásťročné dievča. I keď som už dosiahla dospelosť, bola som veľmi nesmelej a hanblivej povahy. V sedemnástich rokoch som ešte chodila do školy a navyše som mala dosť prísnych rodičov, takže na tanečné zábavy som začala chodiť o niečo neskôr. Vtedy to nebolo tak ako dnes, že už dvanásť – trinásťročné dievčatá chodia po zábavách. Mnohokrát, keď tak pozorujem dnešnú mládež, nemôžem tomu uveriť. Česť tým, ktorí sa slušne správajú, a zvlášť tým, čo si dali sľub čistoty až po manželstvo. Lenže žiaľ, tých je ešte stále málo.

Máj r.1998 mi nikdy nevymizne z pamäti. Vtedy sa začal najkrajší, ale zároveň najtrpkejší príbeh mojej mladosti. Na tanečnej zábave ma prišiel pozvať do tanca jeden pekný, urastený mládenec. Ako sme tak tancovali, on sa mi začal prihovárať. Ja som sa naňho pozrela, pohľady sa nám stretli a zahorela som láskou k nemu na celý život. Od tej doby verím, že láska na prvý pohľad existuje. Mládenec sa so mnou zabával, ale keď sa blížila polnoc, rozlúčil sa so mnou, lebo chcel rešpektovať vôľu rodičov. Jeho domov bol vzdialený od našej dediny asi tak osem kilometrov. Povedal mi, že by sa so mnou ešte rád stretol. Na nasledujúcu nedeľu som išla s kamarátkou do kostola a zrazu som ho zbadala. On sa mi hneď prihovoril, sadli sme si do lavice a po svätej omši ma odprevadil domov. Priznal sa mi, že by sa so mnou veľmi rád bližšie zoznámil. Ďalšiu sobotu bola u nás tanečná zábava. Prišiel, ale ja som bola voči nemu dosť odmietavá. Ako som už spomenula, veľmi sa mi páčil. Bola som doňho zaľúbená na život a na smrť. Ale cez týždeň, keď som nad tým uvažovala, uvedomovala som si, že to všetko môže byť veľmi riskantné : veď ho vôbec nepoznám, veď on môže mať doma svoju lásku alebo nebodaj aj snúbenicu. Predtým mi povedal, že už o mesiac musí odísť do zahraničia. Potom som ho už viac nevidela. To utrpenie, aké som potom prežívala, o tom som vedela iba ja a nebeský Otec. Mesiac uplynul. On odišiel do zahraničia a ja som nevedela, čo si počnem. Priznám sa, plakala som. Nemohla som si odpustiť, že som sa tak hlúpo zachovala voči chlapcovi, ktorý sa mi tak páčil. Prežívala som veľmi trpké a smutné dni a nič ma v živote nebavilo.

V jednu nedeľu, ako som tak sedela v kostole, zrazu mi padla do očí malá knižočka, ktorá bola položená na lavici. Bol to stručný životopis sv. Kataríny Labouré . Požičala

WWW.EVANJELIZACIA.EU

som si ju a doma prečítala. Po prečítaní knižočky vstúpila do mňa nejaká tajomná sila. Neviem to bližšie opísať. Našepkávala mi, aby som sa stále modlila k Panne Márií zázračnej medaily a pritom si niečo želala. Moje vlastné „ja“ sa spočiatku priečilo a vravelo mi : „Veď to nie je možné, aby to mohla byť pravda. No tá neznáma sila neustupovala a stále ma povzbudzovala k modlitbe. Skutočne to bolo čosi neuveriteľné. Zrazu vo mne začala stúpať taká silná dôvera a túžba vrúcne sa modliť k Panne Márii , že to sa mi za môjho dovtedajšieho života ešte nestalo. Chvíľami som cítila , že sa dotýkam samého neba. Moje srdce sa dvíhalo k Panne Márii s veľkou vrúcnosťou , láskou , odhodlaním a túžbou, aby prosilo o vyslyšanie. Medzitým som si aj poplakala. Prichádzali smutné , šedivé i pochmúrne dni. No Panna Mária stále bdela nado mnou a pri tom ma posilňovali slová modlitby , ktoré znejú takto :

Panna Mária Zázračnej Medaily , ty si sa zjavila svätej Kataríne ako sprostredkovateľka milostí. Vypočuj teda moju naliehavú prosbu. Do tvojich rúk vkladám všetky svoje úmysly , duchovné i hmotné záujmy. Osmeľujem sa zveriť tvojej materinskej dobrote aj túto moju osobitnú prosbu. Dobrá Matka, pokorne ťa prosím, prednes ju svojmu lipla na pozemských veciach , ale kráčala za tebou až do dňa , keď sa stretneme v nebeskej sláve. Amen.

Táto situácia trvala asi rok. V tom čase sa mi prisnil sen. Snívalo sa mi, že som sa stretla s tým mládencom a že mi povedal : „Mal som dievča , pre ktoré som odišiel do zahraničia , aby som mohol na ňu zabudnúť. Mám ťa rád. Počkaj na mňa a ja sa vrátim.“ Ráno , keď som sa prebudila, bola som z toho sna dosť prekvapená . Hoci to bol iba sen, priznám sa , že ma potešil . Mala som lepšiu náladu , začala som sa smiať , práca išla od ruky a úplne všetko bolo lepšie. Mesiace plynuli. V zimnom období sa u nás konal maškarný ples . Poriadne som sa zamaskovala , aby ma nik nespoznal. To mi dodávalo odvahu . Bola som vysoké štíhle dievča , ale tak som sa naobliekala , že si ma mýlili s jedným silným dievčaťom . A tak ma aj jej menom oslovovali.

Zábava prebiehala tak , ako som si aj predstavovala. Ako som tak vyvádzala , zrazu som pozrela k dverám. Div som sa od prekvapenia nerozsypala. Na moje veľké prekvapenie čo nevidím? Ten mládenec stál pri dverách! Spočiatku som sa nevedela zorientovať. No potom som nabrala odvahu a schmatla ho do tanca. Veď ma nespoznal a ja som mohla zistiť , či sa ešte na mňa pamätá. Tak sme spolu tancovali až po hodinu odmaskovania. Bol veľmi šťastný, keď ma uvidel a uvedomil si s kým tancoval. Obaja sme sa rozosmiali. Potom som sa ho spýtala : „Ako je to možné, že si tu? Veď si odišiel do zahraničia ? Povedal : „Áno odišiel , ale už som sa vrátil .“ Potom sme sa už len rozprávali. Nad ránom odišiel a povedal mi, že hneď v pondelok mi napíše list. Ja som čakala a čakala celý týždeň na ten list . Konečne prišiel koncom týždňa v sobotu s pondelkovým dátumom, ktorý bol veľmi zreteľný na obálke. Bola to vina pošty . To sa mi stalo osudné , lebo som už pre krátkosť času nemohla dať odpoveď na list . V liste mi písal, že to so mnou myslí vážne , že on si praje slušné dievča , ktoré by si chcel priviesť až pred oltár. List sa mi veľmi páčil , ale pre jeho meškanie nebola som si istá či mládenec príde . Zrazu v neskorých večerných hodinách niekto zaklopal na okno. Vyšla moja mama a bol to on. Poprosil ju , či by som mohla vyjsť von. Vyšla som. Zrazu mi začal vyčítať , prečo som mu neodpísala a neprišla na dohovorené miesto. Povedal , že on veril , že aj ja mám oňho záujem. O chvíľu nastalo ďalšie prekvapenie! Začal mi rozprávať presne tú istú vec, ktorú som už poznala zo sna. Bola som z toho ohromená.

Keď som sa mu však pokúšala vysvetliť , prečo prišiel list tak neskoro , vôbec mi neveril . Povedal , že keď napíše kamarátovi do takej vzdialenosti , má list za dva dni. Začali sme sa hádať. Hádka sa stupňovala . Ja som sa hnevala , prečo mi neverí . On stále trval na mojom vysvetlení . Po chvíľke som pochopila , že ani mi nechce uveriť , ale chce si presadiť len svoj názor . To ma prekvapilo a začala som rozhovor znovu , ale inak : „Prečo mi nechceš uveriť , ale hovoríš stále len to svoje?“ Na odpoveď som si musela chvíľu počkať a potom povedal : „Už si nemám čo s tebou povedať ! „. Takúto odpoveď som nečakala . O chvíľu som začala plakať , hnevať sa a najradšej takého človeka ani nestretnúť . Vrátila som sa domov a celú noc som preplakala . Na druhý deň som šla do kostola . Homília bola pekná a pritom som v nej našla myšlienku ktorá ma povzbudila .

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Večer som sa pomodlila modlitbu k Panne Márii Zázračnej Medaily a prosila ju opäť o pomoc. Vedela som že ma určite vypočuje.

Na záver môžem povedať, že takýchto príbehov mám veľa, ale nechcem o nich hovoriť, lebo sú veľmi smutné. Pannu Máriu mám veľmi rada a ďakujem jej, že mi takto pomáha.

1. TAJOMSTVO SVETLA

Ježiš bol pokrstený v Jordáne a začal svoje verejné účinkovanie.

Tridsať rokov! Tridsať rokov Ježiš Kristus – živý Boh – pracoval ako tesár. Žil rodinný život so svojou Matkou Máriou a svojím pestúnom Jozefom. Žil ako ostatní ľudia – pracoval, tešil sa zo všetkého vôkol seba, z ľudí a Jeho Duch bol poslušný Bohu – Otcovi. Ježiš vedel o Jánovi, ktorý vedený Božím Duchom žil na púšti, kázal, vyzýval ľudí na pokánie, obrátenie, zameranie života na Boha. Všetkých, ktorí pocítili túžbu zmeniť svoj doterajší životný štýl, krstil Ján v rieke Jordán. Obracali sa rôzni ľudia – rôzneho veku, od najchudobnejších, cez vojakov, mýtnikov... tak ako aj dnes.

Ježiš vedel, že On krst nepotrebuje, že je čistý, plný milosti. No Otec si to želal. Mal ísť príkladom pre všetkých a On šiel.

Ján, zdráhajúc sa, keď spoznal v Ježišovi Mesiáša, necítil sa hodným na túto úlohu. Vedel, že nie on Ježiša, ale Ježiš jeho by mal pokrstiť. No z Ježiša sálalo pevné, nemeniteľné rozhodnutie splniť v pokore aj tento bod Otcovho plánu: „Len to nechaj, lebo sa patrí, aby sme splnili všetko, čo je spravodlivé.“ Ján Ho krstí a práve vtedy Boh Otec potvrdzuje, čo Ján cítil a tušil: „Toto je môj milovaný Syn, v ktorom mám zaľúbenie.“ A Duch, ktorý sa vznášal nad vodami prvého stvorenia, zostupuje na Ježiša ako predzvesť nového stvorenia.

Ján posiela svojich učeníkov za Baránkom Božím. Takto sa začína Ježišove verejné účinkovanie.

Odchádza na púšť, pripraviť sa na všetko, čo Ho čaká: na kázanie, na robenie zázrakov, na odsúdenie, prijatie i neprijatie od ľudí, na lásku aj nenávisť...

Rozhodnutie je ťažká, no zároveň dôležitá vec pre náš život, pre rast po ľudskej stránke i rast vo viere.

Aj ja, áno, práve ja som dnes tu. Hnaný túžbou naplniť sa Božím Duchom, s prosbou na perách i v srdci...

Som mladý, či starší... Bol som pokrstený ako dieťa, či ako dospelý... Na to nezáleží. Som tu a to je podstatné. Je dôležité, aby som pochopil, akú veľkú milosť som dostal v krste.Že sa mi otvorila vstupná brána do života v Duchu. Ak si ešte nepokrstený a váhaš, neváhaj!

Ježiš ti sám dáva príklad a On nikdy neurobil nič, čo by nemalo pre človeka hlboký význam. Keď sa pri krste leje voda na tvoje čelo, otvára sa nebo a Boh Otec hovorí: „Ty si môj milovaný syn. Ty si moja milovaná dcéra. O teba sa budem navždy starať, si mi veľmi milý, si pre mňa dôležitý! Milujem ťa takého, aký si, s tvojou povahou, s tvojimi radosťami i starosťami. Chcem od teba len jedno: Dôveruj mi!“

2. TAJOMSTVO SVETLA

Ježiš zázrakom v Káne Galilejskej otvoril srdcia učeníkov pre vieru.

Ženích – nevesta – Ježiš

Trojica, ktorá nesmie zostať len dvojicou. Nemôže tam chýbať Ježiš.

Aj dnes sa konajú svadby. Plné jedla, zábavy, nápojov – to je vonkajší pohľad na svadbu. Tu však ide o čosi viac.

Muž a žena naplnení vzájomnou láskou, s túžbami v duši, pred Bohom sľubujú, že sa budú milovať a zotrvajú spolu v dobrom i v zlom. To je ale málo! Oni majú pozvať Boha do svojho vzťahu

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a nielen v ten deň s veľkým D – deň sobáša, no ešte dávno predtým, počas ich vzájomného spoznávania.

Ako je to so mnou? Rozprávam sa s Ježišom o svojom povolaní? Prosím ho o dobrého chlapca, o dobré dievča?

A čo ty, ktorý žiješ už toľko rokov po boku svojho partnera? Pozývaš Ježiša do svojho srdca i do srdca svojho možno neveriaceho partnera?

V dnešnej dobe je množstvo manželstiev, kde len jeden z partnerov žije úprimné kresťanstvo a často tým trpí a nevie, ako ďalej...

Tu však prichádza na um jedno meno – Mária.

Mária bola tá, ktorej prosbu Ježiš vypočul. Ohradil sa, áno. Vyzeralo to ako pokarhanie, odmietnutie. No Mária verila. Bola trpezlivá a dôverovala Ježišovi. A čakala... Bolo to čakanie istoty, keď hovorí obsluhujúcim:“ Urobte všetko, čo vám povie.“ A tak zver aj ty dnes, v tejto chvíli, svoje ubolené, pýtajúce sa srdce, Márii. Zver jej aj srdcia tvojich najdrahších a pros ju, aby tebe a nám všetkým vyprosila tú milosť – to víno, ktoré najviac potrebujeme, ktoré najviac chýba nášmu životu. Dajme jej svoje srdcia, aby ich dala Ježišovi, aby o nás hovorila Ježišovi. „A verte...a čakajte...a dôverujte...

Možno to, čo príde, nebude podľa tvojich predstáv, v tom čase, ktorý chceš ty, no ver, že čokoľvek Pán vloží do tvojho života, dobré i to ťažšie, má pre teba veľký význam. Dovoľ mu, aby tvoje srdce i srdcia tvojich drahých, otvoril pre vieru...

3. TAJOMSTVO SVETLA

Ježiš ohlasoval Božie kráľovstvo a vyzýval ľud na pokánie.

Ježiš pozná svojho Otca, sú jedno. Vie, aký je starostlivý, milujúci. Tak ako aj Otec i On má srdce plné lásky, záujmu o každého z nás, no je zároveň spravodlivý, preto nemôže mlčať!

„Keď vy budete mlčať..., kamene budú kričať.“

Je dôležité hovoriť o Bohu, Jeho láske k nám, o večnom živote.

Ježiš kázal veľa. Kázal na hore, na brehu rieky, mora, v meste – na nádvoriach i v chráme. Kázal slovom láskavým, prísnejším i karhavým, niekedy spravodlivo nahnevaným.

Kázal o starostlivom Otcovi, ktorý sa postará o to, čo budeme jesť, piť, čím sa zaodejeme.

Vyzýva nás k úplnej dôvere v Boha.

Kázal úsmevom, ktorý povzbudzoval.

Kázal pohľadom, ktorému nik nemohol odolať.

Kázal skutkami milosrdenstva, zázrakmi, kázal svojím utrpením, ktoré podstúpil za každého z nás.

Kázal svojou smrťou na kríži, svojím odpustením voči tým, ktorí mu ubližovali.

Kázal celým svojím životom, srdcom i dušou.

Každý Ježišov skutok, každé Jeho slovo je pre mňa i pre teba výzvou: „Choď a už nehreš...“

Počúvam Ježiša, ako ku mne hovorí v rôznych situáciách? Ako ja hlásam Božiu lásku? Mám záujem o tých, ktorí vo svojej slabosti nedokážu vstať? Alebo im ešte priťažujem svojím odmietaním, odsudzovaním?

Ježiš potrebuje práve teba, teraz, o hodinu, zajtra, každý deň. Potrebuje ťa, aby si hlásal svojím životom – slovom i skutkami, v práci, v škole, doma, na diskotéke, možno v pochybnejších podnikoch...

Dal ti milosť viery, no nemôžeš zostať stáť. Prebuď sa!

On ťa potrebuje: tvoje ruky, aby konali Jeho prácu,
tvoje nohy, aby išli medzi ľudí a sprevádzali ich po Jeho cestách,
tvoje oči, aby si všímali potreby ľudí žijúcich okolo teba.

Potrebuje, aby stránka evanjelia písaného tvojím životom, bola na svojom mieste, lebo možno je to tá posledná, ktorú je ešte niekto ochotný počúvať...

WWW.EVANJELIZACIA.EU

4. TAJOMSTVO SVETLA

Ježiš sa ukázal v Božskej sláve na vrchu premenenia.

Ježiš vyviedol Petra, Jakuba a jeho brata Jána na vysoký vrch do samoty, kde sa premenil a ukázal sa im v Božskej sláve.

Vysoký vrch – zdolanie vysokého vrchu predpokladá určitú vynaloženú silu, prekonanie seba, svojej únavy, či pohodlnosti. Je to krok za krokom, možno v ťažkých podmienkach, v pote tváre...

Keď sa k niečomu takému odhodláme, musíme mať cieľ.

Ježiš ich viedol do samoty, aby nemal neželaných svedkov, ale aj preto, aby učeníci tento Jeho dôležitý krok naplno vnímali celou svojou osobou, so srdcom ničím nerušeným.

Dívali sa na Ježiša. Bol to možno šok. Aj keď tušili, verili, že Ježiš je Mesiáš, bol pre nich tento pohľad novým poznaním.

Čo z Teba, Ježiš, vyžarovalo v tej chvíli? Určite Božia láska, ktorá učeníkov, hľadiacich na Tvoju tvár, musela úplne preniknúť – ich srdcia, ich duše. Cítili tajomnú dôstojnosť tohto úkazu, ktorý v nich zanechal nezmazateľnú stopu. Keď ich však zahalil jasný oblak a z oblaku zaznel hlas:“ Toto je môj milovaný syn, v ktorom mám zaľúbenie, počúvajte ho...“ padli na tvár a veľmi sa báli. Prečo?

Aj my často zažívame strach v rozmanitých situáciách.

Ježiš vedel, čo sa deje v srdciach Jeho učeníkov. Nenechal ich v neistote, tápať v strachu. Pristúpil k nim, dotkol sa ich a povedal im : „ Vstaňte, nebojte sa!“ A keď zdvihli oči, nevideli nikoho len Ježiša.

Ježiš s nami cíti, je pri nás v každom strachu, vie, aké máme životné podmienky. Pristupuje ku každému z nás, dotýka sa a hovorí aj tebe : „ Vstaň a neboj sa!“ Počuješ Ho? Vnímaš Ho? A vôbec, dvíhaš k nemu oči, keď sa čosi také deje v tvojom živote? Alebo si chceš vo všetkom poradiť sám?

Učeníci spoznali, kto je Ježiš. Vedeli, cítili, koľko pre nich znamená.

Koľko znamená Ježiš pre teba? On chce byť pre teba všetkým, ako si aj ty pre Neho. Tak neváhaj, zdvihni zrak, Ježiš sa ti chce dať spoznať, chce pretvoriť tvoje srdce, myseľ i dušu...

Zahoď všetko staré, čo sa rozpadá. Obleč si nové a objavíš slobodu života po boku Ježiša...

5. TAJOMSTVO SVETLA

Ježiš nám dal seba za pokrm a nápoj v Oltárnej sviatosti.

Skúsil si sa niekedy zamyslieť nad slovíčkom „obeta“ ? Akú hrá v tvojom živote rolu? Možno hlavnú... Alebo žeby len vedľajšiu? Má vôbec v dnešnom svete význam?

Človek, ktorý niečo obetuje, dáva čosi zo seba. Nie však to, čo je pre neho záťažou, alebo nadbytočnou vecou, prepychom...

Obetovať znamená zrieknuť sa čohosi milého, srdcu blízkeho, niečoho, čo má pre nás veľkú cenu. Len vtedy sa dá obeta vnímať ako obeta pravá, nefalšovaná, bez pokrytectva.

Skús si predstaviť takúto situáciu:

Práve teraz by sa ti zjavil Pánov anjel a povedal by ti, že človek, ktorý sedí pred tebou, pôjde o päť minút na druhý svet. Dokázal by si mu ponúknuť svoj život za život toho človeka?

Možno ti v tejto chvíli prebleslo mysľou, že čo je to za otázka. Prečo by si mal len tak zomrieť pre cudzieho človeka.

Existuje však jedna výnimka, ktorá na túto otázku odpovedá ÁNO! Je ňou Ježiš Kristus. Prišiel kvôli tebe i kvôli tvojmu susedovi, kvôli všetkým. Dostal poslanie od Otca. Pravdaže, všetko sa mohlo

WWW.EVANJELIZACIA.EU

odohrať úplne inak, avšak Ježiš ostáva poslušným. Poslušným až na smrť na kríži. On sa nepýtal, prečo by mal zomrieť pre toho a toho. Koľko lásky musí byť v Jeho srdci!

Keď ti niekto prejaví skutok lásky darčekom, poďakuješ. Veď nás to tak učili, patrí sa to. Si vďačný za obrovský dar obety, ktorou sa pre nás stal Ježiš? Alebo stále prehliadaš fakt, že si nekonečne milovaným Božím dieťaťom...

Ježiš vylial poslednú kvapku svojej krvi, aby si sa mohol spolu s anjelmi radovať v nebeskom kráľovstve.

Toto sa však neudialo iba vtedy dávno na Golgote. Ježiš sa presne tak isto dáva i dnes na obetu za všetkých i za teba osobne. V tisícoch chrámov na celom svete sa každý deň mení chlieb na Jeho telo a víno na Jeho krv. Takto to Ježiš ustanovil pri Poslednej večeri. „Toto je moje telo... Toto je moja krv.“ Aká láska! Dáva všetko, čo má! Dáva svoj život, seba samého! Uvedomuješ si to, keď pri svätej omši prijímaš eucharistického Krista? Takto sa Ježiš ponúka všetkým bez rozdielu. Je posilou do nového dňa, je zdrojom života, lásky, radosti. Cítiš túžbu po Ňom? On ťa volá. Stačí prísť a odovzdať sa Mu. Život s Ježišom je jedno nádherné dobrodružstvo. Daj mu šancu, aby ti ukázal cestu, ktorá vedie k večnému šťastiu...

Reč sviatosti krstu – čo a ako, sa hovorí o krste medzi ľuďmi.[10]

Čím dlhšiu dobu žijem svoje kresťanstvo, tým viac sa presviedčam o tom, že sviatosť krstu je sviatosť, ktorá je najžiadanejšou sviatosťou medzi ľuďmi. Dôvody pre prijatie tejto sviatosti sú rôzne. Uvediem zopár príkladov:

Raz som bol doma sám a ktosi zvoní na zvonček akoby horelo. Idem otvoriť a pred dverami stojí Róm. Najprv som ho chcel zjazdiť, čo je taký nedočkavý, ale „zahryzol som si do jazyka“ a pýtam sa, čo si praje. Chcel pána farára, aby dohodol krst. Pán farár nebol doma, tak som mu povedal, nech príde neskôr, keď kňaz bude doma. Ale zo zvedavosti som sa opýtal, prečo sa rozhodli pre krst. Jeho odpoveďou bolo, že dieťa veľmi plače a keď bude pokrstené, prestane. To bol dôvod pre krst.

Druhý prípad. Stretol som v meste jeden známy manželský pár. Pozdravil som ich a trošku sme porozprávali. Medzi rečou sa ma pýtali, keď už som teda rehoľník, že chceli by pokrstiť dieťa. Bolo mi to divné, preto že som vedel, že nie sú nejaký veriaci. Tak som sa ich pýtal, čo ich k tomu vedie. Ich odpoveďou bolo, no že chcú ho dať pokrstiť pretože všetci to tak robia a čo by im povedali ich rodičia. Takže dôvodom bolo to, že všetci to tak robia a strach z rodičov. A takto by som mohol spomenúť mnoho ďalších životných skúseností so sviatosťou krstu.

V minulosti som sa stretol aj so zištnými dôvodmi krstu – pretože krstný rodičia kupujú hmotné dary dieťaťu.

Čo je vlastne sviatosť krstu?

Krst je sviatosť, prostredníctvom ktorej Cirkev prijíma nových členov a tak zachováva a rozširuje svoju existenciu. Je však viac ako len obrad prijatia, pretože je vstupným obradom do Božieho ľudu a je aj prvkom spásy. Krst sa od začiatku chápal s poslaním Cirkvi. Ohlasovanie evanjelia sa zameriava na krst alebo na jeho realizáciu v živote. Prijatie krstu je zasa odpoveďou viery na ohlasovanie evanjelia.

Každý človek prichádza na svet s dedičným hriechom a s jeho následkami na duši i na tele. Ľudia, ktorí neužívajú svoje rozumové schopnosti, nemajú ešte osobné hriechy. Majú iba hriech dedičný. Dospelí nepokrstení môžu mať aj osobné hriechy. Krstom sa všetky tieto hriechy odpúšťajú spolu s trestami, ktoré sú dôsledkami týchto hriechov. Krst sa nazýva aj kúpeľom znovuzrodenia a obnovy v Duchu Svätom.11

Spôsob udeľovania krstu v prvotnej Cirkvi krásne naznačuje tento účinok. Tých, ktorých krstili, ponorili do vody, aby sa celí obmyli. Po vynorení akoby vstali k novému životu. Krstom odumreli hriechu a s Kristom vstali k novému životu. Preto sa krst spravidla udeľoval na vigíliu Kristovho

[10] Porov. BEHÚN. .: Reč sviatosti krstu. Poprad : Práca z Rétoriky 2002/2003. Saleziani Popravd.
[11] Porov.: Tit 3,5.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

zmŕtvychvstania. Život pokrsteného človeka má byť životom zmŕtvychvstalého Krista. „Alebo neviete, že všetci, čo sme boli pokrstení v Kristovi Ježišovi, v jeho smrť sme boli pokrstení? Krstom sme teda s ním boli pochovaní v smrť, aby sme tak, ako bol Kristus vzkriesený z mŕtvych Otcovou slávou, aj my žili novým životom.“12

Krstom sa teda človek dokonale očisťuje nielen od hriechov, ale je oslobodený od všetkých trestov za hriechy. To značí, že ak spáchal ťažký hriech, odpúšťa sa mu večný trest v pekle a všetky dočasné tresty či v očistci alebo na zemi. Pokrstený získava stav krstnej nevinnosti. Keby po krste zomrel, bez očistca by hneď prežíval nekonečnú blaženosť v nebi.

Samozrejme, u dospelého pokrsteného nastane tento účinok iba vtedy, ak chápe krst ako začiatok pokánia a je preniknutý úprimnou ľútosťou nad svojimi hriechmi a rozhodnutý začať nový život v Kristovi.

Práve pre tento účinok krstu mnohí katechumeni v prvotnej Cirkvi odkladali krst na koniec života v obave, aby nestratili krstnú nevinnosť. Okrem toho sa pred krstom museli vždy dlhší čas pripravovať na jeho prijatie ako katechumeni. V období katechumenátu sa snažili poznávať Kristovo učenie a život, zbavovať sa hriechov a hriešnych návykov, aby po krste neupadli znova do hriechu.

Znakom krstu v prvotnej Cirkvi bolo ponorenie do vody (XXX) a neskôr sa užívala forma liatím vody alebo pokropením. Táto sviatosť sa volá aj „kúpeľom znovuzrodenia a obnovy v Duchu Svätom“13, lebo naznačuje a spôsobuje narodenie z vody a z Ducha, bez ktorého nikto „nemôže vojsť do Božieho kráľovstva“14

Predobrazom krstu v Starom Zákone bola napríklad potopa sveta. Cirkev vidí v Noemovom korábe predobraz spásy prostredníctvom krstu. A naozaj v korábe sa zachránili skrze vodu len ôsmi ľudia.15 Pramenitá voda je symbolom života, morská voda je symbolom smrti.

Predobrazom krstu je aj prechod cez Jordán. Ním Boží ľud dostáva do daru krajinu prisľúbenú Abrahámovmu potomstvu, ktorá je obrazom večného života.

Všetky predobrazy Starého Zákona sa splňajú v Ježišovi Kristovi. Ježiš začína svoj verejný život po tom, čo sa dal pokrstiť svätému Jánovi Krstiteľovi v Jordáne a po svojom zmŕtvychvstaní zveruje apoštolom toto poslanie: „Choďte teda, učte všetky národy a krstite ich v mene Otca i Syna, i Ducha Svätého a naučte ich zachovávať všetko, čo som vám prikázal.“16

A teraz si povedzme, kto môže byť pokrstený. Pokrstený môže byť každý nepokrstený žijúci človek. Ak ide o človeka, ktorý užíva rozum, musí poznať základné pravdy viery, ktoré sa nachádzajú v Apoštolskom vyznaní viery (Verím v Boha). Okrem toho musí poznať základné mravné normy obsiahnuté v Desatore a príkaz lásky, ktorý ustanovil Kristus: „Toto je moje prikázanie: Aby ste sa milovali navzájom, ako som ja miloval vás.“17 Okrem toho musí poznať prostriedky milosti, potrebné na kresťanský život, čiže základné modlitby a sedem sviatostí. Musí ich nielen poznať, ale v ne aj veriť, byť ochotný podľa nich žiť a používať ich. Musí byť vnútorne rozhodnutý zanechať hriešny život a robiť celoživotné pokánie, čiže napraviť svoj život. Ak všetky tieto podmienky nie sú splnené, krst sa nemá udeliť.

Ak ide o krst dieťaťa, ktoré ešte nepoužíva rozum, tieto podmienky musia spĺňať tí, ktorí sú za dieťa zodpovední: rodičia a krstní rodičia. Musia sa zaviazať, že budú pokrstené dieťa vychovávať v kresťanskej viere nielen slovami, ale aj príkladom. Ak tieto podmienky nie sú splnené, dieťa sa nemá pokrstiť.

Musíme si to uvedomiť i v dnešnej dobe, keď s takou povrchnosťou a ľahkomyseľnosťou dávame krstiť deti, alebo im volíme krstných rodičov!

Krstený človek musí byť živý. Mŕtvych nemožno pokrstiť. Ak je pochybnosť, či človek žije, alebo či je pokrstený, môže sa udeliť krst podmienečne, ale iba malým deťom. Dospelým len v tom

[12] Rim 6,3-4.
[13] Tít 3,5.
[14] Jn 3,5.
[15] Porov.: 1 Pt 3,20.
[16] Mt 28, 19-20.
[17] Jn 15,12.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

prípade, ak prejavili znak ľútosti nad hriešnym životom. Pred formulu krstu dávame slová: „Ak si živý, ja ťa krstím…, alebo: Ak si schopný byť pokrstený, ja ťa krstím….“

Kto bol raz platne pokrstený, druhýkrát už nemôže prijať sviatosť krstu. Ale krst nemožno ani zrušiť. Krstom sa totiž rodíme a zrodiť sa môžeme len raz. Kto sa raz narodil, nemôže sa „odrodiť“. Preto krst vtláča do duše pokrsteného nezmazateľný znak.

Matériou krstu je obyčajná prirodzená voda, ktorá tečie po hlave krstenca, alebo do ktorej je krstenec ponorený. Pri slávnostnom krste sa používa krstná voda. Je to prirodzená voda, ktorú posvätil kňaz podľa liturgických predpisov. Každá iná tekutina je buď pochybnou matériou alebo neplatnou a takým robí aj krst.

Forma vysluhovania sviatosti je: Meno, ja ťa krstím v mene Otca i Syna, i Ducha Svätého.

Riadnym vysluhovateľom tejto sviatosti je biskup, kňaz a diakon. V mimoriadnych prípadoch, kde niet ani kňaza ani diakona, alebo v nebezpečenstve smrti môže krstiť každý človek aj nepokrstený, len aby mal úmysel vyslúžiť krst ako ho má Cirkev.

Je potrebné dbať na vhodný výber krstných rodičov, pretože oni taktiež preberajú zodpovednosť za kresťanskú výchovu detí a je neprípustné, aby to boli ateisti, verejní hriešnici, exkomunikovaní a podobne.

O tejto sviatosti by sa dalo ešte veľa písať (napr. znaky krstu…), ale na záver len toľko, že ak úprimne prežívame svoj krst, tak všetko ostatné je len rozvíjaním krstnej milosti, ktorú sme získali vštepením do Krista a to je najväčším svedectvom i katechézou pre ľudí.

SEMINÁRNA PRÁCA Z RÉTORIKY

REČ PASTIERSKYCH LISTOV

2002/2003 Mário Furde
Cirkev dostala od Krista trojitý úrad, alebo poslanie:

učiť
posväcovať
spravovať

Teda prvým poslaním Cirkvi, učiteľské poslanie. Je mnoho spôsobov, ako Cirkev môže splniť toto poslanie. Jedným zo spôsobov sú aj pastierske listy, ktorými sa pápež a biskupi prihovárajú kňazom a veriacim, ale i celému ľudstvu.
Pastierske listy, podľa toho, ako som ich doteraz vnímal ja, by sme mohli rozdeliť na listy :

Diecézneho biskupa (niekedy aj diecézneho a pomocného biskupa)
Spoločné celej konferencie biskupov, alebo väčšej skupiny biskupov.

Pastierskymi listami biskupi :

Reagujú na určitý celospoločenský problém.
Vytyčujú určitý cieľ a metódy na určité obdobie, alebo na prahu nejakej novej etapy.
Veriacim sa prihovárajú pri príležitosti nejakého sviatku (vianočný list, veľkonočný list ...)

Osobne si myslím, že nie sú vždy na dobrej úrovni. Týka sa to hlavne listov, ktoré nám adresujú viacerí biskupi. Dôvody prečo, rozoberiem.
Keď píšu list viacerí biskupi, zvyčajne je adresovaný všetkým veriacim, ktorí patria pod jurisdikciu

WWW.EVANJELIZACIA.EU

daných biskupov. Často sa mi tieto listy zdajú formálne a „suché“. Snažia sa zhrnúť určitý zložitý problém do dvoch resp. troch strán listu. Keďže je list adresovaný všetkým, nie všetkých sa rovnako dotýka, nie všetci ho môžu správne pochopiť, pretože väčšia skupina veriacich má aj viac názorov na problematiku, o ktorej chce list hovoriť. List sa tak stáva neadresný. A pretože je aj príliš formálny a neadresný, neosloví veriacich tak, ako by mal.
Niekedy sa mi zdajú listy odtrhnuté od reality. Myslím si, že niektorí biskupi nepoznajú až tak dokonale realitu farností a v nich žijúcich veriacich. Ale je to aj chyba veriacich, pretože hrajú pred svojimi biskupmi, ale aj kňazmi divadlo; ukazujú sa v lepšom svetle, než sú. Pamätám si, ako jeden kňaz, teraz už aj profesor na univerzite, v dobrom kritizoval rozličné prípravy pred príchodom biskupa do farnosti. Kritizoval to, že biskup takto nevidí skutočnú realitu farnosti a veriacich a, že je to určité farizejstvo ukázať sa pred biskupom v lepšom, nereálnom svetle.
Avšak často sa stáva aj to, že listy sú adresné, trefné a správne formulované, ale prednes kňaza daný list znehodnotí, pretože ho jednoducho prečíta monotónne, a často ho aj kňaz číta prvýkrát až na ambone, takže ho nemá preštudovaný.
Páčil sa mi prístup doc. J. Dudu, keď bol ešte v Ružomberku kaplánom. V nedeľu prečítal list; zreteľne a zrozumiteľne. Ale tým to pre neho neskončilo. Na záver povedal k listu pár svojich postrehov, a potom cez celý týždeň rozoberal v kázňach určité časti listu. Rozobral ho do podrobností.
Osobne si myslím, že list, ktorý adresuje len jeden biskup a adresuje ho len v rámci svojej diecézi, alebo jej časti, môže a aj často viac osloví veriacich, pretože je to osobný list, sú tam myšlienky len jedného biskupa (alebo myšlienky inej osoby, pod ktoré sa biskup podpísal a s ktorými sa stotožňuje), a list je určený menšej skupine, ktorá je homogénnejšia, ako keď je venovaný napr. celému národu.
Za nedostatok pastierskych listov považujem to, keď biskupi vysvetľujú určitú vec, a tú vec delia do viacerých bodov. Väčšinou komentár k jednotlivým bodom je dosť dlhý a myšlienkovo nahustený, a keď kňaz číta napríklad už tretí bod, veriaci zabudne, čo bolo v tom prvom bode a vlastne aj celkovo, aká vec je rozobraná v jednotlivých bodoch. Chýba tam určitá spätná väzba na celok, ktorý je delený. Po rozobratí celku do bodov mi chýba určité zhrnutie (nie zopakovanie!) v krátkych bodoch, aby si to veriaci mohol ľahšie zapamätať.
K tomu, aby pastiersky list oslovil veriacich, treba aj určitú snahu zo strany veriacich. Keď veriaci nemá dobrý náboženský základ, keď nežije tak ako by mal, keď neštuduje aj náboženské otázky a problémy, často nepochopí aj dobre mienené myšlienky pastierskych listov. A často ich preto neprávom kritizuje. Je to ako to biblické : Hodiť perly pred svine;
Na záver chcem povedať, že je dobré, keď si človek aj sám prečíta pastiersky list (vždy je uverejnený v Katolíckych novinách), aby si sám utvoril názor na problematiku, ktorú list rozoberá, lebo často sa stáva to, že iniciatívy sa zhostia médiá a novinári, ktorí vypichnú určitú vec z listu, aj tú prekrútia, a obrátia to celé proti Cirkvi. Tak, keď si človek aj sám prečíta list, môže si sám utvoriť vlastný názor na pastiersky list a nie prijať názor médií, veľmi často nepriateľských k Cirkvi.
Pastierske listy zohrávali, zohrávajú a vždy budú zohrávať dôležitú úlohu pri formovaní jednotlivca, ako aj celej spoločnosti. Vždy budú apelovať na svedomie ľudstva, pretože kto nám už ukáže správnu cestu k spáse, ak nie Ježiš Kristus skrze svoju Cirkev. Aj CIC kán. 1752 hovorí, že spása duší musí byť v Cirkvi vždy najvyšším zákonom. A o to sa iste snažia aj pastierske listy. Uvedomujeme si to?!

Po svojom zmŕtvychvstaní sa Ježiš zjavil apoštolom v Galiley, aby im odovzdal dôležitú úlohu: „Choďte a učte všetky národy... a naučte ich zachovávať všetko, čo som Vám prikázal. A hľa, ja som s vami až do skončenia sveta.“ (Mt 28, 19 - 20) Tak založil svoju Cirkev, ako sviatosť spásy. Preto má Cirkev povinnosť šíriť vieru a spásu Kristovu, pre výslovný príkaz, ktorý zdedila od Apoštolov. Poslušná príkazu Kristovmu a vedená milosťou a láskou Ducha Svätého uskutočňuje svoje poslanie misijnou činnosťou medzi všetkými ľuďmi a národmi, aby ich privádzala príkladom života, kázaním, sviatosťami a inými prostriedkami milosti k viere.[18]

[18] Porov.: *Ad gentes*. In : *Dokumenty druhého vatikánskeho koncilu II.*. Trnava : SSV, 1972, čl. 5.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Opodstatnenie tejto misijnej činnosti sa odvodzuje z vôle Božej. Lebo Boh „chce všetkých ľudí spasiť a priviesť k poznaniu pravdy“. Cirkev má povinnosť a zároveň aj sväté právo hlásať evanjelium, a preto si misijná činnosť podržiava dnes, tak ako vždy svoju plnú silu a nevyhnutnosť.19

Žijeme v dobe, ktorá je veľmi náročná na ohlasovanie evanjelia. Na jednej strane máme obrovské možnosti používať na túto činnosť všetky moderné technické vynálezy ako je tlač, rádio, televízia, internet... no na druhej strane dnešný človek je veľmi kritický k reči kazateľov. Často môžeme počuť: „Vodu káže a víno pije.“ Treba sa nám zamyslieť nad tým, čím skutočne môže Cirkev dnešnej doby osloviť moderného človeka.

Ján Krstiteľ, ktorý je najväčším ohlasovateľom božieho kráľovstva začína svoju činnosť slovami: „Robte pokánie, lebo sa priblížilo nebeské kráľovstvo. Pripravte cestu Pánovi, vyrovnajte mu chodníky!“ (Mt 3, 2 – 3)

Jeho slovo malo nesmiernu silu, pretože Ján nie len slovami, ale predovšetkým svojim životom ukazoval cestu po ktorej treba kráčať. Bol to predovšetkým on, čo konal pokánie. Žil na púšti, nosil odev z ťavej srsti a živil sa kobylkami a lesným medom. (Mt 3, 4) Práve teraz v pôstnom období nám toto slovo Jána Krstiteľa znie zo všetkých kazateľníc, predovšetkým na popolcovú stredu.

V dnešnej dobe tak veľmi potrebujeme, aby hlas Cirkvi bol ako hlas Jána Krstiteľa. Aby slovo, ktoré Cirkev hlása bolo predovšetkým slovom, ktoré žije. Aby dokázalo dnešného človeka osloviť a nadchnúť. Aby bolo slovom, ktoré sa oplatí nasledovať. Na znázornenie som si vybrala topologický model, ktorý ste použili pri prednáške. (obr. s. 3)

Cirkev vlastní obrovský poklad, ktorý jej zveril Kristus „DEPOZIT VIERY“ Z tohto pokladu, ku ktorému ma každý z nás prístup, môžeme dennodenne čerpať a prijaté slovo aj ohlasovať ďalej. Toto slovo prijaté a uskutočňované v našom živote môže priniesť hojné ovocie.

Len vtedy, keď necháme náš život preniknúť Božím slovom, toto slovo bude môcť priniesť ovocie. Len svedectvo nášho života zhodné s našou rečou dokáže zmeniť srdcia druhých ľudí. Taká bola aj reč prvotnej Cirkvi. „Množstvo veriacich malo jedno srdce a jednu dušu... a všetko mali spoločné.“ (Sk 4, 32) Podľa svedectva ich života si o nich ostatní hovorili: „Pozrite, ako sa milujú.“

Reč Cirkvi, ktorá bude mať pre človeka dnešnej doby význam a ktorá ho osloví je predovšetkým príklad života podľa evanjelia. Naplnenie hlásanej blahozvesti v živote ohlasovateľa.

Pohľad študenta

Reč Cirkvi k stavom

Seminárna práca Marty Janoťákovej

Táto práca nevyčerpáva celú tému, ale je zamyslením sa nad danou problematikou.

Cirkev sa vo svojej reči sústreďuje na každodenný bežne používaný jazyk, pretože tento jednotlivým členom Cirkvi približuje autentickejšie božie pravdy. Nie je iba zrkadlom skutočnosti a ľudskej činnosti, ale v istom zmysle je aj konaním. Sprostredkúva stretnutie sa Božích detí s nebeským Otcom v Kristovi a v Duchu Svätom formou dialógu.

Najúžasnejším spôsobom sa prejavuje v liturgii slova, ktorá je súčasťou sviatostných slávení. Stredobodom bohoslužby slova je Evanjelium, po ktorom nasleduje vysvetľujúca homília. V nej kňaz objasňuje, čo veriaci počuli v čítaniach sv. Písma, pomáha lepšie pochopiť Božie slovo, porozumieť mu a preniesť ho do každodenného života.

Veľkou úlohou je odovzdávanie viery deťom a mládeži. Kristus ich miloval a Cirkev si túto jeho lásku osvojila. Aj u nich, tak ako u dospelých, je hlavným zdrojom posväcovania sv. omša. Pri sv. omši

[19] Porov.: *Ad gentes.* In : *Dokumenty druhého vatikánskeho koncilu II.*. Trnava : SSV, 19972, čl. 7.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

za účasti detí kňaz používa osobitné eucharistické modlitby. Evanjelium im cez homíliu približuje primeraným spôsobom. Pekne sa tu uplatňuje zásada, ktorú pri výchove detí a mládeže spomínal už Ján Amos Komenský: „Neuč deti toľko, koľko vieš, ale koľko ony dokážu pochopiť!“

O zasievanie viery do srdc detí sa Cirkev stará aj náboženskou výchovou na školách. Kňaz, alebo katechéta tu zastupujú samého Krista, ktorý v ich osobe prichádza na hodinu. Ich úlohou je ukazovať pravdu skrze lásku. Čo je dôležitejšie: pravda, alebo láska? Ján zastáva názor, že tieto najpodstatnejšie zložky musia byť v rovnováhe. Ježiš prišiel plný milosti a pravdy (porov. Jn 1, 14) a očakáva, že „jeho učitelia“ budú tým istým spôsobom hovoriť pravdu v láske a nikdy neurobia ústupok jedného voči druhému. Ak Boh dovolí učiteľovi viery ovplyvniť v priebehu výuky stovky žiakov, bude to preto, že nasmerovali svoj pohľad k nemu, že sa nechávajú viesť sv. Písmom, Spasiteľom.

Starosť o celkovú kresťanskú výchovu detí a mládeže sa prejavuje aj v povzbudovaní rodičov, aby v prvom rade oni rozvíjali vieru svojich detí. Dobre k tomuto cieľu napomáhajú aj stretnutia s rodičmi a ich širšie zapojenie sa do predsviatostnej prípravy detí a mládeže.

Mne osobne, už viac rokov žijúcej v manželstve, veľmi pomohli prednášky kňaza, v ktorých poukál na dôstojnosť manželstva, na zodpovednosť za partnera a deti. Bolo to veľmi žiadúce, po rokoch totality, kedy boli prvoradé podujatia spoločnosti v duchu hesla : „Socialistisky pracovať, socialisticky žiť!“ a rodina bola niekde na okraji záujmu.

Dnes mnohé rodiny zápasia s problémom vyžiť, sú na hranici životného minima. Otcovia sú nútení opustiť rodinu a zarábať na živobytie aj v niekoľkotýždňovom odlúčení. To sú skutočnosti, ktoré preverujú manželské a rodinné vzťahy. Aj na toto kňaz reaguje a vo svojich príhovoroch povzbudzuje k zodpovednosti. Poukazuje aj na možnosti komunikácie medzi staršou a mladšou generáciou.

Veľmi citlivý je stav straty životného partnera, kedy kňaz pomáha opäť nájsť miesto v živote a upriamuje pozornosť vdov a vdovcov na plné prežívanie života v službe druhým.

Staršiu generáciu vovádza do duchovnej atmosféry. Pomáha jej starobu a chorobu prežívať ako tiež užitočné obdobie, ako dobu milosti. Vedie k neustálemu duchovnému rastu, k poznaniu, že „a hoci sa náš vonkajší človek rozkladá, náš vnútorný sa obnovuje zo dňa na deň.“ (porov. 2 Kor 4, 16)

V dnešnej dobe sa vyskytol nový jav, tzv. „singels“ ktorí vedú osamelý spôsob života a ľudí, ktorí žijú v konkubináte. Aj tu je potrebné, aby Cirkev reagovala na ich potreby.

Moc slova je obrovská. Jedným z „mikrofónov Cirkvi“ je i rozhovor v rámci sviatosti pokánia. Situácia, v ktorej sa nachádza veriaci, môže kňaza priviesť k najvhodnejšej intervencii. Osobný rozhovor najlepšie pomáha odhaliť potreby veriacich a zároveň tieto potreby naplniť. Tu sa vždy deje výchova k nábožnosti. Vychádza z prirodzenej potreby človeka vidieť Boha, stretnúť sa s ním. Tu sa rozvíja a získava citlivosť k Božím veciam

Rétorika kresťanských masovokomunikačných prostriedkov

V súčasnej dobe majú masmédiá silné postavenie v spoločnosti. Ich vplyv zasahuje všetky generácie.

Žaľ, dnešné masmédiá akoby zabúdali na hodnoty dobra, pravdy a krásy a často ponúkajú ľuďom „braky“, ktoré na Západe nemajú šancu sa uchytiť, a preto si z krajín tzv. „východného bloku“ robia „odpadkový kôš“. Už od malých detí, cez rôzne „akčné“ rozprávky , často plné negatívnych hodnôt, si „vychovávajú“ konzumentov svojho „odpadu“. A to sa odráža aj na mladých ľuďoch, ktorí si z rôznych pochybných programov vyberajú svoje idoly a prispôsobujú si podľa nich svoj životný štýl.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ten však má tendenciu nevidieť objektívne dobro, ale len seba, svoje chute, túžby a uspokojenie svojich vášní.

Popritom aj dospelí zabúdajú na tie krásne spoločné chvíle medzi svojimi najbližšími, príbuznými a priateľmi. Televízia, počítače, internet ich začínajú od seba vzďaľovať. Časopisy a noviny akoby tiež viac ponúkali „skrachovaných hrdinov“ ako ľudí, ktorí sú „slávni“ a treba si z nich brať príklad. Naozaj sú hodní toho, aby sme si všímali ich biedu?

Aj keď mnohí tvrdia, že ich to zbližuje, veď spolu sedia pri televízore, ale neprehovoria spolu, a nech sa skúsi niekto ozvať počas napínavého deja filmu…; školopovinné dieťa nemá čas na učenie, na pomoc rodičom, ale pozná všetky najnovšie počítačové hry, „playstations“, o ktorých jeho rodičia nemajú ani potuchu; internet a e-mail síce zrýchlili našu komunikačnú schopnosť, ale ľudia nemajú čas stretnúť sa, porozprávať si, ako sa im darí… Nehovorím, že sú to zlé veci. Len či naozaj vždy slúžia na dobré veci? Či ich ľudia využívajú v rozumnej miere? Či naozaj slúžia človeku a nie človek im?

A práve tu majú šancu tie masmédiá, ktoré vytvárajú a ponúkajú hodnotné programy, ktoré prinesú do života ľudí veľa dobrého, krásneho a pravdivého. Je dobré, ak ich majú v rukách, ale aj v srdci, takí ľudia, ktorí vyznávajú pravé hodnoty života a zároveň uznávajú Najvyššie Dobro, Pravdu a Krásu. Práve títo ľudia môžu a majú dať tomuto svetu a ľuďom, ktorí na ňom bývajú, nádej, že sa ešte dá na tomto svete vidieť, počuť a zažiť to, čo prináša do života radosť a pokoj.

Veľmi ma oslovuje chuť a odvaha tých, čo neprestávajú tvoriť hodnotné veci, aj napriek tomu, že mnohých to nezaujíma a nedostávajú odozvu na svoju prácu, či by bola kladná alebo aj záporná.

Veľkú vďaku, ale aj obdiv by som chcela vyjadriť všetkým, ktorí pracujú v Rádiu Lumen. V sieti rôznych komerčných rádií si naozaj, z môjho pohľadu, počínajú výborne. Snažia sa zaujať naozaj všetky generácie. Či je to relácia Svetielko pre deti, alebo Študentské šapitó pre mladých, ale aj rôzne iné relácie zaoberajúce sa rôznymi témami dotýkajúcimi sa rozličných potrieb a problémov ľudí. Je tu tiež priestor pre duchovno. Napr. relácia Emauzy, v rámci ktorej je každý deň prenos svätých omší, z ktorých majú veľký úžitok najmä chorí a starší ľudia.

Ak chce niekto pozdraviť svojich blízkych a dať im zahrať peknú pieseň, tiež tu má na to priestor. Viem, že mnohým to spôsobuje veľkú radosť.

Je tu priestor aj pre rôzne informácie, či už kultúrne, spoločenské, športové alebo politické.

Oceňujem aj prácu tých ľudí, ktorí pracujú v Slovenskej televízii a v rámci svojich možností, darov a talentov, vytvárajú programy pre povzbudenie, nové nadšenie, ale aj poďakovanie sa tým, ktorí pre nás v minulosti veľa urobili a chcú sa o to podeliť. Vidno tu veľkú snahu mnohých prinášať ľuďom informácie z duchovného diania na Slovensku, napr. v relácii Dobrá zvesť.

Je dobré, že aj Lux communication tvorí krásne veci, ktoré môžu obohatiť nielen malé deti, medzi ktoré patria aj kreslené biblické príbehy a príbehy zo života svätých.

Aj na internete je možné nájsť, čo je veľmi dobré, veľa možností pre duchovné obohatenie. Sem by som zaradila mnohé www stránky, ktoré ponúkajú veľa zo života rôznych spoločenstiev. Mnoho podnetov tu môžu nájsť tí, ktorí to so svojou vierou myslia vážne a nechcú si ju nechať len pre seba. Rôzne kresťanské hudobné skupiny tu prezentujú svoju tvorbu. Prečo nesiahnuť aj po týchto materiáloch a oživiť tak svoj duchovný rozhľad? Veď aj týmto spôsobom môžeme prehĺbiť svoj vzťah k Bohu.

Ku kresťanským masmédiám bezpochyby patria aj Katolícke noviny, ktoré majú na Slovensku svoju dlhodobú tradíciu. Majú široký záber. Vidno tu veľkú snahu šéfredaktora, ale aj ostatných redaktorov, o ich vylepšovanie, čo sa týka rôznych informácií zo života celej Cirkvi, poučných článkov pre starších, ale aj mladých a deti; pružnosť v reakciách na rôzne ohlasy ľudí, ale aj skrášlenie a zvýraznenie ich dizajnu. Jednoducho, každý si tu nájde niečo pre seba.

Každé z týchto médií má veľkú úlohu a poslanie zviditeľňovať Boha, Ježiša Krista a jeho Evanjelium. Boh a Cirkev im zverili krásne poslanie a zároveň od nich očakávajú, že ich nesklamú, že urobia všetko, čo je v ich silách, aby v ľuďoch posilňovali nádej, radosť a pokoj, ktorý nám všetkým chce Boh vo svojej nesmiernej láske darovať.

Na záver by som chcela napísať jedno krásne, až mráz po chrbte naháňajúce, svedectvo človeka, ktorý má milosť a dar pracovať v jednom z týchto médií.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Bolo to v deň Spomienky na všetkých verných zosnulých. Bola to relácia v rádiu Lumen, kde redaktori hovorili o význame tohto dňa a o nádeji, ktorá pre nás plynie zo spojenia s našimi zosnulými, či už v nebi alebo v očistci. Po tejto relácii zavolala do rádia jedna poslucháčka, ktorá veľmi rada počúvala toto rádio. Má 3 deti, ale už 2 roky je vdovou. Práve v ten deň chcela spáchať samovraždu. Povedala si, že do 14. hodiny ešte bude počúvať rádio, a potom sa pôjde obesiť. No po tejto, nie veľmi dlhej, ale zato srdečnej a výstižnej, relácii ďakovala redaktorom za nádej, ktorú jej vrátili do života a rozhodla sa pre život. Čo k tomu ešte dodať! Snáď len vyjadriť vďaku a nádej, že Boh požehná dobré dielo, ktoré začal a že ho aj dokončí![20]

Ktoré nedostatky majú kazatelia

Postrehy na činnosť kňazov.

a) Oslovenie

Hneď na začiatku kázne, môže kňaz zaujať i oslovením. Je to však veľmi ťažké. Na anketu dieťa odpovedalo, že sa mu ako dieťaťu páči, keď kňaz najprv oslovil deti. „Drahé deti, bratia a sestry“..... Študentka má zas názor, že sa jej páči, keď kňaz oslovi ako prvú mládež: „Milá mládež, bratia a sestry“.... Ich matka konštatuje: Milo ma prekvapilo, keď bol u nás zastupovať jeden mladý kňaz a ten adresoval svoje oslovenie takto: „Milé sestry a bratia“... „Celkom sa mi to zapáčilo – asi preto, že som ženského pohlavia. Kto vie ako to znelo v ušiach chlapom.

Z toho sa dá usúdiť, že je veľmi ťažké vyberať vhodné oslovenie. Iná odpoveď v ankete poznamenáva: „Jedno viem iste, že kňazi by sa mali vyhýbať v kázni zastaralým a dlhým osloveniam. A tu budem citovať nášho pána farára: „Vysoko dôstojný pán diakon“,... Vysoko vznešený a úcty hodný otec biskup“, „Najdôstojnejší pán bohoslovec“... Veľa a vysoko dôstojný... atď.

b) Úvod

Katechétka hovorí o svojom postrehu: Na hodine náboženstva pri žiakoch vidím, aký je pre mňa dôležitý úvod, aby som deti zaujala. Ak nezaujmem na začiatku, doháňam to ďalších 5 a niekedy i 10 minút, ak to vôbec doženiem. Na začiatku hodiny alebo diskusie je najlepšia pozornosť u žiakov. Úvodu v kázni preto prikladám veľkú váhu. Aj tu niekedy kazateľ zlyhá...

c) Príbeh

Podľa mnohých názorov, príbehy sú obohatením homílie. Aj Ježiš vysvetlenie rozprával podobenstvách.

Respondent: Náš pán farár používa príbehy veľmi často ale i veľa. V jednej kázni nám povie i tri príbehy. Niektoré z jeho príbehov sme už počuli viackrát. Nepíše si kázne, a potom asi zabudne, čo už hovoril a čo nie. Síce je to ľudské.

Na druhej strane by sa mal príbeh naučiť i rozprávať. Nemal by sa rozprávať jedným tónom, dej by mal byť živý, má navodiť k zvedavosti – ako sa to skončí aké ponaučenie mi z toho vyplýva.

d) Úvaha

Poslucháčom sa páči, keď kňaz uvažuje nad vybranou témou, dáva ľuďom otázky, na ktoré by si mali odpovedať sami v srdci, a tak ich nabáda porozmýšľať nad sebou samým.

e) Príklad z kazateľskej praxe

Respondentka napísala: „Všimla som si, že kazatelia zväčša majú svoju obľúbenú tému, o ktorej radi rozprávajú z ambóny. Náš pán farár veľmi rád káže o hriechoch, ako sú hnev, nenávisť, závisť a ohováranie...! Tieto hriechy spomína každý druhý deň.“

[20] Porov.: KAJANOVÁ, D. L.:Seminárna práca: *Rétorika kresťanských masovokomunikačných prostriedkov.*

WWW.EVANJELIZACIA.EU

f) Záver

Poslucháči konštatujú, že niekedy kňaz hovorí veľa a o „ničom“ a dokončí to úplne o niečom inom ako o tom, čo celú kázeň rozprával. A toto ruší celkový dojem z kázne. Nepôsobí ucelene, pôsobí však nepripravene. Ľuďom niekedy dobre padne i zopakovať v závere o povedanom - počutom.

g) Iné postrehy

Poslucháčom prekáža, že kazateľ používa nespisovné slová, pozerať sa cez kázeň alebo po kázni na hodinky. Kazteľ sa má zamyslieť, prečo laik – mnohí počas homílie správajú sa veľmi pasívne. Dožadujú sa, aby kňaz aspoň niekedy sa pokúsil viesť s ľuďmi i dialóg. Nie v kostole, ale mimo, pri rôznych príležitostiach. Viacerí respondenti zastávajú názor, že v začiatkoch by mu toho asi nepovedia veľa, ale keď si ich pekne vychová, môžu to byť hodnotné dialógy. Kazateľ by si mal uvedomiť, aby nepoužíval slovné spojenia viac ako 3 krát, ako napríklad: „ešte raz opakujem; my kňazi sme už zodraní“;...Stále vám to hovorím“, „...zasa ste nepochopili“.

Veriaci sledujú nielen čo kňaz hovorí, ale aj ako hovorí. Respondenti konštatujú, že kňaz by mal i svojim výzorom, mimikou a gestami upozorniť na seba: „Ľudia, ja som tu a teraz vám chcem niečo povedať.“ Nepôsobiť na ľudí tak, že sa bojím im pozrieť o očí, bojím sa pozrieť na nich.21

Odpoveďou na túto otázku by malo byť jednoznačne áno, ktoré však súvisí od množstva okolností. Tieto môžu, ale aj nemusia s touto tématikou súvisieť. Azda začnem tým, čo sa mi javí ako najdôležitejšie, a to som ja ako človek a jedinec, pre ktorého je kázeň adresovaná.

Keď vstupujem do kostola a tíško si sadám do lavice, moje srdce je plné očakávania a nádeje, že z kostola odídem plná vnútornej sily, ktorá mi pomôže v bežnom živote. Človek by však mal byť pripravený ochotný počúvať, lebo snaha kazateľa by mohla minúť cieľ.

Niektorí kazatelia vo svojich prejavoch pripomínajú skôr pouličných rečníkov, ktorí sa nechávajú strhnúť vlastnými osobnými problémami, citovými prejavmi alebo hnevom, dokonca človek z ich prejavu vycíti zdravotný problém, ktorý sa prejavuje náhlou zmenou výšky hlasu, ba až krikom. To pri nezáživnej a nezaujímavej kázni na jednej strane človeka preberie z rozjímania, ktoré väčšinou vôbec nesúvisí s kázňou, no na druhej strane ho vyľaká. U tohto kazateľa sa nedá nevnímať jeho city, či motívy. Ba dokonca aj dialóg je dosť adresný, keď vás počas bohoslužby pošle von z kostola s malým, plačúcim dieťaťom. Viem, že nikto nemá právo súdiť druhého človeka, ale som presvedčená, že takýto kazateľ si nepritiahne nielen k sebe, ale hádam ani bližšie k Bohu, žiadne ovečky.

Vo svojom živote som počula už mnoho kázní, ale čo najviac oslovilo moje ja, boli niekedy až neuveriteľné príbehy zo života, ich priamosť, nádherné prirovnania, ako aj pekné príbehy a citáty z Biblie, ktoré zasiahli moje najhlbšie vnútro. Myslím si, že múdrosť a schopnosť rozprávať, ak sa vlievajú do celkového prejavu kňaza, mi dávajú pocit, že on akoby rozprával práve o mojich problémoch. To sa potom odráža aj na mojej pozornosti, citoch, i motívoch. Takáto kázeň určite zapôsobí na celého človeka, niekedy dokonca ovplyvní jeho ďalší život. Pri dialógu je okrem iného dôležitá i schopnosť kazateľa spojiť svoju inteligenciu, rečový prejav i vonkajší prejav mimiky.

Pred mnohými rokmi som mala požičanú jednu starú, ba až starožitnú knihu s názvom Domáci lekár, ktorú napísal istý americký lekár niekedy v 19. storočí. Jeho meno, ani rok vydania si však už nepamätám. Popisoval v nej niektoré choroby a ich príznaky, ako aj návody, ako si pri určitých zdravotných problémoch môžeme pomôcť. Táto kniha obsahovala množstvo rád a receptov,

[21] Porov.: MASLÁKOVÁ, M.: Semestrálna práca z Rétoriky, Spišská Kapitula : 2002.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

ktoré majú človeku pomôcť. Čo však z tejto knihy na mňa najviac zapôsobilo, bola veta na jej konci na samostatnej strane. Táto veta znela: Ak napíšeš lepšiu knihu ako ja, tak potom môžeš kritizovať moju. Čo som tým vlastne chcela povedať? Iba toľko, že si my, prijímatelia kázne, ani neuvedomujeme, čo to znamená predstúpiť niekedy pred stovky ľudí a adresne sa im prihovoriť. Veľmi rýchlo však dokážeme kritizovať. Po Vašich prednáškach už vieme, ako by mala kázeň vyzerať, koľko by mala trvať, z čoho sa má skladať a čo má obsahovať. Poctivého kazateľa príprava na ňu stojí určite mnoho úsilia. Štúdiom sa môj pohľad na kazateľa trochu zmenil. Myslím si však, že obyčajný človek, teda človek nie znalý, vníma kazateľa len a len podľa svojich vnútorných, ba najvnútornejších pocitov. Na každého človeka pôsobia jednotliví ľudia rôzne a výnimkou nie sú ani kňazi ako rétori. Každý človek je jedinečný a každý vníma aj toho druhého odlišne. Aj ja ako jedinec vnímam u kazateľa dialóg, ba dokonca mám niekedy pocit, že rozpráva práve o mne, či dokonca so mnou. A ak je kázeň zaujímavá, zanecháva vo mne nádherný pocit, že práve vďaka nej sa stávam lepším človekom.

9. REČ MANŽELSTVA

Vieroučná konštitúcia o Cirkvi, Lumen Gentium, v čl. 11 hovorí, že "kresťanskí manželia sviatosťou manželstva, ktorou naznačujú tajomstvo jednoty a plodnej lásky medzi Kristom a Cirkvou a majú na ňom účasť, navzájom si pomáhajú k svätosti manželským súžitím, ako aj plodením a výchovou dietok, takže majú v Božom ľude zvláštny dar pre svoj životný stav a údel."

To, že mnohým v dnešných časoch sú tieto slová nezrozumiteľné je viac než isté. Zdá sa, že ľudia akosi prestávajú vnímať inštitúciu manželstva ako niečo posvätné, Bohom ustanovené. Zdá sa, že o manželstve, ako takom, nevedia vôbec nič. Dokonca aj veriaci, ktorí už prijali iniciačné sviatosti, a od ktorých sa očakáva, že prijatím sviatosti manželstva dajú Bohu odpoveď, akoby v mnohých prípadoch vôbec nerozumeli čo im chce tento zväzok povedať. Síce pri slovách manželskej zmluvy možno privedú k slzám svojich najbližších, ale či potom tieto slová dokážu plne realizovať v praxi, zostáva otázne.

Práve prednedávnom sa mi do uší dostal krach jedného polročného manželstva z blízkeho okolia, ktoré sa skončilo podobnou ceremóniou akou začalo. Ibaže tu rodičia neplakali od šťastia, ale od zúfalstva nad pochabosťou vlastných detí a pre hádku, ktorá vznikla pri sťahovaní nevesty od manžela späť k rodičom.

Zrozumiteľnosť slov vernosti, nerozlučiteľnosti ani v šťastí, ani v nešťastí, ani v zdraví, ani v chorobe, lásky a úcty po všetky dni života akosi zaniká v chaose "moderného života".

Ako členka farského spevokolu som mala po šesť rokov možnosť byť účastná pri viacerých vysluhovaniach sviatostí manželstva. Svojím spevom sme doprevádzali liturgiu sobáša. Možno to vyznie trochu banálne, ale pri sledovaní toľkého počtu sobášov, akoby človek získal "senzor" na prijímateľov sviatosti manželstva. Naše spevácke miesto bolo pred oltárom, čiže sme chtiac nechtiac plnili aj úlohu akýchsi pozorovateľov. V niektorých prípadoch bolo očividné, že ide o ceremóniu - lebo "tak sa to dnes nosí", inokedy nutnosť či prejav tradície - "tak sa to má", ale konečne boli aj citeľné prípady, keď išlo o jasnú komunikáciu človeka s Bohom skrze hlboké prežívanie slov, gest, znakov.

Prirodzene, takéto úsudky zostávajú iba v rovine môjho pozorovania a pozorovania mojich "spoluspevákov" (často sme, okrem úrovne spevu, tieto veci po ukončení sobášov rozoberali), a preto ich nemožno chápať ako isté. Jeden kamarát, evanjelik, ktorý má za manželku katolícke dievča, sa mi totižto raz priznal, že si obsah sľubu naplno uvedomil, až keď bol prítomný na úplne inom sobáši, než svojom. Až vtedy akoby "porozumel", lepšie povedané "došlo mu". To je ale jeden z lepších prípadov.

To, že "moderný človek" dnes nerozumie ničomu, čo mu manželstvo chce povedať pochopíme hneď, ako si otvoríme ktorýkoľvek časopis či zapneme televízor. Zasypú nás informácie typu - kto, kedy, ako, s kým sa už konečne rozviedol, a na ktoré manželstvo v poradí sa už chystá. Alebo vôbec sa nechystá, veď načo, keď môžeme spolu žiť aj bez neho. Je to klamstvo, ktoré sa prediera na miesto pravdivého vyjadrenia sviatosti manželstva. Kým dvaja ľudia nespečatili svoje rozhodnutie stať sa manželmi aj pred Pánom Bohom, zatiaľ je u nich stále otvorená možnosť

WWW.EVANJELIZACIA.EU

rozhodnúť sa inak. Preto znak, ktorým je telesné darovanie sa, nezodpovedá ich vnútornej skutočnosti, a tak je naozaj iba predstieraním, a teda klamstvom.

Vyzerá to tak, že ľudia na prvom mieste nemajú jasný motív samotného vstupu do manželstva. Kým manželstvo hovorí: jednota, trvalý zväzok, vernosť, láska, úcta; konzumný spôsob života zákerne šepká: egoizmus, individualizmus, voľná láska, sloboda bez zodpovednosti. Skrze sviatosť manželstva chce Boh naučiť ľudí aj medziľudským vzťahom a vzájomnej úcte. To sa má odraziť aj na budovaní spoločnosti, lebo keď manželstvo myslí nerozlučnosť, myslí tým dobro manželov, dobro potomstva, dobro spoločnosti. Tá nevyhnutne upadá, keď chýba stabilnosť jej najdôležitejšieho piliera - manželstva a rodiny.

Kdesi som čítala, že na jednom svetovom sympóziu o krízach manželstva boli takmer všetci účastníci najmenej raz rozvedení. Aj keď boli odborníkmi v oblasti riešenia konfliktov, sotva môžu takíto experti ľuďom poskytnúť východiská.

Hovorí sa: "Kto chce, ten rozumie".

Východiskom z tohto neutešeného trendu modernej civilizácie by azda mohlo byť kvalitné načúvanie dvoch ľudí jeden druhému, intenzívna príprava - nie iba hmotných náležitostí, a v tomto postupné dozrievanie až po pevné rozhodnutie vysloviť "sľubujem".

Ak si dnešní mladí ľudia i celá spoločnosť nevyjasnia základné pojmy, o ktorých hovorí poslanie manželstva, ak sa totiž manželstvo i naďalej bude považovať za ustanovizeň slúžiacu egoizmu dvoch ľudí, stane sa nám toto nedorozumenie osudným a vývoj sa bude uberať veľmi zlým smerom.

Snúbenci musia pochopiť svoje roly, ktoré im pripravilo manželstvo - sviatosť, ktorá sa "nemôže nikdy zmeniť", aj napriek revolučným premenám spoločnosti, ktorá manželstvo obklopuje.

Vnímaš u kazateľa maľované partie, pôvab novosti, efekt zneznámenia, páčivosť reči ?

Tému som pochopila ako konkrétnu otázku, konkrétnej náhodnej osobe. Ospravedlňujem sa, že som to vzala z tej „jednoduchšej“ stránky a nerobila prieskum medzi poslucháčmi v našej obci. Zo skúsenosti s inými záležitosťami predpokladám, že by som narazila na nepochopenie.

Maľované partie

„Kazateľ si počína tak, ako keď maliar pomaly, názorne, ľahko nanáša štetcom obraz na plátno. Aby sa u poslucháčov nie vypol úsudok, ale aby v pohode pracoval s rozumom, aby na chvíľočku nastúpilo pokojné, príjemné, oblažujúce, uvoľnené zbieranie vnemov.“22

Som slabý rétor. Často sa zamotám vo vetách. Ťažko sa mi teda píše na túto tému, keďže v tejto oblasti mám málo skúseností.

Predstavím si teda kazateľa – hovorme mu A – ktorého som často počula prednášať a porovnám ho s inými kazateľmi – INÍ – ktorých som si vypočula príležitostne. Všetko to z môjho uhla pohľadu.

A – Možno nejaké maľované partie použil. Alebo sa aspoň snažil. Spätne však nemám ten dojem. Teraz som zvlášť dávala pozor na svoje reakcie ako poslucháča kázne. Žiaľ, ak si uvedomím ako kŕčovito som naťahovala uši a napínala mozog, zisťujem, že to nebolo vnímanie v pohode. Prečo to tak asi bolo, vysvetlím pri pôvabe novosti.

INÍ – Bol u nás pred časom zastupovať istý starší kňaz, ktorý mal približne 1,5 hodinové kázne. Viem že ho veriaci trpezlivo vypočuli, bol to ale gigantický obraz, v ktorom sme sa všetci stratili.

[22] Stanček, Ľ.: *Kňaz rétor.* Spišské Podhradie : Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka, 199, s. 235.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Najviac sa mi páčia, a rada ich počúvam, maličké rytiny kňazov – profesorov Spišskej Kapituly vytvorené špeciálne pre študentov dialkárov na sobotňajšiu svätú omšu. Sú krátke, ale všetko je v nich povedané. Tie ozaj vnímam v pohode a v pamäti mi ostávajú dlho. Môžem si ich neskôr nalistovať v pamäti a rozjímať o nich.

Pôvab novosti

„Na predmety alebo myšlienky homílie musíme obliecť pôvab novosti. Tu ide o hľadisko poslucháčov, aby sme totiž poslucháčom ponúkli nové pohľady na večné pravdy, aby sme v nich prebúdzali nové predstavy a dojmy.“23

A – Kázeň sa skladá približne z týchto častí : hlavná myšlienka z evanjelia, príbeh, rozvedenie príbehu, zopakovanie hlavnej myšlienky z evanjelia, príbeh, rozvedenie príbehu, všeobecné poučenie – zhrnutie všetkého. Hlavnou myšlienkou je najčastejšie taká udalosť Evanjelia, ktorú všetci dobre poznajú a nemohli ju prehliadnuť(zázrak, významná reč...). Slová sú sprevádzané mimikou, z ktorej je vidno, ako sa kazateľ na všetkých prítomných mračí. Celé to trvá približne 15 minút.

Pôvabom novosti v tomto prípade by bol aspoň úsmev pridaný ku všetkým už známej schéme kázne.

INÍ –Rada si vypočujem aj iné kázne, kedy je hlavnou myšlienkou z evanjelia nielen konkrétny zázračný skutok Pána Ježiša, ale aj gesto, celková situácia, ktoré sa dá ľahko prehliadnuť popri menovanom zázraku.

Človek si totiž bez námahy všimne veci veľké, udalosti zázračné ale obíde svojim chápaním maličkosti ako je stisk ruky, slzy, ticho. Zrazu ho vidím v inom svetle. Zapájam ho do života, beriem si ho domov. Ľudský život je plný maličkostí, do ktorých treba vnášať svetlo Evanjelia. Taký kňaz na prehliadnuteľnú vec upozorní. Som mu potom dlho za to vďačná. Samozrejme, že v takomto novom svetle si rada pozriem aj veľké udalosti Evanjelia.

Efekt zneznámenia

„Efekt zneznámenia je technika, pomocou ktorej dosiahneme, že niečo, čo je človeku známe, javí sa mu ako cudzie, ako neznáme, a môže to znova spoznávať. Pre homíliu platí, že nemôže zostať pri neustálom opakovaní abstraktných, nemenných, nečasových obsahov, ale musí formálnymi novosťami to staré urobiť novým,“24

A – Vzhľadom na to, že schéma kázne je rovnaká, ľudia si na ňu zvykli. Ak sa stane, že sa v nej objaví niečo nové, všimnú si to. Neviem ale či to berú ako prekážku alebo ako novotu.

Dovolím si tvrdiť, že viem o čom bude tohtoročná kázeň na Veľkú noc. Iné budú iba príbehy, použité ako ilustrácia.

INÍ – Je to ako s pôvabom novosti.

Páčivá reč

„Apoštolsky založený kazateľ musí použiť všetky prostriedky, aby poslúžil Božej veci, teda aj krásu reči.“25

[23] Stanček, Ľ.: *Kňaz rétor.* Spišské Podhradie : Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka, 199, s. 236.
[24] Stanček, Ľ.: *Kňaz rétor.* Spišské Podhradie : Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka, 199, s. 237.
[25] Stanček, Ľ.: *Kňaz rétor.* Spišské Podhradie : Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka, 199, s. 239.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Tu by som sa vyjadrila len všeobecne. Chyby, ako sú zastaralé, knižné, nesprávne slová, pomer spoluhlások a samohlások a podobne26, si pri počúvaní kázne neuvedomujem. Nie ako jednotlivé chyby.

Iba ak sa kňaz pri zložitom slove zakoktá, na zdôraznenie použije tri synonymá vedľa seba alebo má zvyk používať v kázni nové cudzie slová. To si všimnem a chápem to ako neužitočné násilie páchané na poslucháčoch rôzneho veku, názorov, ochoty počúvať.

Ako som uviedla, väčšinou si tieto dieliky mozaiky neuvedomujem. Až pri pohľade na hotovú mozaiku som schopná reagovať. Kladne alebo záporne. Kladne, keď je oslovená duša do hĺbky. Záporne, kedy sa pristihnem pri otázke : „O čom to vlastne hovoril ?“

Myslím si teda, že maľované partie, pôvab novosti, efekt zneznámenia za svoj úspech vďačia kráse reči. Ak sa kazateľ v reči dokonale vyzná, vie sa s ňou pohrať, cvičí sa v nej, nemôže mať problém.

Aký je Váš názor na rétoriku v dnešnej Cirkvi?

V tomto zamyslení sa upriamim na rétoriku predtaviteľov Cirkvi, kňazov ako homiletov. Uvedomujem si, že Cirkev netvorí len duchocenstvo, ale v praxi sa predsa len stretávame najčastejšie s rétorikou kaňazov.

Zdá sa mi, že rétorika dnešných kňazov je dosť často agresívna. Vyplýva z reakcie na dobu, v ktorej žijeme. Je poznačená liberalizmom, nemorálnosťou a pohŕdaním Božích prikázaní.

Toto ovzdušie sveta, ktoré preniká aj do Cirkvi má veľký vplyv na jej rétoriku. U niektorých kazateľov možno badať „spasiteľský syndróm“ - snahu za každú cenu zachrániť čo sa dá. Mnohí kazatelia vyvýjajú na svojich poslucháčov veľký psychický tlak skrze moralizovanie a kritiku. Je pravda, že aj Ježišova rétorika bola niekedy ostrá a kritická, obzvlášť v prípade farizejov. Ale Ježišova rétorika prinášala predovšetkým radostnú zvesť o Božej láske, o Bohu, ktorý je otcom, ktorý síce je spravodlivý, ale nadovšetko milosrdný. Očakáva nás s otvorenou náručou a môžeme sa k nemu neustála vracať. Ježišova rétorika nikdy neodsúdila hriešnika, ba naopak zaznelo z jeho úst: „Neprišiel som volať spravodlivých, ale hriešnikov“. (Mt 9,13b) „Ja som prišiel, aby mali život, a aby ho mali hojnejšie“. (Jn 10,10b) „Ja som cesta, pravda, život“. (Jn 14,6a) Uznávam, že niekedy je potrebné usvedčiť človeka z hriechu, ukázať mu pravdu o sebe, ale to je len „jedna strana mince“. Zdá sa mi, že tak málo zaznieva z našich ambón posolstvo radostnej zvesti. Posolstvo, ktoré prináša nádej a svetlo do komplikovaných životných situácií človeka. Častokrát kazatelia zkritizujú spôsob života svojich poslucháčov, ale neponúknu im východisko z tejto situácie. Jeden kazateľ to vyjadril takto: „Vidíte psa, ako kráča cez ulicu so starou kosťou v papuli. Nebudete mu predsa ťahať kosť z tlamy a vysvetľovať mu, že pre neho nie je dosť dobrá. Vrčal by na vás. Je to jediná vec, ktorú má. Keď mu ale hodíte pekný kúsok hovädzieho mäsa, hneď pustí kosť, zoberie rezeň a ešte pritom bude od radosti vrtieť chvostom. A naviac ste si získali aj priateľa.“ U ľudí je to podobné. Ak im kazateľ berie to jediné, čo majú, aj keď ide o hriech, budú sa brániť a nenechajú si ho zobrať. Ale ak im ponúkne nový život v Ježišovi Kristovi, automaticky si vyberú lepšiu alternatívu. Ľudia si mnohokrát uvedomujú svoju biedu, ale nenachádzajú východisko z nej. Z toho dôvodu potrebujú predovšetkým počuť slová povzbudenia, nádeje a svetla, čo im dodáva silu žiť svoju vieru každodenne. To, čo ľudí najviac povzbudí, je osobné svedectvo kňaza, ktoré zaznieva veľmi zriedkavo, že zachovávanie Božieho slova je aktuálne aj pre dnešnú dobu. Je tak povzbudibé počuť slová: „Ten kňaz žije to, čo hovorí“. Ľudia citlivo vnímajú, že kňaz má veľkú moc ovplyvňovať davy svojim slovom. Častokrát môžeme byť svedkami prchkých reakcií od ľudí, keď kňaz zneužil túto moc.

To, čo je pozitívne je, že slovník dnešných kazateľov je na dosť vysokej intelektuálnej úrovni, je moderný a kráča s dnešnou dobou.

[26] Stanček, Ľ.: *Kňaz rétor.* Spišské Podhradie : Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka, 199, s. 239 – 240.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Myslím si, že rétorika dnešnej Cirkvi by sa mala viac upriamiť na ohlasovanie základnej kerygmi. Mala by sa stať atraktívnejšou pre poslucháčov tým, že im bude ponúkať predovšetkým posolstvo radostnej zvesti, ktoré ich bude motivovať k rozhodnutiu pre Ježiša a k zanechaniu starého spôsobu života.

Svetlo z Tábora

Kniha opisuje život rehoľnej sestry pochádzajúcej zo Svätej Zeme a obdarenej mimoriadnymi darmi Ducha Svätého.

Rodina dievčatka pochádzala z Libanonu a z Damašku a patrila ku katolíkom grécko-melchítského rítu. Prenasledovanie ich prinútilo vydať sa na útek do galilejských hôr. Túto dobrú kresťanskú rodinu však mučila veľká bolesť. Boh im daroval dvanásť chlapcov. Prišli na svet jeden za druhým, ale všetci zomreli v najmladšom veku. Hlboko pokorená, ale dôveryplná matka nakoniec poprosila svojho manžela, aby sa vybrali pešo do Betlehema a vyprosili si od Panny Márie dievčatko. Sľúbili, že keď ich vypočuje, dajú jej meno Mirjam a že k jej tretím narodeninám darujú pre bohoslužby vosk, ktorého množstvo bude zodpovedať váhe dievčatka. Matka Božia ich požehnala a vypočula. V Abelline sa im v predvečer sviatku troch kráľov, 5. januára 1846 narodila Mirjam. Desať dní po narodení ju dali rodičia pokrstiť. Farár trikrát ponoril dievčatko do vlažnej vody, hneď potom mu udelil sviatosť birmovania a za spevu Aleluja trikrát obišiel okolo krstiteľnice s dievčatkom vyzdvvihnutým vysoko vo svojich rukách.

Dva roky po narodení Mirjam prišiel na svet v rodine Bauardyovej chlapec. Nazvali ho Bulos (Pavol). Zdalo sa že do rodiny konečne zavítalo šťastie, no v odstupe niekoľkých dní sa smrť prikradla k otcovi a matke. Malého chlapčeka vzala k sebe jedna teta z matkinej strany a Mirjam si adoptoval jej strýko z otcovej strany. Mirjam bola v dome svojho strýka rozmaznávaná, no napriek tomu, že bola zahrňovaná pozornosťou bola zasneným a zádumčivým dievčaťom. Vyhľadávala samotu, aby mohla lepšie mysliť na Boha. Pekné šaty, ktoré jej príbuzní darovali ju vôbec nenadchli. Hovorila: „Ako by si sa len mohla takto vyparádiť, ty malé zrnko prachu, ktoré raz budeš slúžiť za potravu chrobákom!“ Mal aobľubu v tom, že si vlastnými rukami v záhrade vyhrabávala malé hroby. Potom si tam ľahla a pokúšala sa prežiť svoju vlastnú smrť a svoje rýchle zničenie. Neskôr sa jej zas snívalo, že nejaký obchodník predal jej strýkovi otrávenú rybu. Na druhý deň skutočne nejaký muž predáva rybu podobnú tej o ktorej Mirjam snívala a preto upozorňuje strýka, ale on ju chce bezpodmienečne kúpiť. Vtedy sa Mirjam rozplakala a žiadala, aby prvé sústo dali jej. Nakoniec rybu otvorili a zistili, že bola skutočne otrávená, lebo prehltla zmiju.

Od svojho siedmeho roku sa Mirjam spovedala každú sobotu. Už vtedy cítila pálčivý hlad po Eucharistii. Po každej spovedi prosila kňaza, aby jej dovolil pristúpiť k svätému prijímaniu, ale vždy dostala odpoveď: „O niečo neskôr.“ V jednu sobotu z nepozornosti kňaz zabúdol povedať vo svojej odpovedi obvyklé o niečo neskôr. Mirjam verí, že jej prosba je vypočutá a žiariac od šťastia prijím Telo a Krv Kristovu. Kňaz si uvedomil svoju nepozornosť, ale pre nevinnosť a veľkú duchovnú zrelosť už viac dieťaťu prijímanie neodopiera.

Keď mala Mirjam 8 rokov jej strýko sa rozhodol opustiť Abellin a usadiť sa v Egypte v okolí Alexandrie. Krátko pred dňom jej trinástych narodenín ju podľa orientálneho zvyku, bez toho aby sa jej na to opýtali, zasnúbili s jej strýkom – bratom tety. Deň svadby bol presne určený a pozvaná celá rodina. Sobáš sa mal konať v Alexandrii. Ona však videla pre seba iba jedinú budúcnosť – Ježiša. Bez váhania si odstrihla dlhé vrkoče. Keď strýko zazrel tento znak rozhodnutie sa pre panenstvo, pochytil ho hnev. Zavolali jej i spovedníka a biskupa spriateleného s rodinou, aby ju presvedčili, nič ju však nemohlo odradiť od jej predsavzatia. Pre nepostušnosť je spovedník odmieta dať absolútium a sväté prijímanie. Tri mesiace trvajú pre Miriam tieto dramatické okolnosti.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Miriam rozmýšľa aj o svojom jedenásťročnom bratovi. Vie, že bývalý sluha rodiny, moslim, sa chystá do Nazaretu a tajne za ním beží s listom pre neho. Moslim, pohnutý utprním, ktoré jej bolo spôsobené, Vyčíta Mirjam vernosť náboženstvu a robí narážky na obrátenie na islam. Ona s veľkou pýchou svedčí o svojej viere v Ježiša. Moslim odmietnutý malou kresťankou a naplnený nenávisťou vyťahuje nôž a podrezáva jej hrdlo. Myslí si, že krvou zaliate dievča je mŕtve, balí ju do veľkej šatky a odnáša do tmavej uličky. Keď sa prebudila bola v akejsi jaskyni. Vedľa nej stála sestrička v svetlomodrých šatách. Tá jej vyrozprávala, ako ju našla v uličke a priniesla pod toto prístrešie a zašila je podrezané hrdlo.

Ako trinásťročná, úplne opustená a bez prístrešia čaká v kostole sv. Kataríny v Alexandrii, kde sa o ňu postaral jeden františkán. Našiel jej miesto pomocnice v jednej kresťanskej rodine. Stará sa o kuchyňu a stráži deti. Rodina je ku nej veľmi láskavá a tak sa sama seba pýta, či za takých priaznivých okolností bude môcť skutočne nasledovať svoje povolanie. Preto opúšťa tento dom a ide slúžiť do inej rodiny. Žije vo veľkej chudobe, vlastní iba jedny šaty. Svoju mzdu rozdeľuje tým, ktorí to potrebujú. Aj tu ostane iba 6 mesiacov a dáva sa do služby rodine, ktorá pre chudobu trpela núdzu. Vyhotovuje slamené podložky a nehanbí sa ani žobrať, aby pre nich zaobstarala potraviny a šatstvo. O 5 týždňov sa tí o ktorých sa stará zotavujú a preto sa rozhoduje svoju službu lásky vykonávať na inom mieste. Z Alexandrie sa vyberá do Akky, odkiaľ plánuje navštíviť svojho brata. Kvôli búrke však loď pristane v Jaffe. Tu opäť hľadá prácu, ale len na niekoľko dní, a pripája sa k pútnickej karaváne idúcej do Jeruzalema. Aj tam pracovala v jednej rodine a pri svätom hrobe zložila sľub čistoty. Potom sa vyberá znova do Jaffy, ale už po druhýkrát sa jej nedarí dostať sa do Akky. Po mori na divokých vlnách je loď zahnaná do Bejrútu. V jednom kostole prosí kňaza o pomoc a radu a ten pre ňu nachádza prácu. Tu ostáva asi desať mesiacov. Potom je rodina, ktorej dcéra žila v Marseille, pozvala aby prišla slúžiť do Francúzska. S ponukou súhlasí a opúšťa Libanom. Tu stala kuchárkou u pani ktorá je pozvala. Pri krokoch ktoré podstúpila, aby nasledovala svoje povolanie musela prekonať veľa prekážok.

Najprv sa pýtala u vincentiek, no jej pani varovala sestry, lebo nechcela prísť o svoju kuchárku. Potom sa predstavila u klarisiek, ale krehké zdravie nedovolilo, aby vstúpila do klauzúry. Znova sa však odhodlala na vstup, tentokrát u Sestier sv. Jozefa. Mladá Palestínčanka nevedela ani písať ani čítať a hovorila iba arabsky. Napriek tomu bola prijatá, lebo v noviciáte boli už viaceré Palestínčanky. V tomto dome bola ako postulantka dva roky. Pri práci je vždy prvá a volí si vždy tie najťažšie a najmenej nápadné práce. Sestry čoskoro vypozorovali jedinečné fenomény u malej Arabky. Stavy extázy sa množili a pri tom dochádzalo aj k otvoreniu rán (stigiem). Rehoľné sestry jej boli poväčšine naklonené, ale predsa medzi staršími sa formovala skupina odporu. Bola takáto sestra s nezvyčajnými fenoménami vhodná pre aktívnu kongregáciu? Keď nadišiel deň Mirjaminho prijatia do noviciátu, dva hlasy zo 7 sa zriekli hlasovania, 2 boli za a 3 proti. Mirjam nebola pripustená a odchádza do karmelu v Pau.

Dva mesiace po vstupe do klauzúry, začína mladá sestra noviciát. Jej nové meno je sestra Mária od Ukrižovaného Ježiša. Túto sestru Boh obdaroval 10 nadprirodzenými charizmami:

1. EXTÁZY – ju sprevádzali počas celého jej života. Od svojho detstva v záhrade, v dome, v kostole v Abelline, na miestach kde slúžila... Zázračné udalosti sa vystupňovali po vstupe do kláštora. Po jej vstupe do karmelu sa tieto stavy tak často opakovali, že Mirjam denne, ba dokonca aj päťkrát denne upadla do extáz. Ona však hovorila o spánku a snažila sa svoju ospanlivosť prekonať. Vlastne proti tomu bojovala. Svojho duchovného otca prosila, aby jej tento spánok zakázal. Počas skladania sľubov v Mangalore, ju musel prebudiť povel priorky, aby mohla vysloviť formulu sľubov. Počas extázy ostávalo jej telo niekedy ohýbateľné, niekedy strnulé v polohe, v akej bola uchvátená na začiatku extázy. Jej necitlivosť bola dokonalá. Pravosť týchto extáz potvrdzuje viacero znakov. Najmä dogmatické bohatstvo myšlienok, ktoré mladá karmelitánka počas vytrženia podávala, hoci bola analfabetkou.

2. LEVITÁCIE – ide o to, že ľudské telo sa u konkrétnej osoby a v konkrétnom čase stáva schopným vzniesť sa do vzduchu a tam vytrvať bez viditeľnej podpory a pohybovať sa bez kontrolovateľného účinku nejakej psychickej sily. Napriek zriedkavosti tejto charizmy v cirkevnej

WWW.EVANJELIZACIA.EU

hagiografii je dokázaných asi 200 prípadov. U Mirjam spozorovali tento fenomén prvýkrát v roku 1873 v záhrade karmelu v Pau. Pretože nedošla na večeru, márne ju novicmajsterka hľadala na chodbe a v ovocnej záhrade. Zrazu však počula iná sestra spev: „Ó Láska, ó Láska!“ Zdvihla hlavu a zazrela ju ako sa kolíše na vrchole lipy bez akejkoľvek podpory. Keď dostala príkaz, vždy zišla dole.

3. STIGMY – bolesti, ktoré trpiaci pociťuje a rany na jeho tele sa objavujú na tých istých miestach, ktoré Kristus ukázal svojím učenníkom počas veľkonočného zjavenia. Ako prvá sa u sestry zjavila rana srdca. Mala 20 rokov. Bolo to v Marseille v roku 1866. O rok neskôr sa objavili aj ďalšie rany. Stigmy sa objavovali vždy od stredy večera a trvali do piatku rána každý týždeň. Zázrak sa opakoval v priebehu mesiaca apríl a dvoch týždňov v máji. Na príkaz novicmajsterky prestal. V Mangalore sa stigmy znova objavili. V predvečer svojich sľubov povedala dôverne svojej novicmajsterke: „Hľa, choroba, ktorej som sa tak bála sa znova objavila. Dva dni po sľuboch vytieklo z rán mnoho krvi. Prestrašená sestra prosila Boha o vyliečenie a bola vypočutá. Naposledy sa stigmatizovanie zopakovalo v apríli 1876 v Betleheme. Bolo to tentokrát najdlhšie a najbolestnejšie obdobie.

4. PREBODNUTIE SRDCA – táto charizma bola sestre Mirjam prepožičaná v r. 1868 v karmeli v Pau. Matka priorka sa jej zdôverila so svojimi starosťami o kláštor. Mirjam sa modlila s niekoľkými sestrami ruženec, keď sa zrazu dostala do vytŕženia. Od vtedy jej srdce často krvácalo. Potajomky si prala uteráky, ktorými si obmývala krvácajúcu ranu. Niektoré z nich nesú odtlačok kríža a tri hlásky: O.J.S., ktoré snáď znamenajú: O Jesus Sauveur! (Ó, Ježiš Vykupiteľ). Viaceré z týchto uterákov sa v karmeli v Betleheme starostlivo uchovávajú. Najlepším svedectvom je srdce mníšky, ktoré bolo už v deň jej smrti vybraté za prítomnosti kompetentných svedkov.

5. ZJAVENIA – prenikajú celý jej život. Žije dôverne s anjelmi. Toľko svätých prebehlo pred jej očami v jej živote. Svätý Jozef, Matka Božia, sv. Mária Magdaléna Alacoque, sv. Terézia, sv. Katarína Alexandrijská, sv. Ján z Kríža, Eliáš...

6. PROROCTVÁ – čo sa týka proroctiev v zmysle predpovedania budúcich udalostí, z úst mladej karmelitánky ich vychádzajú stovky. Takmer priveľa! Proroctvá sa týkali jej samej (dátum svojej smrti), karmelitánskych kláštorov v Mangalore, Nazarete i Betleheme, cirkvi... Pápežovi Piovi IX. poslala trikrát varovanie, že kasárne nachádzajúce sa v blízkosti Vatikánu sú podmínované. Varovanie však nebolo prijaté vážne a kasárne vyleteli do vzduchu. Keď v nasledujúcom roku znovu upozornila pápeža na hroziace nebezpečenstvo, venovali tomu väčšiu pozornosť. Oznámila tiež smrť Pia IX. a meno jeho nástupcu Leva XIII. Mnohým osobám tiež ukázala životný smer: k manželstvu alebo k rehoľnému životu.

7. TAJUPLNÉ VEDOMOSTI – Mirjam vedela čítať v srdciach ako v nejakej knihe. Často je jej úplne odhalené vnútro človeka až do jeho detstva. Nejedná sa len oľudí, s ktorými osobne hovorí, ale aj o ich priateľov a príbuzných. Hoci ich nikdy nevidela, dokáže hovoriť o ich dobrých či zlých vlastnostiach. Mnohým ľuďom oznámila ich hriechy, ktoré v spovedi zamlčali.

8. BILOKÁCIE – tento fenomén spočíva vo fyzickej prítomnosti istej osoby v tom istom čase na viacerých miestach. V roku 1876 ležala jedna ťažko chorá sestra na ostrove Cyprus, takže sestra predstavená očakávala jej smrť. Jednej noci okolo 11 do izby umierajúcej istá rehoľná sestra. Chorá ju nikdy nevidela, no predsa vedela že je to Mirjam. Nasledujúci rok cestovala do Izraela, a keď spoznala sestru Mirjam, vyzerala presne tak, ako ju videla na Cypre.

9. POSADNUTÁ DOBRÝM ANJELOM - keď diabolskú posadnutosť definujeme ako ovládnutie zmyslov a údov človeka diablom, ktorému sa nedá odporovať, potom môžeme tiež povedať, že posadnutosť anjelom spočíva v ovládnutí človeka skrze dobrého anjela, ktorému sa nedá odporovať, ktorý tlačí k dobru. V oboch prípadoch je ľudská sloboda odstránená. Bolo to 4.septembra 1868, keď po 40 dňoch diabolskej posadnutosti diabol opúšťa telo Mirjam a nadprirodzený duch sa zmocnil oslobodeného víťazného tela mystičky. Teraz je posadnuté dobrým anjelom. Štyri dni trvá tento stav. Anjel sprostredkuváva sestrám poučenia a rady vysokej hodnoty. Čas je presne určený: *„Jeden deň za desať dní.“* Za 40 dní diabolskej posadnutosti boli predurčené štyri dni posadnutosti anjelom.

10. DAR POÉZIE – aj tu ide o pravú charizmu. Sestra, hoci bola nevedomá analfabetka, nikdy nenavštevovala školu a jej rodnou rečou bola arabština predsa skladala počas svojich extáz improvizovane paraboly, básne a duchové piesne, ktoré mnohí vzdelanci obdivovali. Myšlienková

WWW.EVANJELIZACIA.EU

hĺbka, vznešenosť pocitov. Lesk zvolaní a farby majú celkom tú lahodnosť, ktorá je vlastná orientálnej poézii. Básne oblečené do zábavnej gramatickej slobody francúzskej reči, majú neopísateľné čaro. Sestra Mirjam myslí arabsky a vyjadruje sa francúzsky.

Okrem týchto desiatich *„svadobných darov ducha“* život charizmatičky sprevádzali aj temné úseky v ktorých sa má obetovať bolesti za cirkev a spásu duší. Ide o 2 posadnutia zlým duchom:

1. POSADNUTOSŤ V PAU – trvala presne 40 dní. Satan sa jej zmocnil, aby páchal nehanebnosti voči Bohu, sakrilégie, hnevá sa proti vlastnému telu, ba dokonca žiada nôž, aby si odstránila „zlé znaky“ (rany). Toto sú prvé príznaky posadnutosti.Diabol nadáva aj na prítomné mníšky a priorku. Svoju obeť sa snaží udusiť, preto ju núti prehĺtať špendlíky a črepiny zo skla.....

2. POSADNUTOSŤ V MANGALORE – zjavným cieľom diabla bolo jej vyhostenie z karmelu v Mangalore, jej výstup z rádu a návrat do sveta. Ona, ktorí predtým oplakávala aj tie najmenšie nedokonalosti nepociťuje ani najmenšiu ľútosť nad jej ťažkými previneniami.

Slabá Palestínska sirota sa počas celého svojho života venovala nenápadným službám a zomrela vo veku 33 rokov v karmeli. Obraz Božej lásky tušila Arabka aj v masách moslimov a pohanov, medzi ktorými žila v Indii a Palestíne. Ekumenizmus a kontakty s nekresťanskými náboženstvami vtedy sotva existovali. Pre karmelitánku bol ale každý človek stvorený na vernú podobu Boha a každý, nech by bol akýkoľvek hriešny, bol Bohom milovaný a vyhľadávaný. V tomto ohľade mala misionársku dušu. Pod tlakom tohto vášnivého priania ohlasovať evanjelium založila kláštory v budhistickej Indii a v Palestíne, v moslimskej zemi. Modlila sa za misionárov a za mučenníkov a obetovala sa za nich.

Keď som po zadaní témy rozmýšľala a zvažovala, akú udalosť alebo osobu si budem všímať, mihli sa mi v mojej mysli rôzne udalosti z môjho života, i rôzne osoby, ktoré ma veľmi ovplyvnili, ktoré mi do života niečo dali. Niekoľko dní som váhala nad tým, koho vo svojej práci predstavím. Prechádzala som v pamäti obdobím školy, internátu, i svojich profesií. Tých osôb bolo však veľmi veľa. Až raz večer pri zaspávaní som konečne našla tú pravú, ktorá si toto moje vyznanie zaslúži hádam najviac zo všetkých. Je to človek, ktorému som vďačná za všetko, čo v živote mám, čo viem, čím som, ba dokonca mu vďačím za svoj vlastný život. Pýtate sa, kto je tým človekom? Je ním moja mama. Možno to znie banálne, ale pre mňa je to naozaj človek s veľkým Č.

Veľmi rada si spomínam na svoje detstvo, ktoré som prežila v rodinnom kruhu. Ten tvorili moja mamka, otec, dvaja bratia a ja. Hoci sme žili na dnešnú dobu dosť skromne, vtedy sme boli tými najbohatšími ľuďmi na svete. Mali sme seba navzájom a mali sme sa veľmi radi. Naše bezstarostné detstvo však rýchlo pominulo, lebo keď som mala ja sedem a moji bratia deväť a päť rokov, zomrel nám otecko. Naša mamka vtedy tridsaťročná ovdovela a zostala s nami sama. My sme prirýchlo dospeli... Bola to pre nás všetkých veľká rana a hrozná strata. Vtedy som bola ešte malá, aby som dokázala pochopiť, čo to znamenalo pre mamku. Až dnes, keď som už prekročila jej vtedajší vek a sama mám manžela a dve deti, chápem, čo všetko nám obetovala.

Obdobie po ockovej smrti bolo pre nás veľmi, veľmi ťažké. Mamka však zmobilizovala všetky svoje sily a snažila sa nám nahradiť aj otca. Vždy zariadila, že sme mali všetko, čo sme potrebovali. A nemyslím len na hmotné statky, ale i na duchovné. Vychovávala nás podľa posledného želania nášho ocka, ktoré znelo: *,,Daj pozor, aby z našich detí nevyrástli chuligáni a aby chodili na náboženstvo.“* Možno, že citácia už nie je presná a doslovná, ale podstata bola takáto. Mamke sa podarilo splniť nielen prvú časť otcovej požiadavky, ale i druhú, ktorá v tom období bola dosť ťažká. Pracovala totiž ako vrchná sestra v nemocnici a to už bola funkcia. Totalistickí ,,funkcionári“ sa na verejnosti nesmeli prezentovať ako veriaci ľudia (hoci vieme o tom svoje). Moja mamka dostala ultimátum: alebo nebudú jej deti chodiť na náboženstvo a do kostola, alebo ju zbavia funkcie. Vybrala si druhú možnosť s vysvetlením, že radšej splní poslednú manželovu vôľu. Výsledok tohto rozhodnutia bol však taký, že jej ostali obe alternatívy. Nemyslíte si, že dokázala na tú dobu dosť veľa?

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Často sme s mamky pýtali, prečo sa už viac nevydala. Veď bola ešte mladá a určite jej bývalo najmä po večeroch smutno. Jej odpoveď znela: *,,Manžela pre seba by som si našla ľahko a rýchlo, ale otca pre svoje deti nie. Váš otec vás nikdy nebil, a nezniesla by som, keby tak robil niekto cudzí.“* A tak sme zostali sami. Mamka nás vychovávala tak, aby sme boli slušní, samostatní a vzdelaní, my sme sa jej za to niekedy ,,odmenili“ nejakým huncútstvom. Expertom na ne bol najmä môj mladší brat. Nikdy však medzi mnou a bratmi nevznikol nejaký skutočný boj, otcova smrť nás akosi stmelila a vždy sme si pomáhali. Prípadné problémy s nami nemusela mamka riešiť bitkou, krikom alebo vyhrážkami. Stačil jeden jej pohľad a vedeli sme, kde je naše miesto. Pritom nás však vychovávala s láskou a vo viere. Prežili sme smutné, ale i veselé chvíle. Občas sme chodievali na výlety do Vysokých Tatier, do Kováčovej, či do Dobšinskej ľadovej jaskyne. Boli to nádherné chvíle a nikdy na niektoré z nich nezabudnem.

Ockovým odchodom sa z mamky musel stať aj ,,domáci majster“. Naučila sa množstvo vecí, ktoré sa týkali rôznych opráv a údržby domu. Ja si dnes ani neviem predstaviť byť na jej mieste, pretože mám perfektného a šikovného manžela, ktorému stačí zahlásiť, čo a kde sa pokazilo a ostatné je jeho ,,problém“.

Počas môjho života stála moja mama vždy pri mne. S láskavým pohľadom i pohladením, ale i s prísnou rukou. Pri všetkých mojich životných rozhodnutiach bola tam, kde som ju potrebovala. Keď som nastúpila na strednú školu, ktorá bola vzdialená asi 350 km od môjho bydliska, nebolo mi vôbec ľahko. Mamka však ani vtedy nezaváhala, a často mi telefonovala. Dnes, v dobe mobilných telefónov, to znie určite smiešne, ale vtedy sme doma telefón nemali a ona musela cestovať kvôli nemu 5 km tam a späť, aby sme sa počuli aspoň 2-3 minútky. Jej to však zabralo aj dve hodiny... Okrem toho ja som mohla chodievať domov každý týždeň, čo pre náš rodinný rozpočet bola síce položka, ale radšej sa uskromnila ona. A keďže som si to veľmi vážila, tiež som sa snažila žiť skromne.

Veľmi ťažké chvíle sme prežívali najmä vtedy, keď nám mamka ochorela. Mala dosť vážne zdravotné problémy a v tých chvíľach mi všeličo prebleslo mysľou. Báli sme sa, že ju navždy stratíme. Vtedy nám veľmi pomáhali najmä starí rodičia a mamkini súrodenci. Možno aj vďaka takýmto chvíľam ostali medzi nami až dodnes veľmi pekné a dobré vzťahy.

Po skončení štúdia na strednej škole som mala ponuky zostať pracovať v meste, v ktorom boli určite lepšie podmienky na uplatnenie sa v ďalšom živote. Ale keďže obaja moji bratia sa vydali na dráhu štátnych zamestnancov, ja som akosi vo svojom vnútri cítila, že je mojou povinnosťou vrátiť sa domov a splatiť mamke aspoň čiastočne ,,dlh“ nás troch. Tak som sa aj napriek všetkým okolnostiam vrátila domov. Moji vtedajší pedagógovia moje rozhodnutie neschvaľovali a možno ani nechápali, ale ja som vedela, prečo to robím. Dnes tento svoj krok vôbec neľutujem. Som šťastná, že som tak urobila, lebo tu som doma... Teraz už mám sama dve deti a bývame všetci spolu. Moja mamka, presne tak ako pred rokmi svojim deťom, sa teraz venuje vnúčatám. A tie ju nekonečne ľúbia.

Ako som už vo svojej práci spomenula, mamka pracovala dlhé roky ako vrchná sestra na chirurgii. Jej práca bola náročná. Vo svojom živote pomohla mnohým ľuďom a ešte aj dnes, keď už je na dôchodku, ju vyhľadávajú a navštevujú. Ona je totiž typ človeka, ktorý keď nemôže pomôcť, aspoň nepoškodí. Často sa stávalo, ba aj v noci, že zazvonil u nás zvonček a mamka kedykoľvek bola ochotná pomôcť trpiacim a chorým ľuďom. A môžem povedať, že to robí dodnes. Takýchto ľudí v dnešnej dobe už nie je veľa. Som na ňu hrdá a mám ju veľmi rada.

Keď som túto svoju úvahu začínala písať, myslela som, že bude problém popísať o niekom štyri strany. Teraz vidím, že štyri strany je málo. O človeku, ktorého ľúbite, môžete napísať aj knihu. Ja som ani zďaleka nenapísala všetko, čo som chcela. Položila som na papier len veľmi málo z toho, čo mám o svojej mamke v srdci a v mysli. Ale to ostatné si už nechám iba pre seba a pre ňu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Každý deň ďakujem Pánu Bohu za to, že ju ešte máme a že je zdravá a prosím Ho, aby moja mamka bola ešte dlho medzi nami.

Povoláva Boh do svojej vinice?

Ježišova reč o povolaní robotníkov na žatvu. Mt. 9, 35 – 38.

Vypočuli sme si úryvok z evanjelia o výzve k prosbe o povolania. Tieto slová nám naznačujú, o čom budeme nasledujúcich chvíľach spolu uvažovať.

Pred pár rokmi, keď som pôsobil na internáte ako vychovávateľ, mal som na zodpovednosť 31 chlapcov ktorých som sprevádzal počas celých troch rokov. Prišli ako „deti" a odchádzali ako mladí muži. Hneď na začiatku prvého ročníka sa mi viacerí zdôverili, že rozmýšľajú o duchovnom povolaní. Ich motívy boli rôzne, ale myšlienka nasledovať Pána zbližša tam bola. Z týchto 31 chlapcov o duchovnom povolaní rozmýšľalo dvanásť. Keď som nad tým uvažoval, uvedomil som si pravdivosť don Boscových slov: „Každý druhý chlapec má duchovné povolanie." S tými chlapcami to skončilo tak, že z tých 31 sa jeden rozhodol vstúpiť do rehole, ale po roku z noviciátu odišiel. Prečo to bolo tak? Kde sa stala chyba? Vari Boh ich prestal volať? Spätným uvažovaním som si uvedomil niektoré skutočnosti vplývajúce na povolanie mladých v dnešnej dobe a pozastavil by som sa pri týchto:

1. Rodinný základ
2. Nereálne predstavy o zasvätenom živote
3. Úmysel povolania
4. Ponuky sveta a osobná svätosť

1. Rodinný základ - živná pôda pre duchovné povolanie

Podobenstvo o rozsievačovi (Mt 13, 3-8)

Tento úryvok určitým spôsobom ukazuje prvý krok, prvý postoj zo strany toho, kto sa stavia do úlohy sprostredkovateľa medzi Bohom, ktorý povoláva a človekom, ktorý je povolaný.

Podobenstvo o rozsievačovi ukazuje, že kresťanské povolanie je rozhovor medzi Bohom a človekom. Hlavným zhovárajúcim sa je Boh, ktorý povoláva, koho chce, kedy chce a ako chce – povoláva ku spáse.

1.1 Rozsievanie v správanom čase.

Súčasťou múdrosti rozsievania je rozsievať dobré semeno povolania v správnej chvíli. Vôbec to neznamená urýchľovať čas voľby alebo predstierať, že chlapec alebo dievča v staršom školskom veku má zrelosť rozhodovania mladého človeka, ale pochopiť a rešpektovať zmysel povolania a ľudského života. Každé obdobie života má význam pre povolanie, počnúc chvíľou, keď sa chlapec či dievča otvorí životu a potrebuje nájsť jeho zmysel, snaží sa vypátrať svoju úlohu v ňom. Nechať zaznieť otázku v správnej chvíli v dobrom úrodnom ovzduší, by mohlo predurčiť vzídenie smena; pastoračná skúsenosť ukazuje, že prvý prejav povolania sa vo väčšine prípadov rodí v detstve a adolescencii. Preto sa zdá dôležité vytvoriť pozitívne rodinné zázemie, ktoré by mohlo vzbudiť, podporiť a sprevádzať tento prvý prejav povolania.

Nereálne predstavy o zasvätenom živote

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Skôr než začneme hovoriť o úmysloch a predstavách o zasvätenom živote zameriame sa na životný projekt človeka, ktorý nám objasní základné princípy ľudskej ekzistencie.

Projekt života:

Ako každý projekt, i projekt života má svoje nádeje i neistoty. Je dôležité pochopiť z čoho pozostáva tento projekt života, aby sa povolanie ako také mohlo rozvinúť. Určite sa môže meniť podľa jednotlivcov, no všeobecne sa mladý človek obracia súčasne k veľkému množstvu povolaní v dnešnej spoločnosti a usiluje sa vytvoriť si vzťah k rozličným stavom, ktoré sú v Cirkvi: ako slobodný laik, ženatý laik, rehoľný laik, kňaz…. V tom momente ako sa mladý človek ocitne pred týmto rozhodnutím, nachádza sa pred základným problémom: „darovanie sa“. Ozajstné realizovanie človeka sa uskutočňuje len vtedy, ak dospeje k „plnosti“. Takáto „plnosť“ sa nachádza v darovaní sa inému, v dare danom a prijatom. Akonáhle v ktoromkoľvek povolaní chýba prvok darovania sa, človek postupom času stráca nadšenie, radosť a zamotáva sa do vlastného egoizmu.

Vráťme sa teda k spomínaným skutočnostiam vplývajúcim na povolanie a to predovšetkým k úmyslu pre duchovný stav (zasvätený život), ktorý môžeme nazvať motiváciou.

Náboženské povolanie ako kresťanské povolanie, evokuje dvojité tajomstvo: 1 tajomstvo Boha, ktorý pozýva. 2 tajomstvo človeka, ktorý počúva, prijíma a angažuje sa. Povolanie k rehoľnému životu má teda dva podstatné prvky: milosť – prvok duchovný, ktorý pozýva „nasledovať Krista“, a ľudskú bytosť – vonkajší prvok, ktorý odpovedá na Božiu výzvu. My sa sústredíme na ten vonkajší prvok – na ľudskú bytosť.

Nestačí vedieť, že Boh je prítomný a aktívny v živote rozhodujúceho sa (aj keď je to veľmi dôležité), ale ide o to, aby spoznal, ako treba konať a slúžiť. Nestačí reprezentovať odkaz, dôležité je vedieť ho prijať a ním žiť. A tu vzniká problém motivácie. Spoločné rozmery každého povolania ukazujú základné motivácie, ktoré zabezpečia dôkladnosť a kvalitu projektu života. Každý projekt života sa nachádza v Cirkvi i v spoločnosti a zúčastňuje sa na spoločných rozmeroch každého povolania. Tento projekt musí byť vedený prostredníctvom dominantnej motivácie. V rozhodujúcej miere táto motivácia udáva výber toho alebo onoho typu povolania a integruje ho v životný stav. Často táto dominantná motivácia dáva povolaným svoj originálny smer a v procese povolania je neoddeliteľná.

Nakoniec môžeme povedať, že každé povolanie je povolanie k láske a službe.

3. Úmysel povolania

„Kto chce byť prvý, nech je služobníkom všetkých.“ (Mk 9, 35)

Najväčším vzorom v službe a láske je Ježiš Kristus, ktorý sa neprišiel dať obsluhovať, ale slúžiť a daroval sa až na kríž, aby sme my mohli žiť. Je to najväčšia služba lásky.

Možno je to pri pláne cesty k povolaniu kráľovská cesta na rozpoznanie vlastného povolania, pretože skúsenosť služby, hlavne keď je dobre pripravená, riadená a obsiahnutá v plnosti svojho významu, je skúsenosťou veľkej ľudskosti, ktorá vedie k lepšiemu poznaniu samých seba a dôstojnosti druhých, a tiež otvára brány venovania sa iným.

Skutočným služobníkom v Cirkvi je ten, kto sa naučil vychutnávať umývanie nôh najchudobnejší bratom ako privilégium, kto získal slobodu venovať svoj čas potrebám druhých. Skúsenosť služby je skúsenosť veľkej slobody v Kristovi. V prvotnej Cirkvi veľmi rýchlo pochopili toto učenie, keďže služba sa ukazuje ako súčasť jej štruktúry, keď sú ustanovení diakoni práve na „obsluhovanie pri stoloch“ (Sk 6, 1 – 3).

Kto slúži bratovi, nevyhnutne stretáva Boha a vstupuje do zvláštneho súladu s ním. Nebude mu ťažké objaviť jeho vôľu a najmä cítiť sa priťahovaný plniť ju. V každom prípade to bude povolanie služby pre Cirkev a pre svet, pretože kresťanské povolanie je život pre druhých.

4. Ponuky sveta a osobná svätosť

Nemalý dopad na povolanie má aj súčasná kultúra. Polstoročné systematické potláčanie náboženstva a kresťanskej kultúry zanechalo negatívne stopy. Taktiež otvorenie hraníc

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a možnosť slobodného prejavu k nám po totalite spolu so slobodou prinieslo množstvo negatívnych ponúk ako sú drogy, morálna neviazanosť, strata zmyslu pre poriadok autoritu ... .

Viera, ktorá vychádzala z tradície bola formalistická a akonáhle pominuli tlaky z vonku (z rodiny) prestalo sa žiť podľa desatora. Väčšina ľudí, ktorí dnes majú vyše dvadsať rokov, nedostala kresťanskú výchovu ani v škole a často ani doma. Niektorí neboli ani pokrstení. Len v minimálnom počte navštevovali v škole hodiny náboženstva, pretože vyučovaniu tohto predmetu sa kládli rôzne prekážky. Komunistický režim pochopil, že kto má v rukách výchovu, má v rukách aj budúce generácie.

Spomínané fakty sa prejavujú v tom, že sa vychová typ „priemerného občana a kresťana“ dnešných čias. Je to jedinec, ktorý namiesto toho, aby konal „zodpovedne“, radšej vyčkáva na príkazy z hora. Je to kresťan s úplne prevrátenou hierarchiou hodnôt, v ktorej prevládajú hmotné statky: profesia, práca, moc a v ktorej je viera postavená na posledné miesto. V takejto atmosfére sa veľmi ťažko nachádza zmysel pre duchovné hodnoty a ešte ťažšie sa vytvára klíma pre rast duchovných povolaní.

Napriek týmto ťažkostiam nemôžme stratiť nádej, že Boh tak ako pred stáročiami povolal Abraháma, Izáka, Dvanástich apoštolov a ďalších nasledovníkov ktorí mu oddali celý svoj život, povoláva aj dnes do služby pre Božie kráľovstvo.

Zasvätení budú evanjelizátormi svedkami Kristovej pravdy a lásky a to do takej miery, do akej budú svojim životom vydávať svedectvo o evanjeliu, ktoré hlásajú. Návrat k prameňom, znovuzpoznávanie charizmy, štúdium spisov a duchovnej tradície Cirkvi pomôže jasnejšie a zreteľnejšie predstaviť správny model človeka, ktorý sa rozhodol žiť pre Krista a darovať mu celý život, pretože evanjeliová výzva nasledovať Krista v sebe zahŕňa výzvu k svätosti: *„Vy teda buďte dokonalí, ako je dokonalý váš Nebeský Otec.“ (Mt 5, 48)*.

NÁVOD NA SPRÁVNE ČISTENIE ZUBOV.

Hlavným dôvodom čistenia zubov je zubný povlak. Vytvára ho zmes zo slín a zvyškov jedla sa na zuboch. Ten spôsobuje ich kazenie.

Aby sme mohli začať s čistením zubov, sú potrebné vlastné špinavé zuby. Najlepší počet je 32, u detí je 20. Základom pre zdravé zuby je správny návyk čistenia zubov, ktorý získame už v detstve. Lebo tu platí: „Čo sa v mladosti naučíš, v starobe ako keby si našiel.“

Základné pomôcky: Kefka, zubná pasta, dentálna niť.

Naše reklamy v televízii nám odporúčajú rôzne druhy kefiek a zubných pást. Pasty s vysokým leskom, bieliace pasty a iné. Ja neodporúčam používať bieliace pasty, pretože tie rozkladajú a poškodzujú sklovinu zuba. A na poškodenej sklovine zuba je väčšie riziko tvorby zubného kazu. Pasty s vysokým leskom. No keď si vyčistíš zuby, je zaručené že sa ti budú lesknúť.

Reklama ďalej ukáže na celú obrazovku veľkú kefku a na nej vytlačenú pastu po celej dĺžke kefky. To je ďalšia hlúposť. Pretože správne vyčistené zuby nezávisia od množstva pasty na kefke, ale od spôsobu a dĺžky čistenia zubov. Tu pôsobí reklama na nás, aby sme čím skôr vyničili pastu a kúpili si novú. Ďalej by som chcela poukázať na kefky, ktoré nám náš trh ponúka. Sú to kefky všelijako ohnuté, s rôznou dĺžkou štetín. Pre správne čistenie stačí obyčajná kefka. Akurát dôležitá je tvrdosť kefky. A tu by sme mali poznať svoje zuby, prípadne sa poradiť so svojím stomatológom. Či používať mäkkú, stredne tvrdú, alebo tvrdú kefku. Tvrdosť kefky má vplyv na zubnú sklovinu a ďasná, môže ich poškodiť.

Zuby si umývame aspoň dva krát denne, 15 až 20 minút. A to ráno a večer po jedle. Nie pred jedlom. Ale najsprávnejšie by bolo umývať si ich

WWW.EVANJELIZACIA.EU

po každom jedle. Môj učiteľ na hodine Stomatologických protéz povedal: „Najhoršie, čo pre seba môžeš urobiť, neumy si večer svoje zuby.“

Dĺžka umývania zubov je 15 až 20 minút. Nie, ako to väčšina ľudí robí. Ich čas umývania je jedna minúta, aj to je niekedy veľa.

Postup.

Na zubnú kefku si nanesieme trochu pasty. Ústnu dutinu si vypláchneme vodou a začneme umývať frontálny úsek čeľuste. (frontálny úsek tvoria predné zuby ohraničené očnými zubami) Najprv používame stierací pohyb, ktorý ide od ďasna smerom dolu. Tento stierací pohyb urobíme aj v distálnom úseku na obidvoch stranách. Distálny úsek je od črenového zuba po poslednú stoličku. Zuby umývame nielen z prednej strany, ale aj zo zadnej strany. Potom prejdeme na spodnú čeľusť, zvanú sánka. Tu by som mala na Vás otázku: „Viete aký je rozdiel medzi čeľusťou a sánkou? Čeľusť je pevná a sánka sa pohybuje. Sánka je zavesená cez kĺb na čeľusti. Sánku tiež môžeme nazvať spodná čeľusť. Čiže sánku umývame tiež stieracím pohybom, ale opačne. Od ďasna smerom hore. Umyjeme takto frontálny a distálny úsek. Nesmieme zabudnúť na zadnú stranu zub. Zuby, črenové a stoličky, majú svoje žuvacie plôšky. Tie tiež dôkladne umyjeme. Najhoršie sa umývajú a často na nich zabúdame posledné stoličky, zvané zuby múdrosti. Tento proces trvá asi takých 5 minút.

Ďalší postup pozostáva: zuby hornej a dolnej čeľuste spojíme a krúživým pohybom v smere hodinových ručičiek ich umývame. Pri tomto pohybe masírujeme aj ďasná. Čo je tiež dôležité, aby sa nám prekrvili. Tým zabraňujeme tvorbe paradentózy.

Ďalej poznáme dentálnu niť. Tá sa používa na vyčistenie medzi zubných priestorov a vyčisteniu aproximálnych plôšok zuba. Aproximálne plôška je tá, ktorá sa nachádza medzi dvoma zubami, respektíve je to bočná strana zuba. Odtrhneme si kúsok zubnej nite, namotáme si ju okolo ukazovákov a niť zavedieme do medzizubného priestoru. Tak si vyčistíme každý zub z bočnej strany. To trvá asi 5 minút. Upozornenie! Nepoužívame obyčajnú niť, pretože tá nie je zavoskovaná, ako dentálna niť. Obyčajnou niťou si môžeme poraniť gingívu (ďasno). Potom vyplazýme na seba v zrkadle jazyk. Stieravým pohybom vyčistíme aj jazyk, lebo zubný povlak sa nachádza nielen na zube, ale aj na jazyku. Ústnu dutinu nakoniec dobre vypláchneme vodou. Niektorí ľudia používajú aj ústne vody. Ústnu vodu môžeme a nemusíme používať.

A teraz sa už môžeme v zrkadle na seba usmievať, koľko len chceme. Aj taký RÉTOR, by nemal zabúdať si pred svojím vystúpením umyť zuby. To by som dala ako posledný bod pri príprave rétora na svoju kázeň.

Ešte by som chcela upozorniť. Niektorí ľudia majú zubné protézy. Tie protézy sú fixné a snímateľné. Fixné protézy umývame ako svoje zuby, pretože sa nedajú vybrať z úst. Snímateľné protézy sa dajú vyberať z úst. Neviem prečo, ale veľké množstvo ľudí, ktorí majú tieto protézy, si ich neumývajú. Ale veľmi sa mýlia. Aj snímateľnú protézu treba umyť. Postup je jednoduchý. Protézu si vyberiete z úst a umyjete.

Odporúčam každému raz do roka si nájsť čas a urobiť si preventívnu prehliadku u stomatológa. Stomatológ skôr nájde kaz a ošetrí ho. Vôbec to nemusí byť bolestné ošetrenie. Tiež sa mi nepáči filozofia niektorých ľudí, ktorá znie: „ Však jeden zub mi môžu vytrhnúť.“ Jeden potom druhý a zrazu zistí, že v ústach nemá ani jeden. Treba si zapamätať, že každý zub je pre človeka dôležitý.

U detí tento návyk čistenia zubov pestujeme už od malička. Vieme, že dieťa v období batoľaťa napodobňuje svojich rodičov. Teda, keď si rodič umýva zuby, dieťa ho sleduje. Keď mu dáme do ruky kefku, bude nás napodobňovať. Dobre je, ak dieťa sa vidí v zrkadle. „Čo sa v mladosti naučíš...“

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Moji rodičia sa narodili na dedine v ťažkých časoch a v chudobe. Otec prišiel na svet v roku 1918 a mama v roku 1923. Z uvedených dátumov je zrejmé, že druhú svetovú vojnu mali pred sebou. Starých rodičov z otcovej strany som živích ani nevidel, lebo zomreli keď som ešte nebol na svete. Starí rodičia z maminej strany žili aj počas môjho detstva na krásnej ale chudobnej dedine a cez prázdniny ako chlapec som ich dosť často navštevoval.
Mama spomína ako sa v tých časoch ťažko žilo a pri týchto spomienkach si vždy poplače. Všetkých detí ich bolo desať z toho dvaja chlapci zomreli ešte v útlom veku. Otec mal tiež veľa súrodencov, všetkých ich bolo sedem detí.
Keď bola mama ešte slobodná pracovala istý čas aj na fare, no keď začalo prenasledovanie kňazov a farnosť v dedine museli farári opustiť odišla pracovať do Prahy. V Prahe však pobudla len asi dva roky. Potom sa vrátila späť na Slovensko do rodnej dediny. Tu sa spoznali s otcom. Spomína na tieto časy dosť s nostalgiou. Pytačky sa konali netradične, ale v dnešnej dobe by to bolo možno považované za zaujímavé. Otec za ňou prišiel na bicykli a požiadal ju o ruku len po polročnej známosti. Súhlasila. Svadba sa konala v skromných podmienkach . A keďže sa vydávala aj jej sestra, tak boli svadby hneď dve. Hudba bola tiež príznačná pre dané obdobie v tom čase to boli väčšinou cigáni, ktorí vyhrávali hlavne na husliach. Táto doba patrila jednoznačne medzi jednu z najťažších, či po stránke ekonomickej, sociálnej a samozrejme politickej. Svadba sa konala v roku 1947 v máji. Aj snubný prsteň dostala mama len strieborný, lebo peňazí nebolo. Ich rodičia boli gazdovia a žili len z toho čo si vy- chovali alebo vypestovali.
Keďže podobne ako teraz ani vtedy nebolo veľa práce otec odišiel pracovať do Čiech. Mama bola domáca a v roku 1948 sa im narodil prvý syn Jozef, o rok neskôr syn Ján, neskôr pribudli ešte dve dcéry , potom syn a nakoniec v roku 1961 aj ja. Otec mal v čase môjho narodenia už 43 rokov. A osobne pre mňa je veľmi srdcu blízke a symbolické, že ja mám ten istý vek ako mal môj otec pri mojom narodení pričom práve v tomto veku budem končiť štúdium teológie.
Počas druhej svetovej vojny otec bojoval vo vojne, bol zajatý a nemecké vojská ho odvliekli do zajatia v nemeckom lágri pre vojenských zajatcov. Domov sa vrátil až po vojne a cesta z Nemecka mu trvala tri mesiace vzhľadom na to, že cesty a železnice boli veľmi zničené vojnou. Väčšiu časť svojej cesty prešiel peši, niečo sa zviezol s ochotnými ľudmi na voze s koňmi alebo aj vlakom kde boli ešte železnice v pojazdnom stave. Na cestu domov si zarábal príležitostnými prácami. Otec nerád a zriedkavo rozprával o svojom pobyte v zajatí a nám jeho deťom sa tieto príbehy vždy zdali veľmi vzdialené. Otec nás pre dvoma rokmi opustil a až na jeho pohrebe, keď sa postavil jeden z nich, ktorí boli tiež v zajatí som lepšie pochopil a pocítil tragédiu ich života. Z toho zvyšku už starých ale nezlomených ľudí sálala hrdosť a ja viem, že majú právo byť hrdí.
Rodičia bývali aj s deťmi v malom domčeku a keďže deti pribúdali bolo potrebné niečo väčšie. Rozhodli sa preto, že odídu do neďalekého mesta kde im ponúkli byt a otcovi aj prácu v tamojšej fabrike. Byt však bol tiež dosť malý, len dvojizbový, ale aspoň s balkónom. Neskôr začala pracovať aj mama a mala sa čo okolo piatich detí obracať. Za zmienku určite stojí aj skutočnosť, že ich najstarší syn Jozef keď mal deväť rokov ťažko ochorel, mal vysoké horúčky a následkom nich zomrel. A tak si matka prežila to čo je najhoršie pre každú matku prežila si svoje dieťa. V dnešnej by takáto choroba bola z medicínskeho hľadiska určite zanedbateľná. Rodičia na dedine viedli malé pohostinstvo a mama spomína, že jedného dňa tam prišiel nejaký chlap a vravel jej, že ten chlapec jej zomrie. A neskôr sa jej sníval sen, že ho zobrala k sebe „nejaká “ pani. Nech to už bolo akokoľvek celý život sa striedajú dobré obdobia zo zlými. Pred siedmimi rokmi sa rodičia dožili aj zlatej svadby, čo je päťdesiat rokov spoločného života.
Postupne deti už dospeli založili si vlastné rodiny a dnes majú rodičia (teda vlastne už len moja mama) trinásť vnúčat a tri pravnúčatá. Naši rodičia nám dali kresťanskú výchovu a aj samotné pokrstenie bolo problematické, vzhľadom na to, že kňaz v tom čase v dedine kde žili nebol pretože

WWW.EVANJELIZACIA.EU

vtedajší komunistický režim kňazov prenasledoval a likvidoval. Pokrstiť nás dali rodičia až v meste a v meste sme prijali aj ostatné sviatosti.
Život v meste však nebol jednoduchý. Rodičia zarábali málo a pre päť detí ktoré rástli veľmi rýchlo bolo potrebné vynaložiť mnoho úsilia. Pamätám si, keď sme veľakrát v lete chodievali do lesa zbierať lesné plody a potom ich rodičia predávali v meste a za zarobené peniaze sa potom kupovala strava alebo oblečenie. Keďže peňazí bolo málo a my ako deti sme sa chceli hrať, spomínam si, keď mi otec zo starej koženej tašky ušil futbalovú loptu a možno aj preto som to neskôr dotiahol s futbalom až do prvej futbalovej ligy.
Určite, že v živote mojich rodičov boli chvíle starostí ale aj radostí. Keďže mali aj záhradku veľakrát sa kvôli nej aj pohádali, no v konečnom dôsledku to nebolo na škodu. Otec zomrel ako posledný zo svojich súrodencov ako osemdesiatpäťročný. Mama ešte žije a byt, ktorý bol vždy malý je zrazu veľký. Všetci jej potomkovia sa snažíme byť jej nápomocní a tak sa jej odmeniť za starosti, láskavosť a námahu, ktorú vynaložila pri našej výchove.

Taký obyčajný prváčik

Po lete prišla jeseň.

V rodine kocúra Mura a jeho ženy Micky sa už ktosi veľmi tešil do školy. To dcérka Filoménka odpočítavala každý deň do 1. septembra. Bol to totiž deň, v ktorý mala Filoménka prvýkrát zasadnúť za školskú lavicu, a už teraz sa nevedela dočkať.

Filoménka mala brata Ferka a Ferko mal toľko rokov ako Filoménka, nuž i on sa čochvíľa poberal do školy.

Konečne nadišiel celé prázdniny – ba už dávno predtým – očakávaný deň. Ráno mamka Micka vychystala obe svoje ratolesti a popod fúziky sa usmievala, keď ich odprevádzala k bráničke domu. Bola na ne hrdá. Veď nie v každej mačacej rodine majú doma prvákov. Jej deti sa naučia čítať, písať, počítať a mnohé užitočné, pre život potrebné veci. A možno raz pôjdu na vysokú školu.

Pani učiteľka privítala v 1. A všetkých svojich žiakov. Navzájom sa zoznámili, na úvod si zahrali zopár zábavných hier, vysvetlila deťom, ako to v škole chodí, a hor sa do práce!

Ale akáže to namáhavá práca...?! Napríklad pre našu Filoménku to bola hračka. Bavilo ju maľovať do písanky veľké písané A, malé písané a, veľké písané B, malé písané b. Najradšej však mala C. Toto písmeno jej pripomínalo veľa vecí, ktoré mala rada: žltý mesiac na oblohe, ktorý stráži všetky deti, keď je tmavá noc, mamkin úsmev na tvári, ktorý jej vždy zažiari, keď jej Filoménka pomáha... Písmeno I zasa vyzeralo ako komín, palica, hadica, udica, ihlica.

Pani učiteľka Filoménku zakaždým pochválila: „Milé dietky, také usilovné by ste mali byť všetky.“

A čo kocúr Fero? To vám bolo šidlo! Tak, ako sa predtým tešil do školy, teraz chcel byť čím skôr doma. Nudilo a omínalo ho sedieť pri písanke s ceruzkou v labke. Krútil sa, vrtel sa ako vretienko na kolovrátku starej mamy. A bol pritom na hodine písania, nie telocviku. Trvalo to už celý týždeň, preto pani učiteľka zavolala do školy Ferkových rodičov, aby sa s nimi porozprávala: „Váš syn je veľmi hravý. Nič neberie vážne, počas hodín vykrikuje a ostatné deti vyrušuje“, povedala.

Darmo dával kocúr Muro rozumy svojmu synovi, darmo mamka napomínala, že také vzdelanie je veľmi dôležitá vec, darmo mu Filoménka ukazovala jednotky v žiackej knižke, nič nezaberalo. Milý Ferko sa rozhodol, že to vyrieši po svojom – do školy viac nepôjde!

Ďalšie ráno prváčik Fero ochorel.

Začal kašľať, fňukať, prskať a ujúkať, že ho bruško bolí, že má asi chrípku alebo niečo podobné. V duchu však špekuloval, čo podnikne, keď rodičia odídu do práce a Filoménka do tej nudnej školy. Nuž ho mamka uložila do postele, zababušila ho až po samé uši, ba ešte kúsok viac. Navarila lipový čaj s medom a dvere na domčeku sa zatvorili.

To vám bolo radosti! Veľmi rýchlo ho prešla všetka choroba. „A teraz si budem robiť, čo sa mi zachce. Nahrám sa do sýtosti!“ Už aj vyťahoval zo skrine Človeče, nehnevaj sa, karty, pexeso a iné spoločenské hry. Lenže sa prerátal. Na takéto hry potreboval kamaráta, ale všetci boli v škole. „Tak sa zahrám sám, a čo?!“ dodal si pre seba.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Viete, kocúri a mačky telku nepozerajú, ani nehrajú počítačové hry. A to im závidím i ja. Sú totiž radi, ak môžu byť so svojimi priateľmi a blízkymi, vtedy im je najlepšie. Na to akiste Ferko pozabudol. Až teraz mu svitlo, že samému je smutno a v škole nie je žiadna nuda, ale celkom to tam ujde. Disciplína v škole musí byť, no dá sa zvládnuť a pochopiť.

Sám sa poobliekal – hoci tak trochu naopak – a poď ho do školy. Písanka, čítanka, ceruza, počítadlo v aktovke. No čosi tu chýba – mamkou pripravená chutná desiata. Bez nej sa musí za trest a klamstvo zaobísť.

Celý udychčaný šup do 1. A, ale našiel len opustené lavice a všetko, čo do poriadnej prváckej triedy patrí. A keď dobehol na školský dvor, počul už len: „...vysoko je slnko, hlboko je zrnko, nad riekou je most, cvičili sme dosť!“ Pani učiteľka sa obzrela a povedala: „Ferko, čo tu robíš a prečo neležíš doma v posteli? No, milý kocúrik, musíme sa vážne porozprávať! Vy ostatní, vpravobok a poklusom klus do šatní.“

Nuž, neviem, čo si musel Ferko vypočuť, viem len, že na ďalších hodinách sa snažil dávať pozor, nevyrušoval a neťahal spolužiačky za chvosty. A verte – neverte, v tej škole sa mu zapáčilo.

Po vyučovaní sa ale bál prísť domov. Iba Filoménka ho cestou zo školy silno držala za labku, aby od strachu pred trestom, že klamal, neušiel.

Keď ho rodičia uvideli stáť vo dverách so stiahnutým chvostom a previnilým pohľadom. Obmäkčili svoje srdcia, no Ferko im musel sľúbiť, že sa polepší a porozmýšľa nad svojím činom.

„Taká škola, to vám je náhodou super vec,“ dodal Ferko.

Ako budík Poludník našiel svoje stratené zdravie

(rozprávka)

Kde bolo, tam bolo, kdeže by to inde mohlo byť, ako u nás v Rozprávkove. Kde sa vzal, tam sa vzal, pod lesom malý domček stál. A ktože to v tom domčeku býval? Uhádnete? Bývali v ňom traja nerozluční priatelia: ježko Bežko, krtko Vrtko a ich spoľahlivý kamarát budík Poludník.

Ježko Bežko a krtko Vrtko pracovali v lesnej škôlke. Každý deň sa starali o mláďatá lesnej zveri, kým boli ich rodičia v robote. Bežko a Vrtko chodili do práce vždy načas, lebo každé ráno ich prebúdzal verný priateľ budík Poludník.

Poludník si na čas veľmi potrpel. Presne odtikával každú sekundu a svojimi dvomi ručičkami upozorňoval na každú minútu a hodinu. Dochvíľnosť bola jeho „slabá“ stránka. Bol síce trošku koktavý, ale Bežkovi a Vrtkovi to vôbec neprekážalo. Mali ho veľmi radi. Vždy ráno im budík Poludník presne o 7:00 hlásil:

„Dobrrré rrráno Vrrrtko! Dobrrré rrráno Bežžžko! Je čas vstáááváť!!! Cŕŕŕn, cŕŕŕn, cŕŕŕn.“

„Dobré aj tebe Poludník!“, odvetili dvaja zobudenci a rýchlo vstávali z postele. Takto svorne si spolu nažívali. Až jedného dňa, čo sa len nestalo...

Bežko a Vrtko sa zobudili na pravé poludnie. Lesné hodiny odbíjali práve dvanásť. Začudovane sa pozreli na seba a vzápätí ihneď na Poludníka. Ten len nehybne stál s vytreštenými očami a nevedel zo seba vydať ani hláska. Ježko s krtkom sa veľmi preľakali a hneď usúdili, že Poludník asi ochorel. Choroba musela byť veľmi vážna, lebo budík nevedel viac rozprávať ani zvoniť. Veľký smútok zavládol v ich dušiach. Rozhodli sa, že ho musia nejako vyliečiť. Zavolali somárika Lekárnika, no ten si s Poludníkom rady nevedel. Ani lesný doktor Váhaj im nepomohol. Jeho diagnóza znela: „Budíkus exitus.“

Poludníkovi kamaráti sa však nevzdávali. Volali bylinkárov, mudrcov, kúzelníkov i čarodejnice, no nik im pomôcť nevedel.

Jedného dňa utrápení a zúfali smutne sedeli na posteli a žiaľ im zalieval duše i myseľ, že strácajú verného priateľa a uzdraviť ho nedokážu. Keď tu odrazu začuli tiché chrápanie. Udivene pozreli jeden na druhého a keď neutíchalo, začali teda hľadať, odkiaľ ten čudný zvuk vychádza. Pozreli pod posteľ a nič. Nahliadli do skrine a zase nič. Nastražili teda uši a zistili, že to chrápanie vychádza z klobúka budíka Poludníka. Priskočili a zvedavo nadvihli Poludníkov klobúk z jeho nehybnej hlavy. A čo vám len nevidia? Z klobúka vypadla rozospatá lienka Spinkulienka...

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Poludník sa v tej chvíli rozcrnkotal na celú izbu. Zvonil a zvonil, akoby chcel dobehnúť to, čo zameškal. Ani si neviete prestaviť, aký bol naradostený, že znovu tiká a vyzváňa. Bežko a Vrtko sa tešili spolu sním. Opäť mali svojho starého verného priateľa medzi sebou. A zdravého.

Prekvapená lienka Spinkulienka sa iba nechápavo prizerala ich radosti a vzájomnému potešeniu. Až keď jej vysvetlili, čo svojím nevinným spánkom v Poludníkovom klobúku spôsobila, previnilo pozrela na všetkých troch a začala sa hlboko ospravedlňovať.

No Vrtkovo, Poludníkovo a Bežkovo potešenie bolo také veľké, že sa v tej chvíli nedokázali ani hnevať. Len sa smiali a smiali, až im od toho smiechu a šťastia slzy tiekli.

Z tejto rozprávky plynie záver, že práve priateľstvo nerozpráva, ale koná.

A krtko Vrtko s ježkom Bežkom našli vďaka ich statočnosti kamarátov rovno dvoch. Poludníka a Spinkulienku. Všetci ostali spolu nažívať vo svojom domčeku, a keďže boli už štyria, nažívali si ešte veselšie a svornejšie. A žijú až podnes, ak nepomreli...

Rétorika podklady

Príliš málo času na priateľov...

Jedného dňa požiadala učiteľka svojich študentov, aby spravili menný zoznam svojich spolužiakov v triede na dva čisté hárky papiera a medzi jednotlivými menami nechali priestor.

Potom ich požiadala rozmyslieť si tú najkrajšiu vec, ktorú môžu jeden o druhom povedať a zapísať ju k danému menu. Zamyslenie im zobralo zvyšok hodiny a pri odchode z triedy každý študent odovzdal svoje zapísané papiere.

V najbližšiu sobotu učiteľka spísala zoznam vecí, ktoré študenti napísali jeden o druhom na individuálny hárok papiera každému jednotlivo.

V pondelok odovzdala každému jeho alebo jej zoznam. Krátko nato sa celá trieda usmievala. „To naozaj?“ počula šepkať z tej či onej strany. „Nikdy som si nemyslel, že niečo pre niekoho znamenám..“ boli časté komentáre.

Nik z triedy viac nespomenul tieto zoznamy vzájomných charakteristík a názorov. Učiteľka sa nikdy nedozvedela, či to ešte medzi sebou preberali, alebo či sa o tom rozprávali so svojimi rodičmi... Ale na tom nezáležalo. Toto cvičenie splnilo svoj účel. Študenti boli šťastní sami zo seba a tiež jeden z druhého. A život každého jedného plynul ďalej.

Niekoľko rokov neskôr bol jeden z týchto študentov zabitý vo Vietname a na pohrebe tohto výnimočného človeka, kedysi študenta sa zúčastnila aj jeho vtedajšia učiteľka. Ešte nikdy predtým nevidela vojaka v armádnej rakve. Svojho študenta dlhé roky nevidela, bol z neho krásny dospelý muž.

Kostol bol preplnený jeho priateľmi a známymi. Všetci tí, ktorí ho milovali, jeden za druhým posledný krát kráčali k jeho truhle. Pani učiteľka bola posledná, aby zomrelému vzdala úctu.
Ako tam tak stála, jeden z vojakov, ktorí niesli truhlu, pristúpil k nej a opýtal sa: „Boli ste Markovou učiteľkou matematiky?“ Pani učiteľka prikývla „áno“. Nato vojak reagoval: „Mark o vás veľa rozprával.“

Po pohrebe, sa väčšina Markových bývalých spolužiakov zišla na kare. Markovi rodičia tam boli tiež a čakali na príležitosť porozprávať sa s jeho bývalou učiteľkou.

„Chceli sme vám niečo ukázať“, povedal Markov otec vyťahujúc z vrecka svoju peňaženku. „Toto našli u Marka, keď bol zabitý. Mysleli sme, že by ste to mohla spoznať.“
Z priehradky opatrne vytiahol dva ošúchané kusy kancelárskeho papiera. Na prvý pohľad bolo zrejmé, že boli skladané a otvárané nespočetne veľa krát. Pani učiteľka, bez toho, že by sa potrebovala bližšie

WWW.EVANJELIZACIA.EU

pozrieť, vedela, že sú to papiere, na ktoré ona spísala všetky dobré veci a vlastnosti, ktoré o ňom jeho spolužiaci napísali.

„Nesmierne vám ďakujeme za to, že ste toto urobili“, povedala trasúcim sa hlasom Markova mama. „Ako vidíte, Mark si to veľmi vážil.“

Ostatní prítomní spolužiaci sa pomaly zhromaždili okolo. Charlie sa hanblivo usmieval, a potom bojazlivo povedal: „Ja mám svoj zoznam stále odložený doma vo vrchnom šuplíku pracovného stola.“

Chuckova manželka sa pridala: „Chuck ma požiadal, aby som jeho zoznam vložila do nášho svadobného albumu.“

„Ja mám môj tiež odložený!“, vykríkla Marilyn, „Vo svojom diári.“

Potom Vicki, ďalšia spolužiačka, siahla do svojho vrecka, vybrala peňaženku a vytiahla svoj ošúchaný zoznam. „Nosím ho so sebou vždy a všade.“, povedala a bez mihnutia oka a najmenšieho zaváhania pokračovala: „Myslím, že každý jeden z nás si svoj zoznam starostlivo uchoval.“

Nato si už pani učiteľka musela v slzách sadnúť. Plakala pre Marka. Plakala pre všetkých jeho priateľov, ktorí už nikdy nebudú mať možnosť ho vidieť.

Naše existenčné zaťaženie je tak silné, že zabúdame na skutočnosť, že život raz skončí. A my netušíme, kedy ten deň príde.

Preto povedz, prosím, ľudom, ktorých miluješ, že ich miluješ. Daj im najavo, že Ti na nich záleží, že sú pre Teba výnimoční a dôležití. Vyjadri to, než bude príliš neskoro.

Jeden zo spôsobov, ako to urobiť, je aj ten, že pošleš tento príbeh ďalej. Ak to neurobíš, nestane sa vôbec nič, no Ty stratíš ďalšiu nádhernú príležitosť urobiť niečo krásne a dôležité.

Ak si dostal túto správu, je to preto, že niekomu na Tebe záleží a to znamená, že pravdepodobne aj Tebe záleží aspoň na niekom...

Ak si príliš zaneprázdnený, odtrhnúť si pár minút práve teraz a poslať tieto slová ďalej, zamysli sa, je to po prvý krát, čo neurobíš detail, aby si posilnil, možno zmenil svoje vzťahy?

Čím viac ľudom to pošleš, tým viac sa priblížiš k tým, na ktorých Ti záleží.

Pamätaj, žneš to, čo sadíš. Čo vložíš do životov iných, sa vráti do toho Tvojho.

Kiež je Tvoj deň tak požehnaný ako si Ty výnimočný/á pre mňa.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Čo je rétorika

je náuka o rečníctve a rečníckom umení. Je známa už vyše dvetisíc rokov. Počas staroveku a stredoveku bola nevyhnutnou súčasťou ďalšieho vzdelávania v mnohých školách.[27]

Žiadna vyspelá spoločnosť nemôže fungovať bez dobrej rečovej komunikácie. V dnešnej dobe treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka, najmä vzdelaného, hovoriť voľne, isto, zrozumiteľne, príťažlivo, zaujímavo, presvedčivo, kultúrne a kultivovane pred väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo – kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu.

Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť". Znamená to hovoriť tak, aby sa subjektívne presvedčenie rečníka stalo všeobecným.
Dôležitú úlohu tu hrá osobnosť rečníka, to akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako preukazuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i momojazykových rečníckych prostriedkov.

Ako osobitná disciplína sa rétorika vyčlenila z filozofie (sofistiky), rozvíjala sa v starovekom Grécku a Ríme. Tam vznikli aj základné diela o rečníckom umení – Aristotelova Rétorika. V Grécku tzv. logografi zostavovali prejavy a reči na objednávku.

Medzi najvýznamnejších gréckych rečníkov patril Demosthénes (384 – 322 pred n.l.), najväčším rímskym rečníkom bol Cicero (106 – 43 pred n.l.) Postupne sa rétorika prestala rozvíjať samostatne, stala sa súčasťou štylistiky. V súčasnosti opäť dochádza k renesancii rétoriky ako samostatnej vedy. Súvisí to s narastaním významu živého hovoreného slova na verejnosti.
Dôležité štylistické pojmy v rétorike sú rečnícky štýl, rečnícky prejav a rétorika.

Pojem - rečnícky štýl

Štýl je vo všeobecnosti charakteristický spôsob správania, konania, myslenia a vyjadrovania, príznačný pre indivíduum alebo spoločenskú skupinu a jazykový štýl je spôsob narábania s jazykovými prostriedkami. Rečnícky štýl je jedným z funkčných jazykových štýlov. Vyznačuje sa cieľavedomým výberom, usporiadaním a využitím jazykových i mimojazykových prostriedkov.

Pojem – rečnícky prejav

Rečnícky prejav je základný žáner rečníckeho štýlu, je to špecifický komunikačný akt, ktorý sa realizuje v ústnej podobe a za prítomnosti adresáta. Jeho dôležitým znakom je verejnosť a oficiálnosť a teda i spoločenský záväznosť používania kodifikovanej podoby slovenčiny.

Pojem - rétorika

[27] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Retorika/11088/, zo dňa 27.júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Základom pojmu je grécke slovo rhesis = reč; rhétoriké techné = rečnícke umenie; rétor = učiteľ rétoriky. Nie každý rétorik je aj dobrým rétorom. V antickom grécku do pojmu techné – umenie, zahrňovali aj vedy.
Každú vedu charakterizujú najmenej tri hlavné znaky: systém poznatkov, predmet skúmania a metódy.

Rétorika ako systém

Rétorika je systémom poznatkov z viacerých vied, predovšetkým jazykovedy (fonológie, gramatiky, štylistiky), fyziky, kinetiky, zo psychológie, pedagogiky. Rétorika je teda medzi predmetná – interdisciplinárna veda. Popri iných funkciách, ktoré plní každá veda, rétorika plní aj funkciu sprostredkujúcu, a to medzi jazykovou teóriou a konkrétnou živou jazykovou praxou.

Predmet rétoriky

Pod pojmom predmet vedy chápeme „tú časť objektívnej reality, ktorá má k nám nejaký priamy alebo nepriamy vzťah ovplyvňujúci naše poznanie a konanie.“ Predmetom rétoriky ako vedy je určitý druh ľudskej komunikácie, označený pojmom rečnenie. Rečnenie je taký druh ľudskej komunikácie, ktorého podstatou je zdeľovanie, odovzdávanie svojich pocitov, predstáv, myšlienok, úvah, citových impulzov, názorov, prejavov vôle a iných zložiek obsahu nášho vedomia. Subjektom uvedenej činnosti je rečník, prijímateľom poslucháč, účastník, spoluúčastník.

Metódy rétoriky

Každá ľudská činnosť, aj vedecká, má určité smerovanie od základu k cieľu, čo sa realizuje pomocou krokov, ktoré nasledujú po sebe v prísnej postupnosti. Metóda vo všeobecnosti je cesta poznávania predmetu, je to obrazne povedané – cesta, po ktorej postupujeme od základu k cieľu, k výsledkom činnosti. Slovo pochádza z gréčtiny, kde „met hodos“ = tou cestou.

Súčasťou metódy sú: operácie, to jest priradenie prvku množiny M k určitému prvku alebo prvkom množiny M, východisko a postupnosť operácií. Teoretik z oblasti rétoriky môže skúmať predmet a získavať poznatky o ňom nasledovnými metódami:

Experimentálne metódy, pomocou ktorých sa dá skúmaný jav rétoriky umele vyvolať, pripraviť a meniť podmienky výskumu. Experiment umožňuje presne registrovať výpovede či už na magnetofónový záznam, alebo videozáznam a rýchle hromadiť poznatky. Pozorovanie, ktoré sa v starších učebniciach psychológie a sociológie delilo na sebapoznanie – introspekciu, a pozorovanie iných – extrospekciu.

Historická metóda – využíva ju historiografia rétoriky. Jej podstata spočíva v štúdiu prameňov (rukopisov, publikovanej a inej literatúry).
Vzťah rétoriky k iným vedám je daný jej pozíciou medzi vedami, s ktorými úzko súvisí. Rétorika je interdisciplinárna veda, ktorá využíva poznatky jazykovedy a jej disciplín (gramatiky, ortoepie, štylistiky), fyziky a jej disciplín (akustiky, kynetiky), semiotiky, pedagogiky a iných základných vied.

Rétorika Náuka o rečníctve a rečníckom umení. Učí ako koncipovať a prednášať prejav tak, aby bol pre poslucháča zaujímavý, príťažlivý a presvedčivý. Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo – kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu. Ako osobitná disciplína sa rétorika vyčlenila z filozofie (sofistiky), rozvíjala sa v starovekom Grécku a Ríme. Tam vznikli aj základné diela o rečníckom umení – Aristotelova Rétorika. V Grécku tzv. logografi zostavovali prejavy a reči na objednávku. Pravdivosť faktov vtedy nepovažovali za takú dôležitú ako formu prejavu. Medzi najvýznamnejších gréckych rečníkov patril Demosthénes (384 – 322 pred n. l.), najväčším rímskym rečníkom bol Cicero (106 – 43 pred n. l.) Postupne sa rétorika

WWW.EVANJELIZACIA.EU

prestala rozvíjať samostatne, stala sa súčasťou štylistiky. V súčasnosti opäť dochádza k renesancii rétoriky ako samostatnej vedy. Súvisí to s narastaním významu živého hovoreného slova na verejnosti. Moderná rétorika kladie veľký dôraz na jazykové i mimojazykové prostriedky ako sú mimika, intonácia, gestá, ilustrácie pomocou rekvizít a pod.[28]

Rétorika je učenie o rečníckom umení. Rétorika bola v stredoveku tretie zo siedmych slobodných umení. Vznikla v starovekom Grecku. V tomto čase to bola súčasť stredného vyššieho vzdelania a často od svojho prejavu závisel ich úspech. Rétoriku vyučovali rétori - učitelia rétoriky. Najvýznamnejší rétori boli grécky filozofi - sofisti, ako napriklad Demestotenes, Gorgias, Sokrates a jeho žiak Platón. Aristoteles ako najvýznamnejší rečník napísal diela Retorika a Poetika. Tézy z týchto diel tvoria základ i pre súčasnú rétoriku.
Podľa Aristotela rétorika chce presvedčovať bez toho, aby si robila starosti o pravdivosť či len zdanlivosť toho, o čom sa hovorí.[29]

Rétorika je náuka o vlastnostiach hovoreného prejavu. Vznikla v starovekom Grécku, súvisí so vznikom demokracie. Občania sa zúčastňovali na ľudových zhromaždeniach, volili si (aj odvolávali črepinovým súdom) úradníkov, žalovali alebo sa obhajovali na súde. Základy teórie rétoriky položili: Demostenes, Sokrates, Demokritos, Platón, Aristoteles. Na Grékov nadviazali Rimania, najslávnejší rímsky básnik bol Cicero. Rétorika sa v Ríme rozvíjala hlavne v obd. republiky (rím. senát, rím. súdy). Ďalší rozvoj rétoriky súvisí so vznikom kresťanstva- vystupovanie kňazov (kázne). Ďalšou fázou vývoja je vznik buržoáznej spoločnosti- vznikli parlamenty- v nich politické reči. Môžeme si spomenúť obdobie fašizmu, socializmu.

Žánre rečníckeho štýlu:
1. agitačné– politické, súdna reč
2. náučné– prednáška, referát
3. Príležitostné– príhovor, gratulácia, slávnostné prejavy

Funkcia prejavu :
vysvetliť, poučiť, presvedčiť, zapôsobiť
Funkcia úvodu a záveru : spolu súvisia, úvodom máme zapôsobiť, upútať pozornosť, záver má znieť v ušiach poslucháča, môžeme sa vrátiť k úvodu a opäť zapôsobiť
Rečnícke figúry: nimi oživíme prejav– reč. otázka, odpoveď, zvolanie, opakovanie, stupňovanie, synonymá, elipsa (neúplná výpoveď, vynechá sa vetný člen), vytýčený vetný člen.

V súčasnej dobe pojem rétorika často spájajú s už zaniknutou vedou a teóriou. Je však pravdou, že sa ojedinele môžeme stretnúť aj s jazykovedcami, ktorí sú presvedčení o určitej transformácii rétoriky, najmä vo verejnom prejave (politika, školstvo, kultúra). V súvislosti s rétorikou je potrebné rozvíjať predovšetkým jazykovú stránku, pretože rečnícky prejav je symbiózou niekoľkých semiotických sústav.

Verbálna a akustická zložka rečníckeho prejavu je prvoradou. Medzi nonverbálne môžeme zaradiť mimiku, gestikuláciu, kinetiku, kineziku, proxemiku, posturiku, haptiku a reč očí. Inou významnou oblasťou dokresľujúcou rečnícky prejav je prostredie, oblečenie rečníka, vône, ako aj vystupovanie a osobnosť rečníka. Rečnícky prejav nemôžeme chápať iba ako výsledok racionality a emocionality, ale predovšetkým ako intuície expedienta. Rečník musí zapôsobiť, presvedčiť, upútať a celkovo nadchnúť

[28] Porov.: *Autor na dnes - slovník pojmov.* www.slovakradio.sk/devin/autor/index.php?page=../dictionary&genre=retorika, zo dňa 27.júla 2007.
[29] Porov.: Wikipédia, slobodná a otvorená encyklopédia. http://sk.wikipedia.org/wiki/R%C3%A9torika, zo dňa 27.júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

poslucháča. Podľa Mistríka[30] to dosahuje jazykovými prostriedkami, sugestívnymi, emfatickými, názornými, dramatickými, ako aj ozdobnými.

Je overené, že rečník nevystačí s využívaním základných jazykových prostriedkov, ale v prípade prejavov ako vedecká prednáška, referát a pod. by naopak, použitie ostatných jazykových prostriedkov mohlo pôsobiť rušivo. Využívanie jazykových prostriedkov ako

- opakovanie a hromadenie jazykových prvkov,
- prirovnávanie a porovnávanie,
- gradácia,
- pauza,
- zjemňovanie a ozdobnosť je veľmi vhodné najmä pri politickom vystúpení či inej rétorike.

Mistrík vo svojej prácach (Rétorika 1987, Štylistika 1989) rozoberá tieto prostriedky takto:

1. Opakovanie a hromadenie jazykových prvkov.

Autor uvádza ku každému rečníckemu jazykovému prostriedku náležitý príklad, ako ho použiť v praxi:

- anafora, čo je opakovanie jedného výrazu na začiatku niekoľkých viet idúcich po sebe:
Viem, že naše dnešné stretnutie nie je náhodné. Viem i o tom, kto sa najviac pričinil o jeho uskutočnenie.

- epifora, opakovanie toho istého výrazu na konci viet, podobne ako v anafore: *Sme svedkami veľkého demokratizačného procesu. Zároveň sme i účastníkmi demokratizačného procesu.*

- tautológia, zvýraznenie opakovaním toho istého slova:
Nie a nie prísť na spôsob riešenia.

- dilógia, to je druh tautológie, kde opakované slovo má rovnaký gramatický tvar:
Osud je osud.

- pleonazmus, to je spojenie viacerých slov s rovnakým alebo podobným významom na zvýraznenie javu:
Je to také ťažké pracovať pokojne, tvorivo, čestne?

- epizeuxa, opakovanie toho istého slovo v tom istom tvare za sebou:
Čas, čas, čas, každému chýba čas.

- epanados je opakovanie vety v obrátenom poriadku:
V tomto roku, v roku tomto pamätnom si pripomíname...

2. Prirovnávanie a porovnávanie.

Sú to rečnícke prostriedky, kde sa názornosť zabezpečuje mimojazykovými prostriedkami založenými na vizuálnom vneme.

- metafora je nepriame, obrazné pomenovanie, kde sa prenáša význam z javu na jav na základe určitej podobnosti:
Na Bradle zádumčivom sníva M. R. Štefánik svoj sen.

- metonýmia je podobná ako metafora, ale líši sa najmä vnútornou súvislosťou:

[30] Porov.: MISTRÍK, J.: *Rétorika.* Bratislava : 1987, s. 67.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Nie je ľahké živiť sa perom.

- synekdocha, ide o kvantitatívnu zámenu:
Jeho noha viac na milované Slovensko nevkročila.
- antitéza je prirovnávanie protikladov:
Všetci to poznáme - mnoho rečí, málo skutkov.

- perifráza, kde namiesto jednoduchého výrazu použijeme iný, s vyššou pôsobivosťou:
Neďaleko sa nachádza bývalé mesto ruží - Hlohovec.

- oxymoron je spojenie protichodných výrazov:
Aj ticho je niekedy veľavravné.

3. Emfatické rečnícke prostriedky.
Ide o navodenie stavu vzrušenia či citového pohnutia zo strany poslucháčov i rečníka, čo si vyžaduje šikovnú réžiu situácie rečníkom. Prostriedky:

- exklamácia, je to rečnícke zvolanie ako prejav emócií:
Preč s planými rečami, viac vzájomnej úcty!

- deprekácia je etická forma prosby či apelu:
Všimnime si, koľko ľudí je na hranici biedy!

- rečnícka otázka, je to úmyselná otázka s odpoveďou:
Nie sme v tom vari všetci zajedno?

V dnešnej dobe je dôležité, aby sa verejné rečnícke prejavy dostali z úrovne "barbarstva" na kvalitatívne vyššiu, ako vo verejnom živote, tak i v kultúre, a to najmä v masovokomunikačných prostriedkoch. Teória rétoriky je v tomto procese nezastupiteľná. Mohli by sme hovoriť o jej obrode.[31]

Rétorická prax

TRÉMA A JEJ ZDOLÁVANIE

Verejné vystupovanie, najmä pred väčším počtom cudzích poslucháčov, kladie vysoké psychické nároky na ľudí, ktorí odovzdávajú verejnosti svoje myšlienky a názory, ktorí ju nejako ovplyvňujú, formujú. Najväčšou prekážkou a psychickou zábranou býva tréma, strach postaviť sa pred nespočetné cudzie tváre, pred množstvo pozorujúcich a skúmajúcich očí, pred nevypočítateľný potenciál intelektu, schopností a kritickosti zúčastnených a prehovoriť k nim tak, aby to všetci prijali ako hodnotu. Tréma vyvoláva fyziologický reflex, býva vážnou prekážkou pri fonácii a artikulácii reči, ale aj pri myslení, pri sústreďovaní sa a pri potrebnej kontrole vôľovej zložky psychiky.

Tréma máva viaceré korene.

Vyplýva:

[31] Porov.: http://referaty.atlas.sk/ostatne/nezaradene/19622/?page=3 z 25.júla 2007. HOLIČ, Š.: *Sugestívnosť a emfatickosť v rečníckom prejave*. In: Slovenský jazyk a literatúra v škole 44, 1997/1998, 1 - 2, s. 8 - 13.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Z osobnej neskúsenosti alebo nepripravenosti,Zo strachu pred neznámou silou, ktorú masa poslucháčstva predstavuje, alebo zo strachu pred niektorými osobami (autoritami), ktoré sú v radoch poslucháčstva, Z podcenenia vlastných schopností a obáv z prerieknutia, Zo strachu pred neočakávanými komplikáciami a rušivými náhodami, Zo strachu pred ohlasom a následkami reči, keďže je všeobecne známe, že verejné rečnenie je vždy spojené s istým rizikom,

Z rečníkovej plachosti, z neschopnosti viesť a ovládať masy, z nedostatku pevnej vôle, odhodlania, z vlastnej neurolability.
Dejiny zaznamenali množstvo príkladov a prípadov, že úprimných a dobromyseľných rečníkov za ich činnosť stíhali a trestali, kým trestu unikali tí, čo proti záujmom ľudu vyvíjali utajenú činnosť.

Rečník alebo diskutér

By si mal opätovne klásť otázky, či má právo alebo povinnosť verejne vystupovať, či má využiť ponúkajúcu sa možnosť a príležitosť, či je jeho občianskou, národnou, vlasteneckou, ľudskou, pracovnou, odbornou a mravnou povinnosťou rečniť, kritizovať, či svojím vystúpením dakomu pomôže, dačo napraví, dajakú dobrú vec presadí, na dajakú chybu upozorní, či je v záujme dobrej veci ochotný znášať aj prípadný neúspech, zahanbenie alebo osobnú ujmu.

Okrem spomínaných vlastností dobrého rečníka je dôležitá predovšetkým neuropsychická dispozícia. Rozumie sa tým zdravá odvaha (nie však hazard), zdravé a opodstatnené sebavedomie (nie však megalománia, exhibicionizmus alebo štréberstvo). Iba silná osobnosť s potrebnou neuropsychickou dispozíciou, s pocitom potreby pomôcť spoločnosti, svojim blízkym, krajanom, spoluobčanom, súdruhom, môže zdolať všetky psychické zábrany a postupne sa zbaviť trémy. Neurolabilná osobnosť sa o verejné rečnenie nemá uchádzať. Strach pred ľuďmi, nenávisť k nim, „vrodená" hanblivosť, pocit menejcennosti, samotárstvo, pocit spoločenskej vyradenosti, zbytočnosti, neschopnosť vecne, odosobnene a triezvo uvažovať sú objektívne prekážky stať sa verejným rečníkom. Ani ľudia zahľadení stále do seba, ktorí radi vždy vychádzajú zo seba a radi sa k sebe navracajú, ktorí večne v sebe čosi hľadajú, dávajú do poriadku, ktorí radi na seba upozorňujú a vedia presadzovať iba svoje názory, nebývajú dobrými a uznávanými rečníkmi.

Strach a tréma

Z rečnenia nie je však iba psychopatologická vec. Mávajú ju neskúsení začiatočníci i osvedčení rutinéri; jedni ju pociťujú a prežívajú „osudovo", intenzívne, iní len ako stav vzrušenia, nepokoja, nervového napätia. O tréme ako o normálnom stave hovoríme vtedy, keď je ovládateľná a mierniteľná vôľou, keď ju samočinne likvidujú iné psychické procesy, ako je napr. myšlienková koncentrácia a úsilie dosiahnuť cieľ. „Normálna tréma" sa potom postupne stáva hnacím motorom, zmení sa na pozitívnu silu v úsilí podať z každej stránky perfektný rečnícky výkon. Na druhej strane chorobná tréma umŕtvuje psychické pochody počas celej reči a viaže aj inerváciu rečových centier. Spôsobuje, že rečníkovi vysychá sliznica ústnej dutiny, zmeravejú mu hlasové a artikulačné orgány, je bledý, ale vzápätí sa zasa pýri, celý sa chveje, potí, jeho mimika je neprirodzená, gestá meravé. Ustrašený vzhľad nemôže prekryť úsmevom, nemôže maskovať prísnosťou alebo ráznosťou.

Bežná tréma

Zvyčajne ustupuje už po prvých úvodných vetách reči. Niekedy sa však počas reči opäť objaví, ak rečníka znepokoja nejaké nepriaznivé okolnosti, reakcia publika, neočakávaná príhoda (napr. strata časti napísaného prejavu, zámena stránok a pod.). Niekedy sa rečník strémuje aj sám vlastnými výrokmi, prerieknutiami, omylmi, niekedy ho strémujú otázky alebo pripomienky diskutujúcich poslucháčov.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Skúsenosťami a praxou sa upevňuje rečníkova istota, upevňuje sa aj jeho vôľa potláčať trému. Skúsení rečníci už vedia, aké skutočnosti a aké okolnosti, aké okruhy myšlienok ich trémujú, a usilujú sa vyhnúť týmto zdrojom trémy, vyhovoriť si ich existenciu. Nezľaknú sa ani výstredných reakcií publika, pohľadu na vzrušené, grimasou znetvorené tváre, na ich výhražnú gestikuláciu.

Proti bežným prejavom trémy

Možno najúčinnejšie bojovať najmä svedomitou prípravou textovej i prednesovej zložky reči i objektívnym zhodnotením jej spoločenskej užitočnosti. Tu niekedy treba zdolávať vlastné poplašné signály, ktoré rečníkovi navrávajú, že jeho reč je zbytočná, že by rovnako dobré služby spoločnosti urobil novinový článok, rozmnožený text, že niektoré osoby sa budú asi jeho rečou cítiť dotknuté, že by nemal na seba zbytočne upozorňovať, že by nemal riskovať a pod. Trému mierni aj vedomie, že rečník takmer vždy môže rátať s istou dávkou náklonnosti a sympatií publika alebo aspoň jeho časti, s jeho záujmom, s jeho dobromyseľným prístupom. Apriórna nevraživosť publika voči rečníkovi býva zriedkavá. Motorické typy rečníkov zdolávajú trému aj miernou chôdzou pred rečnením, prechádzkou alebo nejakou činnosťou, ktorá upokojuje, ale nenamáha. Vizuálne typy sa upokojujú prezeraním ilustrovaných časopisov, niektorí čítajú ľahký zábavný text, iní sa ešte zamýšľajú nad obsahom svojho prejavu, nad štylizáciou niektorých viet alebo sa venujú ľahkej a príjemnej spoločenskej konverzácii. Výhodnejšia býva pre rečníka chvíľa samoty a psychickej uvoľnenosti, pohody. Prechod z tohto odpočinkového stavu do maximálneho pracovného nasadenia a koncentrácie pri rečnení dáva všetky predpoklady pre pružné myslenie a pohotové vyjadrovanie sa.

Na zdolávanie trémy

A stavov úzkosti sa neodporúčajú nijaké povzbudzujúce a upokojujúce prostriedky ani alkohol. Fyzická vyčerpanosť a únava majú negatívny vplyv na úroveň rečníckeho výkonu. Preto sa odporúča, aby rečník pred svojím vystúpením bol svieži, odpočinutý, pokojný a dobre naladený. Skúsený rečník sa rýchlo adaptuje na dané prostredie a publikum, potom ho upokoja prvé vety prejavu, ktoré prijíma poslucháčstvo ticho, so záujmom.

Príznakom trémy

Bývajú aj tzv. brepty, omyly, prerieknutia, opakovanie a spresňovanie výpovedí, korigovanie aj toho, čo je dobré a správne, zbytočné pauzy, tzv. prestávky rozpakov, rozprávanie do šírky namiesto do hĺbky, opakovanie myšlienkových okruhov. Menšie a bezvýznamné chyby a jazykové potknutia nemusí rečník vždy korigovať. Má však opraviť také chyby, ktoré narúšajú význam, jasnosť a jednoznačnosť výpovedí.

V súčasnej rétorickej teórii

Sa hovorí aj o strachu z mikrofónu a snímacej kamery. Rečník, ktorý sa prihovára k publiku cez rozhlas alebo televíziu, nemá síce pred sebou skutočné a reagujúce poslucháčstvo, ale má do činenia s neznámou početnou veličinou, s neznámou kvalitou a zložením percipientov. Táto skutočnosť môže znásobiť rečníkovu neistotu a trému. Vedomie, že prejav sa registruje a konzervuje, spôsobuje, že rečník pred kamerou a mikrofónom chce byť hyperkorektný, že sa veľmi úzkostlivo kontroluje a nadmieru sústreďuje. Výsledkom takého úsilia býva často neprirodzenosť, strojenosť až afektovanosť, neusporiadanosť myšlienok, nervozita, neuvoľnenosť, prípadne pozérstvo. Prirodzený tok myšlienok v prejavoch pred kamerami alebo mikrofónom súvisí s uvoľneným a prirodzeným správaním sa, keď hlásateľ alebo rozprávač síce nezabúda na anonymné publikum, ktorému sa prihovára, ale nemyslí len naň, neskúma, koľkí ho asi počúvajú, čo si o ňom asi myslia, čo si o ňom rozprávajú, ako sa im páči a pod. Ľudí, ktorí nemajú skúsenosti a prax s výstupmi pred kamerou alebo mikrofónom, treba poučiť, ako sa majú správať, prípadne ich výstup nacvičiť.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Uviedol som, aké má súčasná rétorika kontakty s jednotlivými vednými disciplínami a ako ich poznatky využíva. Boli to vedné disciplíny, s ktorými rétorika najužšie spolupracuje. Okrem nich však existuje živá spolupráca aj s ďalšími vedami, napr. s históriou, právom, politológiou, ekonómiou, sociológiou a inými.

O histórii

Sa tvrdieva, že je matkou múdrosti, že bez jej poznania nemožno pochopiť a hodnotiť súčasnosť, nemožno budovať budúcnosť. Pre politického rečníka, propagandistu, školiteľa a agitátora je historické vzdelanie priam súčasťou rečníckeho vzdelania, bez neho si ťažko dakto vytvorí pevný svetonázor a ťažko ho bude formovať u iných. Takisto sú pre politických rečníkov a agitátorov nevyhnutné informácie a vedomosti z politických vied, najmä z politickej ekonómie, lebo tieto vedomosti majú kľúčový význam nielen pri pracovných poradách výrobných organizácií, ale aj pri riešení problémov z kultúrnej a sociálnej sféry verejného života. Ekonomické údaje, výkazy a štatistiky slúžia rečníkovi neraz ako prvoradý dôkazový a argumentačný materiál.

Informácie a poznatky

Zo sociológie poučia rečníka o štruktúre modernej ľudskej spoločnosti, o zložení obyvateľstva štátu, o jeho materiálnej, vzdelanostnej a kultúrnej úrovni, o jeho pracovných činnostiach, ktoré sú podmienkou jeho rozkvetu.

Dnešok kladie na verejných rečníkov nemalé nároky

Rečník, či už ide politického funkcionára, agitátora, o hlásateľa, alebo o vykonávateľa občianskych obradov, sa musí ustavične a všestranne vzdelávať, aby splnil očakávania súčasnej spoločnosti. Iba tak sa totiž dosiahne, že vo verejných rečiach adresovaných širokým vrstvám ľudu bude pulzovať život, uplatní sa invencia a krása, že si reči prestanú byť jedna druhej podobné ako konfekčné výrobky z jedného výrobného pása.

Pre prax

V dnešnej konkurenčnej dobe je ústny prejav dôležitým faktorom úspechu. Často sa dobrá idea neprezentuje patričným spôsobom a to je príčinou jej odmietnutia. Tréma v niektorých prípadoch doslova paralyzuje rečníka a aj dobre pripravený prejav s hodnotným obsahom poslucháčov nezaujme. Rečník by mal prejav predniesť pútavo. V istých situáciách je tréma a nervozita určitým životabudičom, rečníka dovedie k maximálnej koncentrácii a po chvíli z neho opadnú všetky obavy a strach.

S trémou sa už stretol každý. Nemuselo to byť pri rečníckych prejavoch pred veľkých počtom poslucháčov, niekedy máme trému aj pri prezentácii vlastného názoru v menšej a dobre známej skupine ľudí. Tréma môže prameniť z neistoty, či náš názor je správny, či s ním uspejeme aj u ostatných. Negatívna reakcia poslucháčov by rečníka nemala zneistiť. Naopak mal by sa snažiť argumentmi a presvedčivým podaním prejavu upútať a priniesť iný pohľad na vec.

Po neúspechu by sa rečník nemal vzdávať. Myslím si, že proti tréme sa dá bojovať tréningom rečového prejavu. Aj chyby a zlozvyky prejavujúce sa pri rečníckom prejave je možné odstrániť.

Ako jedna z efektívnych foriem sa v poslednej dobe osvedčuje nácvik rečového prejavu pred kamerou alebo zjednodušene pred zrkadlom. Rečník, ktorý pri svojom prejave nevidí a nepočuje vlastné chyby, pri spätnom preskúmaní nahrávok býva často prekvapený svojou neprofesionalitou. Dnes už takéto

WWW.EVANJELIZACIA.EU

techniky práce s ľudskými zdrojmi využíva takmer každá firma, ktorá dbá na svoj imidž sprostredkovávaný zamestnancami.

Z vlastnej skúsenosti viem, že pri prednese prejavu pred akokoľvek početnou skupinou nepostačuje len perfektne ovládať prednášaný text. Dôležitá je mimika prednášajúceho, gestikulácia, práca s hlasom, ako aj práca s dychom. Takisto by nemal byť podceňovaný zrakový kontakt s publikom. Monotónny prejav smerovaný do podlahy alebo do okien bezpečne zničí každý náznak záujmu o inak veľmi príťažlivú tému.

Rétorika ako taká sa v dnešnej pretechnizovanej dobe považuje za prežitok. Výnimku tvoria mienkotvorné oblasti ako reklama, masmédiá a politika. Práve v poslednej zo spomenutých je umenie strhnúť masy kvalitne vypracovaným rečníckym prejavom úplnou podstatou. Často nie je dôležitý, a ani natoľko kritizovaný obsah, ako forma prejavu. Forma prejavu výrazne podporuje prevzatie mienky a názorov rečníka. Ak táto publikum upúta, bez ohľadu na obsah sa vytvára obrovská skupina priaznivcov, s ktorými potom rečník môže manipulovať a tým dosahovať svoje zámery.

Memento - komunikovať

Dôležitou podmienkou úspechu je umenie dobre komunikovať. Murphyho zákon znie: „Iba ten, kto niečomu stopercentne rozumie, to dokáže vysvetliť tak, aby tomu nikto iný nerozumel.“

Štylistika a rétorika sú pojmy z oblasti komunikácie. Slovo komunikácia znamená vzájomné dorozumievanie sa, ktoré je latinského pôvodu. Komunikačný proces sa realizuje v rámci dvoch protipólov – emitent a percipient, ide v podstate o autora a adresáta prejavu, ktorých roly sa v priebehu dorozumievacieho procesu potenciálne striedajú. Pre dorozumievanie sú dôležité osobné vlastnosti participantov, ako je napríklad vek, sociálny pôvod, vzdelanie a profesia, intelektuálna vyspelosť, ich temperament, citové založenie, ale aj rozličné osobné záujmy a sklony.

Dôležité sú vzájomné vzťahy komunikantov, pričom môžu mať rôzny charakter – príbuzenský, zamestnanecký, do komunikácie vstupujú celkom neznámi ľudia a podobne. Kvalitu a charakter komunikácie podstatne ovplyvňuje vzájomná znalosť jazykového kódu, pomocou ktorého sa kontakt sprostredkuje a dorozumievanie realizuje. Komunikačná situácia je jedinečná, neopakovateľná. S rozvojom civilizácie vzrastá počet foriem komunikácie. Najstaršou formou komunikácie bol dynamický dialóg realizovaný za fyzickej prítomnosti obidvoch komunikantov. Vyššou formou komunikácie bol potom skupinový dialóg. Komunikácia sa rozširuje o nové formy spôsobov prenášania informácií.

ZÁKLADNÉ POJMY

Štylistika je jazykovedná disciplína, ktorá sa zaoberá výstavbou a fungovaním rečových komunikátov. Špecifická je v tom, že výrazové prostriedky čerpá zo všetkých rovín a z mnohých mimojazykovedných oblastí. Bežne sa slovom štýl označuje spôsob, napríklad štýl obliekania, chôdze, životný štýl, atď. Štýl je spôsob prejavu, ktorý vzniká cieľavedomým výberom, zákonitým usporiadaním a využitím jazykových a tematických prostriedkov so zreteľom na situáciu, funkciu, zámer autora a na obsahové zložky prejavu. Štylizovať znamená predovšetkým vyberať, voliť spôsob vyjadrenia.
Oproti štylizácii stojí interpretácia, ktorú vnímame ako čítanie, analýzu prejavu. Na vznikaní prejavu sa zúčastňujú subjektívne a objektívne štýlotvorné činitele. Subjektívne činitele sú skryté v samom pôvodcovi prejavu, medzi ktoré patrí intelektuálna vyspelosť, temperament, sociálne zaradenie, osobné sklony, nadobudnuté schopnosti, momentálny fyzický a psychický stav a pod. Čím je autor

WWW.EVANJELIZACIA.EU

intelektuálne vyspelejší, tým presnejšie, cieľavedomejšie vyberá výrazové prostriedky, má bohatšiu slovnú zásobu, opiera sa o fakty, jeho kompozícia je usporiadaná. Sociálne faktory, ako vek, zamestnanie, pohlavie a iné, často ovplyvňujú autorovo videnie a chápanie témy. Objektívne činitele, ktoré stoja mimo autora, sú adresát, predmet prejavu, jeho cieľ, použitý dorozumievací materiál a mnohé ďalšie, často i netušené. Adresát prejavu je veľmi široký pojem, môže ním byť ktokoľvek. Dôležité je to, že je prvý, záleží na tom, či je prítomný alebo neprítomný, kvôli nemu sa celý proces koná.

Prostredie je faktor so skrytou silou, ale o to výraznejší. Výber prostriedkov je vždy iný, v závislosti od charakteristiky tohto prostredia. Môže byť napríklad verejné alebo súkromné, môže ním byť uzavretá miestnosť alebo otvorená príroda, prostredie môže byť hlučné alebo tiché, atď. Špecifickým prostredím je prostredie nepočujúcich a nevidiacich, kde sa tiež štylizuje inými prostriedkami.
Predmet prejavu určuje tému i žáner komunikátu a tomu sa potom podriaďuje štylistika textu. Tu veľmi záleží aj na vzťahu autora i adresáta k danému predmetu.
Funkcia prejavu svojím významom stojí veľmi blízko k adresátovi. Funkcia, cieľ prejavu je motívom jeho projektu. Jazykový prostriedok nie je štylisticky príznakový. Príznakovým sa stáva až vtedy, keď sa použije v konkrétnom texte alebo konkrétnej situácii. Štylistická norma sa mení časom, miestom a situáciou. Napríklad reklama a reklamné výrazy prešli dnes, oproti minulosti, prudkým vývinom. Funkcia a situácia na jednej strane a zoskupovanie jazykových prvkov na strane druhej navzájom korešpondujú a navzájom súvisia. Zoskupenia jazykových prvkov, to sú štýlové vrstvy, z ktorých sa vyberajú funkciám primerané prostriedky na výstavbu jazykových prejavov. Jazykové prejavy používané v príbuzných funkciách majú niektoré spoločné črty, ich zovšeobecnením sa dostávame k pojmu funkčný štýl. Je to spôsob prejavu, ktorý vzniká cieľavedomým výberom a usporiadaním verbálnych a neverbálnych prostriedkov so zreteľom na funkciu, situáciu, zámer autora, tematiku a na obsahové zložky prejavu.

Rečníctvo má korene v starom Grécku, kde vznik a rozvoj tohto umenia súvisia s potrebou ústnej komunikácie na verejnosti. V súčasnosti obmedzujú a vymedzujú funkcie i rámec rétoriky tlač, rozhlas a televízia. Čím je jazyk starší a bohatší, tým vyvinutejší má svoj rečnícky štýl. Základné vlastnosti a najtypickejšie rečnícke prostriedky sú vo všetkých jazykoch vcelku zhodné, vyplýva to z funkcie a spoločenskej podmienenosti.

Rečnícky štýl je verbálna zložka konkrétne prednášaných živých rečí. Je formou verejného rozhovoru dvoch kvantitatívne odlišných osôb, v ktorom sa jazykovo realizuje iba replika prvého z nich. Adresát je známy, je prítomný a môže v priebehu prehovoru dosť výrazne naznačovať svoj postoj, prerušovať a ovplyvňovať spôsob i obsah prejavu rečníka. Hovoríme o interakcii medzi rečníkom a poslucháčom. Charakteristickou črtou rečníckeho štýlu je jeho ústnosť. Rečnícky výraz je vždy rozložený na verbálnu, virtuálnu a akustickú zložku. Mimojazykový vyjadrovací aparát umožňuje vypustenie niektorých verbálnych prvkov. Čím je rečnícky prejav atraktívnejší, tým viacej váhy sa prenáša na mimojazykové zložky. Rečnícky prejav je komunikačný akt v istej situácii a v konkrétnom prostredí, a ktorý preto obsahuje aj mimojazykové zložky.

KOMUNIKÁCIA S ĽUĎMI V PRAXI

Umenie komunikovať s ľuďmi patrí spolu s umením hovoriť k základnej profesionálnej výbave vedúceho pracovníka. Mnohí sa domnievajú, že toto umenie ovládajú a tento sebaklam ich zavádza do slepej uličky.

Ak niekto nadväzuje kontakt s druhým človekom, aby s ním niečo prerokoval, riešil a niečo u neho dosiahol, pristupuje k nemu ako určitá osobnosť.

Charakterizujú ju tri stránky:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a) je človekom určitej povahy – získal ju vrodenými vlohami, výchovou a skúsenosťami, vyrovnávaním sa s prostredím, v ktorom žil, a s problémami, ktoré riešil, vo vzťahu k partnerovi zaujíma danú sociálnu rolu (ako kolega, nadriadený, poradca a pod....),
b) zároveň je človekom, schopným ovládať a usmerňovať svoje správanie a prežívanie, a teda voliť prístupy podľa danej situácie.

Ľudia sú rozdielni, preto je prirodzené, že k rovnakým cieľom bude každý jednotlivec pristupovať spôsobom, ktorý zodpovedá jeho povahe a sociálnej role. Človek sa môže naučiť účinne kompenzovať ťažko odstrániteľné osobnostné nedostatky. K úspešnej komunikácii prispieva aj osobný šarm, ktorý je však prevažne vrodený. Na úspešnú komunikáciu s ľuďmi je potrebná znalosť veci, odbornosť, ktorá je predmetom úvah alebo ktorú predkladáme ako argument. Rovnako vyvážená forma prejavu znemožňuje kategorické odmietanie a mierni odpor tých, ktorí s naším názorom či predstavou nesúhlasia.

Zdrojom úspešnej komunikácie sú tiež vnútorné zložky osobnosti, ako sú vrodená inteligencia, predstavivosť, tvorivé myslenie, ale aj vytrvalosť, snaživosť, húževnatosť a ďalšie vlastnosti, ktoré označujeme ako charakter.

Určitá sociálna rola ešte nepredurčuje byť v komunikácii autoritou. Väčšiu šancu byť autoritou má ten človek, ktorý vo svojom odbore či v spoločenskej sfére niečo dosiahol. Priateľské správanie a úsmev posilňujú úspešnú komunikáciu, pretože úsmevom vyvoláme dobrú náladu nielen v ľuďoch, s ktorými komunikujeme, ale aj v sebe. Priateľské správanie však nesmie byť podliezavé, netaktné.

K vonkajším stránkam osobnosti, ktoré ovplyvňujú úspech v komunikácii s ľuďmi, patrí príjemný vzhľad človeka, najmä upravený zovňajšok. Niektoré spoločenské funkcie a postavenie človeka priamo vyžadujú určitý druh a typ zovňajšku. Spoločenské spôsoby a etika sú často zakorenené pravidlá, na ktoré sú ľudia danej spoločnosti vedome aj nevedome veľmi citliví.

Najviac je pri úspešnej komunikácii ľudí oceňovaná schopnosť empatie, t. j. umenia vcítiť sa do druhého, pochopiť motívy jeho správania, názory, postoje a pod. Z nedostatku empatie často vznikajú medziľudské konflikty.

Medzi tzv. taktické nástroje komunikácie patrí výčitka, kritika, hrozba. Aj nimi sa dá dosiahnuť určitý cieľ. Je potrebné si uvedomiť, že človek ohrozovaný hrozbou druhého človeka zaujme voči nemu negatívny postoj, často aj nepríjemnými dôsledkami.

Tematiku - ako správne komunikovať, by som chcela vyjadriť a aplikovať priamo v oblasti zamestnania.

Správna komunikácia pomáha vytvárať pracovné vzťahy založené na otvorenosti, vzájomnom rešpekte, lojálnosti a dôvere. V mnohých firmách a inštitúciách sa vedúci pracovníci domnievajú, že zamestnanec je len nástroj: nemusí vedieť o ničom, čo sa v organizácii deje, okrem pracovných postupov, ktoré, samozrejme, ovládať musí. Výsledkom je priemerný pracovný výkon, frustrácia a demotivácia ľudí, čo sa prenáša do každodenného pracovného prostredia. Ak manažment od svojich zamestnancov očakáva čo najlepší výkon, aby boli motivovaní a lojálni, musí ich oboznámiť s tým, kam a prečo organizácia smeruje a aké je miesto každého z nich v ich napĺňaní.

Kvalitná interná komunikácia neovplyvňuje iba pracovný výkon, ale tiež reputáciu spoločnosti. Zamestnanec, ktorý pozná smerovanie firmy, stotožňuje sa s jej hodnotami a cíti, že je pre ňu dôležitý, prenáša svoje pozitívne postoje a pocity k firme aj na svoje okolie.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Na vytváraní efektívnej internej komunikácie by sa mal podieľať líder. V procese plánovania a nastavovania internej komunikácie je jeho úlohou správne definovať ciele internej komunikácie a nastaviť princípy a pravidlá. Tomuto procesu by mala predchádzať hlbšia analýza názorov a potrieb zamestnancov. Keďže interná komunikácia je dlhodobý kontinuálny proces, je potrebné, aby sa jej hodnotenie a plánovanie opakovalo v pravidelných intervaloch a bolo založené na podobných princípoch ako plánovanie nových produktov, externej komunikácie, cash-flow či výroby. Zavedenie plánu internej komunikácie do praxe už leží na pleciach oddelenia ľudských zdrojov. Je potrebné zistiť, do akej miery sa zamestnanci stotožnili s komunikačným posolstvom, nakoľko sú schopní prijať zmeny, ktoré je potrebné zaviesť, a či sú dostatočne informovaní. Ochota zamestnancov podávať výkony, lojalita, osobné zainteresovanie či stotožňovanie sa s hodnotami sú najlabilnejšie v procese zmeny. Úlohou lídrov v takomto prípade je zabezpečiť, aby všetci zamestnanci správne pochopili dôvody zmeny a budúceho smerovania. Keď sa totiž ľudia stretnú s neočakávanou alebo nechcenou zmenou, prechádzajú emocionálnym cyklom a týmito reakciami:

Šok a dezorientácia, ktoré sprevádzajú otázky typu: „To azda nie je pravda!“ „Budem na to stačiť?“ Povznesenie sa nad situáciou a sebaklam: „Všetko bude fajn.“ „Zvládal som to doteraz, zvládnem to aj potom.“ Zlosť a hľadanie vinníka: priamy nadriadený, manažment, spoločnosť... vláda a ekonomická situácia. Depresia: „Neviem, kam to celé smeruje.“ „Aký to má zmysel?“ Naštartovanie – zamestnanci sa začínajú stretávať so zmenenými vecami a zmierujú sa s novou situáciou. Hľadanie príležitostí: „Ako to najlepšie zvládnem?“

Ako správne odkomunikovať zmenu v internom prostredí, je jedna z kľúčových strategických otázok, ktorú si treba vyjasniť ešte pred samým ohlásením zmien. Príklady stratégií pri zmene:

Využiť príklady

Povedať ľuďom príklady, ktoré im pomôžu pochopiť zmysel zmien. Ľudia potrebujú cítiť stabilitu a mať jasnejšiu predstavu o budúcnosti. Príklady pomôžu ľuďom pochopiť vzťah medzi minulosťou, súčasnosťou a budúcnosťou.

Prezentovať budúcnosť

Diskutovať s ľuďmi o budúcnosti a spoluvytvárať jej scenár. Vtedy možno porozumejú, že zmena je potrebná na dosiahnutie cieľa. Osvojenie si scenára pomáha eliminovať mylné názory a predstavy zamestnancov o budúcnosti a ich mieste v nej. Zamestnanec by mal od začiatku vedieť, čo sa deje, ako to bude vyzerať po zmene a kde bude jeho miesto. To motivuje ľudí zamerať sa na to, ako využiť svoj čas, úsilie a vedomosti na najlepší výkon.

Využiť internú komunikáciu

Uistiť sa, že používané nástroje internej komunikácie sú efektívne. Mnoho inštitúcií míňa milióny na externú komunikáciu a analyzuje efektívnosť jej nástrojov a kanálov a zabúda na zamestnancov, ktorí sú demotivovaní a netušia, kam ich organizácia smeruje.

Vytvárať nepohodlie

Komfort totiž podporuje neaktivitu. Najťažšie sa prijíma zmena vtedy, ak zdanlivo všetko funguje a každý má svoje pohodlie. Ľudia sú ochotní meniť veci z dvoch dôvodov: inšpirácia a zúfalstvo. Pri motivácii ľudí na prijatie zmeny je potrebné používať oba.

Pripraviť sa na budúcnosť znamená stále hľadať nové riešenia, nové postupy a realizovať nové myšlienky – teda neprestajne mnoho vecí meniť. Pre väčšinu zamestnancov to však znamená vstup do neznámeho prostredia. Je preto nevyhnutné dlhodobo im zaručiť pocit bezpečia, bez rizika stagnácie. Nech sa akokoľvek sofistikovane vo firme pristupuje k plánovaniu internej komunikácie a

WWW.EVANJELIZACIA.EU

jej nástrojov, nemožno zabudnúť na to, že popri formálnych komunikačných kanáloch existuje aj neformálna komunikačná sieť, ktorou sa ako blesk šíria „zaručene pravdivé“ informácie. Je potrebné nájsť si „svojich ľudí“, ktorí sú súčasťou tejto siete na všetkých úrovniach, a využívať ich na posúvanie komunikačných odkazov a získavanie spätnej väzby.

Pre konečný úspech kvalitného ľudského kapitálu sú potrebné vodcovské osobnosti. Sú to ľudia, ktorí si dokázali vytvoriť rovnováhu medzi osobným talentom, odborným vzdelaním a profesionálnymi manažérskymi zručnosťami.

Vodca musí byť tiež stratég, pričom stratégiu nemožno zredukovať len na techniky a metódy. Tie veľa pomáhajú, avšak nikdy nenahradia intuíciu.

Umenie stratégie je aj schopnosť vnímať a predvídať vývoj. Aby bol človek dobrým stratégom, musí mať vyvinutý zmysel pre riziko, musí mať naň aj chuť. Medzi vlastnosti pravých lídrov patrí tiež schopnosť vedieť sa chopiť šance, odvaha využiť historický okamih či prijať riziko prehry.

Orientácia smerom do budúcnosti si vyžaduje najmä profesionálnu skúsenosť, zmysel pre premýšľanie, osobnú motiváciu na dynamiku a pripravenosť prijímať medzinárodné techniky riadenia a kooperácie.

Líder musí chcieť a vedieť prevziať na vlastné plecia zodpovednosť nielen za seba a vlastné pracovné výkony a výsledky, ale aj za prácu iných ľudí. Rovnako dobre musí vedieť a chcieť rozhodovať a konať aj v súvislosti so štátnymi, európskymi alebo verejnými záležitosťami. Okrem toho sa musí neraz bleskovo vedieť rozhodovať aj na základe protichodných informácií a ovládať taktiky, vďaka ktorým zvládne prijímanie aj nepríjemných rozhodnutí.

Líder stojí na čele tímu, inšpiruje, motivuje a presviedča. Vodcovstvo je najjemnejším, najosobnejším a najťažšie definovateľným aspektom riadenia, pričom riadenie sa chápe ako vzájomný vzťah, v ktorom zohráva životne dôležitú úlohu dôveryhodnosť.

Dôveryhodnosť vodcu zvyšuje jasne formulovaný a všeobecne akceptovateľný systém morálnych hodnôt. S dôveryhodnosťou sa spája kvalita komunikácie, ktorá je záležitosťou špecifických schopností. Jednou z nich je napríklad narábanie s informáciami. Ak si niekto zmonopolizuje informácie ako zdroj osobnej moci, demotivuje ostatných. Ak, naopak, berie informácie ako niečo, čo treba využívať a riešiť spoločne, vyvoláva lojalitu a súdržnosť.

Skutočný líder sa dokáže vyhnúť riziku nadraďovania a vyvyšovania sa nad ostatných, pokušeniu sústrediť priveľa moci a príliš personalizovať riadenie. Hoci jadrom manažérskej profesie je talent a osobné čaro, z hľadiska konečného úspechu je potrebná rovnováha výnimočného talentu, charakteru a vrodenej presvedčovacej sily lídra s metódami, procesmi a so systémom delegovania úloh umožňujúcich neraz aj obrovskému počtu ľudí hrať svoju úlohu v tímovom snažení.

Pravou vodcovskou osobnosťou je teda stratég, manažér a vodca zároveň, pričom ku každej z týchto charakteristík je potrebný talent. Hoci vodcovstvo možno rozvíjať aj trpezlivou prácou na sebe samom, jeho podstatou je dar, ktorý nemožno ovplyvniť. Je pritom potrebné jasne rozlišovať vodcov a výkonných manažérov. Vodcovia sú tí, ktorí „robia správne veci“, a výkonní manažéri zasa tí, ktorí „robia veci správne“. Obe úlohy sú dôležité, avšak veľmi sa odlišujú, preto ich zriedkakedy dokáže plniť jedna osoba. Spoločnosti, ktorým sa podarí získať a dlhodobo si udržať takýchto ľudí, vyhrávajú. Víťazstvo v tomto boji pomáha vo vyspelých krajinách čoraz častejšie zabezpečiť spoluprácu s profesionálnymi a nezávislými poradcami s medzinárodným know-how a dlhodobými skúsenosťami na lokálnom i globálnom trhu.

Pre prax

Informovanosť a komunikácia zamestnancov so zamestnávateľom by mala byť na každodennom poriadku o tom, čo sa vo firme alebo inštitúcii deje, prečo sa to deje, aby nevznikali mylné predstavy nielen u zamestnancov, ale aj u samotných zamestnávateľov. Dobre komunikovať s podriadenými je základ celej organizácie a z toho vyplývajúci základ úspešnosti firmy. Niekedy mám

WWW.EVANJELIZACIA.EU

pocit v zamestnaní, že sa dozvedám o rôznych udalostiach dosť neskoro, pričom by som mala byť informovaná medzi prvými, keď je potrebné podávať vonkajšiemu prostrediu dôležité informácie. Aby nedochádzalo k nepríjemnostiam a zlej komunikácii s vonkajším prostredím, je potrebné otvorene sa porozprávať o vzniknutých udalostiach so všetkými zamestnancami, ktorí prichádzajú najčastejšie do styku s verejnosťou.

Každý človek by mal dbať o to, aby ho vnímali ľudia ako dôveryhodnú, spravodlivú, iniciatívnu osobu a mal by mať schopnosť motivovať a počúvať ľudí, s ktorými prichádza do styku.

Snažím sa vystupovať profesionálnym a pokojným spôsobom, pri kontakte s človekom sa snažím počúvať a pochopiť, o čo konkrétne žiada, snažím sa vysvetliť situáciu, v ktorej sa nachádza, informovať ho, čo musí urobiť, aby sa dostal k tomu, o čo žiada. Do komunikácie vkladám reč svojho tela úsmevom, snažím sa mať dobrý vzhľad, pretože pri styku s ľuďmi je dôležité byť kultivovane odetý a správať sa milo. Nikdy nepoužívam taktiku ohrozovania, kritizovania toho druhého, pretože z môjho pohľadu je to úbohé a nič sa tým nevyrieši. Komunikujem spôsobom, aby som zanechala u človeka pocit dôvery a v istom prípade aj pocit bezpečia. Pretože mám názor, že ľudia si ma skôr zapamätajú ako priamu a priateľskú ženu, ako keby som vystupovala neisto a hrubým spôsobom.

V prípade mylnej informácie z mojej strany sa snažím okamžite odstrániť túto chybu ospravedlnením sa a vysvetlením nových možností, ako správne postupovať a konať vo svojom probléme.[32]

Slovo komunikácia sa vyvinulo z latinského communicare, ktorého význam je robiť niečo spoločným, deliť sa, zverovať sa. Vo všeobecnosti komunikáciu chápeme ako rozhovor a slovo komunikovať ako dorozumievať sa, zhovárať sa, sprostredkovať, spájať. V širšom ponímaní je komunikácia výmena informácií medzi jedincami pomocou spoločného systému znakov. Komunikácia je základom spoločenského styku ľudí. Človek komunikuje v každej situácii: ak hovorí o bežných záležitostiach s priateľom, či obhajuje svoje názory pred šéfom, ak číta noviny, či študuje vedecký text, ak píše pohľadnicu z dovolenky alebo štylizuje úradný list. Komunikácia sa dokonca realizuje aj vtedy, keď jeden z jej účastníkov mlčí. Nie je totiž možné nekomunikovať.
Každá komunikácia má tieto zložky: komunikanti, komunikačný kanál, komunikačné médium, komunikačný kód, komunikát, komunikačná skutočnosť a komunikačné prostredie.

Komunikanti sú tvorcami komunikačného procesu. Disponujú schopnosťou produkovať rečové javy a porozumieť im. V procese komunikácie vzniká medzi partnermi komunikačný vzťah. Prenos informácií medzi komunikantmi sprostredkúva komunikačný kanál. Prenos danej informácie sprostredkúva komunikačné médium. Na vzájomný prenos informácií medzi komunikantmi slúži spoločný systém znakov – komunikačný kód. Počas komunikácie vzniká výmenou vzájomných informácií medzi partnermi komunikát. Komunikačná skutočnosť predstavuje javy o ktorých sa komunikuje. Na komunikáciu v nemalej miere vplýva aj komunikačné prostredie, v ktorom sa dorozumievanie realizuje.

Ja sa budem venovať verbálnej komunikácii. Základným elementom verbálnej komunikácie je slovná zásoba. Schopnosť dorozumieť sa závisí často od toho, ktoré slová ovláda človek aktívne a ktoré pasívne. Rozsah slovnej zásoby závisí najmä od veku, vzdelania, temperamentu, pracovného zaradenia a pohlavia komunikantov. Napr. vzdelaný človek, extrovert, človek, ktorý pracuje s verejnosťou a ktorý mnoho cestuje, má bohatú aktívnu i pasívnu slovnú zásobu. Menej slov na dorozumievanie používajú introverti, ľudia, fyzicky pracujúci a tí, ktorí nevyrastali v kultúrnom prostredí. Čítaním a vzdelávaním vznikajú niekedy také anomálie, že človek iba so základným školským vzdelaním má väčšiu pasívnu slovnú zásobu ako absolvent vysokej školy. V súvislosti so slovnou zásobou je užitočné si všimnúť si výber slov pri komunikácii, ktorý súvisí s témou rozhovoru,

[32] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Retorika/10918/, zo dňa 27.júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

so situáciou, so vzdelaním, temperamentom a pohlavím komunikantov. Pre živú komunikáciu, ktorá vzniká spontánne, nepripravene, je prirodzené, že reč tu nikdy nemá takú dokonalú formu, aká sa predpisuje v normatívnych príručkách. Schopnosť komunikovať ovplyvňujú mnohé faktory, teda živá reč nie je taká plynulá a perfektná, ako si ju predstavujeme v umelom prostredí. V spontánnej komunikácii sa reč zvyčajne neskladá z kompletných, dokonale gramaticky skonštruovaných viet, ale vyskytujú sa v nej rôzne defekty, ktoré z hľadiska umelého, vykonštruovaného textu pôsobia ako chyby v reči, ale z komunikačného hľadiska sú to bežné javy. Ide o bohaté variácie deformovaných slov, nedokončených viet, viet s neusporiadanou stavbou, dodatočných pripájaní slov, opakovaní, zakoktaní, prerieknutí, používania ukazovacích zámen.

Hovoriaci počas svojej reči plánuje odrazu viac ako jedno slovo. Jeho reč vzniká v určitých blokoch. Počas súčasného plánovania textu a jeho slovnej realizácie vznikajú v reči defekty. Hovoriaci vtedy totiž myslí viac na to ,čo povie, než na to, čo simultánne hovorí. Prehrešky proti norme vznikajú aj vtedy, keď má hovoriaci ťažkosti pri hovorení, pretože je napríklad unavený, poháňľa sa alebo chce vyjadriť svoje emócie. Avšak najviac chýb je v reči hovoriaceho vtedy, keď sa obáva.

Niektorí ľudia v stave úzkosti hovoria príliš pomaly, iný príliš rýchlo, no takmer každý človek, ktorý hovorí so strachom, hovorí gramaticky menej správne, takmer vôbec nie plynulo, reč často prerušuje a jeho prípadný dialekt alebo prípadné poruchy reči sú evidentné. Tu hovoriaci často nevie správne začať svoju repliku.

Jednotlivé charakteristické črty spontánnej, nepripravenej komunikácie:

Prerušenia v reči vznikajú vtedy, keď hovoriaci nevie, ako ďalej pokračovať alebo nechce či nemôže z nejakého dôvodu svoju výpoveď dokončiť. S nedokončenými výpoveďami úzko súvisia váhania v reči, ktoré sú spojené s vyplnenými alebo nevyplnenými pauzami. Prostriedkami na vyplnenie potenciálnych páuz sú neartikulované zvuky typu uch, ech, ach. Hovoriaci vtedy váha, keď hľadá čo najvhodnejší výraz alebo upravuje text gramaticky. Opakovanie častí výpovede súvisí najmä s nemožnosťou hovoriaceho plynulo sa vyjadriť, a to buď pre hnev, alebo pre ťažkosť nájsť adekvátny výraz či pre podržanie si slova v prípade, že počúvajúci sa chcel ujať slova, ale hovoriaci chcel vo svojej replike pokračovať, a tak začal rýchlo opakovať niektoré slovo.

Hovoriaci často vysloví slovo alebo niekoľko slov i viet a až dodatočne zistí, že chcel povedať niečo úplne ináč. V takom prípade sa zarazí, reč preruší a časť z nej opraví napr. Bol tam/bola tam Anna, Pani/slečna Anna. Počas reči sa často prerušuje tok informácie rôznymi nelingvistickými zvukmi, ako sú smiech, zakašlanie, nadýchnutie sa kýchnutie.

Komunikácia

Slovo komunikácia má svoje korene v latinskom výraze communis, čiže spoločný. Komunikáciou ľudia odjakživa budujú niečo spoločné, vzájomné. Je to záležitosť vzťahu, závislosti aj demonštrácie nezávislosti, stotožnenia aj odlíšenia sa. Čím je ľudská spoločnosť rozvinutejšia, tým viac sa v nej komunikuje, tým by si mali byť ľudia teoreticky bližší. Prakticky sa však aj v komunikácii vyvíja odcudzenie a komunikácia prehlušuje komunikáciu. Momentálne žijeme v informačnom bludisku a neustále sa “prekrikujeme”.

Informácia, komunikácia a komunikačná spoločnosť, to je ekonomicko-politický princíp dnešnej doby, filozofia, ktorá sa presadzuje a vyvíja nielen v novokonštituovaných štátoch Európskej únie, ale vo všetkých krajinách sveta. Odkedy si človek uvedomil cenu racionálnej komunikácie a rýchlych informácií a hodnôt z nich vyplývajúcich, svet sa začal za posledné desaťročia radikálne meniť. Sila informácie a komunikácie je priam neuveriteľná. Najzaujímavejšie je, že v širokom zmysle možno komunikovať tými najrôznejšími spôsobmi a v podstate s kýmkoľvek a s čímkoľvek. Slovne I

WWW.EVANJELIZACIA.EU

neverbálne, ústne, písomne, alebo I posunkami, s ľuďmi, živou I neživou prírodou navôkol.
Komunikácia, to je harmónia medzi komunikátorom a osloveným.
Komunikácia v najšeobecnejšom zmysle je procesom podávania informácií.

Sociálnou komunikáciou sa rozumie komunikácia medzi ľuďmi a okrem informačnej funkcie má funkciu vzťahovú, umožňujúcu vytváranie sociálnych väzieb.

Účinná komunikácia si vyžaduje poznanie a rešpektovanie psychologických, sociálnopsychologických a sociálnokomunikačných zásad a zákonitostí. Nejde len o to "vychrliť" množstvo správ a podávať ich čo najdlhšie a čo možno najväčšiemu počtu adresátov. Pozorne a špeciálne navrhnutý musí byť nielen obsah správy, ale aj jej forma, tvar, časovanie, druh média, opakovania, dôrazy, modifikácie, kombinácie a pod.

Základné rozčlenenie nástrojov komunikácie

Neverbálne, mimoslovné

Tvoria ju všetky nástroje komunikácie, nepoužívajúce k podaniu informácie slová. Ide o mimiku, očný kontakt, gestá, pohyb, postoje, pozície, polohy, dotyky, využívanie priestoru, celkový vzhľad.

Verbálne, slovné

Základné delenie je na hovorený prejav a písomný prejav. Ľudská reč je súhrnom činností hovoridiel a rečových orgánov. Jedná sa o vyššiu nervovú činnosť, ktorá je ovládaná druhou signálnou sústavou. Úspech reči závisí na vrodených dispozíciách i na spôsobe, ako rečník dokáže zvýrazniť svoje prednosti, prípadne potlačiť svoje nedostatky. Bohatá slovná zásoba a znalosť gramatiky nie sú jedinými predpokladmi a zárukou kvality reči. Rovnako aj zrozumiteľnosť, správna výslovnosť, primeraná hlasitosť a znelosť sú základy úspechu hovoreného slova. Aby sme dokázali správne hovoriť, je dôležité vedieť správne a účelne dýchať. Dôležité okrem dýchania (respirácie) sú aj ďalšie zložky reči – tvorenie hlasu (fonácia) a tvorenie hlások (artikulácia).

Vokálne, hlasové

Napr. hlasitosť reči, rýchlosť reči, intonácia – melódia reči, plynulosť reči, chyby v reči, výslovnosť (barličky, „slovná vata“)

Rozhovor

Rozhovor je definovaný ako dialóg dvoch alebo viacej ľudí. Správne viesť rozhovor tak, aby boli všetci zúčastnení spokojní, je jednou zo zručností, ktorú sa môžeme naučiť a neustále ju zdokonaľovať.
Pri vedení rôznych typov rozhovorov (osobných, obchodných, výberových, hodnotiacich i prepúšťajúcich) je potrebné si uvedomiť dôležité prvky, ktoré môžu ovplyvniť celkový výsledok rozhovorov:
Osobnosť oznamujúceho
Osobnosť príjemcu
Informačný obsah oznámenia
Zámer oznámenia
Okolnosti oznámenia
Efekt oznámenia na príjemcu správy

Aktívne načúvanie

Schopnosť načúvať je v rozhovore jedným z najúčinnejších prvkov. Aktívne načúvanie nie je len zdvorilé predstieranie pozornosti, ale citlivé vnímanie prejavov druhej osoby. Ak chce byť niekto dobrým partnerom v rozhovore, musí sa naučiť predovšetkým byť dobrým poslucháčom. Okrem nových informácií tak dokáže získať aj sympatie partnera. Človek, ktorý sa nachádza pod tlakom, často formuluje svoje oznámenie inak, než keď sa cíti bezpečný. Preto je potrebné podporovať partnerovu reč verbálne rôznymi spôsobmi.

Otázky

Zvládnutie techniky kladenia otázok je významným prostriedkom k získavaniu informácií, ale často i účinnou taktikou pri vedení rozhovoru. Vhodnými otázkami je možné partnera presvedčiť o záujme o rozhovor, jeho osobu a o prejednávanú tému.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Rozoznávame niekoľko typov otázok

Uzavreté otázky

Urýchľujú rozhovor. Často slúžia ku kontrole porozumenia a zužujú rozsah odpovedi položením otázky. Partnerovi je tak daná možnosť odpovedať slovami áno alebo nie. Veľké množstvo za sebou kladených uzavretých otázok môže u partnera vyvolať pocit výsluchu. Tieto otázky sa používajú, keď je potrebné rýchlo ukončiť rozhovor, prípadne overiť určité fakty.

Otvorené otázky

Majú vyššiu vypovedaciu hodnotu o partnerovi a jeho potrebách ako uzavreté otázky. Kladením otvorených otázok získame viac potrebných informácií. Tieto otázky začínajú opytovacími zámenami.

Alternatívne otázky

Dávajú partnerovi možnosť voľby z minimálne dvoch alternatív. Často sa tiež používajú pri dohode termínov stretnutí a jednaní.

Sugestívne otázky

Sú kladené s cieľom ovplyvniť partnera a vyprovokovať u žiadanú odpoveď.

Rečnícke otázky

Majú vyburcovať poslucháča a vzbudiť jeho záujem. Pýtajúci si na otázku väčšinou odpovie sám alebo otázka ani odpoveď nevyžaduje.

Kontrolné otázky

Overujú, či sme správne pochopili výrok partnera. Behom rozhovoru je možné klásť viacej kontrolných otázok, dáva sa tak najavo pozornosť a včas sa odhaľuje možné nedorozumenie. Nevhodné kladenie kontrolných otázok by mohlo naopak v partnerovi vyvolať pociť nesústredenosti a nekompetentnosti. Kontrolné otázky je možné využívať tiež v závere rozhovoru, aby sa zhrnuli dohodnuté fakty.

Protiotázky

Dávajú možnosť čeliť námietkám alebo získať späť stratenú iniciatívu. Jedná sa o reakciu otázkou na otázku alebo na námietku. Môžu mať veľmi konfrontačný charakter a vyjednávanie sa môže dostať do mŕtveho bodu. Ich používanie je nebezpečné – dôležitá je intonácia hlasu.

Námietky

Námietky sú výroky, s ktorými sa pri rozhovore môžeme stretnúť. Signalizujú prípadné prekážky pri realizácii našej ponuky a uzavretí vzájomnej dohody. Námietka odráža pohľad protistrany, jej názor, prípadne negatívne stanovisko k ponuke riešenia či samotnej osobe.

Námietky sú vznášané hlavne vtedy, pokiaľ partnera zaujmeme a potrebuje doplniť ďalšie informácie a fakty. Ďalším dôvodom vzniku námietok môže byť nepochopenie argumentov alebo sa protistrana domnieva, že ponuka nevyhovuje jej potrebám.

Na námietky by sme nemali pozerať negatívne. Naprostá väčšina bežných námietok neznamená okamžitý neúspech v jednaní. Námietky je potrebné tak ako otázky akceptovať a brať ich ako prekážku či výzvu, ktorú je potrebné prekonať k dosiahnutiu cieľa rozhovoru.

Znaky námietok

Signalizujú, že partner premýšľa s nami,
Väčšinou neznamenajú rázne „nie“,
Sú z hľadiska partnera oprávnené,
Pomáhajú rozpoznať nedostatky a silu argumentov,
Nie sú vyhlásením do boja s partnerom, ale orientačnými pomôckami,
Sú prejavom záujmu partnera,
Sú výzvou, aby sme lepšie partnerovi predložili ponuku.

Asertivita

Asertivita patrí medzi formy správania sa.

Človek má dva základné inštinkty:

Boj (agresivita)

Agresívne jednajúci človek sa presadzuje na úkor iných. Sú mu ľahostajné ich práva a oprávnené požiadavky. Ponižuje a stráži sebadôveru ostatních. Niekedy síce dosiahne svoj cieľ, no ľudia k nemu

WWW.EVANJELIZACIA.EU

majú rezervovaný, často záporný vzťah, oplácajú mu to rovnakou mierou. Agresívne jednajúci človek dosiahne len jedno – dočasne sa zbaví napätia. Nechýba im sebavedomie, či skôr pseudosebavedomie. Všetky svoje nešťastia musia preto sami pre seba meniť na úspechy. Keď to ale nie je možné, obvinia svoje okolie z toho, že im neustále hádže polená pod nohy.

Útek (pasivita)
Pasívne jednajúci človek nevie jasne prejaviť svoje priania a potreby. Rovnako bezradný je aj voči požiadavkám druhých. Chýba mu istota v jednaNí, trápi ho, že sa nedokáže primerane uplatniť. Nevie odolať manipulativným trikom. Stačí, aby v prejave druhej strany zaregistroval kritiku a namiesto toho, aby trval na svojom, začne sa ospravedlňovať, vysvetlovať, vyhovárať. Ľahko sa dostane do situácie, keď nielenže vôbec nedosiahne svoje ciele, ale potvrdí svoju rolu nemožného človeka. Neúspechy znižujú jeho už I tak nie príliš vysoké sebavedomie. Niekedy sa snaží situáciu zvládnuť manipuláciou drhuhých, čo však nie je v podstate nič iné, ako rafinovaná skrytá agresivita. Z toho vyplýva, že pasivné jednanie pôsobí na ľudskú psychiku deštruktívne.
Asertivita znamená uvedomovať si svoje správanie a niesť zaň zodpovednosť, mať zdravú sebaúctu, vnímať a chápať potreby a pocity iných a hľadať a nachádzať kompromisy. Je to štýl priamej a zároveň zdvorilej komunikácie. Je vhodné ju využívať najmä v situáciach, kedy je potrebné povedať nie bez pocitu viny.
Úspešná komunikácia
Základom úspešnej komunikácie je:
Byť v pohode, cítiť sa dobre,
Do slovného prejavu vniesť presvedčivosť, živosť a primeranú sebaistotu,

Ku každému partnerovi rozhovoru pristupovať vysoko individuálne, ako k jedinečnej, nezameniteľnej osobnosti, a to zvlásť k ľuďom, ktorí su menej komunikatívni, zato viacej úzkostliví, nerozhodní a nevýrazní,

Rozpoznať a pracovať s negatívnymi emóciami partnera, keď argumentuje proti nášmu tvrdeniu, namieta, pochybuje o niečom,

Pochopiť city partnera, ktorý nám v úvode rozhovoru „uštedrí“ pár slovných polienok a nereagovať hneď útokom,

Mať svoje emócie naozaj pod kontrolou,

Byť veľmi vnímaví k pocitom druhého a nesmieme trpieť tzv. emočnou hluchotou.

Pri rozhovore dávame najavo svoju profesionalitu, čiže pôsobíme **pozitívne**:
Ústretovosťou,
Záujmom,
Príjemnosťou,
Partnerstvom,
Zosobnením rozhovoru,
Pružnosťou,
Otvorenosťou.
Naopak, **negatívne** na hovor vplýva:
Chlad,
Odmietnutie,
Apatia,[33]

[33] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Retorika---Komunikacia/3966/, zo dňa 27.7.2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Tam, kde sa stretne človek s človekom, nastupuje celkom zákonite proces sociálnej komunikácie. Prečo vlastne komunikujeme? Na túto otázku môžeme odpovedať rôzne. Napríklad aj tak, že nemôžeme nekomunikovať, že komunikácia úzko súvisí so životom každého človeka, významne ho obohacuje a poskytuje mu množstvo informácií. Prostredníctvom komunikácie získavame poznatky, názory, dozvedáme sa o postojoch, hodnotách, spôsobe života a životnom štýle. Komunikácia reguluje naše konanie a správanie, ovplyvňuje naše ašpirácie, náš výkon a nasmerúva celkový pohľad na život náš i spoločnosti. V krátkosti komunikujeme teda preto, aby sme si vymieňali a získavali informácie a poznatky, aby sme poznali seba a iných, či už spolupracovníkov, priateľov aj nie priateľov, aby sme nadväzovali sociálny kontakt, a neboli izolovaní, osamotení, pretože mať niekoho blízkeho patrí k základným ľudským potrebám.
Interpersonálna, alebo medziľudská, komunikácia sa ako proces najčastejšie uskutočňuje v troch rovinách:
1. Rovina znakovo vyjadrovacia- výmena informácií sa realizuje pomocou znakov, pričom sa znak považuje za základný sprostredkujúci článok interpersonálnej komunikácie. K špecifickým ľudským znakovým systémom zaraďujeme predovšetkým reč, ktorá je:
buď jazkyom hlasným (hovoreným) ako systém fonetických znakov
buď jazykom písaným- systém grafikých znakov
najuniverzálnejším prostriedkom interpersonálnej komunikácie- keď je prenos informácie spojený s vysokým stupňom porozumenia všetkými jej účastníkmi, keď sa najmenej stráca zmysel porozumenia.
2. Rovina sociálno-štruktúrna - tento aspekt interpersonálnej komunikácie je daný predovšetkým sociálno-ekonomickými a psychologickými vzťahmi, ktoré v rámci komunikácie vznikajú a pôsobia. Partneri komunikácie sú jednotlivci v určitých interpersonálnych vzťahoch, ktoré podstatne ovplyvňujú jej priebeh.
3. Rovina cieľová a inštrumentálna - jednotlivci i skupiny spravidla komunikujú s určitým zámerom, pretože sa usilujú dosiahnuť splnenie určitej úlohy, cieľa, alebo ovplyvniť iného jednotlivca, skupinu.
Ak interpersonálnu komunikáciu chápeme ako proces, tak je potrebné osobitne spomenúť tieto jej základné zložky:
komunikátor – oznamovateľ, to je napríklad hovoriaci zdroj, od ktorého vychádza informácia. Vo vzťahu k akceptovateľnosti oznamovanej informácie je veľmi dôležitá dôveryhodnosť, štýl prejavu, rýchlosť reči a príťažlivosť komunikátora.komunikant – príjmateľ, na ktorého sa informácia prenáša, adresuje. komunikačný kanál - spôsob prenosu informácie. Popri jednokanálovom komunikačnom spojení (napr. rozhlas) sa v súčasnosti používajú viackanálové komunikačné cesty. Bežne sa rozlišujú tri skupiny komunikačných kanálov:

verbálny- slovná komunikácia
neverbálny- mimoslovná komunikáciakomunikácia činom, skutkom- s týmto typom komunikácie sa stretávame často.
Napríklad:
lektor počas prednášky popri verbálnom výklade kreslí schémy, premieta diapozitívy...
komuniké – obsah informácie
V procese komunikácie môže dôjsť k určitým deformáciám v obsahu informácií, k ich úbytku, či dotváraniu. To spôsobuje, že napr. komuniké nemusí byť odovzdané a pochopené v pôvodnom výname a rozsahu. Vzniká tzv. pseudokomunikácia, ktorá sa stáva častým zdrojom nedorozumení. K najdôležitejším podmienkam správnej interpersonálnej komunikácie patrí: jasnosť, zrozumiteľnosť a správnosť informácie, rýchly a primeraný spôsob prenosu, spätná väzba, čiže či komunikant informáciu správne pochopil.
Masová komunikácia je špecifickým druhom komunikácie. Jednotlivec v nej vystupuje vo vzájomných vzťahoch (formálnych či neformálnych) s inými jednotlivcami. Je začlenený do rôzne usporiadanej množiny jednotlivcov, a to buď do komunikačného zdroja v úlohe komunikátora, alebo do roly publika, to znamená, do pozície príjemcu informácie (recipienta).

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Masová komunikácia sa najčastejšie realizuje prostredníctvom pôsobenia masových médií, najmä však tzv. elektronických médií (rozhlas, televízia, tlač, počítače, internet a iné).
Masovým médiám sa zvyknú prisudzovať hlavne tieto úlohy:
sprostedkovanie (prenášanie) a rozdeľovanie aktuálnych informácií spravidla selektovaných a zameraných na nejaký interakčný cieľdávajú možnosť príjemcovi vybrať si isté mediálne obsahy a iné odmietnuť, čo súvisí s tzv. defenzívnou selektivitouoboznamovanie s normami, pravidlami a hodnotami (napr. sociálneho, politického, náboženského alebo iného charakteru)sprostredkovanie vedomostí a vzdelávaniapomoc v živote
Je vhodné poznamenať, že je nepravdepodobné, aby sa sprostredkovanie informácií robené masovou komunikáciou niekedy stalo absolútne neutrálnym procesom. Je skôr pravdepodobné, že bude obsahovať najrôznejšie sklony k zaujatosti, a to tak na základe svojich záujmov a svojej mediálnej logiky, ako aj pod vplyvom rôznych spoločensko-politických a mocenských inštitúcií, trhovej ekonomiky, právnej a ekonomickej regulácie, technologických daností a pod.
Z hľadiska pôvodu znakov sa komunikácia delí na verbálnu a neverbálnu.
Verbálna komunikácia je dorozumievanie sa za pomoci prirodzeného jazyka, ktorý je najdôležitejšiem prostriedkom odovzdávania informácií v interpersonálnom styku.
Reč môže byť hovorená a písaná (grafická). Ďalej poznáme reč ako dyadický dialóg (rozhovor medzi dvoma ľuďmi), reč v malej sociánej skupine (debaty, diskusie, porady...), reč k veľkej skupine (rečnícky prejav), reč ako samovrava (človek hovorí sámk sebe, pre seba).
Z hľadiska emocionálneho pôsobenia je možné uviesť, že jednotlivec, ktorého reč je:
pokojná, vyrovnaná a objektívna – je hodnotený ako dôveryhodný, príťažlivý a so záujmom o ľudí
vzrušená a s veľkým vnútorným nasadením – je hodnotený ako silne motivovaný, sebaistý, usilujúci sa prsadiť svoju vec za každú cenu
prednášaná s istotou, „bez papiera“, rýchlejšie a hlasnejšie s pauzami pri uvádzaní novších zmysluplných myšlienok (slov) –je hodnotený ako odborník nadšený pre danú tému, nie ako akýsi jej „reproduktor“.
Z ďalších doplnkových prostriedkov rečového prejavu môžeme spomenúť:
intenzitu hlasového prejavu (hlasnosť) – týka sa toho, ako hovorí ten, kto práve hovorí, ako sa mení intenzita jeho hlasu počas prejavu (veľmi hlasný, normálne hlasný prejav, šeptanie, kričanie a podobne)
výšku tónu hlasu – ide predovšetkým o intonáciu hlasu, jeho melódiu, respektíve monotónnosť, prirodzenosť, či prehnanú intonáciu (spievanie)
sfarbenie hlasu – týka sa spektrálneho zloženia akustickej formy rečového prejavu, ktorá umožňuje určiť kto hovorí, jeho emocionálno-citový stav a pod.
objem reči, produkovanie slov
chyby reči – prejavujú sa vo výslovnosti, ktorá môže byť bez chýb, no môže byť aj nedbalá, nesprávna, ale aj dôrazná až prehnaná a pod.
kvalita reči – sa týka jednak vecnosti, napríklad primeraný alebo strohý až úsečný štýl, no môže byť aj mimoriadne rozvláčny, plný fráz, bez prestávok a členenia medzi myšlienkami, respektíve prílišné členenie až trhanie reči.
Neverbálna komunikácia je významná preto, že dopĺňa a podporuje verbálnu komunikáciu, čím umožňuje informáciu lepšie pochopiť, a neraz informuje spoľahlivejšie ako reč, ktorú ak treba, nahrádza. Je dôležitá pri oznamovaní emóci, vytváraní dojmu a osobnej príťažlivosti (respektíve odpudivosti), pri ovplyvňovaní postojov, mienky, pri regulácii sociálneho styku a podobne.
Neverbálnej komunikácii sa venovalo veľa výskumov, ktoré poukázali na viacero jej sposobov:
proxemika- reč priestorových vzdialenostíhaptika- ide o reč dotykov, telesného kontaktu na oznamovanie rôznych informácií. Haptický dotyk môže byť realizovaný pôsobením tepla, chladu, vybrácií, chvenia, alebo aj bolestivými podnetmi. Môže ísť napríklad o podanie ruky, pohladkanie, objatie, bozk, potľapkanie po pleci a podobne.pohľady – reč očí – sú to najčastejšie spôsoby komunikovania, pričom sa sleduje nasmerovanie pohľadu na určitý objekt, trvanie času jedného pohľadu, početnosť a sled pohľadov (obvykle sa však takéto pohľady nepočítajú), uhol pootvorených viečok (môže súvisieť aj so zvraštením obočia, pokrčením čela a pod.) a veľkosť zrenice.mimika- reč

WWW.EVANJELIZACIA.EU

tváre - je veľmi dôležitá. Mimické výrazy tváre sú pravdepodobne najuniverzálnejšími prejavmi citov. Údajne už bolo popísaných 20 tisíc rôznych prejavov mimiky.
Môže ísť o tradované gestá tváre, ktoré sa označujú ako:
primárne – dané akousi nepísanou normou, napríklad šťastie, nešťastie, prekvapenie, strach a úzkosť, radosť a smútok, pokoj a rozčúlenie, záujem a nezáujem a pod.
sekundárne alebo odvodené mimické prejavy
reč pohybov – pantomimika – súvisí s emocionálnym prežívaním, najmä s intenzitou emócií. Rozlišujú sa:
posturológia – inú polohu zaujíma človek, ktorý sa medzi ľuďmi cíti dobre a inú, ktorý prežíva napätie, cíti sa nepríjemne, prežíva bolesť.
kinetiku- pohyby tela a končatín, ktoré sú prirodzené, spontánne (nepatria sem gestá)
gestika – gestikulácia - považuje sa za reč kultúrne normalizovaných pohybov. Gestá slúžia na doplnenie slov, niekedy ich môžu celkom nahradiť.
„reč“ zovňajšku a emblémov – tvoria teké špecifické neverbálne komunikačné prostriedky, ktoré sa týkajú spôsobov obliekania, úpravy účesov, rôznych ozdôb, doplnkov, make up a iné. Môže vyjadrovať príslušnosť ku skupine, hlásenie sa k určitému životnému štýlu, signalizovať určitý postoj, nejakú hodnotu, orientáciu, vyznanie...[34]
Použitá literatúra:
Július Boroš- Základy sociálnej psychológie

Neverbálne formy komunikácie

Medzi neverbálne dorozumievacie prostriedky patrí: používanie posunkov (gest), porozumenie gest, používanie mimiky ako komunikácie, porozumenie mimiky, dorozumievanie telom. Každá z foriem nonverbálneho dorozumievania je pre komunikáciu jedincov s mentálnym postihnutím veľmi dôležitá. U detí, u ktorých je oneskorený vývin reči, sú nonverbálne prejavy esenciálnym a neskôr doplňujúcim spôsobom komunikácie. Je dôležité, aby dieťa vedelo, že jeho spôsobu komunikáciu druhá osoba rozumie a odpovedá naň. U detí s mentálnym postihnutím sú predrečové - preverbálne činnosti spravidla jediným komunikačným kanálom. Veľmi dôležitý je komunikačný systém medzi matkou a dieťaťom hneď od narodenia. Tento vzťah má citový základ. Využíva nácvik očného kontaktu pri pozorovaní pohybu pier a jazyka počas rozprávania matky. V ďalšom období dieťa napodobuje a produkuje počuté, matka imituje - napodobuje - dieťa, čím rozširuje jeho prejavy a dieťa v interakcii s matkou prijíma latentnú štruktúru reči.

V určitých prípadoch je porušená expresívna dráha (expresivita reči) - t. j. jedinec rozumie, ale nevie vysloviť to čo chce povedať alebo predviesť. Preto používa náhradné formy neverbálnej komunikácie. Terapeut alebo matka využívajú pri neverbálnej komunikácii rôzne cesty prenosu signálov, a to pomocou zmyslov - zraku, sluchu a taktilných foriem. Každé vnímateľné správanie je vlastne komunikácia. Dieťa čoskoro zistí, že pohybmi, zvukmi, intonáciou zvukov môže upútať druhých ľudí, čím sa postupne približuje k osvojeniu si reči. Neverbálna komunikácia má pre jedincov s mentálnym postihnutím veľký význam, pretože prispieva k porozumeniu a osvojeniu si reči. Pre porozumenie reči sú dôležité prozodické znaky (náuka o melódii, prízvuku a rytme reči), lebo tvoria muzikálne črty hovoru.

Neverbálnymi formami prejavu môžu byť aj zrýchlené alebo prehĺbené dýchanie, dotyk, ďalej neurčité zvukové prejavy, vibrácie, napätie a uvoľnenie svalstva. Osvojenie si hovorenej reči je podstatne sťažené poruchou:
a, príjmu (poškodenia sluchu),

[34] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Komunikacia/19508/, zo dňa 27. júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

b, spracovania (autizmus),
c, reprodukcie (dysartria).

Vo všetkých týchto prípadoch sa neverbálna komunikácia používa ako náhrada. Gestami chce jedinec vyjadriť svoje pocity, výmysly, porozumenie a pod. Skúsenosti potvrdzujú, že neverbálne komunikačné prostriedky napomáhajú porozumeniu reči a urýchľujú jej vývin. Používaním neverbálnych znakov je reč zrozumiteľnejšia, a preto pri výcviku ľudí s MP je veľmi dôležité podporovať slovné podnety gestami a mimikou už aj preto, že mimika je vývojovo včasnejšia forma prejavu ako hovorená reč. Vývin reči u dieťaťa komunikujúceho neverbálnymi prostriedkami závisí od príčin, pre ktoré dieťa nemôže hovoriť. Ak sa u dieťaťa do 6 - 8 rokov nevyvinula schopnosť reči, treba ho začať učiť dorozumievať sa neverbálnymi prostriedkami. [35]

Teritoriálne gestá

Teritoriálne gestá sú rôzne prejavy ľudí, ktorí si nárokujú, resp. uplatňujú nárok na niečo. Môže to byť nejaký predmet ako napríklad stôl alebo stolička, ale aj priestor ako je kancelária alebo nejaká miestnosť. Takisto to môže byť aj nárok na nejakú osobu. Reč tela dáva mnoho signálov, podľa ktorých sa dajú náznaky nárokovania zistiť. Takýmto príkladom je, keď sa podomový predavač alebo obchodný zástupca príde k zákazníkovi domov a vo väčšine prípadov sa opýta zákazníka, ktoré kreslo alebo stolička je jeho. Zákazník totižto má svoje kreslo ako teritórium a ak ho obsadí niekto iný, zákazníka to popudí a je menšia pravdepodobnosť, že uzavrú obchod.

Ďalším teritoriálnym gestom je opieranie sa o zárubňu dvier. Je to veľmi typické gesto, ktoré často vidieť na pracoviskách a kanceláriách. Je to zastrašujúci postoj signalizujúci nárok osoby na danú miestnosť . Čím viac má niekto osobného vlastníctva, tým viac priestoru ovláda. Veľkosť okien, výhľad, veľkosť písacieho stola a vybavenie kancelárie tiež hovorí o postavení majiteľa kancelárie. Ovládanie priestoru ľudia vyjadrujú najčastejšie tak, že si úplne privlastnia všetok dostupný priestor.

Toto gesto vyjadruje ich dominantné postavenie. V miestnosti to často robia tak, že sú úplne uvoľnení, ak sedia na stoličke, zaklonia si hlavu a dajú si obe ruky za hlavu (Obr. 2). Toto gesto vyjadruje úplnú sebaistotu a veľké sebavedomie. Veľakrát je doprevádzané aj vykladaním si nôh na stôl, čo vyjadruje nárok danej osoby na stôl. Ďalším známym gestom silne vyjadrujúcim dominantnosť je tzv. „strieška“. Prsty človeka sú roztiahnuté, špičky rúk sú pritlačené k sebe a dlane ďalej od seba. Toto gesto sa často používa v kombinácii s postojom, keď človek zaujme uvoľnený postoj s mierne rozkročenými nohami. Tým získa lepšiu rovnováhu a pevnejší postoj, čo zreteľne symbolizuje vlastnícke právo na územie.

V praxi nadriadení často používajú svoje postavenie na narušovanie zón a území podriadených. Tým, že sú v hierarchii podniku vyššie, často beztrestne narúšajú súkromie a priestor nižšie postavených. Títo ľudia s narušeným priestorom potom často reagujú obranou veľmi málo alebo vôbec.
Ďalším veľmi známym gestom je opieranie sa ľudí o iných ľudí alebo predmety, na ktoré prejavujú nárok. Takéto opieranie sa často slúži na zastrašenie, ak predmet patrí inému človeku, alebo na vyjadrenie dominantnosti. Typickým príkladom je, ak sa niekto chce dať vyfotografovať so svojím novonadobudnutým majetkom. Ak je to napríklad práve dostavaný dom či kúpené auto, dotyčná osoba si veľmi pravdepodobne pri fotení vyloží naň nohu či ruku alebo sa oprie o stenu domu alebo zárubňu novej kancelárie. Týmto vlastne predlžuje svoje telo a dáva tým ostatným najavo, že tento predmet mu patrí. Ak iná osoba chce hanlivo zastrašiť takéhoto človeka, docieli to jednoduchým spôsobom a to tak, že si bez dovolenia opieranie sa o majetok iného alebo si obsadenie jeho stola,

[35] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Komunikacia/18044/, zo dňa 27.7. 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

stoličky alebo kresla, alebo sa postaví do dvier kancelárie. Ak muž prejavuje nárok na ženu, často ju na verejnosti drží za ruku alebo okolo pliec, aby ostatným ukázal, že k sebe patria.
Vlastnícke gestá

Ľudia vymenovaný do vedúcich funkcií sa často začnú prehrešovať gestami, ktoré predtým vôbec nepoužívali. Noha prehodená cez opierku nesvedčí len o majetníckom vzťahu ku konkrétnej stoličke, stolu či priestoru, ale odráža aj uvoľnený a bezstarostný prístup. Zároveň však vyjadruje nedbanlivý prístup k pravidlám spoločenského správania.
Veľmi časté je vidieť takto sedieť priateľov, ktorí sa rozprávajú, smejú a vtipkujú, ale v inom prípade môže mať takéto gesto úplne iné dôsledky. Veľmi dobrým príkladom je, keď príde zamestnanec do kancelárie svojho nadriadeného a začne hovoriť o svojich problémoch. Po istom čase jeho vedúci zaujme pozíciu, keď si prehodí nohu cez opierku. Svojim bezstarostným gestom úplne dáva najavo podriadenému, že ho jeho problémy nezaujímajú. Takto vyjadril svoj nezáujem o problémy svojho zamestnanca. V tej chvíli je však otázne, či sú vedúcemu ľahostajné problémy podriadeného, alebo po zvážení problémov sa rozhodol, že sú nepodstatné. Ale ak vstúpi do kancelárie nadriadeného jeho nadriadený, je veľmi pravdepodobné, že nepoužije také majetnícke gesto. Vtedy si len vyloží nohu na pootvorenú spodnú zásuvku prípadne pritisne nohu k stolu. Môže sa však stať, že sa takéto gestá môžu vyskytnúť na rokovaniach, čo však môže na ostatných zúčastnených pôsobiť rušivo a dosť nepríjemne.

Teritoriálnych a vlastníckych gest je veľmi veľa a mnohé niekedy v tejto rýchlej dobre ani neregistrujeme, ich štúdiom si ich však môžeme všímať a pochopiť, čo znamenajú.[36]

Sociálna komunikácia

Výskumy ukazujú, že pri prenose informácií komunikant často nepríjme takú inform.aká bola vyslaná komunikátorom, nakoľko pri jej prenose dochádza k strate alebo jej deformácii. Hovoríme o poruche komunikácie. Príčiny porúch sú na strane: Komunikátora – hovorí potichu, rýchlo Komunikanta – zla počuje; je unavený, nesústredený, indisponovaný Komuniké – je nezrozumiteľná Komunik.kanála – zlá akustika, hluk Výskumy ukazujú, že najzrozumiteľnejší je rozprávačský spôsob komunikácie, popredkávaný rečníckymi otázkami.

Pri komunikácii nejde iba o jednosmerný prenos / monológ/, ale o obojstranný /dialóg/, pričom hlavné zásady dialógu sú: 1) myšlienková kontinuita 2) približne rovnaká časové vstupy 3) neskákať do reči; neponižovať; nevnucovať spontánne citové prejavy; neironizovať Okrem dialógu existuje aj Hromadná komunikácia, pri ktorej je komuniké prijímané väčším počtom osôb; teda ja potrebné uplatniť zásadu primeranosti komuniké podľa úrovne poslucháčov. Komunikácia vo výchovno – vzdelávacom procese má navodiť optimálnu citovú atmosféru, optimalizovať vzťah učiteľ – žiak, ako aj medzi žiakmi navzájom; a pôsobiť nielen na získanie vedomostí, ale aj na motiváciu, myslenie, tvorivosť a rozvoj celej osobnosti žiaka.

To predpokladá: 1) komunikačnú schopnosť a spôsobilosť učiteľa jeho kultúru reči 2) schopnosť prispôsobiť sa úrovne žiakov 3) dvojsmernosť komunikácie s každým žiakom, ale aj medzi žiakmi navzájom; okrem vysvetľovania a argumentácie význam majú aj otázky, nakoľko stimulujú myslenie, umožňujú žiakovi aktívne sa podieľať na vyučovaní Podľa výskumov sa učitelia pri komunikácii

[36] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Teritorialne-a-vlastnicke-gesta/13722/, zo dňa 27. júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

dopúšťajú týchto CHÝB: - monológ - otázky orientujú príliš na vedomosti a málo na myslenie a úplne minimálne sa orientujú na city a charakter - učitelia dávajú málo času na premyslenie; neurotizujú žiakov - nevedú žiakov k tomu, ba často sa hnevajú ak sa žiaci pýtajú Zásady pri kladení otázok 1) nepýtať sa ak je žiak nepozorný 2) nepýtať sa na veci osobné 3) nechať žiaka porozmýšľať ak sa odmlčí 4) nepúšťať plejádu otázok, ale pýtať sa len na 1 otázku

Niekedy je výhodná SKUPINOVÁ DISKUSIA, ktorá môže byť na hocijakú tému. Zlepšuje atmosféru, ako aj vzťahy v triede. Zásady skup. disk.: - jasné vymedzenie problému - diskusia musí byť riadená - vecná argumentácia a nevzďaľovanie sa od témy - zúčastniť by sa mali všetci žiaci v triede - nesmú sa pripustiť osobné útoky a citové výlevy - učiteľ nemá príliš zasahovať do diskusie, skôr dať priestor žiakom, podnecovať ich k zapojeniu - výhodné je sedenie v kruhu - na konci sa má urobiť zhrnutie a záver Z výskumov vyplýva, že zlá komunikácia nielen že znemožňuje vytvorenie pozitívnych kvalitných ľudských vzťahov, ale tieto vzťahy kazí a rozvracia. A zlé vzťahy sa naopak prejavujú nekvalitnou komunikáciou.[37]

Komunikácia a rétorika

Štýl

spôsob akým usporadúvame jazykové prostriedky do jazykového prejavu spôsob prejavu, ktorý vzniká cieľavedomým výberom, zákonným usporiadaním a využitím jazyk. i mimojazykových prostriedkov so zreteľom na tematiku, situáciu, funkciu, záver autora a na obsahové zložky prejavu

Štýly delíme na:
1.) OBJEKTÍVNE
a.) náučný
b.) administratívny

2.) SUBJEKTÍVNE
a.) hovorový
b.) umelecký

3.) SUBJEKTÍVNO – OBJEKTÍVNE
a.) publicistický
b.) rečníčky
c.) esejistický

NÁUCNÝ ŠTÝL (VEDECKÝ, ODBORNÝ ŠTÝL)
Komunikácia odborných, vedeckých a pracovných poznatkov je to štýl verejnej komunikácie, verejnosť prejavuje spojená s tým, že obsah informácií je projekt hodnotený ako závažný a zaväzujúci, preto i kratšie odborné texty sú dôsledne upravené po odbornej, štylizačnej stránke a smerujú k spisovnosti.

Objektívny štýl
explicitná prítomnost a v texte sa zámerne potláča

HOVOROVÝ ŠTÝL

[37] Porov.: http://www.tahaky-referaty.sk/Socialna-komunikacia/16974/, zo dňa 27. júla 2007.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Je štýl súkromnej, familiárnej, pracovnej, priateľskej komunikácie, subjektívny štýl súkromných ústnych jazykových prejavov v takých situáciách v ktorých sa komunikuje spontánne a charakterizujú ho vlastnosti operatívnosti, zážitkovosti

Základný typ hovorového štýlu je reprezentovaný bežným dialógom a sa uplatňuje podobách:
l.) kontroverznej (spor)
2.) operatívnej (pracovný dialóg)
3.) afektívnej (emocionálne silne poznačený dialogický prejav)

Základný typ sa delí na varianty:
a.) konverzačný
b.) ikonický .

UMELECKÝ ŠTÝL
Sa uplatňuje pri komunikácii slovesného umenia charakterizovaný je zážitkovosťou a ikonickosťou. Ide o subjektívny štýl, pre ktorý je príznačná a výrazná prítomnosť indivídua vo všetkých štruktúrach popri informačnej funkcii je aj estetická, umelecký prejav formuje tak, aby pôsobil na citovú stránku percipienta.

PUBLICISTICKÝ ŠTÝL
V žurnalistickej komunikácii cieľom komunikácie je vyhladávať, zhromažďovať, triediť a spracovávať informácie o aktuálnych javoch spoločenského významu.

V novinárskej terminológii sa rozlišujú dve základné sféry:

1.) Spravodajstvo (založené na faktoch)
2.) Publicistika (založená na názore o fakte).

ESEJISTICKÝ ŠTÝL
Funkciou textov esejistického štýlu je komunikovať odborné poznatky (podobne ako v náučnom), ktoré sú výsledkom bádateľskej práce, - esejistu, alebo ktoré originálne interpretuje subjektívno – objektívny štýl a má výrazné zastúpenie subjektu projektora. Okrem odbornej a informačnej sa realizuje aj estetická funkcia prepojenie zážitkovosti a pojmovosti z hľadiska významovej kategórie komunikovaná. Skutočnosť je najčastejšie videná kontrastne. Informácie sú usporiadané na princípe opakovania. V centre esejisticky spracovaných informáciách je človek a poznatky sa obracajú k človeku.

Úvaha - vlastný názor, opieram sa o fakty.
Esej - neprípustný vlastný názor.

ADMINISTRATÍVNY ŠTÝL
Ako formálne modelovú štruktúru ho charakterizujú tieto mimojazykové faktory:
1.) verejnosť
2.) oficiálnosť
3.) písomnosť
4.) monologickosť
5.) neprítomnosť adresáta
6.) komunikatívna funkcia

Administratívne texty môžu mať aj ústnu podobu, sú vopred pripravené, napísané a prednesene ústne, v tom prípade je adresát prítomný.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Verejnosť a oficiálnosť sa podčiarkujú aj tým, že komunikanti sa považujú za právnické osoby.
Dominantnou vlastnosťou administratívneho štýlu je prísna objektívnosť, neosobnosť vyjadrovania, presnosť, koncíznosť (súdržnosť, knižnosť s ktorou súvisí štandardizácia, formalizácia, štýly sú prepojené).
Pokiaľ ide o obsahove textové modely, administratívne texty sa tvoria na princípe informačnej výkladovej, opisnej modelovej štruktúre s verejnosťou a písomnosťou ako aj s oficiálnosťou súvisí to, že štýlová vrstva (slová. ktoré vyberáme), je založená na neutrálnej rovine (patria tu slová nacionálne, neutrálne, bezpríznakové), patria tu cudzie slová, niektoré terminologické pomenovania dominuje neosobnosť vyjadrovania.
Príznačnou črtou administratívnych textov je ich výrazne menný charakter
podstatne a prídavné mená pomenúvajú osoby, inštitúcie, miestne a časové reálie, miery a váhy. Ide hlavne o konkréta, ktoré sú nositeľmi vecnosti, situačnosti, adresnosti. Príznaková je frekvencia prvej a druhej osoby množného čísla, pretože adresátovi ako právnickej osobe sa vyká.

Pri obsahovo- myšlienkovej stránke administratívny štýl uplatňuje:
Informačný slohový postup: je založený na konštatovaní existencie javu v texte vybudovanom na princípe modelovej štruktúry expedient oznamuje percipientovi, že vo výseku skutočnosti sa nachádza aktuálny jav, fakt alebo spoločenská, politická, kultúrna udalosť.
Sprostredkúva vecné údaje, holé fakty, základné informácie, stavba textu je jednoduchá v celom jazykovom prejave je uložený vnútorne členený motív a čiastkové zložky motívu expedient vymenúva v poradí, aby zabezpečil vecnú presnosť a jednoznačnosť informácie.

Charakterizujú ho vlastnosti:
enumeratívnosť, inkohéznosť , komutabilnosť, objektívnosť, aktualizovanosť

<u>Enumeratívnosť</u>
Vypočítavanie súvisí s tým, že je preň príznačná dokumentárnosť a faktografickosť v istom poradí, často v štandardizovanej podobe a vymenúva čiastkové zložky faktu javu, o ktorom informuje a s tým súvisí.

<u>Inkohéznosť</u>
je väzba jazykových jednotiek - spojky absencia konektorov, ktoré ako prostriedok textovej perspektívy textu s jeho pragmatickým spriezračňovaním čo
s tým súvisí.

<u>Komutabilnosť</u> obsahovo tematických segmentov ak informačný text obsahuje jednu vetu, v jej vnútri možno premiestniť vetné členy, ktorými sa vyjadrujú časové, miestne súvislosti. V dlhších textoch možno premiestniť celé vety v informácii sa do popredia vysúva samotný fakt a nie vonkajší jazykový alebo mimo jazykový kontext.
Príklad:
1. V krajinských voľbách v Brémach včera jasne zvíťazili sociálni demokrati (SPD) Gerharda Schrödera.
2. Sociálni demokrati (SPD) Gerharda Schrödera včera jasne zvíťazili v krajinských voľbách. (kto!)
3. Včera jasne zvíťazili sociálni demokrati Gerharda Schrödera (SPD) v krajinských voľbách v Brémach.
4. Sociálni demokrati Gerharda Schrödera (SPD) v krajinských voľbách v Brémach včera jasne zvíťazili.
5. Včera v krajinských voľbách v Brémach jasne zvíťazili sociálni demokrati (SPD) Gerharda Schrödera.
V oznamovacích vetách stojí jadro výpovede na druhom mieste ako i významová dominanta.

<u>Objektívnosť</u>
súvisí s vecnosťou, dokumentárnosťou, faktografickosťou a informačnosťou prejavov a nevstupuje medzi sprostredkovateľa faktov.

<u>Aktualizovanosť</u>

WWW.EVANJELIZACIA.EU

je obsiahnutá vo vecnej aktuálnosti, novosti faktu alebo udalosti a v časovej ohraničenosti a vymedzenosti informácie .
V informácii je v harmónii reálny a gramatický čas, čím sa časovo vymedzuje aktuálna platnosť, jedinečnosť, neopakovateľnosť faktu, o ktorom A informuje
časová platnosť sa často vyjadruje explicitne (včera) = časovo lokalizuje platnosť!" informácie na predošlý deň pred vojdením novín
informačný text má byt sebestačný aktuálnosťou faktu, ktorého existenciu konštatuje.
Aktuálnosť nepotrebuje na tento fakt osobitne upozorniť štylizáciou výrazu v informačnom texte sa nenachádzajú emocionálno - expresívne prostriedky ani obrazné pomenovania medzi ADR a sprostredkovateľa faktov sa nesmie dostať nič, čo by trhávalo pozornosť na seba, alebo poukazovalo na administratívne a prekrývalo vlastné informačné jadro informácie.

ADMINISTRATÍVNE ŽÁNRE:

1.) Kontextové
2.) Akontextové

Staré delenie: dokumentárne, oznamovacie, heslové.

1.) KONTEXTOVÉ ŽÁNRE ADMISTRATÍVNY ŠÝL

A.) <u>Zápisnica</u>
má dokumentárnu povahu je to záznam z kolektívnych podujatí - schôdze, zasadania enumeratívne sa v nej zachytáva priebeh podujatí, jednotlivé body rokovania, uznesenia a závery.
Významnú úlohu zohráva odsek, ktorý vyznačuje predely medzi jednotlivými faktami a údajmi.
Inkohéznosť textu sa zabezpečuje na úrovni vety v rámci odsekov, ktoré vyznačujú predely medzi samostatnými obsahovými zložkami textu (čas, miesto, prítomní, body rokovania, priebeh, závery, uznesenia).
Štandardizovaná forma, dominuje vecnosť, prehľadnosť, dokumentárna presnosť, objektívnosť. Text, ktorý je pre zainteresovaný subjekt záväzný.

B.) <u>Protokol</u>
jeho dokumentárnosť sa znásobuje tým, že sa v ňom zachytáva aj doslovné znenie niektorých formulácií, čím sa podčiarkuje ich právne podložená záväznosť. Napríklad rozsudok, v ktorom sa v mene republiky formuluje výsledok súdneho konania.

C.) <u>Zmluva</u>
ako právny dokument využíva lexikálno - syntaktické ustálené formulácie, z hľadiska živého jazyka ťažkopádne, archaické napr. prechodné väzby, pasíva.

D.) <u>Žiadosť</u>
je osobitný žáner hlavne preto, že ju adresuje právnická osoba (inštitúcii) a sleduje cieľ niečo dosiahnuť.
Žiadateľ uvádza kontextové prvky, ktoré vyznievajú ako argumenty v jeho prospech. V jazykovej rovine musí udržiavať povinnú mieru objektívnosti, aby jeho žiadosť mala punc dôveryhodnosti a má tiež obligátnu = formalizovanú kompozíciu, čo platí hlavne o rámcových zložkách. V jadre sa v logickej následnosti vymenúvajú fakty, údaje, ktoré ozrejmujú a charakterizujú predmet žiadosti

1. Záhlavie (meno a adresa žiadateľa)
2. Adresa príjemcu v pravom hornom rohu
3. Miesto a dátum pod adresou príjemcu (bez čiarky)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

4. Vec (stručná charakteristika obsahu žiadosti)
5. Vlastný text (môžeme začať oslovením) a záver (zdvorilostná formula: Za kladné v: bavenie žiadosti vopred ďakujem. Dúfam, že mojej žiadosti vyhoviete. Teším sa na našu prípadnú spoluprácu. ...)
6. Vlastnoručný podpis
7. Prílohy (zoznam príloh: životopis, vysvedčenie,...)

E.) Životopis
dokladá sa ako príloha k žiadosti, prípadne detailnejšie rozvádza základné fakty a údaje k iným administratívnym písomnostiam (dotazník, prihláška).Má informačný rámec, predovšetkým úvod a jadro inú relatívne ustálenú lexikálrnu - syntaktickú podobu.
V jadre uplatňuje prvky rozprávania, v časovej následnosti sa vymedzujú fakty zo života a žiada sa preferovať vecné, štylisticky neutrálne slová, pretože subjektívne vyzdvihovanie vlastných osobnostných kvalít by mohlo vyznieť negatívne.

Rozlišujeme v druhy životopisu:
a.) kontextový
b.) v bodoch
1. Záhlavie (meno, adresa autora životopisu)
2. Názov
3. Vlastný text
4. Dátum v ľavom dolnom rohu
5. Vlastnoručný podpis v pravom dolnom rohu

Obsahová náplň cvičení

Základný kurz: Ako vzniká reč, Dýchanie, Znelosť hlasu, hlasový timbre, Artikulácia, Zrozumiteľnosť, Mimojazykové prvky rétoriky, Významové, emocionálne a vzťahové vrstvy reči, Modulácia hlasu. Nadstavbový kurz: Intonácia, prízvuk, temporytmus, gradácia a pauza, Pointovanie, Rozdiel medzi písaným a hovoreným textom, Práca s textom, Opis, rozprávanie – obsahová aj výpovedná hodnota textu, Čítanie z písomného podkladu, Pracovný rozhovor, scenár a príprava, Vystupovanie na verejnosti.

Náplň

Rétorika je interaktívny predmet, ktorý prebieha seminárnou formou. Výklad teórie sa strieda s praktickými cvičeniami a modernými psychologickými hrami. Cieľom výuky je osvojenie si a zlepšenie zručností potrebných pre úspešnú profesionálnu komunikáciu. Štúdium pomáha rozvíjať kultúru verbálneho a neverbálneho prejavu , odstrániť prípadné psychické zábrany pri verejnom vystupovaní , vytvoriť priaznivý osobný imidž. Predmet obsahuje teóriu komunikácie, druhy komunikácie, slovné a paralingvistické prostriedky verbálnej ko-munikácie- intonácia, frázovanie, neverbálnu komunikáciu a jej zložky, psychologické prostriedky monológu, dialógu, spätnú väzbu, využitie vizuálnych pomôcok, nácvik dialógu, argumentácie, komunikačné role, komuni-kačné techniky, nácvik prezentácie, rozbor a korekcia problémov metódou videotréningu

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Hry – Rétorika

1. slovné kategórie (vymenovávanie na počet a čas)
2. jazykohlavolamy; recitovanie básní, piesní
3. exhibícia rozprávanie o danej téme, vymyslí ju publikum?
4. čítanie, opakovanie, reprodukcia na čas, pamäť...

1A. slovné kategórie (vymenovávanie na rýchlosť):

- prvočísla od 30 po 1 (29, 23, 19, 17, 13, 11, 7, 5, 3, 2)
- čísla deliteľné 3 od 30 po 1 (30, 27, 24, 21, 18, 15, 12, 9, 6, 3)
- mesiace v roku od konca (dec, nov, okt, sep, aug, jul, jun, maj, apr, mar, feb, jan)
- dni v týždni od konca (nedeľa, sobota, piatok, štvrtok, streda, utorok, pondelok)
- vzory skloňovania (chlap, hrdina, dub, stroj, žena, ulica, dlaň, kosť, mesto, srdce, vysvedčenie, dievča)
- stanice na trati rýchlika KE-BA
- postavy z Priateľov
- triedy na 8-ročnom gymnáiu odzadu (oktáva, septima, sexta, kvinta, kvarta, tercia, sekunda, prima)
- slovenské mince a bankovky od 0 (0,10; 0,20; 0,50; 1; 2; 5; 10; 20; 50; 100; 200; 500; 1000; 5000)
- chemické prípony odzadu (ičelý, istý, ový, ičný/ečný, ičitý, itý, natý, ny)
- rímske čísla od 1000 po 1 (M, D, C, L, X, V, I)
- slovenská abeceda (a, á, ä, b, c, č, d, ď, e, é, f, g, h, ch, i, í, j, k, l, Ĺ, ľ, m, n, ň, o, ó, p, r, ŕ, ř, s, š, t, ť, u, ú, v, x, y, ý, z, ž)
- anglická abeceda
- solmizačné slabiky odzadu (do, si, la, sol, fa, mi, re, do)
- planéty slnečnej sústavy odzadu (pluto, neptún, urán, saturn, jupiter, mars, zem, venuša, merkúr)
- znamenia horoskopu od januára (kozorožec, vodnár, ryby, baran, býk, blíženci, rak, lev, panna, váhy, škorpión, strelec)
- mocniny 2 do 10 000 (1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, 1024, 2048, 4096, 8192)
- Fibonacciho postupnosť do 100 (1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89)
- prvých 6 riadkov Pascalovho trojuholníka (1, 1 1, 1 2 1, 1 3 3 1, 1 4 6 4 1, 1 5 10 10 5 1)

1B. slovné kategórie (vymenovávanie na počet za 10 sekúnd):

Ľudia	Škola	Iné
chlapčenské krstné mená	predmety v škole	pracie prostriedky
dievčenské krstné mená	štáty v Európe	značky piva
chlapčenské skupiny	štáty v USA	pesničky Elánu
mená terajších vedúcich	štáty v Afrike	počítačové firmy
slovenskí hokejisti v NHL	štáty v ZSSR	televízne kanály, rádiá
prezidenti v USA	rieky, kopce na Slovensku	okresné mestá
prezidenti v ČSSR	kvety, rastliny, huby	televízne seriály
známi matematici	vtáci, hmyz, zvieratá	ovocie, zelenina
skladatelia	fyzikálne jednotky	kluby NHL
rímski cisári	grécke písmená	farby

WWW.EVANJELIZACIA.EU

účastníci MMO králi v Európe filozofi slovenskí spisovatelia slovenskí politici vojenské hodnosti	americké miery chemické prvky vzácne plyny kosti, svaly prehistorické obdobia	typy látok značky oblečenia hudobné nástroje ankety na stránke STROMu banky na Slovensku olympijské disciplíny stredné školy kolektívne športy

1C. slovné kategórie (slová, skupiny,… začínajúce na …, vybrané slová po …)
2. jazykolamy (10-krát bez chyby na čas); recitovanie básní, piesní

- Polep plot plátnom
- Proletár zroloval roletu
- Revolvérom prevŕtal leporelo
- Katalánec Lakatoš dokatoval kolotoč
- Strč prst skrz krk
- 333 stříbrných stříkaček stříkalo přes 333 stříbrných střech
- Retrospektívou preveroval perspektívu prospektu
- Stŕpla plť, zdrbla stĺp
- Skondenzovaný koncentrát skompromitoval koncertanta
- Raritná laryngoskopia raritného laureáta[38]

1. Přesvědčivá prezentace

Jak interpretovat svou odbornou problematiku výstižně a stručně, a přitom působit sympaticky, fundovaně a spolehlivě.

- Rozbor dispozic všech účastníků
  při úvodním a závěrečném tréninku
- Tréma
  její zvládání a prevence, udržení pozornosti, „pseudorady“
- Příprava projevu
  cíl a struktura, zahájení, zakončení, reálné nacvičování
- Podmínky působivosti řeči
  vzhled a neverbální prvky
- Výběr jazykových prostředků
  oslovení, výzva, přejatá slova, zkratky, číselné údaje, vhodnost přestávek, užití otázek, forma češtiny apod.
- Osobní členění promluvy
  větný důraz, melodie řeči, frázování, temporytmus sdělení, síla hlasu
- Artikulace a výslovnostní pravidla
- Jazyková kreativita
  stylizační cvičení, fráze a nešvary v mluveném projevu
- Audiovizuální technická podpora
  podklady, flipchart, tabule, meotar, notebook, velikost rekvizit

[38] Porov.: http://www.google.sk/search?hl=sk&q=r%C3%A9torika&btnG=H%C4%BEada%C5%A5+v+Google&meta=

WWW.EVANJELIZACIA.EU

2. Dialogická komunikace

Jak nenásilně přesvědčit při vyjednávání.

- Pozitivní program jednání s lidmi
  vlastnosti usnadňující mezilidský kontakt, náměty rozhovoru, asertivní jednání
- Neverbální dorozumění
  zrcadlení = prostředek přiblížení, obrana proti „přesilovým“ hrám
- Reakce na dotazy a neverbální podněty
- Druhy a užití otázek
- Umění naslouchat
- Zvládání námitek
- Argumentace a pseudoargumentace
- Umění vyjednávat
- Konfliktní komunikační situace - strategie průlomu

3. Řeč těla - účinný komunikační nástroj

Jak se i beze slov rychle orientovat v komunikační situaci.
Jak se bránit „přesilovým hrám“.

- Vzhled mluvčího
  fyzické dispozice, čistota a upravenost, profesionální šatník, životní styl
- Stav uvolněné aktivity
  cvičení pro naladění k vstřícnému jednání
- Zrcadlení
  výhody a rizika této techniky, možnosti každodenní aplikace v praxi
- Mimika
  úsměv, zrakový kontakt, tiky v obličeji
- Posturika
  typy posazení a postojů, umístění v prostoru, bariéry, zařízení jednací místnosti
- Kinesika
  cílený a stereotypní pohyb, temporytmus akce
- Gestika
  výhodná gesta pro vstřícný rozhovor, zdůraznění názoru gestem, riskantní gestikulace
- Proxemika
  soustředné kruhy osobních a veřejných zón mluvčího, proxemika v konfliktu
- Haptika
  podání ruky, harassment na pracovišti

4. Kultura společenského vystupování

Jak si díky dovednostem v oblasti etikety a podnikatelské etiky usnadnit společenský styk.

- Etiketa podnikání
  osobní a firemní image, orientace v pojmech, aplikační doporučení
- Zákon společenské významnosti
  společenské chování vůči nadřízeným, podřízeným, spolupracovníkům, postiženým lidem apod.
- Vzájemný styk osob
  přemísťování, pozdrav, seznamování, představování, oslovování, titulování, etiketa jmen, e-mailu, telefonu, vizitky, pozvánky, dárky, poděkování

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Reprezentace firmy
  vstup do zaměstnání, pracovní návštěva, tisková konference, panelová diskuse, služební cesta
- Společensko-pracovní aktivity a příležitosti
  význam prvního dojmu, společenská konverzace, formy společenských podniků (koncert, ples, raut, číše vína, pracovní oběd…), pravidla stolování, společenské nehody
- Národní mentalita
  společenské zvyklosti ve vybraných státech a regionech
- Normy podnikatelské etiky
  rozhodování, střet zájmů, ochrana důvěrných informací, konkurence, úloha kodexů etiky

5. Profesionální jednání po telefonu

Jak bez rizika využít všech možností telefonické konverzace.

- Standardní fáze telefonického rozhovoru
  navázání kontaktu, pochopení obsahu, nabídka pomoci
- Vliv temperamentu na charakter telefonátu
  ověření dispozic účastníků, a to jak při přijímání telefonátu, tak při vlastním telefonování
- Prostředky nepřímého ovlivnění
  vlídnost hlasu, poloha těla, úsměv, pauzy, užití otázek a reakce na námitky, stručnost, výstižnost a věcnost, výslovnost, přerušování partnera, „silné“ a „slabé“ výrazy
- Technologie obchodního telefonování
  příprava, zdvořilost, rychlost, pohotovost, praktičnost…

5. Technika mluveného projevu

Jak mluvit zněle a srozumitelně, a přitom bez námahy, bez ohledu na prostor a čas.

- Dechová technika
  smíšený typ dýchání, aktivizace bránice, relaxační dýchání
- Hlasová technika
  nosné znění hlasu ve střední poloze, hlasová modulace
- Artikulace
  detailní práce s mluvidly
- Ortoepie
  přejatá slova, číslovky, předložky, znělostní a artikulační asimilace, ráz…

6. Jednorázová konzultace

Jak připravit působivé vystoupení.
Jde o tréninkovou konzultaci, kdy lektorka upozorní na vše nejnutnější z oblasti mluveného projevu, pomůže se stylizací promluvy, poskytne jednoduchý a přitom účinný návod pro samostatnou přípravu.
Varianta: Lektorka uskuteční náslech posluchačova výkonu přímo v terénu při akci a při následné konzultaci provede podrobný rozbor doplněný praktickým nácvikem jednotlivých prvků vystoupení.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Dýchání
U žen je rozšířeno dýchání hrudní a klíčkové (dýchání pod klíčními kostmi)
U mužů je rozšířeno dýchání břišní.
Optimální je spojit hrudní a břišní dýchání
Břišní dýchání umožňuje lepší okysličení krve a přitom šetří srdeční sval. Břišní (hluboké) dýchání snižuje svalové napětí, působí protistresově.
Hlavním dýchacím svalem je bránice. Pracuje jako píst ve válci. Při nádechu klesá a při výdechu se zvedá a vytlačuje vzduch ven. Přitom jí pomáhají břišní svaly svým stahem a tlakem na břišní dutinu, což je opět důležitá masáž vnitřních orgánů.

Mluvení
Pusu otvíráme na článek prstu, ne víc ne méně :o). Důležitá je výslovnost.
Platí úměra:
Co slyšeli -> -> co vnímali -> -> co rozuměli -> -> co si zapamatovali (doufám, že to bude víc jak 5 procent, záleží na křivce zapomínání a mém projevu)

R É T O R I K A - osnova

1. **Čím je ovlivněn mluvený projev?**

2. **Osobnost řečníka**

Společenské způsoby a vzhled řečníka
Charakter řeči:
Rovnováha mezi obsahem a formou

3. **Techniky projevu**

Konfrontační projev nebo jednání
Polemika (protiargumentace)
Jak zabránit, aby nesouhlas přerostl v hádku
Prostředky pomáhající pronikavosti apelu (důrazu argumentu)
Prostředky vytvářející napětí
Prostředky dodávající estetický účinek

4.Stavba řečnického projevu

Řečnické projevy
Klasická výstavba (kompozice) veřejného projevu (podle Aristotela):
Příprava řečníka na projev
Trojdílné členění výstavby řečnického projevu
Vhodný úvod, vhodný závěr
Jak si připravit čtený text?

5. **Zacházení s hlasem a artikulace**

6. **Kultura veřejného projevu**

Na závěr - Dvě pravidla pro vedení dialogu :

WWW.EVANJELIZACIA.EU

R É T O R I K A

Zabývá se mluveným slovem a projevem řečníka.

Cílem řečníka je být správně pochopen, přesvědčit své posluchače, se záměrem dosáhnout svého cíle. Rétorika – schopnost vyjádřit slovy své myšlenky a city- se týká pracovního, společenského i soukromého každodenního života.

1. Čím je ovlivněn mluvený projev?

- obsahem
- formou
- vytčeným cílem projevu (z něj vyplývá obsahem a použitá forma projevu)
- společenskou rolí řečníka, posluchačů
- příslušností řečníka a posluchačů k formálním nebo neformálním skupinám
- použitým jazykem a druhem řeči
- respektováním či ignorováním citlivých skutečností, do kterých lze zařadit např.:
  - národnostní aspekty
  - společenskou náladu
  - společenské postavení posluchačů
  - pohlaví obecně
  - sexuální orientace obecně
  - jména osob a firem
  - individuální názory, předsudky
  - ironie, sarkasmus
  - použitý humor
- délkou projevu a související únavou posluchačů
- místem projevu
- osobností řečníka

2. Osobnost řečníka

- odborné znalosti a umění aplikace (příměru)
- jazyková vybavenost
- sebereflexe- sebezdokonalování
- původnost – originalita
- přirozenost, opravdovost, přesvědčení
- skromnost
- smysl pro kritiku a sebekritiku
- statečnost
- společenský takt, tolerantnost
- technické dovednosti

Časté chyby při projevu bývají:

- nesprávné použití jazyka
- používání frází
- parazitní slova, bezobsažná gesta
- pasáže bez zřetelného obsahu vedoucí až ke žvanění
- demagogie při argumentaci.

Co se často nelíbí je:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- čtený projev
- absence kontaktu s posluchači (zejména zrakového kontaktu)
- gramatické chyby
- potlačovaná diskuse (svědčí často o nízkých znalostech obsahu)
- tichá, příliš rychlá nebo nesrozumitelná mluva (polykání koncovek slov)
- nedůtklivost k připomínkám posluchačů
- odměřenost k posluchačům
- špatná příprava řečníka (obsahová, formální, technická).

Společenské způsoby a vzhled řečníka
přátelské, vstřícné chování, navázání kontaktu
používání humoru pouze v rozumné míře
adekvátní oblečení, účes, líčení, ozdoby
nepoužívat nevhodné a vulgární výrazy
nedopouštět se familiárního vyjadřování

Charakter řeči:

a) improvizovaná (nepřipravená), spontánní, nutnost rychlé reakce, citové podkreslení
b) poloimprovizovaná- dovolí krátkou přípravu na obsahovou a formální skladbu
c) dlouhodobě připravovaná – detailně propracovaná

Rovnováha mezi obsahem a formou

- nadměrný důraz na formální stránky může vést k bezobsažnému řečnění, používání frází a posluchače spíš odrazuje či popuzuje
- přísné zaměření na obsah může působit nezáživně a únavně

Je třeba počítat s tím, že na řečníka i posluchače bude působit únava. Pozornost kolísá ve zkracujících se intervalech s počáteční periodou cca 20 minut. Z toho důvodu je vhodné odlehčit pozornosti zařazením lehkého vtipu, řečnické otázky, krátké reakce na otázku publika, příkladu, použitím projekce apod.

3. Techniky projevu

Konfrontační projev nebo jednání
Je netaktické uvést svůj hlavní argument na začátku. Snahou o kvapnou diskvalifikaci soupeře znesnadníme jednání nebo se oslabíme pro další argumentaci. Nesmíme zapomenout, že soupeř má také argumenty a nelze vyloučit, že nejsou stejně dobré nebo dokonce lepší.

V konfrontacích, až hrozících konfliktem, je dobrá rada vycházející z principů tzv. **nedirektivní terapie** Carla Rogerse:

1. Svůj názor nedávejte do popředí a vůbec už ne na začátku dialogu.
2. Středem svých úvah čiňte stanoviska druhého.
3. Varujte se častých řečí o sobě
   (říkáš-li často „já“, znechucuješ se a vzdaluješ partnerovi).
4. Uveďte nejdřív ty argumenty o kterých se domníváte,
   že s nimi protivník bude souhlasit.
5. Výroky druhého neodmítejte kategoricky, neříkejte striktně „ne!“, neboť tím můžete vyvolat afektivní zábrany. Lépe je oponovat a sdělit důvody, proč nemůžete souhlasit.
6. Přimějte druhého, aby mluvil. Snažte se dozvědět co nejvíc o jeho postojích a motivech, aniž sami „vyložíte karty na stůl“.
7. Když domluvil, nereagujte hned. Mluvčí obvykle nevydrží němou pauzu a začne mluvit dál. Získáte i čas na promyšlenou reakci.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

8. Občas se podivte, uznejte jeho příspěvek za pozoruhodný (slovy „opravdu?“, „podívejme se“, nebo neverbálním gestem souhlasu). Polichotíte a pobídnete tím k dalšímu doplnění.
9. Nezříkejte se hry „na ozvěnu“, kdy opakujete poslední slova, nebo si je svými slovy rozvedete. Nebojte se projevit spoluprožívání („ no to věřím, že to pro vás byla těžká situace…“). Dosáhnete partnerovo stanovisko přesnější o další informace.

Polemika (protiargumentace)

Forma dialogu, v němž se střetávají (potírají, vyvracejí) protikladná stanoviska.

1. Ubírat „sílu faktům a důvodům“, o která se kontroverzní tvrzení nebo požadavek opírá:
   -dokázat nepravdivost nebo chybnost tvrzení
   (ideální při použití čísel v ekonomice, statistice,…)
   - zrelativizujte tyto podklady, větš. porovnáním (např.„Sleduje vás milion lidí? Ale to je pouze desetina obyvatel!)
   - neodpusťte protivníkovi žádný rozpor (buďte důslední v rozlišení objektivních faktů versus osobních důvodů).
2. Odhalte předpojatost nebo jednostrannost partnerova pohledu. Zabráníte tendenčnímu uvádění pouze pozitiv či negativ. Donuťte partnera ukázat i „rub“ záležitosti. Objektivnějším pohledem dáte diskusi konstruktivnější směr.
3. Korigujte nesprávný úsudek činí-li soupeř z fakt či důvodů nesprávné závěry.
4. Odmítněte obecné a tendenční argumenty.
5. Odmítněte pouhá tvrzení postrádající argument. Požadujte fakta, důkazy, důvody.
6. Odmítněte argumenty nesolidní, demagogické, neetické. Nestrpte názory vytržené z kontextu, překroucené, laciné vtipkování, zesměšňování.
7. Nepodlehněte lichocení nebo výhružkám, argumentování autoritami.

Jak zabránit, aby nesouhlas přerost v hádku

1. Vítejte nesouhlas. Platí heslo:„Když dva partneři spolu vždy souhlasí, jeden z nich je zbytečný“. Objeví-lise něco, na co jste nepomysleli, buďte vděční, že vás na to partner upozornil. Berte to jako šanci korigovat vlastní jednání, než se dopustíte případné chyby.
2. Nepodlehněte svému prvnímu instinktivního dojmu. Je sice přirozené v nesouhlasné situaci bránit svůj názor. Buďte však opatrní, zachovejte klid a mějte pod kontrolou svou první reakci. Může být třeba ne tou ideální, ale může být také tou nejhorší.
3. Mějte pod kontrolou své emoce. Platí, že velikost člověka můžeme měřit závažností toho, co jej rozzlobí.
4. Naslouchejte! Dejte svému oponentovi šanci hovořit. Nechte jej domluvit. Neodporujte, nehajte se, nedebatujte, to jen zvyšuje vzájemné bariéry.
5. Stavějte mosty porozumění, neposilujte nedorozumění. Hledejte oblasti shody názorů. Když jste vyslechli oponenta, hovořte o tom, v čem se shodujete.
6. Buďte čestní. V oblasti, kde můžete přiznat svou chybu to učiňte. To pomůže odzbrojit oponenta a snížit jeho tendenci se bránit nebo snížit jeho agresivitu.
7. Slibte oponentovi, že jeho názory promyslíte a prostudujete. Váš oponent může mít pravdu, proto slib splňte.
8. Upřímně poděkujte oponentům za jejich zájem. Každý, kdo věnuje svůj čas na spor (jednání) s vámi, je zainteresován na stejné věci jako vy. I z oponenta se může stát váš přítel. Špatně dopadne ten, kdo si myslí, že získá pouze tehdy, když druhý ztratí.
9. Nedošlo-li ke shodě, pak odložte akci. Dáte oběma stranám čas problém ještě promyslet. Novou schůzku navrhněte co nejdříve. Důkladně se na ni připravte.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Prostředky pomáhající pronikavosti apelu (důrazu argumentu)

Opakování – prosté opakování závažné věty nebo rozšířené či zesílené opakování s použitím pádnějších výrazů.
Řečnické zvolání.
Citát.
Použití neobvyklého slova nebo zvláštní kombinace slov. Použití zvláštní větné stavby.

Prostředky vytvářející napětí

Stupňování efektu – každý následující výrok je silnější než předcházející..
Příklad : „Je to nerozumné. Je to nepřípustné. Je to zločin!“
Stavění tezí do protikladu.
Příklad: „My jsme dvacet let dřeli a trpěli. A oni se jen bavili.“
Záměrné vyslovení výroku, přičemž je zřejmé, že řečník míní pravý opak.
Příklad: „Ano, to je správné. Na slabšího se neohlížej.“
Oddalování vyřčení závěru nebo rozhodného slova s cílem vyvolat napjaté očekávání.

Prostředky dodávající estetický účinek

Slovní hříčka
Příklad: „Kdo nás leká, není ještě lékař.“
Aluze-výrok záměrně nedopověděný, ponechaný k dotvoření posluchači.
Příklad: „ A pak to přišlo- však víte …“
Parafráze –vyjádření opisné.
Příklad: místo „pro Prahu“ řečník použije „ pro naši stověžatou matičku“.
Hyperbola – nadsázka.
Příklad: „A pak se rozpoutalo peklo na Zemi.“
Paradox – výrok protismyslný v doslovném významu, ale výstižný.
Příklad: „Ten člověk byl mrtvý už zaživa.“

4. Stavba řečnického projevu

Řečnické projevy se liší svým posláním, přesto je lze obecně rozdělit na soudní, poradní, oslavné a útočné. Jednotlivé fáze příprav jsou obvykle pro všechny společné a lze je shrnout do pěti bodů:

1. nápad, invence, shromažďování podkladů
2. uspořádání podkladů – materiálů písemných, grafických, fyzických
3. utváření jazykových formulací, stylistické výstavby
4. učení se projevu zpaměti
5. vlastní přednes projevu na veřejnosti.

Klasická výstavba (kompozice) veřejného projevu (podle Aristotela):

1. úvod
2. vlastní sdělení, líčení faktů, vyprávění
3. uspořádání obsahu podle určité osnovy do odstavců, jejich očíslování
4. argumentace
5. protiargumentace
6. závěr.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Příprava řečníka na projev

- příprava obsahu (proč, komu, kde, kdy, jak dlouho…)
- příprava formy (úvod, jádro, závěr)
- logika projevu (pravdivé předpoklady, správná skladba myšlenek, formální správnost)
- srozumitelnost projevu (bohatost jazyka, neotřelost ve výrazech, vyvarování se cizích slov, která posluchači zřejmě nebudou znát,…)
- působivost projevu, tedy mimo předchozího využití i tzv.řečnických figur
    - ✓ řečnické oslovení
    - ✓ řečnická otázka (tj. nečekáme na ní odpověď)
    - ✓ řečnická podmínka (určení podmínek dalšího projevu)
    - ✓ řečnická přípustka (umožnění obsahové varianty)
    - ✓ řečnické zvolání
    - ✓ řečnická gradace (stupňování)

Trojdílné členění výstavby řečnického projevu
(z klasických pramenů)

1. Úvod
    - ✓ navázání kontaktu s posluchači, získání jejich sympatií, jejich zaujetí
    - ✓ vymezení tématu výkladu a stanovení cíle řeči
    - ✓ vysvětlení postupu výkladu, tzn.přehledné rozvržení řeči

2. Stať
    - ✓ rozvržení myšlenek naznačených v úvodu
    - ✓ uvedení možných námitek a jejich vyvrácení
    - ✓ uvedení vlastních tvrzení jako dokázaných

3. Závěr
    - ✓ stručné shrnutí závěrů, k nimž řečník dospěl
    - ✓ působení na cit posluchačů, aby je řečník získal pro svůj záměr (cíl)

Základním rétorickým pravidlem jakéhokoli řečnického vystoupení je rozvržení látky- **statě-** do několika tezí. Tisíciletá je **pětičlánková šablona**, kterou řečník odpočítává na prstech. Jednotlivé teze pak jsou :

1. Důvod, proč mluvím. Nebo: naznačení tématu. Nebo: vyvolání napětí v posluchačích.
2. Předložení předmětu, problému. Nebo: fakta.
3. Důkladnější rozbor faktického stavu. Nebo: co z té věci vyplývá. Nebo: uvážení alternativ.
4. Hledání cesty k cíli, k platnému (reálnému) řešení. Nebo: argumenty pro a proti. Nebo: uvážení alternativ řešení.
5. Formulace rezultátu, závěru. Nebo: výzva k akci. Nebo: pozitivní závěrečné ponaučení, pamětihodný výrok.

Pro standartní a efektivní projev s precizním formulováním stanoviska, se doporučuje tento rozsah:

1. Můj názor – 3 až 5 vět.
2. Jeho zdůvodnění, proč tak smýšlím – 3 až 5 vět.
3. Příklad (musí být výstižný, dotvrzující můj názor).
4. Co z uvedeného vyplývá – 3 až 5 vět.

Tato šablona je velice účinnou metodou procvičování diskuterského (polemického) umění. Osvojení šablony zabraňuje myšlenkově rozbředlým „řečem o ničem“.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Vhodný úvod, vhodný závěr
Variant je nesčetné množství, pro vstup a závěr řeči má však rétorika vypracovány osvědčené postupy.

Čtyři typy **úvodů řeči:**

a) klasické „získávání přízně“- pár srdečných slov, která posluchače příznivě naladí, popř.rozveselí, poctí je, polichotí jim – vytvoří se sympatický vztah k řečníkovi. Lze zahájit i zcela osobní improvizací mimo téma.
b) „lehčí předkrm“ lze použít pro případ, kdy řečník má rozebrat poměrně složitý problém. Přesto řečník začne konkrétní historkou, osobním zážitkem nebo dokonce anekdotou, avšak se vztahem k věci, o které se bude mluvit.
c) pronikavé otázky, které se dotknou citů posluchačů. („Přátelé! Žijeme v pohnuté době. Co musíme udělat, abychom žili jako lidé, kteří se nebudou stydět před svými vnuky!“)
d) skok „rovnou k věci“. („Sešli jsme se proto, abychom …).

Závěr řeči
Je velice důležitý, protože zdařilý závěr zanechává v posluchačích významný dojem a umocňuje obsah projevu.

a) shrnutí podstatných vyřčených myšlenek ve velmi „hutném“ přehledu. Tento závěr si klade za cíl vyvolání takové odezvy u posluchačů, která je inspiruje k jednání či chování v duchu tezí předneseného projevu
b) řečník položí na závěr sugestivní, jeho projev podporující, otázku
c) řečník končí výstižným příkladem, paralelou, podobenstvím. Nosná idea projevu se stává vzletnější, její naplnění jednoznačnější
d) závěr plamennou výzvou - má již blízko k manipulaci s posluchači

Jak si připravit čtený text?

- přečíst si ho předem několikrát nahlas
- dbát na to, aby se v textu neobjevovala slova svádějící k přeřeknutí
- nepoužívat obtížně vyslovitelná slova nebo spojení slov
- označit si logické pauzy (frázování) a slova, která mají být zdůrazněna.

Nezapomeňte, že řečník není jen interpretem myšlenek a názorů někoho jiného, ale je **autorem a interpretem** všeho, co sděluje. Tomu musí odpovídat i příprava!

Prezentace s využitím prezentační techniky
Začátek:

- udělat dobrý první dojem
- vyvolat pozornost, vzbudit zájem
- vytvořit správný vztah, získat autoritu
- vyzvedněte, co je pro posluchače důležité- užitečné
- vysvětlete: téma, cíl a náplň prezentace

Hlavní část:

- proberte body v logickém sledu
- prezentujte jasně a názorně
- udržujte a rozvíjejte: zájem, pozornost, souhlas
- pravidelně rekapitulujte

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- držte se cíle prezentace
- vyzařujte energii

Zakončení prezentace
- doveďte myšlenky do konce
- shrňte obsah prezentace
- naveďte posluchače na návazné akce
- motivačně zakončete

5. Zacházení s hlasem a artikulace

- **ovládání dýchání-** u klidového dýchání je poměr nádechu a výdechu 2:3, u profesionálů-řečníků až v poměru 1:13. Sledujte kdy se nadechujete a jak se nadechujete. Nedostatečný nádech vede k nesprávnému frázování, které může porušit myšlenku i smysl věty. Příliš vydatný výdech zdůrazní první vyřčené slabiky, utlumí slova následující a může způsobit dechovou aritmii. Výborné je doplňovat si zásobu v plicích „přídechy“ v době logických pauz.
- **barva hlasu –** osobitá pro každého jednotlivce
  - hlasové zabarvení může prozradit stav psychiky- úzkost, rozrušení, stres, únavu nebo naopak euforii, pohodu, radost, dojetí…
- **výška a síla hlasu** – přirozené je, že přidáváme-li na síle hlasu, tón hlasu se zvyšuje! To je pro řečníka nepřijatelné. Vzrušením se hlas zesiluje a zvyšuje, proto řečník musí mít při projevu svoji psychiku pod kontrolou. Na zvládnutí koordinace síly a výšky hlasu existují jednoduchá dechová cvičení.
- **hlasová hygiena -** nejčastější příčinou poruchy hlasu je jeho přemáhání, dlouhé a časté mluvení v zakouřeném či prašném prostředí nebo nepřiměřená síla a výška hlasu
- **spisovná výslovnost –** pro udržení kultivovaného projevu je nezbytné dodržovat pravidla spisovné výslovnosti (písčitá x píščitá, pražská x praská, rozčesat x roščesat,…). Na místě je ostražitost, protože cizí chybu slyšíme okamžitě, ale vlastní výslovnost nedoceňujeme
- **zvukové prostředky členění souvislé řeči**
  - **frázování** – členění věty na větné úseky podle významového uspořádání věty
  - **větný přízvuk** – dáváme na nejzávažnější slovo (slova) věty, tzv.jádro výpovědi
- **intonace**
  - rovina sdělovací je nejpoužívanější
  - vyjadřuje citový postoj mluvčího
  - nedostatečná větná intonace vede k monotonnosti projevu a ztrátě pozornosti posluchačů
  - mluvní tempo závisí na temperamentu osoby, věcném obsahu a našem postoji k němu
  - rychlé mluvení vede k redukci vyslovovaných slabik a tím k nesrozumitelnosti projevu
  - naopak příliš pomalé tempo je velmi únavné pro posluchače

6. Kultura veřejného projevu

- **Verbální projev**

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Plynulé, přirozené a výstižné vyjadřování vyžaduje jisté znalosti a praktickou dovednost. Odchylky od spisovného vyjadřování mohou svědčit o nízké jazykové kultuře řečníka nebo o jeho neúctě k posluchačům. Jednou z nejdůležitějších stránek mluvy je její sociální povaha. Ovlivňuje způsob, kterým ji vnímáme a chápeme a podílí se na tom, jak sdělovanou skutečnost přijmeme.

Samozřejmě pro úspěch projevu je prvořadým jeho obsah. Dokonalost slovního projevu je však rovněž podstatná, neboť obsah projevu zvýrazňuje, zpříjemňuje a činí obsah projevu pro posluchače „čitelnějším“. Naopak chyby v projevu mohou zeslabit či zastínit obsahovou stránku informace.

- **Jazyk a řeč**

Jazyk je jedním z prostředků dorozumívání mezi lidmi. Je i základním prostředkem myšlení každého člověka. Jazyk je s myšlením nerozlučně spjat. Pokročilejší a přesnější myšlení vyžaduje přesnější vyjadřování.

- **Neverbální komunikace**

Držení těla – pomůže nám představa „kouzelných kalhot“, které nás nadnášejí v těžišti těla a nutí k výponu. Všechno ostatní přebytečné napětí v těle odstraníme.

Na závěr - Dvě pravidla pro vedení dialogu :

1. Nikdy nehovořím déle než můj partner a stejně tak nedovolím, aby můj partner hovořil déle než já.
2. Nikdy nevnucuji téma rozhovoru, ale ani sám nedovolím, aby bylo téma vnucováno mně.

Cvičení:

Projev- proslov- diskusní příspěvek v délce 3 až 5 minut,
s respektováním obecné stavby projevu na téma:

Vrcholový sport a doping

Sport a komerce

Národní hrdost a sport

Kariéra a rodina

Já a my

Životní styl a relaxace

Náš jídelníček a zdravá výživa

Registrované partnerství homosexuálů

Ekologické kontrasty v současném světě

Ekologie všedního dne

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Možnosti člověka v technickém světě

Poznáte princíp 90/10? Zmení vám život RSS
12. marca 2008, Kariéra

O čo vlastne ide? Tento princíp je založený na fakte, že náš život je zložený z 10% z toho, čo sa nám jednoducho stane – a až z 90% z toho, ako na to budeme reagovať. A čo to teda v praxi znamená? Ak sa nad tým zamyslíte, skutočne nemáme kontrolu nad tými 10%.
Nemôžeme zabrániť tomu, keď sa nám pokazí auto. Lietadlo alebo vlak má meškanie, čo nám narušilo všetky naše plány. Iný vodič do nás môže naraziť. Týchto 10% nemôžeme ovplyvniť. No s tými 90% je to o niečom inom. Vy určujete týchto 90%. Ako...? Vašou reakciou.

Vy nemáte kontrolu nad červenou na semafore. Máte však kontrolou nad tým, ako na to zareagujete. Nech vám ktokoľvek hovorí, čo chce – VY skutočne máte kontrolu nad svojimi reakciami.

Povedzme si príklad:
Raňajkujete so svojou rodinou. Vaša dcéra na vás prevrhne šálku kávy. Táto káva sa vyleje priamo na vašu čistú košeľu. Nemáte kontrolu nad tým, čo sa práve stalo.

To, čo sa stane potom je určené tým, ako na to zareagujete. Budete kričať. Ostro dcére vynadáte pre to, čo urobila. Ona sa rozplače. Potom sa otočíte k manželke a začnete ju kritizovať pre to, že položila šálku príliš blízko okraja stola. A hádka bude pokračovať. S hnevom odídete do svojej izby a košeľu si prezlečiete. Keď sa vrátite, zistíte, že dcéra stále plače, a preto sa nestihla pripraviť do školy. Zmeškala autobus. Vaša žena musí hneď odísť do práce. Preto sa ponáhľate do svojho auta a dcéru odveziete do školy. Pretože meškáte, idete rýchlo. Zastaví vás polícia.

Po 15-minútovom zdržaní a zaplatení pokuty vo výške 3000 Sk, priveziete dcéru do školy. Dcéra sa bez rozlúčky rozbehne smerom k budove. Po tom, čo do vašej kancelárie dorazíte o 20 minút neskôr, zistíte, že ste si zabudli kufrík. Váš deň začal hrozne. A ako pokračuje, zdá sa to byť len horšie a horšie. Už sa tešíte na to, ako sa vrátite domov... Keď sa však vrátite domov, zistíte, že ste si narušili vzťah so svojou ženou aj s dcérou.

Prečo?... Preto, ako Ste ráno reagovali.

Prečo Ste mali taký zlý deň?
- Bolo to pre tú kávu?
- Bolo to kvôli vašej dcére?
- Bolo to kvôli policajtovi?
- Bolo to kvôli vám?

Správna odpoveď je posledná odpoveď.

Vy ste nemohli ovplyvniť to, že sa káva rozliala. Vaša priama reakcia však spôsobila to, že ste nakoniec mali taký zlý deň.

Tu je príklad, ako by to mohlo a malo prebehnúť inak:
Na košeľu sa vám vyleje káva. Vaša dcéra sa ide rozplakať. Vy však jemne poviete, „To je v poriadku zlatko, len by sa mala byť v budúcnosti opatrnejšia.“ Vezmete si uterák a ponáhľate sa do izby prezliecť si košeľu. Späť do kuchyne sa so svojim kufríkom vrátite presne včas, aby ste videli svoju dcéru utekať na autobus. Otočí sa a zamáva vám. Do práce prídete o 5 minút skôr a milo pozdravíte svojich kolegov. Váš šéf si všimne, aký dobrý deň máte.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Všimli ste si ten rozdiel?
Dva rozličné scenáre. Obidva začali rovnako. A obidva skončili úplne odlišne. Prečo? Preto, ako Ste REAGOVALI. Skutočne nemôžete ovplyvniť tých 10%. No tých 90% bolo určených vašou reakciou.

Tu je niekoľko spôsobov, ako aplikovať princíp 90/10. Ak o vás niekto povie niečo negatívne, jednoducho si to nevšímajte. Nedovoľte, aby vás tento útok nejako ovplyvnil! Reagujte správne a nezničí vám to deň. Nevhodná reakcia môže viesť k strate priateľa, k prepusteniu zo zamestnania, alebo najčastejšie k zbytočnému stresu.

Ako zvyčajne reagujete, ak vám niekto niečo nepríjemné urobí? Stratíte trpezlivosť? Kričíte? Nadávate? Zvýši sa Vám krvný tlak? Snažíte sa mu pomstiť? Prečo si nechať inými ľuďmi zničiť svoj deň? Pamätajte na princíp 90/10 a neznepokojujte sa.

Zdá sa vám to ako hlúposť? Skúste to a uvidíte na vlastnej koži ako tento systém funguje. A on veru funguje.

Autor: Daniel Shaw

Katolícka univerzita v Ružomberku
Teologická fakulta v Košiciach
Teologický inštitút Spišské Podhradie

Moderná rétorika
(seminár z rétoriky)

Eva Lofflerová šk.rok.2007-2008
piaty ročník

1

Vo svojej seminárnej práci rozoberám dielo Aleny Špačkovej Moderní rétorika od šiestej kapitoly, v ktorej sa venuje slušnosti a zdvorilosti.

Autorka na začiatku odlišuje slušnosť od zdvorilosti. Slušnosť – tú má človek v sebe. Je daná, vrodená. Zdvorilosť – tej sa človek musí učiť.

V 14. storočí vznikla vo Francúzsku dvorná etika. Jej úlohou bolo predchádzať spoločenským „úrazom“, ale aj to, ako sa máme správať na verejnosti, ale aj v súkromí, pretože robí život omnoho príjemnejší.

Pri základných zásadách chovania v spoločnosti si máme pomôcť tkz. zákonom spoločenskej významnosti – pri nej si pomáhame piatimi kritériami:
1) vek – starší má prednosť pred mladším.
2) pohlavie – žena má prednosť pred mužom.
3) funkčné zaradenie – nadriadený má prednosť pred podriadeným.
4) popularita – populárna osobnosť má prednosť pred osobou neznámou.
5) zdravotný stav – človek s postihnutím má prednosť pred zdravým jedincom.

V spoločnosti je potrebné, aby sa muž držal troch gentlemanských zásad:
1) ohľaduplnosť – nesnažiť sa presadiť na úkor druhých.
2) úcta k ľudom.
3) estetickosť – týka sa nielen vonkajšieho výzoru človeka, ale aj správania.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ak si chceme získať okolie, poslucháčov – je potrebné si pestovať cit pre krásne jednanie.
Stretávame sa však aj s ľuďmi, ktorým slovo etika nič nehovorí. Buď takíto ľudia nemali možnosť, prístup, alebo príležitosť ku vzdelaniu, aby sa chovali zdvorilo.
Pravidlá spoločenského chovania síce nie sú povinnosť, no tvoria súčasť charakteristiky človeka.

Siedma kapitola má názov nahlas a energicky.
V praxi sa stáva, že poslucháči strácajú záujem o to, čo rozprávame a to kvôli hlasu. Preto je veľmi potrebný hlasový tréning.
Poslucháči veľmi citlivo – až emotívne reagujú a vnímajú hlas rečníka. Nepríjemný hlas môže spôsobiť stratu zákazníka. Ak si chceme podmaniť poslucháča, podmaníme si ho hlbším a farebnejším hlasom. Dôležité je pri tom hovoriť vľúdne.

2

Čeština, naša materčina – tak nazvala autorka, ktorá je českej národnosti svoju ôsmu kapitolu.
Ľudia majú k svojmu jazyku racionálny, ale aj emocionálny vzťah. Je potrebné, aby nám ľudia nielen rozumeli, ale hlavne ich upútať, zaujať.
Aj český jazyk má viacero podôb: doma hovoria nespisovnou, v zamestnaní používajú slang. Pri slávnostnom, vážnom prejave sa vyjadrujú spisovnou knižnou češtinou. Pri bežnej prezentácií pred ľuďmi – spisovná hovorová čeština.
Autorka odporúča, aby si všetci rozumeli, treba hovoriť spisovnou hovorovou češtinou a nemiešať ju s ďalšími formami češtiny.
Český jazyk má bohatú slovnú zásobu- asi 250 tisíc slov.
Často sa v jazyku objavujú aj prevzaté slová z iných jazykov. Je preto potrebné cudzie slová prispôsobiť publiku – ak je potrebné aj vysvetliť. Skôr, ako začneme cudzie slová používať je potrebné zistiť jeho význam a ako sa vyslovuje.

Dosť rozsiahla je deviata kapitola s názvom príprava prejavu.
Potrebná je vnútorná technika, ktorá by sa dala charakterizovať otázkou „čo komu a prečo?“ „čo chcem tým ľuďom povedať?“
Dobrý rečník si musí odpovedať aj na otázku „čo potrebujú práve títo ľudia odo mňa počuť?“
Najdôležitejšie je slovo komu – základ prípravy prejavu. Je potrebné sa sústrediť na nerozhodného poslucháča a odpovedať si na otázky:
Čo vie o mojej téme?
Už sa niekedy zaujímal o túto tému?
Aký má na tému názor?
Aké argumenty ho presvedčia o mojom názore?
Aké otázky by mohol klásť?
Aké informácie potrebuje počuť, aby sa rozhodol?
Je praktik, alebo teoretik?
Je zameraný na detaily, alebo celok?
Koľko času je schopný venovať problematike?
Čo považuje v téme za kľúčové?

3

Ak je publikum, ktoré má rôzne znalosti k danej téme, existujú štyri možné riešenia:
1) rozdeliť publikum – do skupín podľa znalostí a každej predniesť osobitnú prezentáciu.
2) avízo – najčastejšie používaná metóda. Tri dni pred konaním akcie rozoslať podrobné informácie, v ktorých bude presne stanovený cieľ témy. Ak si to niektorí neprečítajú – je to na ich škodu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

3) dodatočný výklad – túto metódu využívame, keď nám poslucháči dôverujú – poznajú rečníka z predošlých prezentácií. Nezdržiavame sa bodmi, ktoré sú známe – ak vás požiadajú o ich vysvetlenie – sľúbte písomné vyjadrenie na konci prezentácie.
4) držať sa vyššie – ak sa nemôžeme držať ani jednej z týchto možností, tak poslucháčov zaradíme medzi informovaných. Predpokladáme vyššiu mieru znalosti. Je lepšie, ak sa budú poslucháči pýtať, ako by sa mali pri prejave nudiť. Hlavne, aby všetci počúvali.

Treba naplno využiť prvé minúty prejavu – ľudská pozornosť je vysoká a postupne klesá. Dobrý úvod – tretina úspechu. Ak chceš, aby ľudia niečo urobili, alebo si zapamätali – daj to na koniec prejavu, pretože záujem opäť stúpa.

Je potrebné presne vedieť, čo chce poslucháč počuť a stanoviť si cieľ, preto je dôležité:
- určiť body osnovy – k jednotlivým bodom sa prepracovať pomocou odpovedí na otázky: „čo všetko sa má poslucháč dozvedieť?“ „prečo to má poslucháč urobiť?“
- vyberať presvedčivé detaily
- posúdiť kvalitu prejavu

Ľudia sú schopní si zapamätať maximálne tri kľúčové slová. Preto je dôležité vybrať maximálne tri najdôležitejšie argumenty a zamerať sa na ne.

Ako už autorka na začiatku kapitoly spomínala je dôležité oslniť začiatkom – úvod treba odlíšiť od nezaujímavého – napr.: „Dobrý deň, dámy a páni.“

Je dôležité začať netradične, pretože väčšina ľudí podvedome nemá rada prejavy a pri ich počúvaní sa nudia.

Svoje zahájenie je dobré naučiť sa naspamäť a pred vystúpením si ho zopakovať.

Nie je dobré začínať úvod vtipom – u priateľov pri víne – áno, ale nie pred ľuďmi, ktorí nie sú humorne naladení, pretože si prišli vypočuť seriózny prejav.

Koniec prejavu – nie je vhodné ukončiť: „ďakujem za pozornosť“ a odísť. Nie je to slušnosť, ako si myslíme, pretože tým dávame najavo, že sme len rečnili a poslucháči

zbytočne strácali čas.

Na zakončenie prejavu sú možné tri varianty:
1) vžiť sa do kože poslucháča
2) „ešte jedna vec“ – prosté a účinné. Pred koncom zhrnieme dve, tri najdôležitejšie body a pridáme ešte jeden argument – poslucháč spozornie.
3) uzavretie zmluvy – tento koniec je riskantný. Po rekapitulácií argumentov, môžeme vyzvať ku spolupráci.

Je dôležité si prejav nacvičiť, len treba nahlas – inak je to k ničomu. Hlasným opakovaním si prejav ukladáme do pamäte. Je veľmi potrebné, aby jednotlivé časti na seba hladko a logicky nadväzovali.

Pri pomenovaní myšlienok k jednotlivým bodom osnovy je dobré vytvárať rôzne kombinácie.

Je tiež vhodné, ak si nás vypočuje partner, priateľ a kriticky nás posúdi a povie, čo je potrebné vylepšiť.

Naozaj platí: prezentácia je skvelá, keď je skvelý rečník. Rečník je skvelý, keď svoje posolstvo podá jasne a pôsobivo. To sa mu podarí, len keď bude trénovať nahlas.

10.kapitola: Slávnostný prejav

Príprava je náročnejšia, lebo nemáme k dispozícií mnoho údajov, poznatkov. Zameriame sa na formálnu, výrazovú stránku.

Hlavnou úlohou je vystihnúť momentálnu náladu prítomných. Ak sa sústredíme len na obsah, môže naša reč pôsobiť nezáživne a nudne.

Na poslucháča treba pôsobiť citovo. Prejav by mal trvať 2-3 minúty. Nikdy neopakujeme, čo povedali naši predrečníci.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Zvláštnym druhom slávnostného prejavu je smútočná reč. Malo by ísť o hodnotiacu úvahu o živote zosnulého človeka, o jeho ľudský profil a vyzdvihnúť jeho životný prínos. Ak zosnulého dobre nepoznáme – informácie získame od ľudí, ktorí zosnulého dobre poznali.

Perlou rečníckeho umenia je prípitok – je to povzbudzujúca reč, behom ktorej je len pozitívne hodnotenie. Vychádzame z bezprostrednej nálady a snažíme sa vyjadriť to, čo si všetci v danej chvíli myslia a cítia.

5

Slávnostný prejav tvorí dekórum danej udalosti. K slávnostným slovám patrí aj celková úprava zovňajšku.

V poslednej kapitole autorka hovorí o heslách, ktoré nám pri príprave prejavu okamžite pripomenú, na čo sa máme sústrediť.

- kontrola vzhľadu
- postoj, umiestnenie v priestore
- spätná väzba – zrakový kontakt, výraz tváre
- cielený pohyb a gestikulácia – neprešľapovať, necúvať
- pomôcky
- štylistická pôsobivosť – oslovenie, krátke vety, konkrétne príklady
- artikulácia
- hlasová pôsobivosť – hovoriť 2x hlasnejšie, počúvať sám seba, informácie ukončiť klesnutím hlasu.

Katolícka univerzita v Ružomberku - Teologická fakulta Košice –
Kňazský seminár biskupa Jána Vojtaššáka v Spišskej Kapitule -Spišskom Podhradí.

Seminárna práca z Rétoriky

Ako si získavať priateľov a pôsobiť na ľudí

Roman Szilágyi
Košice

5.ročník
Rok: 2007/2008
Odbor: Katolícka teológia

Ako si získavať priateľov a pôsobiť na ľudí.

Pri rozhovore s inými by sme nemali začínať o veciach, v ktorých sú naše názory rozdielne. Najprv by sme mali zdôrazniť veci (a to opakovane), v ktorých sa zhodujeme. Mali by sme zdôrazňovať, ak je to možné, že nám obom ide o rovnakú vec a že sa rozchádzame len v postupe a nie v cieli. Pokúsme sa prinútiť partnera, aby od začiatku hovoril: áno, áno a podľa možnosti zabrániť nesúhlasu. Podľa profesora Overstreeta je záporná odpoveď najhoršie prekonateľnou prekážkou. Ak hovoríme „nie“ potom nám naša hrdosť prikazuje, aby sme trvali na svojom a neskôr môžeme zistiť, že naša pôvodne záporná odpoveď bola nesprávna, ale naša česť nám nedovolí ustúpiť. Ak raz niečo povieme, tak na tom trváme, aj keby sa skaly lámali. Preto je dôležité začínať rozhovor v kladnom duchu.

Tým, že veľa hovoríme sa snažíme presvedčiť druhých o svojej pravde. Mali by sme však nechať tých, ktorých chceme o niečom presvedčiť, aby sa vyhovorili pretože o svojich problémoch a o svojej práci vedia viac ako my. Nechajme ich povedať, čo majú na srdci ale klaďme im otázky. Ak s

WWW.EVANJELIZACIA.EU

nimi nesúhlasíte, máte chuť prerušiť ich, ale nerobte to lebo je to nebezpečné. Aj tak vás budúc počúvať až po tom čo vám povedia všetky svoje myšlienky a svoje sťažnosti. Povzbudzujte rozprávača, aby povedal všetko čo má na srdci a staňte sa jeho úprimným poslucháčom. Trpezlivo počúvajte s nastraženými ušami.

Ak veríte skôr vlastným nápadom ako nápadom iných, robíte chybu ak im vnucujete svoje názory. Lepšie by bolo ak by ste veci nadhodili a každý si spraví vlastný názor. Napríklad pri nakupovaní nikto nemá rád, keď cíti, že mu niekto niečo vnucuje, prípadne, že ho do niečoho núti. Lepšie sa nám nakupuje podľa vlastného úsudku a ak sa správame podľa svojho. Pravda je, že sme radi ak sa s nami niekto radí o našich želaniach, túžbach a myšlienkach.

Mali by sme pamätať na to, že ľudia sa môžu mýliť, a pritom o tom vôbec nevedia. Nemali by sme ich za to odsudzovať pretože iba samoľúby človek by sa tak mohol správať. Snažme sa ich pochopiť pretože o porozumenie sa snažia iba múdri, tolerantní a výnimoční ľudia. Existuje dôvod, pre ktorý všetci rozmýšľajú a konajú tak, a nie inak. Ak odhalíme tento dôvod získame kľúč k ich pohnútkam a možno aj k ich osobnostiam. Pokúsme sa vžiť do situácie druhého. Veľa nervov si ušetríme, ak porozmýšľame o tom, ako by sme sa my zachovali, keby sme boli na mieste iného. Pretože ak sa začneme zaujímať o pohnútky, celá vec sa nám bude javiť celkom ináč. Ak vidíme očami druhého tak to zmierni napätie, keď sme zavalení osobnými problémami.

Ak sa druhý mýli a my máme úplnú pravdu konajme opatrne. Sebavedomím človeka otrasie, ak kvôli nám druhý stratí tvár. Nikto nám nedal právo povedať alebo urobiť niečo, čo by mohlo druhého ponížiť v jeho vlastných očiach. Najpodstatnejšie je čo si človek myslí sám o sebe a tie to, čo si myslím ja o ňom pretože zločin je ak zraníme hrdosť druhého.

„Nezazlievam vám vaše pocity. Keby som bol na vašom mieste, celkom iste by som cítil to isté.“ Táto veta je tá čarovná, ktorá by mala moc zastaviť hádku a odstrániť nenávisť. Podobná veta obmäkčí aj toho najjedovatejšieho hundroša. A pritom to môžete povedať bez výčitiek, pretože ak by sme skutočne boli na mieste toho druhého, určite by sme cítili to, čo on. Na tom kto sme, máme len veľmi malú zásluhu a preto by sme nemali odsudzovať ani iných, pretože ani oni nemôžu za to kto sú.

Dnešok je dobou dramatizácie. V súčasnosti už len konštatovanie pravdy nestačí pretože pravda sa musí podávať živo, zaujímavo a dramaticky. Dramatizácia sa používa ak chceme pritiahnuť pozornosť. Robí sa to tak aj v televízii. Svoje nápady môžeme dramatizovať v obchodnom svete, ale aj v živote dokonca aj u detí. Kedysi milovník klesol na kolená, a vyznal svojej vyvolenej svoje city. Dnes však už na kolená nepadáme, ale veľa tých, ktorí žiadajú o ruku, vytvárajú pred vyslovením romantickú atmosféru.

Všetci túžime po uznaní a ocenení, a aby sme ho získali sme pre to ochotný urobiť čokoľvek. Nikto však netúži po falošnej pochvale a už vôbec sa nikomu nepáči pochlebovanie. Ak dokážeme inšpirovať ľudí, s ktorými sme v styku, aby využívali skryté poklady, ktoré sú v nich ukryté, potom dokážeme viac než to, že by sme ich iba zmenili. Všetci ľudia majú rôzne schopnosti a jednou z týchto schopností, ktorú nechávame ležať ľadom, je magická sila pochvaly, ktorá dokáže druhých inšpirovať a pomocou ktorej dokážu rozpoznať schopnosti, ktoré v ľuďoch driemu.

Ako sa zachováme, keď človek, ktorý býval vždy dobrým pracovníkom, odrazu odvádza nekvalitnú prácu? To že ho vyhodíme nič nerieši. Odpor vyvolá aj to ak mu vynadáme. Ak chceme, aby sa niekto v určitom ohľade zlepšil, správajme sa tak, akoby táto jeho charakterová črta patrila medzi jeho najlepšie povahové črty. Ľudom by sme mali dať otvorene najavo, že majú aj cnosti, ktoré by sme v nich radi rozvinuli. Mali by sme im naznačiť, že máme o nich dobrú mienku a miesto sklamania sa dočkáme zázračných výsledkov.

Povedzme svojmu dieťaťu, svojej žene či manželovi, prípadne svojmu zamestnancovi, že sú na určité veci natvrdnutí, že nemajú na niečo nadanie, a zničíme v nich akúkoľvek chuť na zlepšenie. Použime opačnú techniku – povzbudzujme, vzbuďme dojem, že je ľahké niečo urobiť, dajme druhému najavo, že dôverujeme jeho schopnostiam, a že je talentovaný pre určitú činnosť – a všetci budú na sebe pracovať až do úmoru, aby vynikli.

Každý správny vedúci pracovník by si mal osvojiť tento scenár:

WWW.EVANELIZACIA.EU

- Buďme úprimní. Nesľubujme nič, čo nemôžeme splniť. Zamerajme sa na výhody pre druhého a zabudnime na seba.
- Musíme si ujasniť, čo očakávame od druhého.
- Položme si otázku o čo tomu druhému ide.
- Porozmýšľajme, aké výhody bude mať druhý, ak sa zachová podľa našich návrhov.
- Tieto výhody porovnajme so želaniami druhého.
- Svoju požiadavku formulujme tak, aby druhý zistil, že výsledok bude preňho výhodný.

Je samozrejmé, že pri uplatňovaní tohto prístupu sa nestretneme vždy s priaznivou reakciou, ale skúsenosti ľudí dokazujú, že týmto spôsobom môžeme ľahšie zmeniť postoje ľudí.

Ak chceme získať druhých na svoju stranu mali by sme sa vyhýbať hádkam pretože spor vyhrá ten kto sa neháda. Nemali by sme nikomu hovoriť, že sa mýli ale ukázať im, že rešpektujeme ich názory. Ak sa mýlime, mali by sme uznať svoj omyl rýchlo a nechať hovoriť druhého. Pozerajme na veci očami druhého a brať ohľad aj na jeho predstavy a želania.

KATOLÍCKA UNIVERZITA V RUŽOMBERKU
Teologická fakulta v Košiciach
Teologický inštitút v Spišskej Kapitule- Spišské Podhradie

P. Flume: „Rétorika v praxi“- spracovanie

Seminárna práca Petra Haľka

Staňte sa presvedčivým rečníkom – Peter Flume

Peter Flume vyštudoval všeobecnú rétoriku. Je uznávaným odborníkom v poradenskej a trénerskej činnosti v oblasti rétoriky, komunikácie a riedenia. Je autorom knihy *„Rétorika v praxi“*, ktorá je určená pre ľudí, ktorí sa chcú stať dobrými a presvedčivými rečníkmi.

Uvedená kniha v 7 kapitolách obsahuje rôzne návody, cvičenia a podnety pre vyvolanie presvedčivejšieho dojmu pri rečníckej činnosti. Autor v nej podáva aj mnoho poznatkov, rád, príkladov a praktických tipov pre správne koncipovanie odbornej prednášky, vyniknutie a využívanie dialektickej argumentácie pre podporu rozhodovania ostatných a spontánne a sebaisté reagovanie v neočakávaných situáciách v komunikácii.

1. kapitola – „Poznajte individuálne rečnícke schopnosti“

Táto kapitola má pomôcť rečníkovi na úvod svojho cvičenia spoznať svoje individuálne rečnícke schopnosti, preto je základom pre ostatné kapitoly.

Podľa autora tieto schopnosti sú veľmi dôležité pre úspešné vystupovanie. Sú tvorené dvanástimi faktormi výkonnosti.

Faktory súvisiace s rečou tela:

1. očný kontakt – sledovanie všetkých poslucháčov a vnímanie ich signálov a reakcií.
2. sebaisté vystupovanie – istota, kľud a sebavedomie pri prichádzaní na javisko a odchádzaní z neho.
3. kontrolovaná gestikulácia – gestikulácia a kľudné pohyby nad úrovňou pásu.

Faktory súvisiace s prejavom:

4. červená niť – sledovanie a plnenie stanoveného cieľa pri prednášaní.
5. presvedčivá argumentácia – použitie logických tvrdení, dôkazov, zdôvodnení a príkladov.
6. udržanie napätia – má zaistiť záujem poslucháčov o prednášku.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

7. práca s hlasom – pomocou intenzity hlasu poukázať na podstatné alebo nepodstatné veci v prednáške.
8. práca s pauzami – správne utvorená a dodržiavaná pauza zdôrazňuje slovo.
9. tempo, rytmus – zmena tempa a rytmu bráni monotónnosti pri prejave.
10. rečnícke techniky – prostredníctvom nich sa môže klásť dôraz na dôležité veci.
11. spontánnosť – reagovanie na situáciu, ktorá vznikla neočakávane pri prednáške.
12. pohotové reakcie – pohotové a vhodné reagovanie na hlasité poznámky publika.

Rečník spozná stupeň vlastnenia jednotlivých rečníckych schopností pomocou grafu výkonnosti. Na základe výsledkov pozorovania sa potom má zamerať v cvičení na rozvoj slabších schopností.

2. kapitola – „ Základ úspechu prednášky“

V tejto kapitole sú uvedené faktory ovplyvňujúce úspech prednášky.

a) typ prednášky

Každá príležitosť si vyžaduje iný typ prednášky. Je preto prvoradou úlohou rečníka, aby si ešte pred prípravou uvedomil a zhodnotil pri akej príležitosti bude prednášať. Po zhodnotení príležitosti má rečník použiť jazyk, ktorý je primeraný okolnostiam (vonkajší aptum).

b) publikum

Pri príprave prednášky je potrebné poznať aj typ publika, ktorý môže byť frajer – všetko vie, potreba stručnosti; puntičkár - dôraz na detaily; vizionár – potreba príležitosti na inšpiráciu; empatik – prispôsobuje sa, zdôrazňovať silu viery v úspech.

Ak nie je istý typ publika je potrebné vytvoriť všeobecne mierenú prednášku, ktorá má osloviť všetky typy.

c) časový plán

Pri realizácii určených cieľov je potrebné vytvorenie časového plánu. Ide v ňom o vhodné rozčlenenie prednášky tak, aby rečník dokázal bez problémov v stanovenom čase, ktorý má k dispozícii povedať všetko čo chce. Odporúča sa nechať si v časovom pláne nejakú rezervu. Zbytočné predĺženie stanoveného limitu môže spraviť prednášku nezaujimavou.

d) zostavovanie reči

Jedná sa o obsah reči. Pri jeho zostavovaní rečník vychádza z predchádzajúcich faktorov ako cieľ, príležitosť, publikum a časový plán. Autor by do prednášky nemal zaradiť témy, ktoré nezodpovedajú spomenutým faktorom, aj keď sa mu zdajú zaujímavé.

Tieto faktory sú faktormi týkajúce sa prípravy na prednášku. Je to fáza „inventio“. Po tejto fáze nasleduje fáza „dispositio“. V nej sú faktory, ktoré ovplyvňujú samotné použitie pripraveného materiálu z predchádzajúcej fázy.

e) zaujatie poslucháča

Pre rečníka je dôležité zaujať poslucháča hneď na začiatku prednášky. Najčastejšou chybou je použitie otrepanej frázy rečníkom v úvode prednášky. Poslucháči si na základe toho podvedome vytvoria dojem, že pôjde len o bežnú prednášku a preto jej nevenujú dostatočnú pozornosť. Rečník ma použiť krátky a zujímavý začiatok. Môže sa pritom inšpirovať zážitkami, novinami, literatúrou atď. Medzi začiatkom a obsahom reči však musí ostať istá súvislosť. Začiatok má byť aj taký, aby sa dalo k nemu kedykoľvek vrátiť počas prednášky a aj v jej závere.

f) asociatívne myslenie

Pre rečníka je potrebný aj tréning v asociatívnom myslení, lebo niekedy je prinútený spontánne reagovať a vytvoriť určité súvislosti medzi dvoma vecami. Ide o prispôsobivé myslenie vzhľadom na okolnosti.

g) pôsobivé argumenty

Typická jednoduchá forma argumentu je zložená z tvrdenia a následného zdôvodnenia. Aby bol argument viac pôsobivejší a presvedčivejší je potrebné, aby rečník dodržal 5 krokov: základné tvrdenie; podporné zdôvodnenie; vecná argumentácia; emocionálny príklad; záver.

h) zhrnutie bez opakovania

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Reč dobrého rečníka musí zanechať u poslucháčov dobrý a trvalý dojem. Okrem vhodnej štruktúry a pôsobivých argumentov je potrebné, aby rečník dobre uzavrel svoju reč. Uzavretie sa skladá z 3 častí: 1) zhrnutie, ktoré má stručne pripomenúť hlavné body reči
2) odkaz na začiatok
3) výzva k jednaniu

Rečníkovi sa odporúča, aby dal prednáške štruktúru rozprávky, v ktorej úvod je východiskovým bodom, do ktorého sa v závere vracia. Tak ako je to v rozprávkach, kde hrdina na začiatku podniká cestu z miesta, do ktorého sa na koniec šťastne vráti.

Počas dvoch fáz prípravy si rečník pripravil iba hrubý koncept reči, ktorý treba ešte opracovávať a dať mu určitú formu, aby reč skutočne vynikla. Podobne je to u diamantu. Surový, neopracovaný ešte nemá vysokú hodnotu, ale jeho postupným opracovaním cena niekoľkonásobne rastie.

Opracovanie hrubej koncepcii reči sa koná pomocou rétorických techník:

a) vytváranie prechodov

Ide o postupné prechádzanie z jedného bodu osnovy do druhého, pričom je nutné neustále vzbudzovať pozornosť poslucháčov. Je to možné použitím napríklad otázok a následných krátkych páuz.

b) jazykové zdôraznenie dôležitých aspektov

Spočíva v opakovaní slov. Môže ísť o zdvojovanie (geminatia). V nej sa vo vete opakuje istý pojem, aby sa tak publiku zdôraznila istá skutočnosť, ktorú daný pojem vyjadruje. Ďalšou variantov opakovania slov je anafora. Je to opakovanie dôležitých slov na začiatku dvoch po sebe nasledujúcich viet. Podobná anafore je epifora. Tu sa slová opakujú na konci dvoch po sebe nasledujúcich viet.

c) prostriedky pre vyjadrenie vrcholov proslovu.

Vrcholy proslovov sú pasáže v ktorých dochádza k opätovnému osloveniu poslucháčov rečníkom za účelom znovuvzbudenia pozornosti. Sú spojené so zmenami v chovaní a mimike. Je potrebné, aby tu rečník hovoril emocionálne.

d) emocionalizácia vecného obsahu

Ide o doplnenie faktického obsahu emóciami. Okrem kroku zdôrazňovania jednotlivých pasáži reči je druhým krokom emocionalizácie obsahu tzv. krok dienere. Je to snaha o názorné vyjadrenie vecných pojmov. V praxi je to vybratie nejakého všeobecného pojmu z určitej pasáže a nahradenie ho názornými detailmi.

e) humor

Jeho úlohou je vyvolať smiech v publiku a tak oživiť prednášku, aj keď sa to nie vždy podarí. Pre vyvolanie smiechu je nutné, aby rečník vložil do pasáže pocity. Tie vytvorí tak, že najprv utvorí napätie a oddiaľuje rozlúštenie. Nakoniec stručne a krátko pasáž ukončí. Pointa musí byť vždy na konci príbehu a nie na jeho začiatku. Je dobré, ak rečník použije nejaký vhodný vtip, ktorý si pripravý do proslovu.

Pre rečníka je veľmi dôležité, aby pri rečnení sledoval červenú niť, prezentoval podstatné fakty a pritom zostal v kontakte s publikom rozprávajúc pútavo. Aby to rečník dodržal nestačí si reč iba napísať a v prednáške ju prečítať. Nestačí ani učenie textu naspamäť. Je tu riziko výpadku textu počas prednášky. Najlepšie pre rétora je kombinácia napísania reči na papier a istá memorizácia textu. Autor odporúča tento postup:

1) najprv sformulovať reč na papier.
2) zvýrazniť najdôležitejšie pasáže.
3) poznačené vety si v odstavcoch prepísať na iný papier.
4) v prepísaných vetách si podtrhnúť najdôležitejšie heslá.
5) pre každý bod osnovy vytvoriť kartičku na ktorej sú napísané iba heslá.
6) niekoľkokrát si reč prečítať a zapamätať si text ktorý je v súvise s heslami.

Pri rečnení sa tak rečník môže opierať iba o heslá, ktoré mu pomáhajú vyvolať zapamätaný text.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

3. kapitola – „Vystupovanie a dojem“

Na oslovenie publika nestačí iba odbornosť rečníka. Je potrebná aj jeho osobnostná stránka. Tá spočíva v istom a sebavedomom vystupovaní rečníka, ktoré je spojené s rečou tela. Táto kapitola chce pomôcť rétorom, aby ich vystupovanie také v skutočnosti bolo a vyvolalo dobrý dojem.

a) tréma pod kontrolou

Tréma, stres a nervozita z publika sú prekážkou pre rečníka podať dobrý výkon, ktorý by oslovil publikum. Rečník robí chybu, keď pred vystúpením zmýšľa negatívne. Nesmie sa zameriavať na to, či to zvládne a čo sa môže pri prednáške pokaziť. Má myslieť pozitívne a hľadať spôsob, pomocou ktorého dosiahne úspech.

Dôležitú úlohu tu zohráva aj kvalitná príprava na prednášku. Rečník si môže trénovať vystúpenia pred fiktívnym publikom. Funguje to tak, že si predstavuje situáciu pri ktorej počuje zvuk tlieskania, báda blesky fotoaparátov, počuje slová uznania alebo zažíva pocit víťazstva.

Autor podáva aj tzv. zoznam proti tréme. Netreba však, aby ho rečník aplikoval kompletne v každej situácii. Je však potrebné ho opakovane používať, aby sa dosiahla istá rutina a následné ukľudnenie.

Zoznam pre vystúpenie pred veľkým publikom, s ohlásením moderátora:

1) pri vystúpení na javisko pokývnuť na publikum.
2) po príchode k pultu poďakovať moderátorovi za uvedenie.
3) položiť na pult rukopis proslovu a skontrolovať poradie stránok.
4) upraviť si kravatu.
5) nadviazať očný kontakt s publikom v poradí vpredu vpravo, uprostred vpravo, vzadu vpravo, vpredu vľavo, uprostred vľavo, vzadu vľavo.
6) pohľad nasmerovať do prostriedku publika.
7) kontrola dychu, nádych - výdych.
8) s výdychom začať hovoriť.

b) suverénny príchod a odchod

K vierohodnosti prednášky prispieva predovšetkým prvý a posledný dojem, príchod a odchod. Je to úvodná a záverečná sekvencia reči tela. Príchod a odchod má byť pokojný a suverénny. Pri príchode treba dbať hlavne na očný kontakt, správne načasovanie a pauzy.

c) rozpoznať a vysielať signály statusu

Pokiaľ chce rečník pôsobiť suverénne, musí mať počas prednášky pod kontrolou svoje gestá. Aj napriek kontrole gest, musí rečník pôsobiť prirodzene. Má sa vyhýbať gestám, ktoré môžu obsahovať signály neistoty a nepresvedčivosti. Môže ísť o gestá ako dotýkanie hlavy spojené s opakovaným narovnávaním okuliarov, gestá robené pod líniou pásu, vyhýbanie sa očnému kontaktu s publikom atď.

Autor knihy odporúča prednášať reč po stojačky, čím lepšie vynikajú gestá rečníka a môže takto vyvolať väčší dojem pre publikum.

d) oslovenie poslucháča individuálne

Pri reči je potrebné oslovovať publikum pomocou určitej gestikulácie, čím si s ním udrží rečník kontakt. Môže ísť o gesto TY, kľudne vyjadrené otvorenou dlaňou k jednému poslucháčovi. Gesto VY je vykonané kľudným polkruhovitým pohybom otvorenej dlani smerom od tela k všetkým poslucháčom. Gesto MY sa tiež koná otvorenou dlaňou, ale smerom k telu.

Agresívne a veľmi vyzývajúce oslovovanie publika môže narušiť vzájomný odstup medzi rečníkom a publikom.

Odstup môže byť:

verejný – 360 cm a viac, typická vzdialenosť medzi rečníkom a publikom.
spoločenský – 120 – 360 cm, bežná komunikácia medzi cudzími ľuďmi.
osobný – 60 – 120 cm, medzi príbuznými, kolegami a priateľmi.
intímny – do 60 cm, najbližší príbuzní a priatelia.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

e) mimická hra

Rečník ovplyvňuje publikum okrem gesta aj mimikou, ktorá hovorí o momentálnych pocitoch rečníka. Cez mimiku publikum ľahko môže vybádať vnútorné rozpoloženie rečníka. Ten by mal preto vystupovať pozitívne naladený.

f) komunikácia s odevom

Aj odev rečníka zohráva v komunikácii dôležitú úlohu. Prostredníctvom neho sa môžu vysielať rôzne signály ako vyjadrovanie osobnej identity a individuality, príslušnosť k nejakej spoločenskej skupine alebo status.

Použitá literatúra: FLUME,P.: *Rétorika v praxi. Staňte sa přesvědčivým rečníkem.* Praha : Grada Publishing, 2008.

7) Táto kniha je od Aleny Špačkovej, vydaná bola v roku 2006 pod názvom

MODERNÍ RÉTORIKA.

Kniha pozostáva z 11 kapitol. Ja sa budem zaoberať prvými 5 kapitolmi.

1. KAPITOLA
Rozprávať znamená tvoriť

Prvá kapitola začína tým, že objasňuje čo rétorika je. Rétorika nikdy nebola, nie je a nikdy nebude remeslom, vždycky sa jedná o umenie presvedčovať. Preto každý rečový výkon v sebe zahrňuje dve zložky :

A) vnútornú techniku
B) vonkajšiu techniku

Tieto dve zložky sa musia vzájomne doplňovať, jedna bez druhej nemôže existovať.
K zásadám pre medziľudskú komunikáciu patrí hlavne :

1) za úspech komunikácie je vždy zodpovedný hovorca
2) budovanie vzťahu so svojím poslucháčom
3) medzi základné požiadavky pre úspešnú komunikáciu patria : stručnosť a výstižnosť
4) platí tu komunikačný zákon : viackanálová informácia je pôsobivejšia, pretože poslucháč potrebuje nielen počuť ale aj vidieť
5) čo sa vymyká priemeru, to si poslucháč skôr zapamätá; preto svoj názor na preberaný problém máme doplniť aj inými pohľadmi na danú problemetiku
6) rozprávanie s emocionálnym nábojom si človek zapamätá lepšie, pretože rétorike ide o pôsobenie nie len na rozum ale aj na celé chovanie a jednanie vôbec

K upevneniu vzťahu so svojím poslucháčom máme využívať prostriedky :

A) **OSLOVENIE** – osloviť treba vždy v úvode a na konci prejavu. Opakované oslovenie sa používa iba vtedy, keď podávame poslucháčom kľúčovú informáciu a potrebujeme aby si ju zapamätal.
B) **OTÁZKY**- každé vystúpenie je boj o poslucháčovu pozornosť
- otázky prebúdzajú a upevňujú

C) **PRVÁ OSOBA MNOŽNÉHO ČÍSLA –** namiesto „rozumiete mi?“ musíme používať“ rozumieme si?“
– Používanie prvej osoby množného čísla, posilňuje dojem, že sme s poslucháčmi zajedno, že sme jedným z nich

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Postupy ktoré otvárajú cestu vnútornému porozumeniu:

1. rozhodujúci a odhodlaný prístup k veci
   - treba dať najavo elán a nadšenie zo skutočnosti, že máme príležitosť predniesť prejav práve týmto poslucháčom a na túto tému.
   - vzbudiť záujem poslucháča je rečníckou povinnosťou
2. úprimnosť a otvorenosť
3. široký rozhľad
   - nejde len o rozhľad v obore rečníka, pretože matériou rečníka je sám život, a tak sa musíme zaujímať o dianie okolo seba.
4. trpezlivosť v počúvaní svojho komunikačného partnera
5. nebrať sám seba príliš vážne
   - keď sa niečo nepodarí, život tým nekončí
   - odporúča sa používať humor ako najlepšie korenie medziľudskej komunikácie.

Dobrý rečník si musí rozvíjať dve základné rečnícke schopnosti:
– schopnosť vlastného úsudku
– schopnosť empatie

2. KAPITOLA

V úvode druhej kapitoly autorka spomína pojem „image“. Hovorí, že základnou požiadavkou úspešného rečníka je práve image alebo inými slovami povedané štýl, obraz.
Pôsobivý image predpokladá integritu, celistvosť, čo v praxi znamená, že musí zvýrazniť kladné stránky rečníckej osobnosti a potlačiť menej výhodné prvky jednania rečníka. O image sa treba starať, je to znak dospelosti. Istotne existujú ľudia, ktorí sa o svoj image nestarajú, spravidla sú to ľudia, ktorí nemajú čo stratiť, ľudia bohatý s potrebnými konexiami a pod. .
Image veľmi súvisí s prvým dojmom. Ten si o vás vytvoria hneď a môže trvať aj pol roka.
Existujú dva dôvody prečo sa image venovať:

1. účinne presadíme svoju kvalitu
2. najsilnejšie pôsobí prvý dojem

Pri rozvíjaní svojho image treba brať do úvahy 4 kategórie:

1. SELF IMAGE – tento obraz vlastnej osoby ovplyvňuje naše minulé skúsenosti a momentálne psychycké a fyzické dispozície
2. VNÍMANÁ IMAGE
3. ZÍSKANÁ IMAGE – táto kategória je určovaná povesťou, ktorá sa rozširuje o rečníkovi jeho známymi
4. VYŽADOVANÁ IMAGE – akonáhle rečník pri svojej prezentácii prezentuje určitú prezentáciu, musí rešpektovať pravidlá image danej fermy.

Pri rozvíjaní a pestovaní image sa treba zamerať hlavne na vzhľad, neverbálnu a verbálnu komunikáciu a základné princípy spoločenského vystupovania.

3. KAPITOLA

Tréma ako kamarátka

Ak sa chceme stať úspešnými rečníkmi, ak chceme hovoriť svoje myšlienky jasne, sebavedome a so zápalom, musíme sa zbaviť strachu z verejného prejavu. Niektorý ľudia sa chcú zbaviť trémy úplne. Ide však o boj s vlastným pudom sebazáchovy, pretože prejav strachu je od praveku prirodzenou reakciou ľudského tela na stresovú situáciu. Stres (tréma) definoval kanadský fyziológ Hans Bruno

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Selye takto: stres je vlastne obrana organizmu proti pôsobeniu nepriaznivých podnetov. Autorka tejto knihy nám podáva päť metód ako zvládnuť trému:
1. MENTÁLNY AEROBIK – Veľkosť trémy súvisí so základným postojom voči udalosti, v tomto prípade voči verejnému prejavu.
– odporúča sa prejsť „systematickým tréningom“, ktorý pozostáva: - aspoň 5 dní pred vystúpením trénovať 2krát denne po 5 minút. Nájsť si tiché miesto kde nás nikto nevyrušuje, zavrieť oči a predstaviť si atmosféru prezentáciu, treba si predstaviť aj sám seba pred obecenstvom. K tomuto všetkému treba pridať vedomie, že môj prejav, vystúpenie začne za malú chvíľu. V tomto okamihu prichádza tréma so všetkými fyzickými príznakmi. Tak si treba uvedomiť, čoho sa vlastne bojíme, prečo máme trému, veď o nič nejde, sme sami v kľudnej miestnosti len so svojimi myšlienkami.
- čím viac cvičíme svoj prejav, tým viac sa nám vety z prejavu dostávajú do povedomia a tým znížime svoju nervozitu
- o svojej tréme nikdy s nikým nehovoriť
2. SÚSTREDENIE POZORNOSTI – Človek nemôže usilovne myslieť na dve veaci naraz, preto aby sa nám hlavou neprechádzalo viac myšlienok, treba sústrediť pozornosť k niečomu inému. Môže to byť jeden zvuk, jedno slovo, predstava, môžeme preto sledovať tlkot svojho srdca alebo svoje dýchanie.
3. RÝCHLE TELESNÉ RELAXAČNÉ CVIČENIE – Za ideálne naladenie sa samozrejme považuje relaxácia ležmo, efektívne je aj zívacie cvičenie alebo aj šľapacie cvičenie. Pomáha každá energická fyzická činnosť
4. ASOCIÁCIA – Je to spomienková metóda, aby sme sa ukľudnili treba si vzpomenúť na prostredie, kde nám bolo dobre. Dôležitá je intenzita predstavy, ktorá pomáha prekonať strach
5. DYCHOVÉ CVIČENIE – Dychové cvičenia pomáhajú bojovať proti stresu. Popis: pohodlne sa usadiť, nikdy nezačínať nádychom, ale výdychom, začať počítať do 4 pokiaľ z pľúc nevypustíme všetok vzduch. Pustiť všetko z hlavy a sústrediť sa na dýchanie. Vydychovať treba z hlboka a z brucha, nehrbiť sa.

Pozor na „pseudorady“ – priatelia pred vystúpením s nami súcitia a chcú nám pomôcť. Vtedy nám dávajú tzv. „pseudorady:
- improvizuj
- predstavuj si obecenstvo nahé, ako hlávky kapusty
- nacvičuj prejav pred zrkadlom a sleduj sa
- daj si pohárik
- čítaj to
- ber to neformálne
- trému rozchoď

4. KAPITOLA

Aj ponožky hovoria

Poslucháč najrýchlejšie reaguje na vzhľad rečníka, bohužiaľ sa stáva, že rozhodujúcim kritériom pri zhodnocovaní vystúpenia je rozbor vzhľadu rečníka.
Pri vzhľade treba brať do úvahy:
1. fyzickú dispozíciu – sú to naše charakteristické rysy dané od prírody
2. čistota a upravenosť – patrí tu čistota tela, pleti, úprava obočia, čistota zubov, úprava vlasov, oblečenie nech je čisté a vyžehlené
3. oblečenie a doplnky – Muži: Konzervatívny tmavý oblek s nenápadným vzorom, biela košeľa, hodvábna kravata, tmavé ponožky, čierne šnurovacie topánky, žiadne šperky s výnimkou hodiniek
– Ženy: tmavý kostým (nie nohavice), zreteľné línie, tmavé

WWW.EVANJELIZACIA.EU

lodičky, striedme použitie šperkov, svetlá blúzka

Treba sa zamerať na detaily ako je skontrolovať či nechýba na saku gombík, či nie je niečo roztrhané, odpárané, skontrolovať zips.

5. KAPITOLA

Reč je prameňom nedorozumenia

Nerovnováha medzi verbálnou a neverbálnou zložkou rozprávania spôsobuje nedorozumenie. Reč tela necháva nahliadnuť do hĺbky, signalizuje čo sa v skutočnosti odohráva pod povrchom. Ak je človek odborníkom na svojom mieste, ak sa momentálne necíti úplne slobodne, musí ovládať reč svojho tela.
Autorka ponúka v tejto kapitole 9 pozitívnych signálov.

1. srdečné podanie ruky – všeobecne sa chápe podanie ruky ako formality, no naše telo tomuto vzájomnému dotyku prikladá väčšiu dôležitosť, pri podaní ruky sa treba sústrediť na: silu stisku, dĺžku stisku, spôsob podania, teplota a vlhkosť ruky.
2. vopred sa zoznámiť s priestorom a akustickými podmienkami svojho vystúpenia, odporúča sa dostaviť na miesto aspoň hodinu pred začiatkom, prehliadnuť si miestnosť, upraviť osvetlenie, vyvetrať, vyskúšať si mikrofón
3. pred začiatkom svojho prejavu si nájsť najvhodnejšie miesto
4. usmievať sa vždy keď je to vhodné – úsmev nemá byť taktickým manévrom, nemá byť agresívnym úsmevom, 2udský úsmev je kľúčom k srdcu, je to názor na život, úsmevom sa sľubuje podnecuje, láka, odzbrojuje a síri dôveru
5. stáť aktívnejšie ako pri neformálnom rozhovore – ak chce rečník presvedčiť publikum, musí svojím telom vyžarovať stupeň napätia
6. rešpektovať pre svojho poslucháča najpriateľnejšiu vzdialenosť - minimálna vzdialenosť je cca 80 cm
7. používať otvorené gestá – otvorené gestá sú tie, keď rečník ukazuje poslucháčom dlaň a zápästie, tieto gestá vyvolávajú pocit lojality
8. pohybovať sa cielene – treba sa vyvarovať tomu, aby pri vystúpení sme stáli ako stĺp, pri pohybe pôsobí človek živšie, plastickejšie, musí to byť pohyb odôvodnený, to zn. predtým ako sa niekam pohnem, pozriem sa na cieľ svojho pohybu
9. udržiavať zrakový kontakt – vďaka zrakovému kontaktu môžeme realizovať spätnú väzbu, vždy sa treba držať rady pred začiatkom a na konci myšlienky sa pozrieť do posluchačových očí – jedine tak sa udrží jeho pozornosť.

POUŽITÁ LITERATÚRA

ŠPAČKOVÁ, A. : *Moderní rétorika,* Jihlava : EKON, 2006.

Seminárna práca z rétoriky

Nenechte sebou manipulovat

5.ročník
2008 Mária Zumríková

WWW.EVANJELIZACIA.EU

1 ČO JE VLASTNE MANIPULÁCIA?

Definícia manipulácie

Manipuláciou rozumieme vedomé alebo aj nevedomé použitie neférových spôsobov chovania, respektíve jednania.
Pri všetkých druhoch komunikačných situácií môže dochádzať k manipulácii v rámci:
♦ vyjednávania pri riešení konfliktu
♦ informačného rozhovoru
♦ kritického rozhovoru
♦ porady
♦hľadania rozhodnutia, riešenia problému na nejakom pracovnom seminári
♦ priateľskej diskusie
♦ porady spolupracovníkov k posúdeniu úloh atď.
Do definície zahrňujeme aj nevedomé formy chovania z toho dôvodu, lebo často nám samotným nie je jasné, že manipulujeme.

1.1 Ako by sa malo zaobchádzať s manipuláciou?

Nie je možné poznať všetky techniky a nie je možné pre všetky vymyslieť protiopatrenia.
Človek nikdy presne nevie, čo manipulátor vlastne sleduje.
Aby sme správne prispôsobili naše reakcie daným situáciám je potrebné:

1. Identifikovať manipulačnú techniku a a príslušnú obranu proti nej
2. Rozpoznať manipulátorovu stratégiu
3. previesť férové protiopatrenia

1.2 Šesť pravidiel pre zaobchádzanie s manipuláciou

1. Zostaňte vecní a čestní
2. Zostávajte kľudní a trpezliví
3. Nereagujte kauzálne, ale jednajte aktívne
4. Sledujte vytrvalo svoj cieľ
5. Sústreďte sa na konkrétne formy chovania
6. Vybudujte „zlatý most“

2 TYPICKÉ MANIPULAČNÉ STRATÉGIE

V tejto kapitole sa naučíme:
- rozpoznať základné druhy manipulácie
- rozpoznať situácie, v ktorých sa používajú

Existujú štyri kategórie, ktoré môžu účelným spôsobom usporiadať manipulačné techniky. Usporiadanie sa riadi podľa stratégií:
⇒ stratégia blokády
⇒ presadzovanie stratégie
⇒ sabotáž počas rozhovoru
⇒ sabotáž po rozhovore

2.1 Stratégie blokády

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Blokáda môže byť prevádzaná pasívne alebo aktívne.

A.) Pasívny spôsob blokády:
- zotrvať na svojom stanovisku
- odmietať vysvetlenia
- blokovať informácie
- neodpovedať na otázky
- nechcieť rozumieť
- byť vyhýbavý
- schovávať sa za neexistujúce záujmy

B.) Aktívny spôsob blokády:
- odlákanie od danej témy
- rozptyľovanie
- zámerné zlé porozumenie
- veľa hovoriť a málo povedať
- predkladať zdanlivé argumenty
- zveličovať

2.2 Presadzovacie stratégie

Pomocou tejto stratégie chce manipulátor zostať súčasťou rozhovoru a všetkými prostriedkami dosiahnuť svoj cieľ.

Typické metódy: - postupy, ktoré nie sú orientované na presviedčanie
♠ vyhrážanie, klamstvo, vydieranie
♠ Selektívne informovanie
♠ osobné napádanie
♠ zdanlivé ústupky, výsady: osobná rovina proti vecnej
♠ toto je moja posledná ponuka , potom...
♠ predmet rozhovoru je odsunutý ako neprejednateľný
♠ vytvorenie časového tlaku
♠ navodenie pocitu zlého svedomia

Typické metódy: - postupy zamerané na presviedčanie
♠ lichotenie
♠ ústupky v emocionálnej rovine, ktoré majú v rovine vecnej viesť k protislužbám
♠ vyhrážanie autoritou
♠ vytvorenie pocitu neistoty: vlastné riešenie ako záchranná kotva
♠ predkladanie zdanlivých argumentov

2.3 Sabotáž počas rozhovoru

Sabotáž počas rozhovoru znamená, že manipulátor má v úmysle dostať rozhovor do určitej vyhrotenej situácie bez toho aby niesol za to zodpovednosť.

Typické situácie
♠ úmyselne neporozumieť
♠ provokovať a urážať
♠ vyprovokovať prerušenie jednania
♠ predstierať podriadenie sa
♠ praktizovať neprimerané správanie- (nenechať ľudí, aby sa vyjadrili)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

♠ klamať
♠ rozplakať sa
♠ deklarovať citový výlev ako legitímnu reakciu
♠ náhle vyrukovať s nejakým termínom, na ktorý sa pozabudlo
♠ viesť alebo zakončiť rozhovor veľmi rýchlo
♠ predložiť poslednú ponuku
♠ vyvolať časový tlak
♠ navodiť pocit zlého svedomia
♠ trvať na svojom stanovisku
♠ odmietať vyjadriť sa
♠ blokovať informácie
♠ nedávať odpoveď na otázky

2.4 Sabotáž po rozhovore

Manipulátor sa počas rozhovoru javí ako spolupracujúci, no po rozhovore necháva dohodnuté riešenia a opatrenia stroskotať.

Typické sabotážne potupy

♠ nové interpretovanie dohôd
♠ nedodržiavanie dohôd
♠vytváranie prekážok a intríg

Po rozhovore treba byť veľmi obozretný a sledovať, aby sa dosiahnuté dohody plnili.

3 ELEGANTNÝ SPOSOB OBRANY

V tejto kapitole sa dozvieme:
- ako sa brániť pred manipuláciou
- aké komunikačné techniky môžeme k tomu použiť

3.1 Otázky a počúvanie

Uvedomelé zaobchádzanie s otázkami je jedným z dôležitých bodov komunikácie a aj napriek tomu sú často podceňované.
Pomocou rýchlych otázok možno dosiahnuť:
- získanie dôležitých informácií , o čo partnerovi ide
- aktívne zapojenie partnera do jednania
- zvládnutie emocionálnych obtiaží pri konfrontácii

Otázky možno používať otvorené, alebo uzavreté.
Otvorené otázky sa používajú pre:
• získanie podrobnejších informácií
• podporu slobodného vyjadrovania názorov
• povzbudenie pri premýšľaní o téme

Uzavreté otázky sa používajú, aby sa:
• dosiahlo porozumenie alebo súhlas
• získali nejaké potvrdenia
• zaistil súlad názorov
• získala jasná odpoveď

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Čo vlastne znamená počúvať?
- obracať sa k partnerovi počas rozhovoru s plnou pozornosťou a sústredením
- vžiť sa do situácie partnera, aby sme rozumeli jeho pohľadu na vec
- v prvom rade je to vec vnútorného postoja človeka- nie je to len technika

3.2 Vecný rozhovor

Pomocou vecného rozhovoru môžeme:
- stručne vyriešiť situáciu nabitú emóciami
- oddeliť podstatné od nepodstatného
- rozpoznať priority a zjednotiť ich
- prejsť k jadru veci
- získať uznanie u agresívnych jedincov

Počas rozhovoru kladieme spresňujúce otázky, aby sme dospeli ku konkrétnym faktoma skutočnostiam

3.3 Ignorovať a pokračovať

Ignorovať a postupovať ďalej predstavuje tú najzdržanlivejšiu reakciu na poznanú manipulačnú techniku. Partnerovi môžete dať najavo, že viete, čo chcel na vás skúšať a to tým, že : - urobíte v rozhovore prestávku a premýšľate

- zdôrazníte svoj vlastný príspevok

3.4 Predstieraná prostoduchosť

Znamená to reagovať na odhalenú manipuláciu predstieraním nedorozumenia alebo vytvorením zmätku,no skôr než budeme v rozhovore pokračovať treba si túto situáciu vyjasniť.

3.5 pokazená gramofónová platňa

Táto metóda sa používa vtedy, ak spozorujeme, že partner sa chcel od danej témy odchýliť, čo nás má zastrašiť, podráždiť alebo prekvapiť.

3.6 Zmena perspektívy

Táto ďalšia obranná technika je veľmi prostá. Na pokus o manipuláciu nereagujete priamo, ale vyzvete partnera, aby sa na situáciu pozeral vašimi očami.

3.7 Vystúpenie z hry

Obranou pred manipulačnými technikami je niekedy vhodné prerušiť rozhovor a otvorene pomenovať pokus o manipuláciu. Možno to urobiť podľa nasledujúcich techník:

- rozhovor jasne a zreteľne prerušiť
- prerušenie jasne a zreteľne zdôvodniť
- navrhnúť ďalší postup

3.8 Ako sa vysporiadať s blokovaním?

Nasledujúci model popisuje rôzne kroky, pomocou ktorých možno reagovať na blokovanie.

1. Porozumenie

WWW.EVANJELIZACIA.EU

2. Predpoklad spolupráce
3. Signalizácia spolupráce
4. Identifikovať blokádu
5. Použiť čestným spôsobom silu

3.9 Ako prerušiť rozhovor

Niekedy je nutné rozhovor jasne a zreteľne. V takýchto prípadoch platí zásada: „ chrániť seba a svoje záujmy a stiahnuť sa tak elegantne, ako je to len možné.“
Metódy prerušenia rozhovoru sú nasledovné:
♣ s nadávkami zahájiť ústup
♣ vyčítať
♣ zdôvodňovať, prečo nie je neúspech rozhovoru našou vinou
♣ vyrukovať s konkrétnymi hrozbami
♣ prehltnúť hnev a v tichosti sa stiahnuť
♣ nechať partnera len tak sedieť za stolom a ísť preč
♣ partnera prerušiť akýmkoľvek spôsobon

Prerušenie rozhovoru, je tým najhorším možným prípadom, ale aj na tieto by sa mal človek dôkladne pripraviť, lebo väčšinou musíme chrániť sama seba.

RÉTORIKA V ZAMESTNANÍ

Magdaléna Pekarčíková Rétorika II Prof. ThDr. Dr. Ľubomír Stanček, PhD., CM 2008-04-14

Obsah

Úvod 3
1 Von s tým 3
2 Čo je alfou a omegou rozhovorov 5
3 Ako pôsobiť presvedčivo pri rozhovoroch 9
Záver 10

Úvod

„ Kto je chytrý bude v rozhovore menej myslieť na to, o čom hovorí a viac na to s kým hovorí. Ako náhle to pochopí, je si istý, že nepovie nič, čoho by neskôr ľutoval.“ [39]
Artur Schopenhauer – nemecký filozof

V zložitom medziľudskom prostredí je potrebné čoraz viac klásť dôraz na elementárne situácie rozprávania. Vyžaduje si to potrebu stále viac a viac sa zdokonaľovať v rečovej komunikácii, pohotovo a operatívne podávať nielen informácie ale vedieť aj lepšie argumentovať a presvedčiť

[39] Porov. HERTZER, K.: *Rétorika v zaměstnání.* Praha : GRADA Publishing, a.s., 2006.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

poslucháča. Vedomosti ešte sami o sebe nenaučia správne, esteticky a pôsobivo komunikovať. Tým viac pre úspešného človeka 21. st.

Vo svojej seminárnej práci chcem predstaviť knihu od autorky **Karin Hertzer**: ***Rétorika v zaměstnání***.

Celá kniha je rozdelená do piatich veľkých kapitol. Pokúsim sa zamerať a spracovať prvú, druhú a časť tretej kapitoly.

.

1 Von s tým

V prvej kapitole nájdeme základné informácie o komunikácii v zamestnaní.
V rozhovore, diskusii alebo pre prednáške sa musí jasne a zreteľne vyjadrovať. K tomu patrí nutná dávka sebavedomia, ale tiež zrozumiteľná reč. To všetko sa dá naučiť. Pritom v rétorike, a nielen v nej, platí – cvičenie robí majstra.

Von s tým, znamená, že sa musíme naučiť formulovať myšlienky jasne a zrozumiteľne, aby nám iní rozumeli.

Komunikácia pozná veľa spôsobov

V skutočnosti sa rozhovor medzi dvomi a viac ľuďmi nevyvíja jednoducho, dochádza k prijímaniu a odosielaniu správ z rôznych kanálov. Je teda výzva pre nás, aby sme si uvedomili, cez aké kanály posielame svoje správy.

Pri telefonických rozhovoroch je rozhodujúcim faktorom, resp. kanálom - hlas.
Z hlasu je veľmi zreteľne rozpoznať, či hovoríme nahlas, potichu, rýchlo alebo pomaly, zreteľne alebo huhňavo , či dodržiavame pauzy a čiarky. Druhá strana má možnosť rozpoznať s kým hovorí.

V osobnom rozhovore okrem verbálnej komunikácie sa pripája aj neverbálna komunikácia – reč tela. Asertívne správanie - kontakt očí, úsmev, otvorené príjemné gestá, taktiež aj zovňajšok, t.j. oblečenie.

Pri skupinových rozhovoroch sa rozširuje spektrum informačných kanáloch, v postavení hierarchie – kto kde stojí, sedí a pod.

Žiadny rečník nespadol z neba

Vedenie rozhovorov musíme cvičiť a trénovať, aby sme správy jasne pochopili a odoslali. Toto je úspechom v zamestnaní. To všetko sa dá naučiť a natrénovať.

Rétorika je umenie, ktorému sa dá naučiť rovnako ako remeslu?

V staroveku bol pojem rétorika ohraničený na rečnícke umenie pri prednáškach. V súčasnosti sa tento pojem označuje ako schopnosť počas rozhovoru predniesť vlastný názor.

Ak chceme získať pozitívny postoj k rozhovoru, nemá to byť rozhovor s oponentom ale partnerom, v ktorom sa strieda aktívne počúvanie a argumentovanie. Na konci, ktorého sú obaja partneri víťazi, bez prehry.

Preverte si svoj postoj

Rečník si získa poslucháčov tým, že bude na nich pôsobiť vierohodne, t.j. s témou sa stotožní, priateľsky na nich pôsobí a sústreďuje svoju pozornosť na pozitívne aspekty rozhovoru.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Byť presvedčivý vďaka sebavedomiu

Ten, kto chce poslucháčov nadchnúť a presvedčiť potrebuje veľkú dávku sebavedomia. Z rečníka má vyžarovať to, že má rád sám seba, že danú problematiku ovláda, rozumie jej a chce ju podať ďalej.

K lepšiemu vnímaniu vlastnej hodnoty pomôžu tieto kroky:

1. viesť si denník s úspechmi
2. žiadať pochvalu a uznanie
3. prežívať deň s úsmevom
4. nebáť sa pripustiť si svoje chyby a slabosti
5. pýtať sa svojich vnútorných zmyslov
6. zastaviť negatívne myšlienky

Vyvarovať sa používaniu slov, ktoré dávajú najavo neistotu a pochybnosť

2 Čo je alfou a omegou rozhovorov

V tejto kapitole sú základy perfektnej komunikácie v zamestnaní. Od oblečenia až k záverečnému pozdravu, naučiť sa prezentovať sami seba, formulovať zrozumiteľne svoje myšlienky a presvedčivo argumentovať.

Môžete povedať viac, než len slová

Dá sa zapôsobiť viac ako len slovami, napr. rečou tela, hlasom, vystupovaním a nie len slovom. Často skôr si zapamätáme ako kto stál, sedel, či bol sympatický, či pôsobil vierohodne a až potom čo hovoril.

Z tónu vzniká hudba

Hlas je zrkadlom osobnosti. Obyčajné „haló“ v telefóne môžeme poukázať niečo o pohlaví, veku, temperamentu, zdravotnom stave, o sociálnom pôvode a kultúre partnera, ktorý je na druhom konci telefónu. Sympatický a príjemný hlas, spojený s úsmevom znie hrejivo. Je potrebné správne artikulovať, dodržiavať pauzy, správne intonovať.

V osobnom rozhovore dvoch ľudí vnímame až 40% informácií z hlasu a intonácie rečníka. Poslucháč to ukladá do pamäti a zistí či bol rozhovor príjemný alebo nepríjemný.

Väčšina ľudí v práci musí veľa hovoriť. Hlas sa vysiľuje, vysychá hrdlo. Čo v takom prípade? Eva Loschky, logopédka z Mníchova odporúča „hlasový tréning“. Praktické cvičenia artikulácie, hlások, spoluhlások, dýchania a pod.

Nielen hovoriť ale tiež mlčať

V dialógu patria k sebe aj hovorenie aj počúvanie. Taktiež aj mlčanie, ktoré má isté výhody:

- pauzou dáme najavo, že sme skončili istý úsek a nasleduje nová myšlienka
- zvýši sa napätie v očakávanie toho, čo bude nasledovať
- môžeme pozorovať druhú stranu
- je čas na premyslenie a nové nápady

Signály reči tela

Najlepším predpokladom dobrej komunikácie je príjemný hlas, úsmev, priamy očný kontakt mierna gestikulácia. To všetko sú prvkami asertívneho správania.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Existujú aj negatívne prvky správania. A preto je dôležité ich odhaliť a odstrániť. Sú to rôzne nesprávne gestá ako napr. hranie sa s vlasmi, okuliarmi, prsteňmi a pod. Sebapozorovaním je potrebné ich postupne odstrániť.

Dôležitým akcentom komunikácie je aj dodržiavanie dištančných zón. Pri rozhovore nepristupovať príliš blízko do intímnej zóny, do ktorej môžu vstúpiť len tí najbližší.

Vhodný odev je silou prvého dojmu. Dôležité je, aby sme sa v tom čo nosíme cítili dobre. Keď sme si istý svojim pozitívnym vplyvom, môžeme sa uvoľniť, porom máme pravý šarm, ktorý má ohlas i u nášho poslucháča.

Oblečenie by malo odpovedať nášmu veku, typu, zamestnaniu,, image firmy a príležitosti.

Oblečenie iné pre obchodné rokovania iné pre reklamné agentúry. Niekde existujú aj štandardy pre obliekanie.

Ako viesť rozhovory v zamestnaní, aby na vás ľudia radi spomínali

Medzi základné vedomosti o rozhovore v zamestnaní patrí úvodný pozdrav a krátke predstavenie sa. Stretnutie s nami by malo byť príjemné. Prvý dojem sa dá urobiť aj z neverbálnej komunikácie, úsmev, očný kontakt, príjemný hlas.

- pri predstavení začať vždy menom. Jasne a zrozumiteľne, aby si ho druhá strana zapamätala.
- povolanie. Predstaviť pozíciu, a krátko vysvetliť.
- firma pre koho pracujeme, vlastná kancelária alebo prax a pod.
- oblasť pôsobnosti. Objasniť za aké úlohy zodpovedáte, príp. akú pozíciu zastupujete.

Nezáväzná konverzácia otvára dvere. Odkrýva sa ňou ľudská stránka človeka, prirodzene a zdvorilo.. Dôležité je, aby ste boli s partnerom v rozhovore rovnako naladený.

Tabu pri rozhovoroch sú vždy témy ako napr. politika, rodinné problémy, náboženstvo, rasové problémy, sexuálna orientácia. Je to príležitosť na rôzne konfrontácie, ktoré pri rozhovoroch nie sú potrebné.

Naše rozlúčenie musí mať štýl. Vždy priateľsky a zdvorilo.
Je potrebné poďakovať za čas a stretnutie. Prípadne dohodnúť opätovné stretnutie.

Naučte sa formulovať svoj prejav zrozumiteľne

Alfou a omegou každej komunikácie je umenie zreteľne a zrozumiteľne sa vyjadrovať, aby ostatní mohli vašu správu prijať. Je to niekedy veľmi dôležitá úloha.
K tomu platia isté pravidlá:

- hovorte čo najjednoduchšie, aby ste oslovili všetkých poslucháčov
- vyvarujte sa odborných termínov a cudzích slov. Rozumie každý odborným termínom?
- hovorte v oznamovacích vetách
- hovorte krátko, jasnú reč, žiadne klišé
- pridajte názorné príklady a dodajte si odvahu byť vtipný.

Technika hovorenia - vlastný model pre rozhovory.
Hovoríme nahlas alebo potichu, rýchlo alebo pomaly, zreteľne, spisovne, odborné výrazy?

Oslovovať priamo alebo nepriamo? Prostredníctvom priamej a nepriamej techniky vysielame svojmu poslucháčovi určité správy.

Pri emocionálne zafarbených témach si človek vyberá nepriamu techniku oslovenia.
Priama technika je vhodná vtedy, keď sú jasné pravidlá, inštrukcie, myšlienky.

Hovoriť „nie“ sa dá naučiť

Kto hovorí áno a myslí tým nie, nerobí pre seba nič dobré. Je nútený sa pretvarovať, a urobiť niečo navyše, čo už nechce. Zanedbáva svoje vlastné potreby. Navonok pôsobíte málo sebavedome

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a môže sa stáť, že vás prestanú brať vážne. Tu musí byť dodržaná psychohygiena a preto je dôležité naučiť sa povedať nie.

Nie je potrebné k tomu žiadne vysvetľovanie, prečo to neurobím. Stačí povedať Nie. Pr. Nie, to neurobím., Nie, toto nechcem.

Trénovanie slovnej zásoby:

- vyjadrujte sa pozitívne
- vyvarujte sa pasívu, neurčitému slovíčku, klišé
- miesto podstatných mien používajte slovesá a prídavné mená
- hrajte sa so slovami a frázami
- opakujte čo najviac viet

Umenie argumentovať:

Osem spôsobov hry:

1. ten najlepší argument na záver
2. od obecného ku konkrétnemu
3. nový uhol pohľadu
4. štruktúra riešenia problému
5. štruktúra rozhodovania
6. štruktúra pre a proti
7. štruktúra stanoviska
8. metóda kompromisu

Pravidlá správania sa pri telefonovaní:

◊ zastihnúť druhého v správnom čase /nie večer po 20.00 hod/
◊ opýtajte sa, či ho nerušíte a má na vás pár minút čas
◊ navoďte príjemnú atmosféru / vždy úsmev/
◊ vyjadrujte sa stručne
◊ nemali by ste pri tom jesť, piť, a pod. / vyzerá to ako nezáujem/

3 Ako pôsobiť presvedčivo pri rozhovore medzi štyrmi očami

Vždy môžete zanechať dobrý dojem z vášho stretnutia. Kúzlo prvého dojmu urobí aj oblečenie podľa typu a príležitosti. Pôsobte zdvorilo a priateľsky, otvorene, tým dávate najavo svoje sebavedomie. Prvý dojem sa nedá urobiť dvakrát, nedá sa zopakovať. Tým si ale môžete nazbierať u vášho protihráča body k dobru.

Čo je veľmi dôležité pri prvom dojme je aktívne počúvanie vášho partnera.

◦ miernym pokývnutím hlavy,
◦ zopakovanie určitých statí, aby druhý pochopil, že ho počúvame.
◦ nechajte partnera dohovoriť
◦ usmievajte sa ak hovorí niečo milé
◦ pozerajte sa mu priamo do očí

Kladenie cielených otázok

Otvorené – ak sa chceme dozvedieť niečo viac, Pr. Aký je váš názor?

- kritické otázky – Prečo ste zmenili názor?
- protiotázky- Ako tomu rozumiete?
- Pýtanie sa na pocity – Aký je váš pocit?

Zatvorené – ak chceme vedieť jasnú odpoveď Pr. Áno, nie... a pod.

- zisťovacie otázky

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- alternatívne otázky
- sugestívne otázky

Ako šikovne jednať? Jednať tvrdo alebo citlivo?

Traja americký sociológovia Fischer, Ury a Patton skúmali v 80. rokoch minulého storočia rôzne štýly jednania a dospeli k názoru, že nie je dobre ani jednanie tvrdé ani príliš s citom.

Tvrdé jednanie – celé je to boj svojho protivníka poraziť. Je tam možno cena úspechu ale jednanie je obtiažné a plné agresie a tento image ostane vám navždy.

Citlivé jednanie – chcete s partnerom vytvoriť dôverný vzťah a snažíte sa za každú cenu nájsť kompromis. Môže dôjsť k harmónii ale obe strany nebudú spokojné, pretože nedosiahnu svoje ciele.

Harvardský koncept má motto: „Tvrdý k téme, ale citlivý k ľuďom“
Toto je úspechom celého vášho jednania.

1. sústreďte sa na tému veci
2. rozhodujte medzi požiadavkami a motívmi
3. pátrajte po riešení a zvoľte také, ktoré prinesie výhody pre obe strany
4. vypracujte si objektívne kritéria pre svoje požiadavky.[40]

Záver

Záverom tejto práce chcem skonštatovať, že umenie správne komunikovať, a to nielen v 21. storočí je veľmi náročné a potrebné.

Keďže sama pracujem v takomto rezorte, kde komunikácia a komunikačné zručnosti sú alfou a omegou mojej práce a rôzne výcviky ako napr. komunikačné zručností, zvládanie stresu, organizačné zručnosti, firemná kultúra, time manažment, a rôzne iné kurzy, som sama absolvovala, viem, ako veľmi dôležité sú tieto vedomosti a zručnosti pri zvládaní bežnej komunikácie.

Určite by sa tejto knihe dalo venovať viac pozornosti a rozpísať podrobne.

Ale je to kniha, ktorá má opäť obohatila o nové vedomosti a zážitky pri jej spracovaniu a štúdiu a ktorú veľmi ju oceňujem.

RÉTORIKA V ZAMESTNANÍ – AKO PRESVEDČIŤ V KAŽDEJ SITUÁCII

Danka Čekanová Rétorika II. Prof. ThDr. Ľubomír Stanček, PhD. 2008-04-14

Obsah.....2
Úvod 3
1 Rozhovory tvárou v tvár.....4
2 Ako vystupovať na poradách 7
3 Rozhovory vo väčšej skupine ľudí.....8
4 Ako správne viesť prednášky a prejavy.....11
5 Prednášky a prejavy..... 12
Záver.....13

[40] Porov. HERTZER, K.: *Rétorika v zaměstnání.* Praha : GRADA Publishing, a.s., 2006, s. 9 – 62.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Úvod

Svoju seminárnu prácu venujem knihe **Rétorika v zamestnaní, ako presvedčiť v každej situácii** od autorky Karin Hertzer, vydanej Vydavateľstvom GRADA PUBLISHING, a.s., Praha 7, v roku 2006, ISBN 80-247-1799-9. Kniha má 128 strán a skladá sa z piatich kapitol. Vo svojej práci sa venujem druhej časti tretej kapitoly, štvrtej a piatej kapitole, teda konkrétne od strany 64, nakoľko prvej časti spomínanej knihy sa venuje spolužiačka p. Pekarčíková M.

V týchto kapitolách je spomenutých niekoľko situácií: rozhovory tvárou v tvár, rozhovory vo väčšej skupine; kniha poradí ako vystupovať na poradách, ako správne viesť prednášky a prejavy a sú v nej opísané rôzne situácie, ktoré sa môžu v našom pracovnom živote vyskytnúť. Vďaka tejto knihe môžeme získané informácie aplikovať v praxi.

1 Rozhovory tvárou v tvár

V zamestnaní sa často presadzujeme vo vzťahu k inej osobe, napr. medzi kolegami, nadriadenými, či zákazníkmi. Táto kapitola spomína sedem konkrétnych situácií a aj rady, ako v tej - ktorej situácii konať, zachovať sa.

1. situácia: **uchádzanie sa o miesto:**
Ak sa chystáme uchádzať sa o voľné pracovné miesto, je potrebné sa na rozhovor so šéfom pripraviť, aby sme urobili dobrý dojem a predišli tréme. Je treba získať čo najviac informácií o novom oddelení, alebo novom mieste. Zopakovať si a dobre zapamätať si miesta svojej profesijnej kariéry, aby sme ich mali poruke, keď na nich príde reč. Je treba si naplánovať, či upraviť pracovný kalendár pred i po uskutočnení sa rozhovoru. V prípade, že sa pohovor koná v miestnej pobočke firmy, musíme si byť istí, že sa tam dopravíme včas. Je dôležité vidieť sa očami firmy, aby sme vedeli odpovedať šéfovi na otázku: Prečo by sme mali túto pozíciu obsadiť vami? Je potrebné presvedčiť ho o svojich kvalitách. Takýto rozhovor sa koná spravidla 30 až 60 minút a prebieha v štyroch fázach:

- nezáväzná komunikácia
- otázky pre Vás
- Vaša predstava šéfa, resp. nového oddelenia
- konečná fáza.

2. situácia: **dojednanie sa o plate:**
Keď príde reč na peniaze, veľa ľudí zneistie, lebo sme naučení, že o peniazoch sa nehovorí. Zamestnanci sa v práci často stretávajú s tým, že o svojom plate ľudia hovoria veľmi neradi. Na celú vec sa treba pozerať takto: odvádzame dobrú prácu, a len keď za ňu dostaneme adekvátne zaplatené, sú váhy vyrovnané. Je potrebné si rozmyslieť, ako si seba sami ceníme a aký je tu obvyklý plat. Ak sme schopní svojmu šéfovi povedať „Prinesiem vám viac, ako do mňa vložíte“, máme záruku, že dojednávanie sa o plate dopadne dobre. Barbara Berkhan, trénerka komunikácie z Hamburgu, uvádza nasledujúce tipy:
a/ čím viac pozitív o sebe môžete povedať, tým skôr vám šéf bude chcieť vyhovieť vo vašich prianiach týkajúcich sa platu. Pokúste sa prezentovať pokiaľ možno čo najsebavedomejšie, budete tak môcť dokázať, že máte tiež hodnotu peňazí.
b/ informujte sa, aký základný plat môžete požadovať. Treba pritom myslieť tiež na príspevky na dovolenku, na vianočné sviatky, finančné vyrovnanie za nadčasy, dôchodkové pripoistenie, prémie, príspevok na dopravu, stravovanie,...
c/ určite si svoj priestor na vyjednávanie, k tomu si stanovte najlepší možný cieľ, ktorý bude o 15 až 20 % vyšší ako ten, ktorý naozaj chcete vyjednať.

Až po vyslovení nesúhlasu sa začína jednať:
Ak sa vás šéf spýta aký plat by ste si predstavovali, až potom treba povedať svoje predstavy. Nie je vhodné, aby ste o peniazoch začali hovoriť vy. Ak sa teda šéf spýta, povedzte svoju najvyššiu hranicu,

WWW.EVANJELIZACIA.EU

povedzte sumu a potom urobte pauzu. Nenechajte sa znepokojiť, ak sa budú na začiatku vaše predstavy rozchádzať. Keď sa už nemôžete pohnúť z miesta, začnite hovoriť o iných bodoch. Možno ustúpia, a vám to umožní dôjsť ku kompromisu.

3. situácia: **krátka správa o priebehu projektu:**
Chopme sa v zamestnaní každej príležitosti, keď môžeme upozorniť na svoje úspechy. Je ale potrebné trafiť tú správnu mieru a správny čas. Priaznivá situácia je napríklad hneď po skončení vášho úspešného projektu, pričom predstaviť projekt, či produkt, je potrebné len niekoľkými vetami a musia byť pritom zodpovedané všetky dôležité otázky.

4. situácia: **rozhovor o vašich cieľoch:**
Premyslite si, spolu so šéfom, či vedúcim oddelenia, aké ciele chcete počas roka dosiahnuť. Ak na konci obdobia sa budete môcť pochváliť dosiahnutím vytýčených cieľov, zamestnanci môžu očakávať, že dostanú prémie. Tieto pohovory môžu byť niekedy spojené s jednaním o plate. V zásade ide o povzbudenie zamestnancov k sebamotivácii a k práci z vlastnej iniciatívy. Druhou stránkou veci je, že vedúci oddelení a šéfovia majú svoje vlastné ciele, ktoré slúžia k osobnému plánovaniu kariéry, a k ich dosiahnutiu potrebujú podriadených zamestnancov, sú teda na nich odkázaní. Pri rozhovoroch o cieľoch preto vždy existujú dva smery – zdola nahor a zhora nadol, teda predmetom jednania je vždy kompromis.
5. situácia: **rozhovor so spätnou väzbou:**
Ak si vás nadriadený pozve na pohovor, je to šanca pre vás, aby ste skontrolovali, či je váš nadriadený spokojný. Tento pohovor vám dáva šancu vyjadriť sa, ako sa vám páči firma, vaša pozícia a spolupráca na oddelení. V podstate všade, kde sa rozprávame s kolegami o problémoch alebo ich žiadame o ich názor, ide o rozhovor so spätnou väzbou. Aby táto spätná väzba bola prínosná, musia obidve strany dodržiavať niekoľko pravidiel:

- mať pochopenie
- užitočné informácie
- spontánne reakcie
- konkrétne príklady

Treba žiadať odozvu ako často to len bude možné, lebo podľa toho, ako nás vnímajú iní ľudia, sa môžeme mnohému naučiť. Odozvu si treba vypočuť v kľude. Nemusíme sa ospravedlňovať ani brániť. Odozva je osobný názor, preto ju treba brať ako podnet, ktorý však nie sme povinní zrealizovať. Za odozvu je treba poďakovať, za úprimnosť a za to, že si náš partner urobil čas.

Pokiaľ ide o kritiku, treba svoju kritiku zabaliť tak, aby toho druhého nezranila a aby o argumentoch ten druhý skutočne premýšľal. Pokiaľ chceme kritizovať kolegu, alebo šéfa, potrebujeme mať jemný postreh. Najlepšie bude, ak svoje argumenty postavíme na základe metódy v piatich krokoch:
-*úvod* – netreba ísť rovno na vec, ale je potrebné rozhovor opatrne uviesť
-*hlavná časť A* – je treba prejsť k veci, poukázať na to, že sa vyskytol problém
-*hlavná časť B* – uviesť príklady, pri ktorých sa problém vyskytol a vysvetliť, ako ho vnímame, treba zostať objektívny a férový
-*hlavná časť C* – uzavrieť rozhovor niekoľkými kladnými poznámkami
-*záver* – je treba dať tomu druhému dostatok času, aby si urobil na vec vlastný názor.

6. situácia: **viac voľného času:**
Ten, kto veľa pracuje, musí mať možnosť aj oddychovať. Na dovolenku a rodičovskú dovolenku majú zamestnanci právo zo zákona.
Dovolenka – minimálna dovolenka je 20 pracovných dní. Ak vyjdeme v ústrety kolegovi, neskôr on (alebo šéf) vyjde v ústrety nám, budeme si môcť zvoliť tiež termín, ktorý nám bude vyhovovať. Matky a otcovia školopovinných detí majú prednosť v dobe školských prázdnin.
Rodičovská dovolenka – matky či otcovia majú pri narodení dieťaťa nárok na rodičovskú dovolenku, ktorá môže trvať až tri roky. Zároveň im je garantovaný návrat na pôvodnú pracovnú pozíciu. Nárok

WWW.EVANJELIZACIA.EU

na materskú dovolenku má žena počas 28 týždňov, neskôr je to rodičovská dovolenka až do troch rokov veku dieťaťa. Je možné sa so zamestnávateľom dohodnúť, kto vás bude zastupovať, prípadne môžete časť práce robiť doma. Ak je nadriadený seriózny, môžete sa s ním dohodnúť aj na práci na čiastočný úväzok. Zvláštnou formou práce na čiastočný úväzok je vedecká dovolenka – oddychový čas, ktorý môže trvať až niekoľko mesiacov.

7. situácia: **rozhovor o podaní výpovede:**
Ak ste sa rozhodli podať výpoveď, určite sú na to dôvody, ale právnu stránku treba vždy dodržiavať. Dodržať zákonom stanovenú výpovednú lehotu, napísať rozviazanie pracovného pomeru. Predtým, ako odošleme výpoveď je vhodné porozprávať sa s nadriadeným osobne. Veľmi nepríjemná situácia nastáva vtedy, ak nás šéf pozve na pohovor, a oznámi nám, že máme výpoveď. V takejto situácii je potrebné zachovať sa tak, aby náš odchod bol dôstojný. Je možné opýtať sa na dôvody, ktoré viedli k výpovedi. Môžeme sa pokúsiť vyjednať odstupné, vyjasniť si posledné detaily. Počas rozhovoru o výpovedi netreba nič podpisovať. Jednať až vtedy, keď vám bude výpoveď doručená poštou.

2 Ako vystupovať na poradách

Väčšiu časť dňa stojíme v úzadí a trávime svoj pracovný deň plnením bežných kancelárskych povinností. Kto nechce byť šedou myškou, mal by sa naučiť verejne vystupovať na poradách, mítingoch či konferenciách. Aby sme to zvládli, je treba pre začiatok požiadať o spoluúčasť na organizácii. Premyslieť si, či chcete niečo zmeniť na programe jednania, prihlásiť sa najmenej raz hlasno a zreteľne ku slovu. Vystupujte sebaisto a kompetentne, prejdite k veci, postavte vašu argumentáciu na piatich krokoch, zdôraznite len výhody, kritikou by ste váš návrh oslabili. Premyslite si, ako budú na vašu myšlienku reagovať kolegovia alebo nadriadení, a ako by ste mohli vyvrátiť protiargumenty. Je dôležité sa na poradu starostlivo pripraviť. Čím viac budete o programe vedieť, tým jednoduchšie sa vám bude počas porady, jednania, mítingu, či konferencie hovoriť.

Ak chcete čo najlepšie prezentovať projekt či výskumnú prácu, vaším cieľom by malo byť poreferovať o tom najdôležitejšom a oživiť prezentáciu niekoľkými názornými príkladmi. Je potrebné si premyslieť, aké technické pomocné prostriedky by sa na váš účel hodili a ktoré sú k dispozícii. Ak je to možné, urobte si skúšku svojej prezentácie. Merajte si stopkami čas, aby ste mohli rozhodnúť, či je potrebné prednášku skrátiť a na ktorom mieste.

Až keď sa začne voľná diskusia, premyslíte si argumenty a protiargumenty; vezmite si ceruzku a papier, aby ste si mohli robiť poznámky; dbajte, aby ste mali v očiach všetkých účastníkov rozhovoru; hovorte k veci a vyjadrujte sa jasne a zreteľne; pri pódiových diskusiách sa pokúste dostať slovo ako posledný.

Najdôležitejším pravidlom pre dobre vychádzanie s ťažko zvládnuteľnými účastníkmi rozhovoru je zostať kľudný a priateľský. K takýmto ťažko zvládnuteľným účastníkom patria: krikľúni, hektici, nafúkanci, cholerici, rušitelia, odmietajúci ľudia a takí, ktorí sa vôbec nezúčastňujú rozhovoru, sú akoby bez záujmu.

3 Rozhovory vo väčšej skupine ľudí

To, čo platí pri rozhovoroch medzi štyrmi očami, môžeme tiež využiť počas diskusií, porád, mítingov a konferencií. Existujú však nástroje, ktoré sa dajú použiť len v rozhovoroch vo väčšej skupine ľudí.

1. situácia: **diskusia**
Sú témy, o ktorých sa dá veľmi dobre diskutovať. Rozhovor môže vzniknúť spontánne medzi dverami, ale téma môže aj oficiálne v programe niektorej porady, mítingu či konferencie. Ak sa rozhovoru zúčastňuje viac ako päť ľudí, je zmysluplné určiť niekoho, kto bude diskusiu riadiť. Potom sa všetci dostanú ku slovu a ľahšie dodržiavajú pravidlá hry. Cieľom diskusie je zhromaždiť rôzne názory a návrhy riešenia a poznať stanoviská oponentov. Pri výmene názorov môže byť na konci jeden

WWW.EVANJELIZACIA.EU

pohľad označený za správny. Môžu ale vedľa seba zostať rôzne názory ako rovnocenné. Keď ide o to, aby bol vyriešený určitý problém, mala by diskusia smerovať k určitému akčnému plánu. Treba si premyslieť, aké sa môžu stanoviť kritériá pri kontrole úspešnosti. Keď ide o diskusiu žien a mužov, neexistuje žiaden typicky mužský a typicky ženský štýl rozhovoru, ale keď sa stretnú rozdielne rituály, môže nastať problém. Veľa mužov má sklony skôr k tvrdeniu ako ku kladeniu otázok, radšej dávajú inštrukcie a hádajú sa, lebo to vidia ako výzvu a baví ich to. Ženy radšej spolupracujú, podporujú toho druhého, robia skôr návrhy, kladú viac otázok.
Ak si chceme zaistiť pozornosť, Sabine Schicke odporúča:

- zodvihnúť ruku na znamenie, že chce niečo povedať
- hovoriť hlasnejšie a zreteľne smerom k ľuďom
- snažiť sa improvizovať a prísť s myšlienkou, ktorá vás práve napadla
- keď vám niekto oponuje, nemali by ste hneď ustúpiť
- neuchyľovať sa príliš rýchlo ku kompromisu, aby vám to nebolo pripisované ako vaša slabá stránka.

2. situácia: **konferencia:**
Kým diskusie vznikajú spontánne, väčšina konferencií je oznámená a pripravovaná dlho dopredu a s pravidlami jednania. Kniha ponúka niekoľko tipov, ako urobiť konferencie, či mítingy efektívnejšími:

- informujte sa o cieli konferencie, resp. čo by sa malo dosiahnuť v jednotlivých bodoch programu
- opýtajte sa, ako dlho bude trvať diskusia k jednotlivým bodom a či musíte byť prítomný pri všetkých témach
- prineste si na konferenciu všetky materiály, ktoré potrebujete pre svoju argumentáciu
- sústreďte sa pri konferenciách na fakty
- požiadajte kolegov, aby sa vyjadrovali krátko. Kto sa rád počúva, neurobí nikdy dobrý dojem.

3. situácia: **externé mítingy:**
Osobné rozhovory s obchodnými partnermi, zákazníkmi, sponzormi alebo externými pracovníkmi sú záležitosťou šéfa. Miestom schôdzky môže byť samotná firma, iný podnik alebo nejaké neutrálne miesto – napríklad pred alebo po zasadaní v konferenčnej miestnosti, v reštaurácii či hoteli. Na šéfa, či kolegov urobíte počas konferencie dobrý dojem, keď: budete dobre na tému pripravený, urobíte niekoľko konštruktívnych návrhov, budete mať ihneď po ruke fakty, včas sa chopíte slova, dodržíte primeraný čas pre diskusiu, budete prispievať k udržaniu uvoľnenej atmosféry, urovnáte spor medzi dvomi protivníkmi, budete s ostatnými kolegami zaujímať spoločný postoj, ponúknete pomoc s konkrétnym akčným plánom. umeniu jednať sa dá naučiť!

4. situácia: **skupina diskutujúcich:**
Ak vás šéf požiadal o moderovanie diskusie, spočiatku to bude ťažké, ale žiaden strach. Ako vedúci diskusie budete mať nasledujúce úlohy:

- Ponúknete niekoľko pravidiel hry: informujte o dĺžke diskusie, o dĺžke jednotlivých príspevkov, povoľte len kritické vyjadrenia k vecným otázkam.
- Umožnite všetkým účastníkom, aby sa dostali ku slovu. Vyvolávajte podľa poradia prihlásených a postupujte dôsledne podľa zoznamu.
- Vy sami by ste mali zostať čo najviac neutrálny. Zdržte sa preto hodnotenia a kritiky.
- Zaistite si výsledky (protokol, flipchart, nástenky).

Keďže diskusií sa zúčastňujú väčšinou len hlasní, všeteční a sebavedomí ľudia, pomôže zvoliť si moderátora. Okrem toho sú zachované aj nasledujúce metódy:

- braimstorming
- otázky na papieri
- stanovenie významnosti pomocou bodov
- bleskový prieskum.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

5. situácia: ako úspešne moderovať pódiovú diskusiu:
- Klaďte mnoho otvorených otázok k naladeniu sa na tému.
- Keď chcete vyprovokovať odpor, môžete hostí pódiovej diskusie konfrontovať s rozdielnymi názormi.
- Pri nezmysloch môžete premýšľať kriticky a vkladať svoje vlastné informácie.

Ak ide všetko ako má, stáva sa pódiová diskusia nielen pre vašu firmu, ale i pre vás dobrou propagáciou, ak sa o nej píše v tlači, môžete sa dostať do povedomia odbornej verejnosti.

4 Ako správne viesť prednášky a prejavy

Prejavom sa naučíte len tým, že ich budete prednášať. Všetky rady kolegov a priateľov, všetky tipy z kníh a všetky prejavy, ktoré počúvate síce pomôžu, ale až keď budete mať prejav sami, zistíte, čo platí na vás osobne.

Dobrá reč vynikne len vtedy, ak ju prednáša dobrý rečník. Ten sa od zlého rečníka líši tým, že vie, o čom rozpráva. Inak ho jeho poslucháči rýchlo prehliadnu. Rovnako dôležité je aj to, aby rečník zostal autentický, pretože až potom to, čo hovorí pôsobí presvedčivo. Aby váš nástup mal šmrnc, je potrebné hneď od začiatku sa naladiť na to, čo má prísť. Tým sa ukáže, že môže byť zábavné aj ďalej vás počúvať. Aby ste vaše publikum doviedli k cieľu vášho prejavu, musíte si premyslieť jeho zmysluplné členenie. Hlavná línia môže byť postavená nasledovne:

- od minulosti cez súčasnosť k budúcnosti
- od cieľa cez plánovanie a realizáciu ku kontrole
- od detailov k celku
- od jednoduchého k zložitému.

Ak sa vám stane, že tesne dôležitým rozhovorom alebo prednáškou začnete mať trému, nič sa nedeje, veď tréma zlepšuje vašu schopnosť koncentrácie, je príznakom špeciálneho strachu – strachu zo zlyhania. Čo teda robiť pri tréme? Ak sa cítite nervózny, treba sa vedome uvoľniť, uvoľnia sa vám svaly tela, oslobodí sa duch a hlas môže opäť dobre znieť. Pomáha aj cvičenie krátko pred vystúpením, dôležité je pri rozprávaní nechať kolená v stoji uvoľnené, lebo napnuté kolená vás môžu vyviesť z rovnováhy. Prejav si treba pripraviť, a to tým, že si pripravíme:

- časový harmonogram
- vnútorný postoj
- cieľ
- rešerš
- osnova
- štylistické prostriedky v rétorike
- pomôcky
- rámcové podmienky
- oblečenie
- skúška

5 Prednášky a prejavy

V zamestnaní sa neustále naskytajú príležitosti k rečiam, prejavu, či prednáške. Či pôjde o odbornú prednášku, alebo prejav k inej príležitosti, publikum sa vám poďakuje za to, ak budete aspoň trochu vtipný. Veď kto sa pri odbornej prednáške môže i zasmiať, tomu sa stane počúvanie príjemnejším. Keď sa niečo nepodarí, netreba sa rozčuľovať, snažíme sa zachovať chladnú hlavu. Netreba prednášať svoj prejav s vážnym výrazom v tvári, venujte sa ľuďom, o ktorých hovoríte. Zapojte publikum tým, že budete miesto „vy“ hovoriť „my“. Zbierajte slovné hračky, citáty. Vyvarujte sa poznámok, ktoré znižujú niečiu hodnotu, ako sú cynizmus a sarkazmus. Pokiaľ ide o prípravu prejavu, nie vždy je dostatok času na dobrú prípravu. Poznáme štyri formy prejavov:

- reč „spatra“ - reč vedená spontánne

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- heslovitá reč - stručne členená
- pripravený prejav - dôkladne pripravený, na mieste však reagujete flexibilne
- prečítaný prejav - pripravený doma až do detailov a prečítaný pred publikom.

Ak ide o oslovenie publika, oslovením „vážené dámy, vážení páni!“ nič nepokazíte. Pri neformálnych príležitostiach pôsobí dobre aj jednoduché oslovenie „Dobrý deň/večer! To je milé, že ste prišli!“ Premyslite si dopredu, ktorých poslucháčov musíte pozdraviť zvlášť. Obmedzte to však na čo najmenej osôb, aby zoznam nebol príliš dlhý. Vyslovujte správne mená čestných hosťov a dodržujte hierarchiu.

Ak je prejav dlhší, musí obsahovať napäťové krivky, ponúkať rozmanitosť a mať viac vrcholov, inak vás nikto nebude počúvať až do konca. V prejave zachovajte štyri body:

- strhujúci nástup
- dielčie ciele v hlavnej časti
- rekapitulácia
- záver.

Dôležitá informácia: nepredstavujte sa na začiatku prejavu. Stačí, keď ste uvedený v programe, alebo keď moderátor povie pár slov k vašej osobe.

Záver

Celá seminárna práca obsahuje informácie z knihy Rétorika v zamestnaní - ako presvedčiť v každej situácii.

Táto knižočka je akýmsi praktickým radcom k úspešnej pracovnej komunikácii, ponúka kroky, ktoré sa dajú jednoducho a hneď napodobniť. Vďaka tejto práci som si prehĺbila vedomosti z rétoriky a vzhľadom k tomu, že ju využívam vo svojej profesii, pokúsim sa získané vedomosti aplikovať v praxi.

SEMINÁRNA PRÁCA Z RETORIKY Marianny Petrovčinovej Sr. Tadea cj
Spišské Podhradie 2008

Umenie úspešnej komunikácie

V úvode mojej seminárnej práce som veľmi vďačná práve za tuto časť spracovania, ktorú mám vypracovať: *REČ TELA V ROZHOVORE a PROBLEMOVÉ SITUÁCIE V ROZHOVOROCH A AKO ICH ZVLÁDAŤ.*V dnešnej dobe sme často vystavení konfrontácii sami so sebou a s inými ľuďmi a táto kniha je dobrou pomôckou ako komunikovať svojím vlastným telom; Ako zapôsobiť na iných či nenechať si ubližovať útokmi, provokáciami v slovnej argumentácií.

Pravdou je, nestačí len obsahová stránka v danom rozhovore. Rozhodujúcim faktom, ktorý prispieva k efektívnemu účinku slov, je komunikácia nášho tela, ktorá je nepostrádateľna pri vyjadrovaní verbálnej i neverbálnej komunikácie. Veľkú úlohu má aj náš vzhľad a celková úprava. Prvý dojem sa vtisne do pamäte a hneď si vieme ľudí podľa svojich skúsenosti zaradiť do určitej kategórie a podľa toho aj reagujeme. Úplne cudzí ľudia nám tak môžu byť na prvý pohľad spontánne sympatickí alebo nesympatickí. Ďalšiu rolu zohrávajú prirodzené faktory ako je pohlavie, farba pleti, veľkosť, postava, fyziognómia, vlasový vzhľad a ich úprava a samozrejme aj vek. Náš odev v sebe nesie posolstvo, podľa ktorého nás ľudia priradzujú k určitej sociálnej skupine alebo k určitému osobnostnému typu. Pretože odev je akoby vstupenka. Pred dôležitým rozhovorom je potrebné si premyslieť čo ako sa obliecť, aké pravidla i nepísané existujú v danom prostredí. Ľudské oko je veľmi vnímavé aj na nepatrné signáli a všíma si pohľad, výraz tváre, pohyby a držanie tela. Všetko čo o nás partner pri rozhovore vidí spadá do skupiny telesných vyjadrovacích prostriedkov. Mnoho z nich používame denne: *to ako stojíme, ako sa na niekoho pozeráme, ako si niekde sadáme, koľko*

WWW.EVANJELIZACIA.EU

priestoru pri to zaberáme, aké napätie naše telo vyžaruje. Patri sem aj aký je váš výzor tváre a akými gestami sa vyjadrujeme. To všetko má absolútny a bezpodmienečný dopad na účinok toho rozhovoru. Výrazové prostriedky reči nášho tela signalizujú iným, ako a čo si prajeme, aby nám porozumeli. Dôležité je, aby sme my mali určitú sebaistotu pri komunikácií. Naplánovať si vhodné formulácie svojich požiadaviek, ktoré chceme predniesť. Prezentujme sa už svojím postojom. Správne držanie tela uvoľnené a zároveň vzpriamené. Pravidelné dýchanie. *Zrakový kontakt* ako prostriedok pri prenášaní informácií. Lebo pohľadom adresujeme a „navádzame na cieľ" to čo práve prednášame. Nakoľko je vôbec zrakový kontakt dovolený a žiaduci, to závisí i na kultúrnych zvyklostiach. U nás najviac 6 sekúnd. V ázijskej kultúre je dlhy priamy zrakový kontakt považovaný za agresívny a neúctivý.

Gestikulácia rukami a nohami podporujú a odprevádzajú reč, ale aj uvoľňujú prirodzeným spôsobom vnútorné napätie pri rozhovore. Mimika našej tváre prezrádza naše vnútorné postoje. Celá rada mimických svalov predkladá pestrú paletu vyjadrovacích možnosti. Dokiaľ spolu neladí mimika a obsah, majú ľudia sklon pripisovať väčšiu váhu výrazom tela než slovám.

Čo počujeme je to takisto ako pri hudbe je to *tón, hlasitosť, dôraz, tempo, dynamika, čo ovplyvňuje zrozumiteľnosť účinnosť slovného prejavu.* Náš hlas získava na rezonancií, znelosti ak sú ústa a krk uvoľnené a rozšírene. Hlas bude znieť lepšie ak budeme sedieť alebo stáť vo vzpriamenej polohe. Dôležitou až rozhodujúcou zložkou zrozumiteľnosti a pôsobení slov je *ARTIKULÁCIA. Melódiu reči* možno regulovať ako i *správna sila hlasu - dynamický akcent a správne tempo s odprevádzajúcim dostatočným zrakovým kontaktom. Pauzy v reči* vyvolávajú určitú zvedavosť a ak majú naše slová pôsobiť, musíme druhým nechať čas na to, aby pochopili vypovedané. Ak sa vyskytnú problémy z hlasom, ktorý nepríjemne obmedzuje ďalšiu komunikáciu je potrebne vyhľadať špecializovaného lekára-foniatra, alebo logopéda.

Komunikácia medzi mužom a ženou – existuje akási spoločná zásobáreň spôsobov komunikačného chovania a techník rozhovoru a z nich si môžu podľa ľubovôle poslúžiť. Podľa toho sa vraj ženy pri rozhovore častejšie usmievajú, zreteľnejšie signalizujú, že načúvajú, a viac sa starajú o udržanie rozhovoru v chode. Oproti mužom možno pozorovať istú snahu o dominanciu, ofenzívnejšie chovanie s väčšou vôľou sa v rozhovore presadiť, intenzívnejší zrakový kontakt a zaujímaní väčšieho priestoru. Komunikačné chovanie ľudí silno závisí na spoločenskej pozícií a roli, ktoré v rozhovore zastávajú a jednajú. Kultúra a spoločnosť majú rozhodujúci vplyv na rozvoj komunikačnej kvalifikácií ľudí.

Komunikácia v práci- pre lepšie uplatnenie je potrebné vedieť: načúvať, vcítiť sa do svojho partnera a byť aj schopný vedieť presadiť sa; sebaisto vystupovať, prezentovať sa, prijímať kritiku, priznať chybu, ustúpiť; delegovať, motivovať budovať a riadiť; za niečo ručiť, stáť si za svojou prácou, znášať a urovnávať a konštruktívne riešiť konflikty, vyjednávať kompromisy.

PROBLÉMOVÉ SITUÁCIE V ROZHOVOROCH A AKO ICH RIEŠIŤ? Problematickým rozhovorom sa nevyhne nikto. Ale zachovať si jasnú „chladnú" hlavu a v chúlostivých situáciách vedieť použiť vhodné techniky rozhovoru pomôže ich dobrá a pohotová zásoba , flexibilita a cit pre rozpoznanie a posúdenie konkrétnej situácie Taktiež sú potrebné analytické schopnosti, vedomie svojej hodnoty slabej a silnej stránky. Zmyslové vnímanie nálad a signálov tých druhých. Komunikácia medzi ľuďmi sa neuskutočňuje len pomocou slov , ale všetkými výrazovými prostriedkami, ktoré majú ľudia k dispozícií. Jeden výrok môže mať - štyri posolstvá:

Rovina *obsahová – vecná, vzťahová, seba vyjadrenia, výzvy* . V rozhovore dáva človek svojmu okoliu niekedy veľmi zreteľne najavo nielen hodnotenie svojho vzťahu k nemu. Vždy tak isto či už zámerne alebo vedome nechcene i niečo o sebe samom.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ako náhle zistíme, že náš parter v rozhovore porozumel inak, než sme mali v úmysle je dobré *zostať v pokoji, nehľadať vinníka, vysvetľujte znova zrozumiteľne a jasne čo ste chceli skutočne vyjadriť. Niekedy je vhodnejšie zobrať nedorozumenie na seba a je zbytočne pokúšať sa vysvetľovať, ako mohlo dôjsť k nedorozumeniu. Radšej sa znova pokúste objasniť obsah svojej výpovede a tým sústrediť rozhovor na jeho vecný zmysel a cieľ.*

Citové prejavy nám často poskytnú dobre pokyny k pochopeniu toho , čo sa skutočne deje, čo je dôležité, čo je potrebne urobiť. *Hnev a zlosť* sú prirodzené, vitálne a prudké pocity, ktoré nemôžeme úplne držať na uzde, alebo potlačiť. Ak cítime vzplanutie a stúpanie hnevu je potrebne včas postrehnúť a uvedomiť si z čoho pochádza ? Cítite sa byť napadnutí, osočovaní, urážaní.? Skúste si overiť napr. pomocou parafrázy výroku, ktorý vás rozčúlil. Tým môžte zistiť či išlo o skutočné napadnutie, alebo len o ozajstne neporozumenie. *Sklamanie, urážka, zármutok*. Akceptujte emócie neduste ich v sebe a ponechajte aj ostatným priestor k vyjadreniu sa .Mnohým ľudom prináša úľavu už len to ak sa môžu vyrozprávať. Pokúste sa druhému porozumieť a dajte svoje pochopenie zreteľne najavo aj poľutovaním a patričným súcitom. *Strach a obavy* tieto emócie pôsobia na človeka často blokujúcim spôsobom. Je z vecných dôvodov užitočné brať strach, obavy, či úzkosti vážne, rozobrať ich a prediskutovať ak je to možné, odbúrať.

Osobné útoky. Reagujte na provokácie suverénne. Nenechajte si ubližovať a nenechajte vášho útočníka , aby sa vám bez zábran rozťahoval vo vašom vnútri a vo vašej osobnosti. Pokúste sa rozpoznať motiváciu jeho chovania. Neurazili ste ho skôr niejakym malým nedopatrením? Necíti sa byť utlačovaný alebo v úzkych? Chce vás zastrašiť? Rád by vyvolal hádku a tým zabránil konštruktívnemu rozhovoru a jeho riešeniu. Nie je len nerozvážny a neuvedomuje si dostatočne ako sám pôsobí? Nestrácajte zo zreteľa svoj cieľ. Keď sa niekto nechová vecne a napáda vás, existuje veľké nebezpečenstvo, že sa necháte strhnúť do konfliktu a hádky. A ak sa niekomu podarí vás rozhnevať, začnú vám v hlave prebiehať procesy, ktoré bránia jasne uvažovať a sledovať ciel. Pýtajte sa sám seba: aké reakcie poslúžia mojej veci a ešte raz nenechajte sa vyprovokovať! Pri pokusoch zastrašovania zostaňte vnútorne pokojní. Pravdepodobne ste oveľa vecnejší a v argumentáciách tak silní, že si váš partner v rozhovore nevie inak pomôcť. Ignorujte pokusy o zastrašovanie, držte sa stále svojej veci. Zastrašiť vás môžu len vtedy keď to vy sám dopustite. *Eleonor Rooseveltová hovorí: „ Nikto vám nemôže bez vášho súhlasu vnútiť pocit menejcennosti“.* Zastrašovanie je len pokusom vás umlčať. V symetrických vzťahoch si to nemusíte alebo skôr nesmiete nechať poručiť. V krajných prípadoch rozhovor prerušte a dajte najavo za akých podmienok ste pripravený rozhovor viesť ďalej.

Rozhovory sú zložité procesy a s mnohými súčasne pôsobiacimi a premenlivými činiteľmi. Stačí zdvyhnuť obočie, predniesť nevhodné slovo, prejaviť nepozornosť pri hodnotení... a hneď je všetko inak. Táto seminárna práca je malým pokusom spracovania tak dôležitých informácií, ktoré sú obsiahnuté v knihe: Umenie úspešnej komunikácie. Prajem sebe i všetkým ľudom dosť múdrosti i pochopenia sa navzájom kde pokora velí a učí správne komunikovať v láske.

Seminár z rétoriky

Nenechajte sebou manipulovať! Ako rozpoznať manipuláciu a presadiť svoju vôľu

Meno: Ľuboš Marek **Ročník:** 5. ročník, externé štúdium **Semester:** letný

Knihu „Nenechte sebou manipulovat – jak rozpoznat manipulaci a prosadit svou vůli“ v origináli „Manipolationstechniken, Erkennen und abwehren“ napísali dvaja autori Dr. Andreas Edmüller a Dr. Thomas Wilhelm.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Kniha má 4 kapitoly. V prvej sa môžeme dozvedieť čo vlastne manipulácia je, v druhej sú opísané typické manipulačné stratégie, tretia kapitola je venovaná elegantným spôsobom obrany a v štvrtej, najrozsiahlejšej kapitole sú rozobrané argumentačné pasce a falošné argumenty, čiže konkrétne techniky manipulácie.

Rozhodol som sa venovať práve tejto poslednej štvrtej kapitole, ktorá obsahuje konkrétne manipulačné techniky a spôsoby ako sa proti nim brániť.

„Len keď vieme, čo nás čaká, môžeme sa zodpovedajúcim spôsobom brániť a primerane reagovať."

Podľa autorov by sme nemali zabúdať, že niektoré argumentačné pasce sú nastražené nevedomky, a k niektorým chybám v komunikácii dochádza neúmyselne.

Kapitola, ktorej som sa rozhodol venovať je rozdelená na krátkych 27 podkapitol. V prvej je zhrnutie postupu ako sa brániť argumentačným trikom a falošným argumentom a ostatných 26 podkapitol je rozdelených a pomenovaných podľa jednotlivých „manipulačných techník".

Ako sa teda brániť?

Autori odporúčajú podniknúť vo všeobecnosti nasledujúce kroky:

1. Rozpoznať taktiku a identifikovať chyby
2. Použiť férové protiopatrenie

máme viacero možností medzi ktorými je - možnosť označiť taktiku, ktorú manipulátor používa; - dávanie kritických otázok smerujúcich na slabé miesta argumentačnej pasce (v priateľskom tóne); - požadovanie skutočného zdôvodnenia; - ignorovanie a pokračovanie ďalej; predstieranie prostoduchosti; použitie upresňujúceho „lievika"; metóda preskakujúcej platne.

Konkrétne k technikám manipulácie...

V nasledujúcom texte opíšem v krátkosti manipulačné taktiky, ktorým sa autori v knihe venujú, a ku každej z nich pridám stručný návod na obranu proti nim.

1. Čiernobiele videnie problému

Manipulačný manéver, pri ktorom manipulujúca osoba používa takzvané argumenty buď/alebo. Buď nastane prípad A, alebo prípad B; ak nenastane prípad B, musí v dôsledku toho nastať prípad A – „logický nátlak".

Obrana: Spochybníme tvrdenie buď/alebo. Málokedy máme k dispozícií len dve vzájomne sa vylučujúce varianty.

2. Chybný záver podľa chybnej alternatívy

V tomto prípade je ako správna alebo akceptovateľná jedna určitá alternatíva z rady daných alternatív, zatiaľ čo ostatné majú byť neakceptovateľné. Pri tomto manévri sa zastiera, že všetky posudzované možnosti môžu byť rovnakou mierou neprijateľné a zlé. Argumentácia prebieha teda približne takto:

Máme alternatívy A,B a C. A a B sú neakceptovateľné, ostáva teda iba alternatíva C.

Pri porovnaní tohto návrhu s ostatnými možnosťami vzniká dojem, ako by už boli vyčerpané všetky riešenia situácie.

Ak postupuje manipulátor obratne, opíše možné alternatívy tak, že skutočne vznikne dojem, že boli premyslené všetky alternatívy. Pri tom je podporovaný formuláciami typu:

- Principiálne existujú len tri možnosti...
- Celkom vzaté máme k dispozícii len nasledujúce alternatívy...
- Keď všetko dôkladne zvážime, máme len dve možnosti...

Obrana: Poukážeme zreteľne na to, že argumentom nebolo dokázané, že zvolené alternatívy sú skutočne dobré a prijateľné. Navrhnime, aby sa pátralo po ďalších možnostiach.

3. Falošná dilema

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Má nasledujúcu podobu:

1. Buď nastane prípad A, alebo prípad B.
2. Ak nastane prípad A, potom nastane prípad C.
3. Ak nastane prípad B, potom nastane prípad D.
4. Nastane teda buď prípad C, alebo prípad D.

Tento spôsob dokazovania je z hľadiska formálnej logiky správny. V situácii, kedy sa nedokážeme rozhodnúť, prejdeme si dôsledky jednotlivých alternatív. Pri tom sa automaticky predpokladá, že je možné vybrať iba z dvoch alternatív, pokrývajúcich všetky možnosti. Argumentácie teda stavajú na tvrdeniu buď/alebo. Pokiaľ však tieto alternatívy situácii nie sú jediné, jedná sa o falošnú dilemu.

Obrana: Požadujte, aby sa hľadali ďalšie varianty. Okrem toho môžete spochybniť, či je reálne uvedené dôsledky skutočne očakávať.

4. Analógia ako pasca

Predkladá sa, že situácia A je podobná inej situácii B. V analógii sú navzájom porovnávané dve veci alebo dve situácie rôzneho druhu. Pri tomto porovnávaní sa medzi vecami alebo situáciami hľadajú a nachádzajú určité podobnosti.

(Pravidlá... ,sú ako prírodné zákony. Tie tiež nemôžeme meniť; Ale to je predsa absurdné, čo hovoríte. To by bolo rovnaké ako keby ste požadovali ...)

Obrana: Tvrdenie o analógii poprieme alebo ho prinajmenšom spochybníme. Pomôžme si otázkami: Sú si uvedené veci alebo situácie skutočne v relevantnom ohľade navzájom podobné? Alebo tu existujú významné rozdiely?

5. Vidieť všetko čierno

Tento argumentačný postup má nasledujúcu schematickú podobu: ak akceptujeme pozíciu P, musíme počítať s následkami N. Následky N sú neprijateľné, a tak nesmieme pozíciu P akceptovať. Manipulujúca osoba môže tento spôsob argumentácie využiť vo svoj prospech aj tak, že zdanlivo prevezme pozíciu svojho protivníka a vykreslí drastický a pochmúrny obraz dôsledkov, ktoré z tejto pozície vyplývajú. Partner má byť týmto scenárom natoľko otrasený, že sa zo svojej pozície stiahne.

Obrana:

- Pomenujme túto taktiku pravým menom a upozornime tak na to, že dochádza k manipulácii. Manipulátor bude možno nútený svoj odhad dôsledkov zmierniť, pretože si sám povšimne, že to prehnal.
- Ukážme, že uvedené dôsledky nevyplývajú z danej pozície, alebo aspoň z nej nevyplývajú nevyhnutne.
- Poukážete na pozitívne konzekvencie, vyplývajúce z vašej pozície. Tieto pozitívne konzekvencie prevážia možné negatívne dôsledky.

6. Taktika šmýkačky

Ako náhle raz človek stúpi na šmýkačku, už ho nič nezadrží a situácia sa nedá riadiť. Táto taktika sa tiež nazýva „lavínový efekt“. Lavíny môžu byť uvoľnené i nejakou malou nepozornosťou. Strach z podobných síl využíva manipulátor k svojmu prospechu. Začne obvykle s návrhom alebo stanoviskom, ktoré na prvý pohľad vyzerá ešte rozumne. Potom však začne dokazovať, že týmto zdanlivo nevinným návrhom sa spustí celá reťaz konzekvencii, ktoré nakoniec vyústia do neprijateľnej situácie. Z toho potom vyvodí, že pôvodný návrh je potrebné bezpodmienečne zamietnuť.

Obrana: Kľúčom k primeranej reakcii na taktiku šmýkačky je vykonštruovaný kauzálny reťazec. Vo väčšine prípadov do seba jednotlivé články zapadajú len chabo. Tu je potrebné počítať s kritickými otázkami alebo s vybudovaním odvetnej obrannej pozície. Treba vyhľadať najslabší článok kauzálneho reťazca.

7. Falošná precíznosť

Presadiť v rozhovore sa dá tak, že dodáte svojej argumentácii váhu pomocou štatistických výpovedí.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Manipulátor však používa číselné údaje, ktoré sa nedajú overiť a preukázať a tak sa dopúšťa (spravidla úmyselne) falošnej precíznosti.
Prestíž a exaktná povaha precíznych číselných údajov zdanlivo zaisťuje serióznosť a pádnosť argumentácie.

Obrana: Mali by sme číselné údaje kriticky preskúmať a požadovať ich zdôvodnenie.

8. Autoritatívna taktika

Manipulátor sa odvoláva na autority, ako sú experti, odborníci, vychýrené osobnosti alebo inštitúcie, aby svojmu stanovisku prepožičal väčšiu váhu a podporil ho.
Buď sa odvoláva sa na údajného experta, ktorý v skutočnosti vôbec žiadnym expertom v danej oblasti nie je
alebo odkaz na experta je tak vágni, že tento expert buď zostane úplne neznámy, alebo je oblasť jeho expertnej erudície nejasná. (*S týmto názorom nie som osamotený. Tento názor potvrdzuje celá rada vychýrených vedcov.)*

Obrana: Otestujte autoritatívne argumenty otázkami: Je citovaný expert skutočne expertom v oblasti, o ktorej je reč? O akých expertov sa jedná?

Požiadajte ďalšie doplňujúce zdôvodnenia, neuspokojte sa s odkazom na expertov ako na jediný základ argumentácie.

9. Otrávená studňa

Manipulátor ju používa k tomu, aby dopredu devalvoval protivníkove postavenie a zaobstaral si týmto spôsobom argumentačnú výhodu. Možná pozícia partnera a jeho prípadný protiútok sú spochybnené ešte skôr, než vôbec prehovoril. Pokiaľ by niekto teraz predsa iba túto pozíciu zaujal, pije z otrávenej studne – a to už je v najlepšom prípade nepríjemné. (*Kto chce k sebe byť naozaj poctivý, ten okamžite pochopí, že tvrdenie, podľa ktorého....; Nikto so zdravým rozumom nebude zastávať názor, že ...; Komu naozaj ide o spoločné ciele, bude nás pri tomto návrhu podporovať .; No tak, nepreháňajte to. Rozumní ľudia predsa nebudú robiť z tejto záležitosti veľký konflikt...)* Pokiaľ by ste takýmto názorom chceli oponovať, riskujete, že sa dostanete do postavenia niekoho, kto nie je poctivý k sebe samému, komu chýba zdravý rozum alebo zradzuje spoločné ciele.

Obrana: Autori odporúčajú pri obzvlášť zreteľných a nevhodných prípadoch použitia taktiky otrávenej studne: majte odvahu a napite sa z tejto studne! Ignorujte snahu o jej otrávenie, pretože to je len ilúzia. Stane sa vám toho menej, než sa obávate. Hlavne vtedy, keď partnera pri rozhovore „ukrižujete“ pomocou skutočných argumentov. (*„Nikto kto má zdravý rozum, sa nebude v dnešnej dobe prihovárať za to...“ –„I s ohľadom na nebezpečenstvo, že mi možno chýba zdravý rozum, som toho názoru, že určité argumenty....Ale objasni mi predsa, prečo považuješ .... za chybné...?)*
V menej jednoznačných a zastrenejších prípadoch použitia taktiky otrávenej studne:

- označte jasne túto neférovú taktiku,
- dávajte kritické otázky,
- vyzvite k uvedeniu pravých dôvodov.

10. Taktika evidentnej skutočnosti

Stav alebo priebeh nejakej záležitosti je vyhlásený za úplne jasný a evidentný, takže každá ďalšia diskusia a argumentácia sa javí ako zbytočná. Manipulátor často používa formulácie:

- Malo by byť jasné, že...
- Každý predsa vie, že...
- Už každé dieťa vie, že...
- Nebudeme si klamať, že...
- Je nesporným faktom, že...
- Tu sme predsa zajedno, že...
- Ani snáď nemusím pripomínať, že...

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Obrana: Nenechajme sa ovplyvniť útočnými formuláciami a slovnými obratmi. Pokiaľ máme nejaké kritické pochybnosti, zachovajme si ich. Vyjadrime opatrne, ale rozhodne svoje úvahy a pochyby. Tiež môžeme položiť otázku, ako svoje tvrdenie manipulátor zdôvodní.

11. Taktika garancie

Manipulátor ručí za svoje stanovisko. Používa zvraty ako:

- Môžem vás uistiť, že...
- Môžete mi veriť, že...
- Som naisto presvedčený...
- Nemám ani tu najmenšiu pochybnosť, že...

Obrana: Najlepšie je pripraviť si nejakú vhodnú otázku, pomocou ktorej požiadame o spresnenie a zdôvodnenie. (*Je pekné, že sa na tú záležitosť ešte dokážete pozerať pozitívne. Ale čím to je, že ste si tým takí istí?)*

12. Taktika zdôrazňovania tradície

„Robilo sa to tak vždycky, a hotovo! Koniec diskusie!“

Spravidla je táto taktika používaná v situáciách, keď ide o zachovanie existujúceho stavu – majú byť odvrátené zmeny – typická taktika blokády.

Obrana: Reagujme kritickými otázkami alebo otázkami ktoré smerujú konštruktívne dopredu. „Dobre, doteraz sme to robili vždy týmto spôsobom. Ale ako by sme to mohli robiť ešte inak?“

13. Taktika tabuizovania

Používa sa v situáciách, kedy sa chce manipulátor už vopred vyhnúť diskusii o určitých bodoch a názoroch a zariadiť, aby na nich vôbec neprišla reč.

Obrana: Vyžaduje prirodzene značnú dávku jemnocitu. Môžeme totiž vychádzať z toho, že sa manipulátor uchyľuje k tejto taktike z akýchsi bližšie neurčených, sebeckých motívov. Ak sa k tomu ešte nachádza v mocenskej pozícii, potom riskujeme, že táto moc bude použitá proti nám. A pokiaľ by sme napriek tomu chceli hájiť tvrdenie, ktoré už bolo vylúčené z hry, mali by sme ho byť schopní veľmi dobre zdôvodniť, napríklad tým, že poukážeme na pozitívne dôsledky svojho názoru.

14. Pasca perfektného riešenia

Klasická stratégia blokády. Určitý návrh je zamietnutý, pretože nie je dokonalý, hoci v dohľade žiadny lepší návrh riešenia nie je. Taktika spočíva na mylnom úsudku o nedosiahnuteľnej dokonalosti.

Obrana: Neupadnime sami do pasce a nepožadujme perfektné riešenie tam, kde to nie je reálne. Na chybný záver iných môžeme priamo upozorniť, prípadne sformulujeme nejakú kritickú otázku.

15. Taktika irelevantného zdôvodnenia

Manipulátor ponúka zdôvodnenie, ktoré s jeho stanoviskom nemá v podstate nič spoločné. Je to manéver smerujúci k odvráteniu alebo rozptýleniu pozornosti.

Obrana: Ak máme pochybnosti, či dôvody uvádzané našim partnerom sú skutočne relevantné, bude najlepšie, keď ho požiadame, aby svoj názor ešte raz presne vyložil.

16. Útok na osobu

Partner je v debate napádaný priamo.

Manipulátor spochybňuje partnerov charakter, dôveryhodnosť alebo motívy jeho jednania. Upiera mu právo predniesť určité tvrdenie alebo obhajovať nejakú určitú pozíciu. Kritizuje argumentujúcu osobu a nie stanovisko, ktoré táto osoba zastáva.

Obrana: Čo najrýchlejšie sa pokúsme vrátiť k vecnej rovine rozhovoru. Jednou z možností je označiť kritický bod ako irelevantný pre diskusiu.

Útok na svoju osobu môžeme tiež ignorovať a pokračovať ďalej vo vecnej polohe.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Partner je v debate napádaný nepriamo

Tento variant sa používa častejšie, pretože je pri nej zachované zdanie objektivity a nie je ju možné tak ľahko vnímať ako urážku.

Manipulátor poukazuje na rozpor medzi argumentom či pozíciou osoby a medzi okolnosťami jeho života, spôsoby chovania alebo predchádzajúcimi výrokmi. Prejavuje sa snaha poukázať v pozícii protivníka na nejaký rozpor.

Obrana: Dáme najavo, že náš partner zamenil v rozhovore dve rôzne veci, že hovoríme o rozdielnych veciach a žiadny rozpor vlastne neexistuje.

17. Útok na nestrannosť

Manipulátor podsúva svojmu partnerovi zaujatosť. Kritika vychádza z predpokladu, že nie je možné dôverovať tomu, že partner vedie skutočne férový dialóg, pretože v skutočnosti sleduje skryté motívy a utajované záujmy, ktoré ho nutne stavajú do určitej pozície. Vzhľadom k jeho skutočným záujmom je potom nemožné, aby bol pri rozhovore objektívny.

Obrana: Pokračujeme v debate vo vecnej rovine. Nezapierame, čo nie je potrebné zapierať. Zo skutočnosti, že človek má svoje záujmy, ešte nevyplýva žiadna predpojatosť diskutovanej záležitosti.

18. Principiálna lesť

Ignorovanie faktov, ktoré sa nezlučujú s našimi posvätnými princípmi, svedčia o chybnom, nedostatočnom logickom myslení. Pasce založené na princípoch však s touto chybou zámerne pracujú: skutočnosti sú ignorované alebo odmietane, pretože protirečia princípom alebo pevným presvedčeniam, na ktorých všetci chcú bezpodmienečne zotrvať. Tento myšlienkový skrat sa označuje ako *chybný záver na základe odmietaných faktov*.

Často je rozumné na nejakom princípe alebo presvedčeniu trvať, i keď existuje protichodná skutočnosť. Musí sa však pátrať po vysvetlení, prečo fakty nezodpovedajú teórii. Bolo by však zavádzajúce neposudzovať princípy alebo všeobecné názory s realitou.

Principiálna lesť je často používaná vtedy, keď jednoducho nechceme pozrieť pravde do očí. Často je výrazom rýdzej bezmocnosti. Obratne ju možno využiť vo chvíli, keď skutočnosti síce nie sú priamo popierane, lež sú mylne interpretované, aby sa ukázalo, že nie sú tým, čím sa zdajú byť.

Obrana: Pomenujte túto taktiku, aby bolo zjavné o aký manéver sa manipulátor práve pokúša. (... *mali by sme si dať pozor, aby sme sa nedopustili chyby, že budeme popierať fakty. Sám vieš, ako ľahko môže dôjsť k tomu, že budeme ignorovať realitu. Skúsme si tie skutočnosti ešte raz preveriť.)*

19. Emocionálne apely

Manipulátor využíva silu emócii. Má k dispozícii celé široké pásmo emotívnych pocitov a vnemov: sústrasť, bázeň, solidaritu, závisť, nenávisť, hrdosť, ľahostajnosť atď. Manipulátor mieri svojimi emotívnymi apelmi na inštinkty svojho partnera. Ide mu o oslabenie jeho kritického myslenia, aby potom ľahšie presadil svoj názor.

Apel na všeobecné emócie

Apeluje sa na city, o ktorých sa vie, že zodpovedajú potrebám väčšiny ľudí.

Apel na pocit solidarity

Manipulátor sa pokúša vzbudiť pocity solidarity a vytvoriť pocit, že „my“ máme rovnaké záujmy. Pomocou tohto ťahu chce získať náprotivok na svoju stranu.

Apel na bázeň

Zo strachu sú ľudia ochotní robiť veci, na ktoré by predtým ani nepomysleli. Pri argumentácii alebo vyjednávaní sú pocity strachu často doprevádzané drastickými príkladmi a týmto spôsobom je ich účinok vedome zosilňovaný.

Apel na citovú umiernenosť

Apel na to, aby sa neusilovalo o extrémy, ale o vyrovnanú strednú cestu. (*„Mali by sme postupovať rozumne....“)*

Pravda teda leží uprostred. Ale kde to presne je? A prečo tomu tak je?

Apel na férovosť

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Väčšina ľudí by chcela byť slušná, poctivá a sledovať bezúhonné ciele. Pre manipulátora to predstavuje osvedčený prostriedok posilnenia jeho pozície. *(Pani...., poznám vás už veľmi dlho. A tiež viem, že vám vždy záleží na čestnom a spravodlivom riešení. Postupujme preto tiež tentokrát týmto spôsobom...*)

Apel na súcit

Súcit je silná emócia, ktorá nás často donúti konať. Pri argumentovaní a vyjednávaní však obvykle sklame, ak chceme apelom na súcit zdôvodniť nejaké stanovisko.
(V*žite sa niekedy do ich situácie...)*

Obrana: Najdôležitejším krokom je rozpoznať, že dochádza k pokusu pomocou emotívneho apelu niekoho k niečomu prinútiť. Kritickými otázkami môžeme partnera v rozhovore vyzvať, aby uviedol vecné dôvody. Samozrejme môžeme túto taktiku ignorovať a pokračovať ďalej, alebo nasadiť osvedčenú „pokazenú gramofónovú platňu“ s neustále sa opakujúcimi pasážami.
Môžeme tiež túto taktiku rovno pomenovať; mali by sme však brať v úvahu zmieňovanú emóciu. („Súcit je samozrejme dôležitý. My ale nechceme založiť naše rozhodnutie na súcite, ale na pádnych dôvodoch ...“)

Aplikácia emotívne zafarbených pojmov

Slová, ktoré používate, dodávajú farbu vašim argumentom. Už len voľbou slov môžete podporiť svoje argumenty a naopak podkopať dôvody vášho partnera.

Obrana: Buď položíme otázku, pomocou ktorej odvediete svojho partnera späť k vecnému rozhovoru. Môžeme tiež poukázať na to, že sa výraz použitý našim partnerom pre danú situáciu nehodí.

20. Taktika fiktívnych stanovísk

Pri tejto taktike sa postupuje nasledovne: partnerovi v rozhovore sa podsunie nejaké fiktívne stanovisko alebo sa jeho stanovisko prekrúti či preženie. Takto pozmenené stanovisko je potom ľahkým terčom, do ktorého sa môže manipulátor bez námahy trafiť.

Predovšetkým v diskusiách typu „pre a proti“ sa títo umelí obetní baránkovia vytvárajú často. Pritom taktika často ani nevzniká úmyselne. V mnohých prípadoch k tomu dochádza preto, že stanovisko partnera nebolo presne pochopené alebo mu nebolo dostatočné dopriate sluchu. Obzvlášť úspešný býva tento záludný manéver vtedy, keď partner, ktorému bolo určité stanovisko podsunuté, nie je vôbec prítomný.

Existuje jedna veľmi rafinovaná varianta, pri ktorej sa niekomu vloží do úst fiktívne, vymyslené stanovisko: manipulátor prednesie opačný názor veľmi dôrazne a rozhodne. Tým, že tvrdenie zámerne zdôrazní, vzbudí dojem, akoby jeho partner tvrdil opak.

Vedľa konštruovaniu fiktívnych stanovísk sú ďalšími príkladmi použitia tejto zradnej taktiky preháňanie, zjednodušovanie, zovšeobecňovanie, vynechanie obmedzujúcich podmienok a podrobností. Sťažnosť, ktorú je možné v tejto súvislosti často počuť, sa týka vytrhnutia výrokov z kontextu. K tomu dochádza hlavne vtedy, keď je niekto citovaný. Izolované výroky potom môžu nadobudnúť význam, ktorý by v celkovej súvislosti nemohol nastať.

Nejaký názor môže byť ľahko zovšeobecnený a sfalšovaný iba tým, že sa vypustia kvalifikujúce výrazy (niektorý, pár, zavše, niekedy, hocikedy), aby sa vzbudil dojem, že sa stanovisko vzťahuje na všetko alebo platí vždy.

Veľa účastníkov diskusie má sklon k povrchnému a nediferencovanému prezentovaniu stanovísk ostatných diskutujúcich, aby oni sami nakoniec vyšli z diskusie ako víťazi.

Obrana: Ak je vám podávané fiktívne stanovisko, alebo je skresľovaná vaša pozícia, mali by ste ihneď zasiahnuť do rozhovoru a naliehať na to, že to nevystihuje váš názor. Ak necháte totiž uplynúť príliš mnoho času, môže sa stať, že si nikto nespomenie na vašu pôvodnú tézu. A medzi tým manipulátor zabodoval.

21. Triviálna námietka

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Špeciálny prípad prekrucovania skutočnosti. Manipulátor prichádza s námietkou, ktorá sa zámerne týka len okrajových aspektov určitej témy, návrhu alebo argumentácie.
Trik s triviálnou námietkou sa vyznačuje tým, že je síce zameraná správne, ale nemieri k jadru veci, ale k nejakému vedľajšiemu aspektu, ktorý by mohol byť v diskusii pokojne vynechaný. Triviálne námietky bývajú predkladané buď zo strachu zo zmien, alebo ako vyhýbacia taktika, pokiaľ nemôžeme predložiť žiadne pravdivé argumenty. Často táto taktika slúži k zmäteniu partnera, k jeho vyprovokovaniu alebo vyčerpaniu.
Obrana: Námietky jednoducho len tak neodstránite: zostávajte dámou alebo džentlmenom. Môže sa stať, že behom rozhovoru váš partner skutočne považuje svoje námietky za relevantné. Ak budete reagovať podráždene, bude mať váš partner pocit, že ho neberiete vážne, a už vzniká nebezpečenstvo konfrontácie. Pokúste sa chápať námietku ako akúsi otázku, na ktorú pokojne a vecne odpoviete. Alebo upozornite na to, že námietka môže síce mať v určitých situáciách význam, ale netýka sa práve vášho prípadu. Veľakrát je šikovné čeliť námietke otázkou.

22. Bludný kruh

Manipulátor zdôvodňuje svoje stanovisko totožným stanoviskom alebo nejakým jeho formulačným variantom.

Bludné kruhy sú často použité neúmyselne. Manipulátor nepozoruje, že sa pokúša zdôvodniť svoje stanovisko obsahovo identickým výrokom. Často manipulátor siaha k tejto manipulačnej taktike len preto, že už nemá iné argumenty.
(Nepoužíva sa skutočná argumentácia – jednotlivé stanoviská sú zdôvodňované sami sebou ; *To nepovažujem za správny krok. – Prečo? – Nepripadá mi to jednoducho správne. – Ano, ale prečo? – Nie, to proste nie je dobré, aby....)*

Obrana: Ak objavíme argumentačný bludný kruh, mali by sme na túto chybu upozorniť. Zopakujme tvrdenie, ktoré manipulátor vyslovil, i dôvody, ktoré vymenoval, aby podoprel svoje tvrdenie. Potom bude zrejmé, že sa náš partner pri svojej zdanlivej argumentácii pohyboval v kruhu.

23. Trik s množstvom

Ak stojí za niekým veľa ľudí, prestavuje to často významný mocenský faktor. Množstvo ale nie je relevantné, ak sa jedná o argumenty. Samotný fakt, že veľa ľudí niečomu verí alebo to odporúča, či sa za niečo prihovára, nemusí zďaleka znamenať, že je to správne.

Niekde musí byť nejaká chyba, ak má byť určitý názor podložený iba tým, že ho zastáva veľa ľudí. Trik s množstvom však často funguje veľmi dobre. Len málokto sa tožiž rozhodne postaviť proti mienke väčšiny.
Obrana: Poukážte na to, že počet prívržencov ešte nezaručuje správnosť nejakého stanoviska. (*Je možné, že všetci ostatní to prijali bez výhrad. Pre mňa je ale dôležité, aby som sa sám na to pozrel.)*

24. Pasca jednostranného pohľadu

Ak sa chystáme prijať nejaké rozhodnutie, mali by sme sa poctivo zaoberať tým, aké argumenty hovoria pre a aké proti. Musíme pritom zvážiť, ktorá zo strán sporu má väčšiu váhu a ktorá má lepšie argumenty. Kto sa vyhýba argumentácii pre a proti, dopúšťa sa chyby spočívajúcej v jednostrannom pohľade na vec.

Ak je ignorovaný relevantný arugument, potom môže ľahko dôjsť k tomu, že rýchlo skĺzneme k jednostrannému rozhodnutiu. Vo svojej vlastnej argumentácii by sme mali dbať na to, aby sme bez predsudkov preverili všetky perspektívy, všetky relevantné pohľady na vec. Inak klameme sami seba, hľadíme len na jednu stranu mince, a to spravidla preto, že najviac zodpovedá naším prianiam.

Existuje veľmi rafinovaný variant tejto zradnej pasce. Predpokladajme, že manipulátor chce doložiť pozitívnu stránku rozhodnutia. Uvedie najprv nejakú úplne marginálnu nevýhodu, niečo ako ústupok voči negatívnej stránke problému (predstiera objektívne posúdenie výhod a nevýhod), a potom už začne s výpočtom pozitívnych aspektov, ktoré však uvedené negatívne stránky hladko pretromfnú.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Obrana: Požiadajte manipulátora, aby predstavil i druhú stranu posudzovaného problému, alebo položte kritické otázky, ktorými dáte zreteľne najavo, že vec nesmie byť posudzovaná jednostranne. (*Jasne máš pravdu. To všetko môžu byť nevýhody. Ale aké z toho naopak plynú výhody?)*

25. Ústup pomocou novej definície

Existujú obranné taktiky, pomocou ktorých sa manipulátor pokúša zachrániť svoju ohrozenú pozíciu. Táto patrí k nim. Manipulátor sa pokúša meniť význam slov vo svojej pôvodnej argumentácii (definuje znovu jej význam), ako náhle je proti nej vznesená námietka. (*To, čo som práve povedala, nebolo mienené ako kritika vášho návrhu. Bola to skôr výzva k novému pohľadu na vec.)*

Býva uvádzaný slovami ako „Ja samozrejme mal som na mysli..." Pomocou tejto ústupovej finty sa ľudia pokúšajú zabrániť strate tváre, keď zistia, že to s ich pozíciou vyzerá zle. Taktika sa zo začiatku objavuje nepozorovane, ak novostanovený obsah či význam pôsobí hodnoverne. Pre vás nebude ľahké dokázať, že váš partner skutočne použil v rozhovore trik s novou definíciou. V prípade podozrenia ho musíte ešte raz vyzvať, aby svoju pozíciu jasne formuloval. Ďalšie pokusy o tento spôsob ústupu (priebežné nové definovanie vlastných výrokov) mu už budú pripadať obtiažnejšie.

26. Zaisťovacia taktika

Mnohoznačné alebo nejasné vyjadrovanie

Často býva úvodom k ústupu pomocou novej definície. Zámerne sa pri nej používajú mnohoznačné alebo nejasné výrazy. Pokiaľ by mala byť ohrozená jeho vlastná pozícia, uchyľuje sa manipulátor jednoducho k termínu, ktorého pomocou sa útoku vyhne.

Zaisťovacia taktika je typickým manévrom oportunistov, ktorý sa nechcú k ničomu zaviazať a vždy sa pripoja k názoru, ktorý pre nich znamená istú výhru.

Obrana: Požiadajte manipulátora, aby svoju pozíciu ešte raz upresnil.

Stiahnuť sa za skryté obmedzenie

Často sa manipulátor snaží zabudovať už do východiskovej formulácie svojho stanoviska akúsi poistku – vytvoriť akési obmedzenie. Vďaka tomu sa potom môže v priebehu ďalšej argumentácie obratne vyhnúť ohrozeniu svojho postavenia – a to tak, že obsah jeho tvrdenia vyzerá ako menej obmedzený, než by vlastne vzhľadom k vopred stanovenému obmedzeniu vyzerať mal. (*Prakticky všetci ... súhlasia s tím, aby... Svedčia o tom rozhovory, ktoré som viedla... Súdim, že by sme v prípade takto jednomyseľného názoru...)*

Typické výrazy, majúce obmedzujúci význam:

- v zásade,
- v podstate,
- z veľkej časti,
- za istých predpokladov,
- v princípe.

Obrana: Dajme pozor na to, či manipulátor nepoužíva obmedzujúce formulácie, ktoré neskôr nenápadne stiahne, takže spočiatku slabé tvrdenie je vystupňované k tvrdeniu silnému. Spýtajme sa manipulátora, čo je presne podstatou jeho tvrdenia. Požadujme od neho teda spresnenie jeho stanoviska. (*Ako mám tom presne rozumieť? Znamená to snáď, že..., alebo že....?)*

Ďakujem za pozornosť!

Dale Carnegie Ako si získavať priateľov a pôsobiť na ľudí
Seminárna práca z rétoriky
Piaty ročník externého štúdia Odbor: Katolícka teológia Kišiday Peter

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Jednoduchý spôsob, ako okamžite urobiť dobrý dojem.

Medzi najpríťažlivejšie črty ľudskej osobnosti patrí nepochybne neodolateľný úsmev.
Skutky hovoria presvedčivejšie ako slová a náš úsmev hovorí: mám vás rád, robíte mi radosť, som rád že vás vidím. Čiže výraz tváre je oveľa dôležtejší ako všetko to,čo si na seba naobliekame. Náš úsmev dokáže zmeniť na ladu a postoj aj celému okoliu. Dokáže to však aj neúprimný úsmev? Nie. Taký nikoho neoklame. Vieme dobre, že je to mechanický úsmev a neberiemeho vážne. Tu hovoríme skôr o skutočnom úsmeve, o úsmeve , ktorý vychádza zo srdca a pramení zvnútra človeka. Váš úsmev v sebe skrýva oveľa viac informácií ako keď ste zamračený.
Hovríte, že vám nieje do smiechu? Čo v takom prípade? Môžete urobiť dve veci. Najskôr sa donúťte zasmiať. Ak ste sám, skúste si pohvizdovať, alebo spievať nejakú melódiu. Správajte sa, akoby ste boli úplne šťastný, a to vámpocit šťastia na ozaj navodí. Zdá sa , že naše správanie predchádzajú pocity. Ale v skutočnosti správanie a pocity idú ruka v ruke. Na tým, že budeme ovplyvňovať svoje konanie, ktoré je pod väčšou priamou kontrolou vôle, môžeme nepriamo ovplyvňovať aj pocity. Čiže náš úsmev je odpočinkom pre unaveného, denným svetlom pre skľúčeného a prirodzenou protilátkou na problémy života.

Ak to nedokážete, čakajú vás problémy.

Priemerný človek sa zaujíma o svoje vlastné meno viac ako o všetky mená na svete dohromady. Zapamätajte si mikoho meno, správne ho vyslovte a už len tým ste dotyčnému zlžili jenmú, ale účinnú poklonu. Ale pokiaľ zabudnete, alebo skomolíte, dostanete sa veľkých problémov.
Niekedy je však naozaj ťažké zapamätať si meno, najmä vtedy, ak je ťažké ah vysloviť ho. Než by sa také meno ľudia učili správne vyslovovať, radšej sa uchýlia k nejakej ľahko vysloviteľnej prezývke.
Niekoľko storočí podporovali vznešení a bohatí ľudia umelcov, hudobníkov a literátov len preto, aby im venovali umelecké diela. Knižnice a múzeá vlastnia tie najbohatšie zbierky vďaka tomu, ze mnohí ľudia nemohli zniesť predstavu, že ich mená vymiznú z pamäti ľudstva.
Väčšinou si ľudia nepamätajú mená z celkom jednoduchého dôvod, že si nenájdu čas a nedajú si prácu s tým, aby sa sústredili, opakovali si a uložili nové mená bezpečne do svojej pamäti. Farnklin D. Roosevelt vedel, že najlepšia cesta, ako si získať ľudí, vedie práve cez zapamätanie si mien. Vedel aj to aké dôležité je dať ľuďom pocit ich vlastnej dôležitosti. Aj keď táto cesta sa zdá byť veľmi jednoduchá, koľkí ju využívame?
Mali by sme vedieť aj to, aké čaro v sebe skrýva meno, a že samo osebe je výlučným vlastníctvom tej ktorej osoby a nikoho iného. Odlišuje jedinca od davu ľudí, dodáva mu jedinečnosť. Poskytovaná informácia, alebo naša požiadavka je umocnená, ak sa vysloví zároveň smenom osoby, na ktorú sa obraciame.

Ľahký spôsob, ako úspešne viesť rozhovor.

Úprimné a pozorné počúvanie je najväčším komlimentom, ktorý môžeme našim blížnym zložiť. Lebo len málo ľudí je schopných odolať lichoteniu, ktoré je vyjadrené sústredenou pozornosťou. Umenie počúvať druhého sa uplatní robnako dobre v domácom živote ako v obchodnom styku. Aj večný nespokojenec a vrták, aj ten najzarytejší kritik býva nakoniec obmäkčený a podrobí sa trpezlivému a prívetivému poslucháčovi, takému poslucháčovi, ktorý dokáže mlčať, zatiaľ čo výbušný by sa ma jeho mieste už dávno nafúkol a začal sa jedovať.
Ľudia, ktorí hovoria sami o sebe, zvyčajne aj myslia iba na seba. Takže, ak by sme sa radi stali dobrými partnermi na rozhovor, buďte pozornými poslucháčmi. Ak sa chcete stať zaujímavými, zaujímajte sa o druhých. Dávajte ľuďom otázky na ktoré radi odpovedia. Povzbudzujte ich, aby hovorili o sebe a o tom, čo dosiahli.
Pamätajte, že ľudia s ktorými sa bavíte, sú stonásobne zamestnanejšími sami sebou, svojimi túžbami a starosťami, ako vašimi problémami.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ako sa okomžite stať obľúbeným

Treba pamätať na to, aby sa iní cítili dôležito. Túžba cítiť sa dôležito je najnlaiehaviejšia žiadosť ľudskej prirodzenosti. Táto túžba nás odlišuje od zvierat. Je to žiadostivosť, ktorú treba hľadať za akýmkoľvek ľudským pokrokom.
Túžime získať uznanie tých, s ktorými prichádzame do styku, aby bola docenená naša skutočná hodnota, aby sme cítili svoju dôležitosť vo svojom malom svete. Netúžime po lacných lichôtkach, po neúprimnom pochlebovaní, ale doslova hadujeme po úprimnom docenení. Potom aj my musíme robiť iným to, čo chceme aby oni robili nám. Zostáva holou skutočnosťou, že takmer všetci ľudia, s ktorými sa stretávame, nás v niečom prevyšujú. Najistejšou cestou k ich srdciam je, ako úprimne uznáme ich dôležitosť. Čiže musíme hovoriť s ľuďmi o nich samých a oni nás budú počúvať celé hodiny.

Každá hádka je vopred prehratá.

Prečo by sme mali mať za každú cenu pravdu a dokazovať nejakému človeku, že sa mýli. Nieje rozmumnejšie situáciu vyriešiť, aby si zachoval svoju tvár? Nesnažme sa veci príliš vyhrotiť. Uvedomme si o čo rozumnejšie bude keď spor vôbec nezačneme. Každá hádka je skrátka vopred prehratá. Dokonca aj keby ste zvíťazili. Lebo človek presvedčený násilím aj tak trvá na svojom. Musíme získať protivníka na svoju stranu. Musíme sa stále ovládať a nedať sa strhnúť. Pretože pamätajme na to, že veľkosť osobnosti sa posudzuje podľa toho, ako človek dokáže ovládať svoj hnev. Mylime na to že svojmu protivníkovi musíme poskytnúť príležitosť na jeho názor. Neodporujte, lebo takto prehlbujete vzájomné bariéry. Ak ste si vypočuli svojho oponenta, zastavte sa najprv pri bodoch, v ktorých s ním súhlasíte. Nájdite miesta kde môžte pripustiť svoj vlastný omyl a priznať ho. Tým odzbrojíte svojho oponenta. Odložte riešenie, kým obe strany nezískajú dostatok času na premyslenie problému.

Zaručený návod, ako si nenarobiť nepriateľov.

Môžeme ľuďom naznačiť, že nemajú pravd, hoci pohľadom, intonáciou, či gestom. Ale ak poviete ľuďom priamo, že sa mýlia, myslíte, že ich presvedčíte? Nikdy. Už len preto nie, že ste sa priamo dotkli ich inteligencie, úsudku, hrdosti a sebaúcty. A oni vám to budú rozhodne chcieť vrátiť. Ak sa chystáte niečo dokázať, neoznamujte to vopred. Urobte to nenápadne, tak múdro, že si to ani nevšimne. Nikdy nič nestrácate, keď pripustíte, že sa možno mýlite. Odrazu je po hádkach a váš oponent je inšpirovaný, aby aj on konal s rovnakou otvorenosťou. Donúti ho to, aby pripustil, že sa môže mýliť. Lebo ak sa s nami zaobchádza ohľaduplne a láskavo, uznáme to a j pred druhými a azda budeme aj hrdý na svoju otvorenosť a veľkorysosť. Tak troch taktu a zdržanlivosti nevytýkať druhému, že sa mýli, môže zachrániť veľa.

Dokážte priznať vlastnú chybu.

Nie je lepšie, ak čakáme pokarhanie, predísť druhého a pokarhať sa sami? Nie je jednoduchšie urobiť sebakritiku, ako si vypočuť odsúdenie, ktoré vyslovil niekto druhý? Vyslovte všetky obvinenia, ktoré sa podľa vášho názoru chystá povdať druhý a urobte skôr, než sa k tomu dostane. Potom máte šancu st k jednej, že druhá strana zaujme veľkorysý a zmierlivý postoj a vaše chyby bude skôr zmenšovať.
Ak máme pravdu, skúsme presvedčiť ľudí taktne a láskavo. A pokiaľ sa mýlime a boli by sme prekvamení, ako často sa to stáva, pripusťme svoj omyl rýchlo a ochotne. Nielenže táto stratégia prináša ohromujúce výsledky, ale za určitých okolností je oveľa zábavnejšia, ako keby sme sa snažili o obranu.

Ak ste rozčúlený a vytmavíte to svojmu okoliu, znamenite si uľavíte. Ale myslíte si azda, že váš partner bude s vami skôr súhlasiť, ak s ním budete hovoriť podráždene a nepriateľsky? Láskavý a priateľský

WWW.EVANJELIZACIA.EU

prístup, ocenenie môže zmeniť myslenie druhých rýchlejšie ako všetko hromženie a zúrenie na celom svete

SEMINÁRNA PRÁCA Z RÉTORIKY **TRÉNINK PAMÄTI A KONCENTRÁCIE** HENRIETA MILKOVIČOVÁ V.R. Sk. r. 2007/08

3. AKO ROZVINÚŤ SVOJE SCHOPNOSTI EŠTE VIAC
3.1 AKO SI DOBRE PAMÄTAŤ MENÁ, TVÁRE
3.2 AKO SI ZAPAMÄTAŤ ČÍSLA A TERMÍN SCHÔDZKY
4. PREDPOKLADY PRE DUŠEVNÚ VÝKONNOSŤ
4.1 ROVNOVÁHA MEDZI SÚSTREDENÍM A UVOLNENÍM
5. ZVÝŠENIE KONCENTRAČNEJ SCHOPNOSTI
5.1 RIADENIE POZORNOSTI
5.2 DÁVAJ SI CIEĽ
5.3 ZMYSLOVÉ POSILOVANIE KONCENTRÁCIE
5.4 MOTIVÁCIA PODPORUJE ÚSPECH
6. S FANTÁZIOU K VÄČŠIEMU ÚSPECHU
6.1 TRÉNING PAMÄTI
6.2 ŠPIČKOVÁ PAMÄŤ
6.3 SPOJENIE FANTÁZIE A KONCENTRÁCIE
6.4 AKO DOSIHNÚŤ DOKONALÉ SÚSTREDENIE

3. AKO ROZVINUŤ SVOJE SCHOPNOSTI EŠTE VIAC

Ak chceš aby tvoja pamäť fungovala ešte viac, zapoj všetkých päť zmyslov. Aj sám sa tak naučíš zapamätať si mená, tváre, termíny schôdzok, čísla účtov ...

3.1 AKO SI DOBRE PAMÄTAŤ MENÁ, TVÁRE

Pri pamätaní mien platia tieto pravidlá:

- Uisti sa, že menám dobre rozumieš, čo znamená, netreba sa hanbiť spýtať sa na meno ešte raz, alebo počas rozhovoru ho niekoľko krát zopakovať.
- Pozorne osobu pozoruj a nájdi na nej niečo nápadné. Mnohé mená pri prvom počutí niečo pripomínajú. Môžeme ich dať do súvislosti s tým čo od nás osoba žiada. Alebo meno môžeme spojiť s tvárou a vzhľadom osoby.
- To potom spoj vo fantázii s nejakým obrazom alebo predstavou. Ku menu si skús sám vytvoriť vhodný obrázok. Meno môžeš aj trochu pozmeniť, nahradiť slovom, ktoré si ľahšie zapamätáme.

Každý človek má určité charakteristické rysy. Našou úlohou je ich spoznať, aby sme tak ku každej tvári vedeli nájsť nejaké spojenie. Stačí nájsť hoc len jeden znak, aj telesný, napr. veľké dlane, veľké uši, výška, farba vlasov alebo opakované gestá.

3.2 AKO SI ZAPAMÄTAŤ ČÍSLA A TERMÍN SCHÔDZKY

Podstatou je nahradiť čísla danými písmenami, podľa systému:

Abeceda čísel

1 = *t* alebo *d*	6 = *j, ch, š*
2 = *n*	7 = *k* alebo *g*
3 = *m*	8 = *f* alebo *v*
4 = *r*	9 = *p* alebo *b*
5 = *l*	0 = *z, s* alebo *c*

Je potrebné si tieto kombinácie čísel zapamätať.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ak si chceš pamätať dlhé čísla a nekonečné zoznamy je potrebné si rozložiť číslo na malé časti po troch alebo štyroch číslach, napr. 555 900 997

l-l-l, p-s-c, b-b-k, potom doplníš vhodné samohlásky a vymyslíš si vetu, aby sme si to lepšie zapamätali. Tak číslo určite nezabudneme.

Pri pamätaní si schôdzky je podobný spôsob, čas nahraď príslušným symbolom.

Ako je to s pamätaním týždenného programu? Dni v týždni si môžeš farebne rozlíšiť, napr. pondelok – červenou, utorok modrou, streda žltou, atď. Jednotlivé termíny si môžeš aj očíslovať a dať im symboly od 1 do 10, pre istotu, že na nič nezabudneš.

4. PREDPOKLADY PRE DUŠEVNÚ VÝKONNOSŤ

Aby tvoja pamäť fungovala čo najlepšie, zvykni vyvažovať pracovné zaťaženie s relaxáciou.

4.1 ROVNOVÁHA MEDZI SÚSTREDENÍM A UVOLNENÍM

Tréning pamäti a koncentrácie zvládneš len vtedy, ak budeš dbať na to aby si túto duševnú prácu aj niečím kompenzoval.

Typy pre potrebnú rovnováhu:

- Dopriať si prestávku na odpočinok
- Snažiť sa o pravidelnú relaxáciu
- Pravidelne jesť
- Dbať o zdravú stravu
- Dostatok spánku
- Pravidelne chodiť na čerstvý vzduch
- Vo voľnom čase nenechať sa stresovať nejakými termínmi
- Starať sa o telo a dušu

Potrebné je venovať pozornosť sami sebe a svojím potrebám. Urobiť si dostatok času na: šport, prečítanie peknej knihy, prechádzku, rodinu, počúvanie dobrej hudby atď.

Je dokázané, že udržiavaním fyzickej kondície sa podporuje duševná výkonnosť. Pri športovej činnosti sa hlava zbaví zaťažujúcich myšlienok a zároveň sa aj zvyšuje telesná kondícia.

Niekedy je potrebné aj vedome vypnúť, teda urobiť si prestávku, kedy nebudeme nič robiť, len to že sa naozaj uvoľníme. K tomu používame nasledujúce metódy:

- Autogénny tréning
- Dychové cvičenia
- Meditácie
- Uvoľnenie svalov
- Cesty do fantázie a pod.

Dobré je vypnúť všetky myšlienky a nesústrediť sa na nič. Zavrieť oči a predstaviť si, že sa pozerám na bielu stenu. Všetky prichádzajúce myšlienky púšťať okolo seba. Pozerať sa na túto stenu a nemyslieť vôbec na nič.

Prestávky využívame aby sme sa zregenerovali telesne a v myšlienkach sústredili na požadovaný výkon. Na dôležité úlohy je potrebné sa pripraviť. Optimálne je 90 minút sústredenej práce a 15 – 20 min. odpočinku.

Po tejto príprave je dobré to čo máme pred sebou, prejsť si ešte raz vo fantázii. Situáciu si predstav so všetkými podrobnosťami.

5. ZVÝŠENIE KONCENTRAČNEJ SCHOPNOSTI

Všetko čo robíš, rob so stopercentnou pozornosťou.

5.1 RIADENIE POZORNOSTI

Úspech sa dostaví vtedy, keď sa na danú úlohu úplne sústredíš. Čím menej máš túlavé myšlienky, tým viac si dokážeš zapamätať dôležité veci.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Pri sústredení je potrebné aby si pozoroval svoje myšlienky, bez toho aby si ich ovplyvňoval. Po čase budeš vedieť zamerať svoje premýšľanie určitým smerom, čo je základom koncentrácie.

Trénuj koncentráciu v každodennom živote. Keď sa ti ťažko na danú úlohu sústredí, treba si stanoviť čo najkratší čas na jej splnenie, a čo najlepšie ju vykonať. Tým, že budeš pracovať precíznejšie a rýchlejšie ako inokedy, automaticky sa budeš viac a lepšie sústrediť.

Dôležitým predpokladom pre dobrú koncentráciu je: aby si ich vôbec rozpoznal, a v budúcnosti ich obišiel. Pomôckou je napísať si zoznam úloh, ktoré ťa zdržujú pri práci, a zároveň sa i pozorovať celý deň, prečo nejakú úlohu nedosiahneš do konca. Mnoho krát pozornosť odvádzajú nevybavené veci. Preto je dobre si zostaviť zoznam, a každý deň jeden bod z tohto zoznamu vybaviť.

5.2 DÁVAJ SI CIELE

Keď sa na niečo sústredíš automaticky máš cieľ, ktorý pomocou koncentrácie dosiahneš. Prvým krokom je, ujasniť si čo chceš dosiahnuť. To čo chceš urobiť je dobré si zapísať do jednotlivých bodov.

Je dôležité, sústrediť energiu a koncentrovať sa na to čo je dôležité. Musíš preto vedieť čo je pre teba dôležité a stanoviť si jasné priority, triediť úlohy podľa dôležitosti.

Ak si cieľ aj predstavíš, ľahšie sa nám bude realizovať, pretože predstava zachycuje všetko. Ak si vo fantázii predstavíš ako dosiahnuť svoj cieľ, potom už máš polovicu cesty za sebou.

5.3 ZMYSLOVÉ POSILOVANIE KONCENTRÁCIE

Schopnosť koncentrovať môžeš zvýšiť, ak sa budeš sústrediť niekoľkými zmyslami naraz. Najprv je potrebné trénovať sústredenie len jedného zmyslu. Trénuj jednotlivé zmysly 3 – 4 min. Až potom môžeš pripojiť ďalší. Väčšinou však využívame dva zmysly, a to zrak a sluch. Mnoho činnosti však môžeš vybaviť efektívnejšie ak využiješ všetkých päť zmyslov. Pravidelným tréningom sa to dá dosiahnuť. U všetkého sa pýtaj ako to vypadá, ako to znie, cíti, vonia alebo chutí. Kombináciou viacerých zmyslov, časom sa výrazne zvýši schopnosť koncentrácie.

Ak pracuješ s predstavami a zmyslami oslovuje to aj rovinu podvedomia. Vo vnútorných obrazoch sa prejavuje fantázia a zároveň obrazy spracováva podvedomie, a to nás podporuje aby sme sa priblížili k cieľu.

5. 4 MOTIVÁCIA PODPORUJE ÚSPECH

Lepšie sa nám sústredí na tému, ktorá sa nás vnútorne dotýka z nejakého dôvodu. Sústredíme sa sami od seba, lebo sme od začiatku motivovaný.

Pozoruj dlhšiu dobu, pri akých činnostiach a témach máš zábrany, a na druhej strane čo ťa zaujíma. Najlepšie by bolo počas 2 týždňov každý večer po 5 min. premýšľať o uplynulom dni.

Dobrá nálada podporuje koncentráciu. Vtedy to ide ľahšie a lepšie. Dobre je si spomenúť na svoje predošle úspechy. Ešte raz preži svoj úspech vo svojich predstavách
Teda minule predstavy použijeme ako motivačný faktor na potrebnú koncentráciu.

Je známe že je jednoduchšie posilňovať silné stránky, vtedy sa dostaví väčší úspech.

Byť motivovaný znamená byť koncentrovaný. Témy, ktoré sú pre nás dôležité im automaticky venujeme dostatočnú pozornosť, napr. veľké ciele, sociálne prostredie.

Prežitie úspechu vo fantázii, vnútorne podporí koncentráciu.

6. S FANTÁZIOU K VÄČŠIEMU ÚSPECHU

Pomocou fantázie dokážeš rozširovať svoje znalosti, úspešnejšie viesť kolegov alebo zamestnancov, lepšie si plánovať čas...

6.1 TRÉNING PAMÄTI

Tréning pamäte má silnejší účinok, keď sa kombinuje s inými úlohami a používa sa v rôznych sférach života. Ako napr. pamäť a plánovanie času, pamäť a flexibilita atď. Uvedom si, že mnohé charakterové vlastnosti môžeš používaním fantázie premeniť na schopnosti, ktoré potom kdekoľvek využiješ.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Fantázia podporuje kreativitu. Vo svojich predstavách môžeš dať do vzájomného vzťahu informácie, ktoré spolu nesúvisia. Objavíš tak nové riešenia. Môžeš si vymyslieť aj kuriózne možnosti. A možno sa objaví nápad, ktorý sa bude môcť uskutočniť, a zároveň bude niečím neobvyklým.

6.2 ŠPIČKOVÁ PAMÄŤ

Ak budeš stále trénovať, a to najmä v bežnom živote, môžeš svoju pamäť vytrénovať k špičkovým výkonom.

1. Stupeň – „blesková“ fotografická pamäť

V myšlienkach si vyfotíš situáciu, ktorú si chceš zapamätať. Čím viac budeš trénovať, tým viac detailov si zapamätáš. Pri fotografickej pamäti viacerých obrázkov za sebou, zapamätanie zaručuje symbol čísla.

2. Stupeň – „filmová“ pamäť

Tu sa jedná o pohybe. V duchu necháš plynúť dej, v predstavách a vo fantázii natočíš vlastný film. Pohybom v tvojom filme sa vytvára spojenie medzi jednotlivými symbolmi a faktami, čo nám neskôr uľahčí spomínanie.

3. Stupeň – „trojrozmerná“ pamäť

Teraz vo filme sám hraj. Tým, že sa stávaš súčasťou deja, prežívaš všetko z vnútra na vlastnej koži. Vytvor si vlastný film, kde všetky nápady sú tvoje. Do hry sa dostáva i vnímanie všetkých päť zmyslov. Čím kurióznejší je tvoj film, tým viac detailov ti zostane v hlave.

4. Stupeň – ešte väčšie tempo

Zrýchlenie sa dostaví pri pravidelnom trénovaní pamäti. No netreba zabudnúť, že tempo nemá ísť na úkor detailov na obrázku.

5. 3 SPOJENIE FANTÁZIE A KONCENTRÁCIE

Týmto spojením sa môžeme preniesť do každej aj len predstaviteľnej situácie. Fantáziu treba používať nie len pri pracovnej úlohe ale aj v každodennom živote. Čím intenzívnejšie budeš používať svoju fantáziu, tým ľahšie a efektívnejšie sa trénuje koncentrácia.
Dobre je si vytvoriť vnútornú čerpaciu stanicu.

Prvý krok: Čerpať silu z minulosti

Môžeš sa preniesť do minulosti a znovu prežiť vtedajšie situácie, a to tým, že sa budeš všetkými piatimi zmyslami sústrediť na špecifickú atmosféru.

Druhý krok: Využi každodenné sily

Tak ako v prvom kroku dá sa čerpať zo síl z každého dňa v bežnom živote. Čo ti pomáha každý deň, čo ťa motivuje, čím sa necháš inšpirovať. Skús robiť pravidelne niečo pre seba. Pomocou týchto krokov zistíš, čím sa dobíjajú tvoje „baterky“. Pretože potom si energiu môžeš doplniť ešte viac.

Tretí krok: Posila pre budúce úlohy

Vnútorná čerpacia stanica ti pomôže aj v budúcnosti aby si úspešnejšie zvládol úlohy a výzvy.

6. 4 AKO DOSIAHNETE DOKONALÉ SÚSTREDENIE

Ide tu o to, naučiť sa postupne sústrediť na určitú úlohu stále dlhšie. Pri tom čo robíš rád je kvalita koncentrácie automatický vyššia. Dobrá nálada a radosť prospieva k lepšej koncentrácii.

Čo sa dá zlepšiť:

1. Dôležitým faktorom môže byť finančná odmena
2. Ak ťa povolanie baví, tým je vyššia kvalita práce a koncentrácie.
3. Je rozdiel v práci na záhrade a pri výskume, pretože tu je potrebná väčšia koncentrácia. Je rozhodujúce či ty sám považuješ svoju prácu za ťažkú, a či si veríš, pretože v tom sú tvoje predpoklady a motivácia.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

4. Keď je zlá nálada nie je ľahké sa vnútorne na činnosť nastaviť.
5. Na druhej strane keď si vieš udržať pozitívny postoj, tvoju koncentráciu len tak niečo neovplyvni.

Najvyššou formou koncentrácie je láska. Je to dané tým, že optimálna koncentrácia je vtedy, keď máme o niečo veľký záujem. Vtedy žiadna námaha nie je dosť veľká. Koncentrácia je väčšia ak sme s milovanou osobou.

Nauč sa len tak sedieť a nemyslieť na nič, vôbec na nič. Pomocou fantázie sa ti podarí rýchlejšie dosiahnuť životný cieľ. No dôležité je si vybrať ten najdôležitejší.

Netreba zabúdať na vnútorný pokoj, a dopraj si priestor pre samého seba, na krátku dobu nemať žiadne povinnosti. Tento pokoj môže viesť:

- Ku kompenzácii v každodennom napätí
- K poznaniu skrytých vnútorných potrieb
- Vyváženiu nevyrovnaných oblasti života
- Nabitiu motivačných rezerv
- Uvedomeniu svojich životných cieľov

„NEZASTAVUJ SA“, pretože to môže znamenať krok späť. *„HRANICE NEEXISTUJÚ“.*

POUŽITÁ LITERATÚRA

GEISSELHART, R. a BURKART, CH.: *Tréning paměti a koncentrace.* Grada Publishing, Praha 2005

Reč tela

Seminárna práca z Rétoriky Rastislav Tarajčák Spišská Kapitula 2008

1.	**Hlas a intonácia**	**3**
1.1	Hlas a nálada	3
1.1.1	Kedy hlas pôsobí negatívne	3
1.1.2	Ako môže pôsobiť hlas pozitívne	3
2.	**Status**	**3**
2.1	Vysoký a nízky status	3
2.2	Zaujať správny status	4
2.3	Ako rozoznať status	4
2.4	Primeraný status	4
3.	**Teritórium**	**4**
3.1	Odstup a blízkosť	4
3.2	Rešpektujte intímnu zónu vášho partnera	5
4.	**Telesné typy**	**5**
4.1	Dominantný typ	5
4.2	Starostlivý typ	5
4.3	Podnikavý typ	6
4.4	Kontaktný typ	6
4.5	Plachý typ	6

WWW.EVANJELIZACIA.EU

1. Hlas a intonácia

38% úspešnej komunikácie závisí od hlasu a techniky hovorenia. Melódia reči a dôraz sú rozhodujúce pre interpretáciu toho čo hovoríme.

1.1 Hlas a nálada

Hlas je veľmi presným barometrom nálady. Keď sme neistý dýchanie je plytké a krátke, ľahko sa zarazíme a hlas pôsobí bezmocne. Keď sme pod veľkým tlakom môže nám preskakovať hlas. Vo svojom tele sa cítime dobre, keď nie sme ani príliš napätý ani príliš uvoľnený. Voľne a zhlboka dýchame, hlas znie silno a jasno.

1.1.1 Kedy hlas pôsobí negatívne

- Tichá reč svedčí o neistote a naznačuje vnútorné napätie.
- Rozochvený hlas pôsobí neisto, monotónny hlas apaticky. Unáhlený prejav svedčí o ustarostenosti alebo prílišnej horlivosti.
- Príliš vysoký alebo hlboký hlas je málo dôveryhodný. Vysoký hlas je znakom nadmerného napätia, často pôsobí odstrašujúcim dojmom. Hlboký hlas znamená pohodlnosť, najmä pri pomalom tempe reči.
- Krátke „ech“ pred vetou naznačuje neistotu, ale môže fungovať aj ako trik.

1.1.2 Ako môže pôsobiť hlas pozitívne

- Kľudný a jasný hlas vyjadruje suverenitu a jasné stanovisko.
- Živý prejav znamená zmenu tempa a hlasitosti, ďalej obmieňanie dôrazu a melódie hlasu. Hlas môže podnietiť i prinútiť, presvedčiť i nadchnúť.

2. Status

Status človeka neudávajú len materiálne predmety. Neustále vysielame telesné signály, ktoré dávajú ostatným najavo, aký status sme práve zaujali.

2.1 Vysoký a nízky status

V každom vzťahu jednáme z pozície buď nízkeho alebo vysokého statusu. Konflikty začínajú práve tam, kde je spochybňovaný status, alebo kde nie je akceptovaný status.

2.2 Zaujať správny status

Každý človek má svoj obľúbený status a podľa toho aj koná. Keď z nejakého dôvodu má zaujať iný status necíti sa príjemne a je neistý. Najmä u ľudí s vysokým statusom je obtiažne preorientovať sa, lebo stále sa cítia ako hrdinovia.

2.3 Ako rozoznať status

a) Stojaca osoba zaujala vysoký status. Spoznáme to podľa:

- Vzpriamené držanie tela
- Pevný postoj, obidva nohy pevne na zemi a vzpriamené telo
- Jasné gestá

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Priamy vyzývavý pohľad a nehybná hlava pri reči
- Pohyby celého tela sú pomalé a úsporné

b) Stojaca osoba zaujala nízky status. Spoznáme to podľa:

- Zhrbený postoj so zvesenými ramenami
- Váhavá chôdza
- Neistý, uzavretý postoj, chodidla smerujú dovnútra
- Drobné, rýchle a úsporné gestá, ktoré vyjadrujú neistotu
- Pohľad zdola nahor
- Tichá reč, nervózne úsmevy
- Osoba prenecháva priestor ostatným

2.4 Primeraný status

Nízky status je niekedy lepší než vysoký, nemusí byť negatívny. Vždy záleží na situácií. Suverenita sa preukáže tým, že budeme schopný prispôsobiť svoj status situácií.

3. Teritórium

3.1 Odstup a blízkosť

Všetci ľudia majú okolo seba intímnu zónu. Na ulici sa dá spoznať či dvaja ľudia majú k sebe odmeraný, obchodný alebo osobný vzťah. Rozoznávame tieto zóny:

- 15 – 46 cm intímna zóna
- 46cm až 1,2m osobná zóna
- 1,2m – 3,6m spoločenská zóna
- viac ako 3,6m verejná zóna

3.2 Rešpektujte intímnu zónu vášho partnera

Keď prekročíme hranice intímnej zóny nášho partnera cíti sa náš partner utlačovaný alebo rozladený. Vniknutie do jeho teritória sa môže chápať ako prejav dôvery, ale niekto to môže chápať ako hrozbu.

4. Telesné typy

Človek usilujúci sa o moc, i keď je jeho status nízky , vyjadruje to svojím spôsobom chôdze, mimikou a gestami. Opatrný človek sa celý život pohybuje len váhavo a kriticky pozoruje svet okolo seba.

4.1 Dominantný typ

Chce mať všetko pod kontrolou. Má záujem udržať si moc, rád preberá zodpovednosť, jasne sa rozhoduje a rýchlo chce dosiahnuť výsledky. Jeho heslo: „Viem čo chcem, a urobím pre to všetko. Jeho vlastnosti sú:

- Pichľavý, skúmavý pohľad
- Úsporná mimika
- Strnulé držanie tela
- Obmedzené, úsporné gestá
- Formálne vystupovanie

Dominantný typ sa považuje za dobrého znalca ľudí. Rád sa vžije do roly ostatných ľudí, aby vyskúšal svojho protivníka.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

4.1 Starostlivý typ

Skúma, objasňuje a preveruje. Nechce urobiť chybu a očakáva od seba a ostatných vysokú kvalitu. Rád pracuje sám, nechce byť vyrušovaný. Jeho heslo je: „Jedno po druhom a nie príliš rýchlo.“ Jeho vlastnosti sú:

- Zdvorilý a úctivý pozdrav
- Pátravý, niekedy nedôverčivý pohľad
- Usporiadané a minimálne gestá
- Mierne predklonené skúmavé držanie tela
- Priateľský ale opatrný úsmev

4.2 Podnikavý typ

Má záujem o to, aby bolo všetko v pohybe. Oceňuje odvahu a ochotu riskovať. Žije pre budúcnosť. Jeho heslo: „Vidím pred sebou, ako bude náš podnik vyzerať o 10 rokov.“ Jeho vlastnosti sú:

- Priateľský pozdrav sprevádzaný silným stiskom ruky
- Výrazný a príjemný hlas
- Príjemný vzhľad
- Vzpriamené držanie tela
- Svižné, energické gestá

4.3 Kontaktný typ

Kladie dôraz predovšetkým na priateľské a úprimné kontakty. Buduje atmosféru dôvery a sympatie, má rád kontakty s inými ľuďmi. Ukazuje svoje pocity. Jeho heslo: „Je pre mňa dôležité, aby sme si rozumeli.“ Jeho vlastnosti sú:

- Srdečný pozdrav
- Priateľský pohľad
- Otvorené, ústretové gestá
- Živý spôsob reči a príjemný tón
- Uvoľnené, často ležérne držanie tela

4.4 Plachý typ

Vystupuje nenápadne a reaguje veľmi citlivo. Je vďačný za pomoc, nemá žiaden poriadny plán. Potrebuje kľud a bezpečie. Jeho heslo: „Komu môžem dôverovať?“ Jeho vlastnosti sú:

- Zdvorilý, ale váhavý pozdrav
- Neistý, často plachý ohľad
- Tichý hlas
- Príliš uvoľnené alebo kŕčovité držanie tela
- Drobné, váhavé gestá
- Ochranné alebo kritické gestá

Seminárna práca z Rétoriky

Dale Carnegie:Ako si získať priateľov a pôsobiť na ľudí

Jozef Plichta 5.ročník Košice Rok: 2007/2008 Odbor: Katolícka teológia

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Dale Carnegie: Ako si získať priateľov a pôsobiť na ľudí

Ako a prečo bola táto kniha napísaná

Aby sme tejto, u nás ešte nie veľmi známej problematike dobre porozumeli, musíme čo – to vedieť o autorovi citovaného zámeru v nadpise a o dobe, kedy žil a ako konal. Poučné a príkladné je nielen jeho dielo, ale aj jeho začiatočné skúsenosti a kariéra..

D. Carnegie, žijúci v New Yorku začiatkom minulého storočia, v roku 1912 viedol rôzne vzdelávacie, rečnícke kurzy pre dospelých, obchodníkov a podnikateľov, kde sa mali naučiť samostatne myslieť a presnejšie vyjadrovať svoje názory a myšlienky pri jednaniach a pri prejavoch na verejnosti.

Ako veľmi pohotový a vnímavý človek čoskoro zistil, že títo poslucháči okrem potreby precvičovania pôsobivého vyjadrovania sa, ešte viac potrebovali naučiť sa vychádzať s ľuďmi ako v každodennom pracovnom styku, tak aj pri iných spoločenských príležitostiach. O jeho intelektuálnych schopnostiach svedčí aj fakt, že si zavčasu uvedomil, že aj on, ako úspešný prednášateľ, potrebuje sa zdokonaliť.

D. Carnegie založil nadáciu, uskutočňoval rôzne prieskumy, viedol výskumy a neskôr pod svojim menom založil technologický inštitút.

Jeho zistenia, že ako je dôležité viesť a dobre vychádzať s ľuďmi, jednoznačne boli potvrdené aj v praxi inými skutočnosťami známych osobností či inštitúcií hospodárskeho života USA. Túto teóriu dobre uplatňoval už vtedy známy a bohatý J. D. Rockeffeler.

Veľmi poučný bol aj istý dvojročný výskum chicagskej univerzity, keď ľudia mali odpovedať na 156 otázok rôzneho charakteru. Výskum odhalil, že ľudia sa najviac zaujímali:

- o svoje zdravie,
- ako im porozumieť,
- ako vychádzať s nimi,
- ako sa správať, aby sme boli obľúbenými,
- a ako ich presviedčať.

Na základe tohto výskumu chceli usporiadať školenie, kurzy, no nemali žiadnu potrebnú odbornú literatúru, proste také niečo ešte nebolo.

Carnegie sa rozhodol, že napíše knihu. K mienenej problematike zháňal novinové články, záznamy v súdnych protokoloch, štúdie psychológov, spisy starých filozofov, pátral v životopisoch. Prečítal životné príbehy od Júlia Ceasara až po Thomasa Edisona. Obetoval všetok svoj čas, neľutoval peniaze, len aby objavil praktickú myšlienku, ktorú kto kedy v priebehu rokov používal, aby získal priateľov a ovplyvnil ľudí. Ba najal si spolupracovníka, ktorý za poldruha roka v najrôznejších knižniciach všetko dôležité, čo mohlo jemu uniknúť. Osobne spovedal veľa úspešných osobností politického, hospodárskeho, spoločenského života, ako napr. politik Franklin Dwigh Roosevelt, obchodník Owen D. Yong, filmové hviezdy ako Clark Gable, Mary Pickfordová a iní. Snažil si objaviť, aké praktiky používali v medziľudských vzťahoch.

Všetky svoje zhrnuté poznatky spracoval na krátku prednášku: „Ako si získať priateľov a pôsobiť na ľudí“. No nezostalo to pri krátkej prednáške, postupne sa to rozrástlo na lekciu. Ako pomôcky slúžili kartičky, potom letáčiky a neskôr brožúrky. Po ďalších experimentov, výskumu, skúseností po 15 rokoch vznikla kniha. Táto kniha, ktorú súčasnosti by sme mohli považovať ako učebnicu, sa tvorila prakticky vo veľkom laboratóriu niekoľko tisíc poslucháčov. Carnaegie nemal tú možnosť, ktorú svojim učením poskytol nám.

V mnohých prípadoch sa Carnegimu zdôverili ľudia rôznych povolaní, veku, že po absolvovaní kurzov, preštudovaní jeho diela sa im život pozitívne zmenil, stali sa úspešnými podnikateľmi, politikmi, učiteľmi a pod., ba aj dobrými rodičmi.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

D. Carnegie vo svojom diele uvádza neskutočne veľa príbehov z USA ale aj z Európy ako príklady, z ktorých sa môžeme poučiť, zobrať si príklad a používať v praxi všade okolo nás. Úlohou tejto knihy je pomôcť si objaviť, rozvinúť a zúžitkovať driemajúce a nepoužívané schopnosti každého človeka.

Vzdelanie je schopnosť využiť situácie, ktoré sa nám v živote naskytnú s schopnosť konať. A táto kniha nabáda konať.

Aby sme čo najviac si osvojili z tohoto diela, je vhodné si zapamätať, či osvojiť jeho „Deväť pokynov, ako získať z tejto knihy čo najviac“:

1 – Zázračná zásada? Nie. Ale hlboké a úprimné želanie čo najviac sa naučiť, veľké odhodlanie zlepšiť svoju schopnosť vychádzať s ľuďmi. Každého miera obľúbenosti, hodnota a budúce šťastie závisí len od vlastného prístupu k ľuďom.

2 – Každú kapitolu dôsledne preštudovať.

3 – Počas štúdie si rozanalyzovať, z tých pokynov čo je možné využiť.

4 – Počas štúdie dôležité veci zvýrazniť, ľahšie sa k tomu vrátime, bude rýchlejšia orientácia.

5– Veľmi rýchlo zabúdame. Existuje jediný spôsob, stálym, vytrvalým opakovaním a používaním sa nadobudnuté vedomosti stávajú zvykom.

6 – Zásady v tejto knihe používať aktívne pri každej príležitosti a používať ich ako praktickú príručku na medziľudské vzťahy. Nereagovať na vzniknuté situácie impulzívne, je to zvyčajne zlá vec.

7 – Hravosťou sa ľahšie človek učí sebaovládaniu, z osvojovania zásad si urobiť hru.

8 – Počas osvojovania zásad a sebe vzdelávania si vytvoriť priestor na sústavné seba analýzy, odstraňovať nežiaduce návyky a chyby.

9 – O priebehu osvojovania zásad si robiť konkrétne poznámky. Po istom čase sú to veľmi poučné.

Základné spôsoby prístupu k ľuďom

1 - „Ak chcete zbierať med, neprevracajte úľ.“

Istý svetoznámy psychológ, B. F. Skinner svojimi výskumami dokázal, že zvieratá odmenené za svoje správanie sa rýchlejšie učili a lepšie si udržiavali nadobudnuté vedomosti, ako tie zvieratá, ktoré za zlé správanie trestali.

Ak predošlé platí a je účinné na zvieratá, tak na ľudí to platí obzvlášť. Carnaegie aj v tejto kapitole udáva prípady a príklady zo života a zo svojich skúsenosti.

Pištoľník, zabijak Crowley pred popravou vyhlásil, že on zo srdca nikomu neublížil, teda že si vôbec neuvedomoval svoju krutosť, považoval sa za dobráka, tak isto Al Capone sám seba neodsudzoval, považoval sa za nedoceneného a nepochopeného dobrodinca. Aj istý väzenský dozorca tiež potvrdil, že iba veľmi malá časť uväznených zločincov sa považuje za zlých ľudí.

Je právom nastolená otázka, a ako asi uvažujú ľudia vôkol nás? Carnegie tvrdí, že v deväťdesiat deviatich prípadoch zo sto sa ľudia obyčajne neobviňujú z ničoho, aj keby spáchali zlú vec.

Teda je zbytočne kritizovať, pretože kritika :

- vyvoláva obraný postoj,
- prekáža v človeku v tom, aby dokázal posúdiť vec nestranne,
- je často nebezpečná, zraňuje ľudskú hrdosť,
- ničí pocit vlastnej dôležitosti,
- narúša medziľudské vzťahy,
- obyčajne nevyrieši postoj kritizovaného a nenastolí trvalé zmeny,
- od nadriadených zabíja ctižiadosť podriadených a často vyvoláva odpor,
- len nerozumný, samoľúby človek kritizuje druhých, odsudzuje a sťažuje sa.

Ostrá kritika si žiada svoju daň, niekedy sú aj osudné. Napríklad v minulosti Thomas Hardy, jeden z najlepších románopiscov anglickej literatúry, navždy prestal písať. Horšie dopadol Thomas Chatterton, kritika iných ho priviedla k samovražde.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Je potrebné si uvedomiť, že kritika má podobné vlastnosti, rečou Carnagiho, ako domáce holuby. Vracajú sa domov. Berme to ako fakt, osoba, ktorú kritizujeme a odsudzujeme, sa pravdepodobne ospravedlní a na odplatu napadne nás.

Abraháma Lincolna, prezidenta Spojených štátov trpká skúsenosť naučila, že ostrá kritika a výčitky takmer nikdy nevedú k želanému výsledku. Bol v skutočnosti bez nenávisti a plný lásky ku všetkým. Vravieval:“ Nekritizujme ich, správajú sa tak, ako by sme sa za podobných okolností správala aj my. Nesúď, aby si nebol súdený“.

Iste poznáme to, že chceme iného polepšiť, zmeniť, ale najskôr to treba začať u seba, je to menej nebezpečné a účelnejšie. Konfucius hovorí: “Nesťažujte sa na sneh na susedovej streche, pokiaľ leží aj na vašich schodoch“.

Psychológ Hans Selye tvrdí: „Rovnako sa obávame odsúdenia a rovnako túžime po uznaní.“

Charles Swab bol priemerným obchodníkom, no vďaka svojim pozorovaniam, analýzam, schopnostiam sa dopracoval na rôzne a významné pozície, stal sa veľmi bohatým. V čom bolo jeho tajomstvo? Tvrdil, že ľudia často vynadajú podriadeným, tí po kritike nepovedia nič, spravidla sa správajú pravý opak, nie sú spokojní. Po celý život pri svojich spoločenských stykoch sa stretával obyčajnými a významnými ľuďmi v najrôznejších častiach sveta, ale nepoznal človeka, ktorý by nedosahoval lepšie výsledky v prostredí s atmosférou uznania.

Vždy, keď diskutujeme s ľuďmi, treba si uvedomiť, že mnohokrát nejde o logicky uvažujúce bytosti, ale o ľudí s emóciami, predsudkami, a často ich konanie je motivované hrdosťou a márnomyselnosťou. Skutočne veľký človek dokazuje svoju veľkosť tým, ako sa správa k malým ľuďom.

Benjamín Franklin, za mlada veľmi netaktný sa neskôr stal významným a úspešným diplomatom. Jeho tajomstvo? „Nevyjadrujem sa o ľuďoch zle, skôr hladám na druhých to dobré“.

Zásada č. 1 – Nekritizujte, neodsudzujte a nesťažujte sa.

Namiesto kritiky snažme sa mať voči druhým pochopenie. Je to výhodnejšie, vzrušujúcejšie. Získame viac sympatií, znášanlivosti a láskavosti. Dr. Johnson:“ Sám Boh nemá v úmysle súdiť človeka, kým nenastal jeho posledný deň“.

2 - Veľké tajomstvo správneho prístupu k ľuďom.

Iba jediný spôsob existuje, ako donútiť druhého niečo urobiť, ak takého človeka presvedčíme ,aby si to on sám želal urobiť. A človek čo si želá? Vyniknúť!

O vyniknutí človeka Sigmund Freud tvrdí: „Všetko čo robíme, pramení z dvoch zdrojov: zo sexuálnej potreby a z túžby po vyniknutí“. John Dewey to isté povedal inak: “Najsilnejšou ľudskou pohnútkou je túžba byť dôležitým“. Obe tvrdenia sú pravdivé.

Ľudia aké želania majú, ktoré si nedokážu odoprieť? Tak je to zdravie a zachovanie života, jedlo, spánok, peniaze a veci, ktoré si za ne môžu kúpiť, nádej na posmrtný život, sexuálne uspokojenie, zabezpečenie slušného života svojim deťom, pocit dôležitosti. Takmer všetky, až na posledné želania sa nám podarí splniť.

Určujúcim princípom ľudskej prirodzenosti je túžba byť docenený, túžba po dôležitosti. Keby naši predkovia nepoznali túto túžbu, rozvoj civilizácie by bol nemysliteľný. To nás odlišuje od zvierat.

Autor udáva mnoho príkladov zo života so spoločným menovateľom či pozitívne ako napr.:

- túžba po naplnení dôležitosti hnala nevzdelaného chudobného predavača z drogérie, aby študoval právnické knihy nájdené kdesi na dne suda, kúpené so starými vecami za päťdesiat centov – volal sa Abrahám Lincoln,
- Cherles Dickens napísal nesmrteľné diela,
- Chrisopher Wren vytesal do kameňa podobizne prezidentov,
- John D. Rockefeller hromadil svoj majetok .

Uvádza aj iné príklady, menej pozitívne, či zábavné:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- George Washongton si želal, aby ho oslovovali Jeho Exelencia,
- Krištof Kolombus, aby ho oslovovali námorný admirál a vicekráľ Indie,
- Victor Hugo sa usiloval, aby Paríž premenovali na jeho meno,
- William Shakespeare si zaobstaral rodový erb,

Niektorí odborníci tvrdia, že niektorí ľudia môžu aj zošalieť kvôli tomu, aby vo svojom vyznávanom chorom svete našli naplnenie vlastnej dôležitosti. Dúfajme, že takých nie je až tak veľa.

Byť dôležitým, to neznamená len byť namysleným, mať len sebaúctu, o čo hovoril aj istý známy herec, Alfréd Lunt: "Nič nepotrebujem tak ako uspokojenie vlastnej sebaúcty", ale musí to byť v zhode s uznaním.

Uznanie od druhých je vysnívaným prianím človeka, ale pozor, ťažko sa to dá oddeliť od lichôtok. S lichôtkami málokedy uspejeme u rozumných ľudí. To je povrchné, sebecké a neúprimné správanie, ktoré v skutočnosti nezaberie. Lichotenie znamená hovoriť druhému to, čo si o sebe myslí sám a narobí viac škody ako úžitku. Niektorí ľudia tak túžia po uznaní, že sa dajú nachytať na klamstvách, pochlebovanie je také falošné, ako falošné peniaze.

A aký je rozdiel medzi ocenením a lichotením? To prvé je úprimné, vychádza od srdca, nesebecké, všeobecne uznávané, kým to druhé je neúprimné, sebecké a ľudia tým opovrhujú. Pod bustou mexického generála Alvara Obregona v Mexico City je napísané: „Nebojte sa nepriateľov, ktorí na vás útočia. Obávajte sa skôr tých, ktorí vám lichotia".

V každodennom živote akosi zabúdame vyslovovať slová uznania, tak dôležitý aspekt v medziľudských vzťahoch. Ale tie slová uznania musia byť pravdivé. Ralph Waldo Emerson: „ Hovorte, akými jazykmi chcete, aj tak vždy vaša reč prezradí, aký v skutočnosti ste". Poctivé uznanie priniesli výsledky tam, kde kritika a výsmech zlyhali.

Zásada č. 2 - Poctivo a úprimne oceňujte druhých. Svoje uznanie im dajte najavo.

Podľa Emersona treba ľuďom poskytnúť poctivé a úprimné ocenenie, rozdávať pochvaly. Ľudia sa budú tešiť z toho, budú si vás vážiť a opakovať po celý život.

3 - S tým, kto toto dokáže, kráča celý svet. Kto na to nemá, je osamelý pútnik.

Uvádza sa jednoduchý príklad. Rybár chytá ryby, ak má na háčiku má červíka a nie jahody so šľahačkou. Je to jednoduché, keď chceme niečo dosiahnuť, na háčik musíme dať to, čo chcú rybičky a nie to, čo máme radi my.

Platí zásada, že je detinské a absurdné stále hovoriť o tom, čo chceme mi, hoci to je naším dominantným záujmom po celý život, ale nikoho to nezaujíma. Každý sa správa presne tak ako ja, každý sa stará len o to svoje.

Jediná možnosť, ako zapôsobiť na druhých je, že budeme hovoriť o tom, čo ich zaujíma a ukážeme im, ako dosiahnuť ciele, ktoré si vytýčili Túto zásadu môžeme používať všade okolo nás, či ide o osoby, či zvieratá. A ako docieliť, aby ten druhý chcel urobiť práve to, čo by mal urobiť? Tajomstvo úspechu spočíva v schopnosti postaviť sa na miesto druhého a vidieť všetko nielen svojimi, ale aj jeho očami. Na škodu veci, v deväťdesiatich prípadoch zo sto ľudia to ignorujú.

Zásada č. 3 – Vzbuďte v druhých naliehavú chuť splniť požadovanú úlohu.

Najskôr zo všetkého je potrebné vzbudiť u druhých žiadostivosť. S tým, kto to dokáže, kráča celý svet. A kto na to nemá, je osamelý pútnik.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Šesť spôsobov, ako sa stať obľúbeným

1 – Konajte podľa týchto rád a budete všade vítaní

Autor aj v tejto kapitole uvádza množstvo príkladov, ale opäť zaujímavé sú jeho zásady.

Človek za dva mesiace môže získať oveľa viac priateľov tým, že sa úprimne bude zaujímať o druhých, ako keby sa za dva roky snažil prinútiť iných zaujímať sa o seba.

Ľudia, ktorí sa nezaujímajú o druhých, mávajú v živote najväčšie problémy a spravidla najviac zraňujú druhých. Títo ľudia sú zdrojom všetkých zlyhaní ľudského pokolenia.

Ak chceme získať priateľov, urobme niečo pre nich, čo vyžaduje čas, nezištnosť a pozornosť. Prejavom skutočného záujmu docielime aj ich záujem, lojalitu. Takýto záujem musí byť úprimný a mal by platiť pre obe strany a nakoniec obidve strany musia mať z takého správania osoh.

Zásada č. 1 – Úprimne sa zaujímajte o druhých.

Ak chceme, aby nás ostatní mali radi, rozvíjať svoje priateľské vzťahy a pomáhať rovnako sebe a druhým, musíme úprimne sa zaujímať o druhých.

Carnegiho fenomenálne úspechy spočívali v tom, že chválil svojich zamestnancov na verejnosti a aj v súkromí. Na jeho náhrobnom kameni je napísaný epitaf: „ Tu odpočíva ten, kto dokázal zhromaždiť okolo seba ľudí, ktorí boli múdrejší ako on“.

Allan a Barbara Peasovci –

Veľká kniha reči tela

Kapitoly 12 – 19

Seminárna práca Rastislava Senka z predmetu Rétorika II. Spišské Podhradie 2008

ÚVOD **173**
1 KOPÍROVANIE – AKO SI BUDUJEME VZŤAHY **173**
2 TAJNÉ VÝZNAMY CIGARIET, POHÁROV A MEJKAPU **174**
3 AKO TELO UKAZUJE, KTORÝM SMEROM CHCE ÍSŤ MYSEĽ **175**
4 DVORENIE A SIGNÁLY PRÍŤAŽLIVOSTI **175**
5 VLASTNÍCTVO, TERITÓRIUM A SIGNÁLY VÝŠKOU **176**
6 ZASADACÍ PORIADOK, KDE SA USADIŤ A PREČO **177**
7 POHOVORY, MOCENSKÉ HRY A ZÁKULISNÉ BOJE **178**
ZÁVER **178**

Úvod

„Podľa nechtov muža, rukávov na jeho saku, podľa topánok, vyťahaných kolien na nohaviciach, mozoľov na ukazováku a palci, podľa jeho výrazu, manžetových gombíkov a pohybov – na základe všetkých týchto detailov je úplne jasné, aké má povolanie. Je takmer nemožné, aby súhra týchto podrobností neukázala schopnému vyšetrovateľovi jasný obraz.“ (Sherlock Holmes)

Schopnosť zistiť, čo sa v človeku skutočne odohráva, je jednoduché, no neľahké umenie. Ide o to, aby ste zosúladili, čo vidíte a počujete s prostredím, kde sa to odohráva a aby ste dospeli k pravdepodobným záverom. Väčšina ľudí však vidí len to, čo si myslí, že vidí.

1 Kopírovanie – ako si budujeme vzťahy

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Pri prvom stretnutí s cudzím človekom si potrebujeme rýchlo overiť, či je voči nám naladený priateľsky alebo nepriateľsky. Robíme to tak, že študujeme reč jeho tela, aby sme zistili, či sa pohybuje a gestikuluje takisto ako my, či nás kopíruje. Kopírovanie je spôsob nadviazania vzťahu, prijatia a vytvorenia väzby, lenže u seba ho nevnímame. Kedysi bolo kopírovanie spoločenským nástrojom, pomocou ktorého naši predkovia bezpečne zapadli do väčšej skupiny. Súvisí aj s primitívnou metódou učenia, ktorá je založená na napodobňovaní. Medzi najbežnejšie prejavy kopírovania patrí zívanie – jeden začne, ostatní nasledujú.

Ľudia s podobnými pocitmi, na rovnakej vlnovej dĺžke, ľahko nadväzujú vzťahy a jeden od druhého veľmi rýchlo prevezmú reč tela a výrazy. Ak si zámerne osvojíte isté gestá, zásluhou fungovania príčiny a následku budete prežívať emócie spojené s danými gestami. Z toho dôvodu je kopírovanie reči tela a postoja mocná zbraň na vytváranie vzťahov s inými.

Žena kopíruje inú ženu štyri razy častejšie ako muž iného muža. Zistilo sa aj to, že ženy kopírujú reč tela mužov, ale muži sa zdráhajú napodobňovať gestá či postoje ženy – pokiaľ jej nedvoria. Žena vníma zmysel povedaného z tónu hlasu a emocionálny stav z reči tela. To musí urobiť aj muž, aby si získal jej pozornosť. Niektorí muži sa boja, že budú pôsobiť zoženštene, ale výskumy dokazujú, že ak muž kopíruje výrazy tváre hovoriacej, žena ho následne označí za starostlivého, inteligentného, zaujímavého a atraktívneho. Skener mozgu dokazuje, že emócie mužov sú rovnako silné, lenže na verejnosti zostávajú skryté.

Ľudia, ktorí spolu dlho žijú v dobrom a fungujúcom vzťahu, sa často na seba začnú podobať. Dôvodom je to, že neustále kopírujú vzájomné výrazy tváre, až sa časom u nich vytvorí aj svalová podoba daných výrazov. Na stretnutí, kde ľudia prichádzajú do styku, mnoho z nich preberá rovnaké gestá a postoje osoby, s ktorou sa rozprávajú. Kopírovanie je spôsob, akým jedna osoba oznamuje druhej, že súhlasí s jej názormi. Ľudia sa pri procese kopírovania dokážu zladiť aj intonáciou, moduláciou hlasu, rýchlosťou reči a dokonca prízvukom, čím sa potvrdí ich názorová zhoda a vytvorí vzťah. Výskumy ukazujú, že vodca skupiny si osvojí isté gestá a pozície a ostatní ho podľa spoločenskej hierarchie kopírujú.

2 Tajné významy cigariet, pohárov a mejkapu

Fajčenie je vonkajší prejav vnútorného zmätku či konfliktu a často je potreba po upokojení väčšia ako skutočná závislosť od nikotínu. Ide o typický spôsob uvoľňovania napätia. Nefajčiari majú iné rituály – upravujú sa, žujú žuvačky, hryzú si nechty... Fajčiarov môžeme rozdeliť na dva typy – závislí a spoločenskí. Závislí fajčiari sú zvyknutí na sedatívny účinok nikotínu, ktorý im pomáha zvládnuť napätie, preto poťahujú dlhými, hlbokými vdychmi a fajčia aj osamote. Spoločenskí fajčia výlučne v spoločnosti a zväčša pri pohárikú, preto poťahujú krátke, rýchle šluky, ktoré pôsobia na mozog stimulujúco. Ženy často fajčia tak, že držia cigaretu vysoko nad vytočeným a odhaleným zápästím, pričom prednú časť tela majú nekrytú. Muži držia zápästie rovno, aby ich nepodozrievali zo zoženštenosti, a keď si potiahnu, spustia ruku pod úroveň hrudníka, čím si neustále kryjú prednú časť tela. Muži často ukrývajú cigaretu v dlani, najmä ak chcú pôsobiť tajomne. Osoba naladená pozitívne, nadriadená či spokojná s tým, čo vidí a počuje, fúka dym prevažne dohora. Naopak, negativista, tajnostkár či podozrievavý človek zväčša vypúšťa dym nadol. Fajčiari vyfajčia cigaretu po istý bod a potom ju zahasia v popolníku. Ak si fajčiar zapáli a zahasí cigaretu skôr než je jeho zvykom, signalizuje to rozhodnutie ukončiť rozhovor.

Akýkoľvek doplnok či pomôcka, ktorú človek používa, mu umožňuje vykonať celý rad odhaľujúcich gest, čo celkom určite platí na okuliare. Vkladanie jednej rúčky do úst vyplýva z momentálneho popudu prinavrátiť si pocit bezpečia, ktorý zažíval pri matkinom prsníku. Ak ľuďom v obchodných vzťahoch pridáte okuliare, respondenti ich označia za serióznych, inteligentných, konzervatívnych, vzdelaných a srdečných. Čím hrubší je rám, tým častejšie sa tieto prívlastky opakujú. Okuliare bez rámu, tenké alebo prehnuté rámy svedčia skôr o záujme o módu, a nie o obchod.

Neprestajné snímanie a čistenie okuliarov je gestom, ktorým získava majiteľ čas na vyjadrenie. Ak sa vyskytne bezprostredne po výzve na rozhodnutie, najlepšie je reagovať mlčaním. Gestá, ktoré nasledujú po vložení rúčky do úst, prezrádzajú zámer človeka a umožnia partnerovi patrične zareagovať. Ak si ich nasadí, znamená to, že potrebuje ešte raz vidieť fakty. Zloženie

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a odloženie okuliarov signalizuje potrebu ukončiť rozhovor a pohodenie okuliarov na stôl je symbolickým odmietnutím návrhu. Ak nosíte okuliare, pri rozprávaní si ich dajte dolu a opäť si ich nasaďte, keď počúvate. Počúvajúci rýchlo postrehne, že zložené okuliare znamenajú, že si beriete slovo, a okuliare na nose zasa pripravenosť vypočuť si ho. Kontaktné šošovky môžu vyvolať zväčšenie a zvlhčenie zreníc. Zásluhou toho pôsobíte mäkšie a zmyselnejšie, čo je pri spoločenských vzťahoch v poriadku, ale v biznise to môže spôsobiť katastrofu. Tieňové a slnečné okuliare nemajú v obchodnom styku čo hľadať a v spoločenskom kontakte takisto vzbudzujú podozrenie. Ľudia, ktorí pri stretnutiach nosia slnečné okuliare, pôsobia podozrivo, tajnostkársky a neisto, kým tmavé okuliare na hlave im dodávajú imidž uvoľnenosti, mladistvosti a frajeriny.

Mejkap dodáva žene sebavedomý vzhľad a sexy imidž, a kombinácia mejkapu s okuliarmi je v obchodnom kontexte výbornou stratégiou na zanechanie výrazného dojmu. Ženy by si na rande mali nosiť výraznejšie odtiene rúžu na perách, no pri obchodných stretnutiach by si mali zvoliť nenápadnejšie tóny. Pokiaľ žena pracuje v oblasti, kde sa propaguje ženskosť, sú výrazné odtiene potrebné, keďže predávajú výrobky zamerané na zvýraznenie ženských predností.

Veľkosť aktovky je úmerná vnímaniu postavenia človeka v jeho vlastných očiach. Noste tašku pri jednom boku, najlepšie v ľavej ruke, aby ste mali voľnú pravicu a nemuseli si pred podaním rúk prehadzovať tašku. Ženy by nikdy nemali nosiť kabelku a aktovku súčasne, pôsobili by neprofesionálne a nesústredene. Zásadne nepoužívajte tašku ako bariéru medzi sebou a druhým človekom.

3 Ako telo ukazuje, ktorým smerom chce ísť myseľ

Tam kam mieri telo človeka, tam by sa najradšej vydal. Pri každom osobnom stretnutí osoba rozhodnutá ukončiť rozhovor či odísť mieri telom a nohami k najbližšiemu východu. Pokiaľ sa ocitnete v takejto situácii, musíte partnera nejako zaujať alebo debatu z vlastnej iniciatívy ukončíte, aby ste si udržali vedenie. Hovoriaci s výrazným postojom, ktorý stojí vzpriamene s čelom namiereným na počúvajúceho, je vnímaný ako útočník. Iný človek, ktorý hovorí presne to isté, ale telom je pootočený od počúvajúceho, pôsobí ako vyrovnaný človek s presným cieľom, ale bez agresivity. Postavte sa preto v 45-stupňovom uhle jeden od druhého, čím sa vytvorí 90-stupňový uhol priateľského rozhovoru. Trojuholník necháva otvorený priestor pre prípadného tretieho partnera v rozhovore. Ak ľudia túžia po dôvernosti, uhol tela sa zmení zo 45 stupňov na nulu a ocitnú sa zoči-voči. Vzdialenosť medzi dvoma ľuďmi pri uzavretej pozícii je zväčša menšia ako pri otvorenej pozícii. Ak sa chce tretia osoba pridať k dvom stojacim v uzavretej pozícii, musia jej na uvítanie vytvoriť telami trojuholník.

Prekríženie nôh smerom k druhej osobe je znakom záujmu a prijatia. Ak druhý pociťuje rovnaký záujem, prekríži si tiež nohy smerom k partnerovi. Nohy slúžia ako ukazovatele smeru, ktorým sa uberá myseľ človeka v duchu, ale zároveň mieria na toho, koho pokladá za najzaujímavejšieho či najatraktívnejšieho.

4 Dvorenie a signály príťažlivosti

Človek pri stretnutí s osobou opačného pohlavia prejde istými fyziologickými zmenami. Muž sa vystrie, vystrčí sánku, vypne hruď, aby vyzeral mocnejší. Žena odpovedá zdôraznením poprsia, naklonením hlavy, dotknutím sa vlasov, odhalením zápästia, čím dáva najavo povoľnosť. Reč tela je tou najdôležitejšou časťou dvorenia, pretože odhaľuje, do akej miery sme prístupní, atraktívni, pripravení, nadšení, sexy či zúfalí.

U väčšiny cicavcov sú to práve samce, ktorí sa pýšia pestrejším vzhľadom pred jednoduchšími samicami. U ľudí je to presne naopak. Po stáročia sa ženy skrášľujú šatami, šperkmi a maľovaním, aby vzbudili v mužoch sexuálny záujem. V dnešnej dobe sa opäť objavujú muži posadnutí svojím vzhľadom a vyobliekaní ako pávy. Nastúpil trend metrosexuála, heterosexuálneho muža, ktorý napodobňuje ženy v správaní. Rozdeľujeme ich do troch kategórií: homosexuáli, zoženštení muži a muži, ktorí prišli na to, že tradične ženské správanie im umožňuje zoznámiť sa s mnohými ženami.

Štúdium správania dvoriacich samcov u živočíchov odhaľuje, že samce aj samice v zvieracej ríši využívajú celý rad zložitých gest dvorenia. Podobný rituál prebieha aj na začiatku dvorenia medzi ľuďmi. Keď chce niekto zaujať osobu opačného pohlavia, jednoducho začne zdôrazňovať rozdiely medzi nimi. Na odradenie opačného pohlavia sa tieto rozdiely pokúšame minimalizovať či skryť. Ženy

WWW.EVANELIZACIA.EU

majú mimoriadne vyvinutú schopnosť vysielať signály dvorenia a dešifrovať reakcie muža na ne, v čom spočíva ich úspech pri nadväzovaní intímnych vzťahov. Muži sa spoliehajú na schopnosť odhaliť vysielané signály, no nedokážu sami urobiť prvé kroky. Muži sú voči signálom dvorenia oveľa menej vnímaví, často celkom slepí, preto majú mnohí problém nájsť si vhodné partnerky. Problém žien nespočíva vo vnímaní signálov, ale v ťažkosti vybrať si takého, ktorý spĺňa ich kritériá.

Štúdie dokazujú, že 90% dvorení sa začína z popudu ženy. Žena urobí prvý krok nenápadnými pohľadmi, signálmi tela a tváre smerom k mužovi. Pritom začne tak nenápadne, že väčšina mužov je presvedčená o vlastnej iniciatíve. Muži v porovnaní so ženami vnímajú svet oveľa viac v sexuálnom kontexte, majú desať až dvadsaťnásobne vyššiu hladinu testosterónu ako ženy, zásluhou čoho vidia svet sexuálnou optikou.

Pri stretnutí s atraktívnym človekom prebieha u ľudí vopred daný sled piatich krokov. Na začiatku je očný kontakt, potom úsmev, predvádzanie sa, rozhovor a nakoniec dotyk. Medzi trinásť najbežnejších gest a signálov dvorenia u žien patria: pohadzovanie hlavou a vlasmi, vlhké pery, našpúlené a pootvorené ústa, hladkanie sa, ochabnuté zápästie, hladkanie oblého predmetu, odhalené zápästia, pohľad ponad zdvihnuté plece, krútenie bokmi, vystrčenie panvy, kabelka poruke, namierené koleno, pohrávanie sa s topánkou a ovíjanie nôh.

Mužský mozog je usporiadaný tak, aby ho priťahovali ženy so zdravou reprodukčnou schopnosťou a sexuálne dostupné. Muži a ženy dávajú prednosť atletickej postave. Muži uprednostňujú ženy s detskými tvárami – veľkými očami, malým nosom, plnými perami a lícami, tieto znaky vo väčšine mužov vzbudzujú ochranné pocity. Naopak, ženy na mužoch priťahujú dospelé tváre a schopnosť obraňovať – so silnou sánkou, výrazným obočím a dominantným nosom.

Podľa výsledkov prieskumu máme však voči krásnym ľuďom skeptický postoj a dávame prednosť človeku, ktorý je približne rovnako atraktívny ako my, pretože je vyššia šanca, že zostane s nami a nebude sa obzerať za inými.

Mužov možno rozdeliť do troch kategórií na základe toho, ktorej partii ženského tela dávajú prednosť – zadku, prsiam či nohám. Mužom sa najviac páčia zadky okrúhle, tvarom pripomínajúce broskyne. Dominantný ženský zadok je pre mužov sexuálne príťažlivý nepretržite. Na celom svete panuje v súčasnosti kult poprsia. Mužom sa páčia prsia všetkých veľkostí a tvarov a úplne najviac ich vzrušuje práve výstrih. Žena prejavujúca záujem o muža sa často nakláňa dopredu a ruky si pritisne k telu, čím sa prsia stlačia k sebe a vytvorí sa medzi nimi ryha. Dlhé nohy sú signálom pre mužov, že sexuálne dozrievajú a sú schopné vynosiť dieťa. Muži milujú vysoké podpätky, pretože ženské nohy v nich vyzerajú nesmierne plodne. Uprednostňujú tvarované a pevné nohy pred chudými.

Muži nevynikajú vo vysielaní či prijímaní signálov dvorenia, v tejto hre dominujú ženy, to ony určujú pravidlá a ovládajú šachovnicu. V ranej fáze vzťahu muž často využíva stratégiu rozprávania, no keď doznejú medové týždne, pravdepodobne sa vráti k svojmu starému zvyku mlčania, hovorí výlučne vtedy, keď treba povedať fakty, informácie a riešenia problémov. Najpriamejší signál smerom k žene je práve agresívne gesto palca za opaskom, ktorým sa zvýrazňuje rozkrok. Prípadne sa muž obráti telom a vystrčí k nej nohu, vyšle intímny pohľad a díva sa jej do očí dlhšie ako zvyčajne. Keď sedí či opiera sa o stenu, roztiahne nohy, aby vystavil na obdiv svoj rozkrok. Naprávanie rozkroku je najbežnejšie gesto, ktorým muži na verejnosti dávajú najavo sexualitu. Ak chce muž zistiť, či sa páči žene, nech si oblečie dokonale vyžehlený oblek, kravatu si posunie nakrivo a na plece si dá smietku. Žiadna žena, ktorej sa muž páči, neodolá, opráši smietku a napraví kravatu.

Muži v prítomnosti ženy, ktorá sa mu páči, začne automaticky rozprávať hlbším tónom, aby zvýraznil svoju mužnosť, žena v takejto situácii zase začne hovoriť vyšším hlasom, aby zdôraznila ženskosť. Obľúbenosť istých partií mužského tela delí ženy do troch kategórií – na vyznávačky nôh, zadkov a hrude. Ženám sa páčia široké plecia, hruď a mužné ruky, malý a pevný zadok, úzke boky a svalnaté nohy.

5 Vlastníctvo, teritórium a signály výškou

Nakláňame sa k ľuďom a predmetom, na ktoré si robíme teritoriálny nárok. Ak uplatníme toto gesto na niekoho či niečo, čo nám nepatrí, prejavujeme dominanciu či zastrašovanie. Kedysi dávali ľudia úklonom alebo zdôraznením výšky najavo svoje postavenie vo vzťahoch. Pri stretnutí s

WWW.EVANJELIZACIA.EU

korunovanými hlavami sa ženy uklonia, muži sklonia hlavu a zložia si klobúk, aby pôsobili menší než predstaviteľ kráľovskej rodiny. Štúdie presvedčivo dokazujú, že vyšší ľudia sú úspešnejší, zdravší a žijú dlhšie ako vzrastom menší jedinci. Vyšší muži sú reprodukčne úspešnejší, a to nielen zásluhou vyššej hladiny testosterónu, ktorý súvisí s výškou, ale aj preto, že ženy uprednostňujú vysokých mužov pri výbere partnerov. Podľa amerických výskumov má výška človeka dokonca vplyv aj na jeho finančný úspech.

Ľudia vnímaní ako vysokí majú väčší úspech aj na televíznych obrazovkách, no keďže my ich vidíme ako 15 centimetrových, môžeme len hádať, koľko naozaj merajú. Podľa našej predstavy je to toľko, koľko moci a autority má pre nás ich vystúpenie. Študent rečniaci pred ostatnými študentmi je v ich očiach 1,75 m vysoký. Ak však toho istého študenta predstavia ako profesora, publikum sa bude nazdávať, že meria až 1,9 m. Výrazný prejav či pôsobivý titul mu pridajú na výške. Vysokí ľudia sa síce tešia väčšej autorite a rešpektu ako nízki, no v niektorých prípadoch môže byť výška nevýhodou, napríklad pri stretnutí medzi štyrmi očami, keď sa potrebujete porozprávať ako rovný s rovným.

Ak nechcete iných zastrašovať, môžete sa vedome pokúsiť pôsobiť pri nich ako menší. Ak nevynikáte výškou, tu sú niektoré rady, ktorými môžete neutralizovať vyšších ľudí. Ak ovládate priestor vy, zariaďte, aby boli v miestnosti sedadlá rôznych výšok a vyšších ľudí usaďte na nižšie stoličky. Rovnaký účinok má aj rozsadenie na opačné konce stola. Výškové rozdiely najlepšie minimalizuje asertívne správanie. Nižší ľudia pôsobia vyšší v tmavom oblečení, v oblekoch s tenkým prúžkom či v nohavicovom kostýme, drobnejšie ženy by sa mali jemnejšie maľovať a nosiť veľké náramkové hodinky.

6 Zasadací poriadok, kde sa usadiť a prečo

Hoci medzi rôznymi kultúrami jestvujú isté nepatrné odlišnosti, dospeli sme k názoru, že pravidlá rozsadenia platia pre väčšinu situácií všade rovnako. Ľudia strednej triedy si sadajú v baroch inak ako ľudia v exkluzívnych reštauráciách. Interpretáciu výberu môže skresliť aj fakt, ktorým smerom je sedadlo otočené a vzdialenosť medzi stolmi. Ľudia v intímnom vzťahu majú tendenciu sadať si za každých okolností vedľa seba, no v natrieskanom podniku, kde sú stoly tesne pri sebe, musia si aj páriky sadnúť oproti sebe, hoci bežne ide o obranný postoj.

Predstavte si, že si sadáte za obdĺžnikový stôl. Môžu vzniknúť 4 pozície.

Rohová pozícia. V nej sedávajú ľudia pri príjemných a bežných rozhovoroch. Roh stola predstavuje určitú bariéru pre prípad, že by sa človek začal cítiť ohrozený, a zároveň toto miesto nedáva priestor na teritoriálne rozdelenie stola. Ide o najúspešnejšiu strategickú polohu.

Pozícia spolupráce. Ak medzi dvoma ľuďmi panuje súhra, prípadne pracujú na spoločnej úlohe, často si vyberú pozíciu vedľa seba. Ide o najlepšie miesto na predstavenie svojho postoja a jeho prijatie.

Pozícia konkurencie, obrany. Pri tomto usporiadaní sedia súperi zoči-voči. Vytvorí sa obranná, konkurenčná atmosféra a môže sa stať, že obe strany budú tvrdo obhajovať svoje stanovisko, pretože medzi nimi stojí pevná bariéra stola. V obchodných vzťahoch pôsobí ako konkurenčné, no v spoločenských, v reštauráciách je celkom bežné, že čašníci usadia hostí na tieto miesta. Pri obchodných situáciách v pozícii konkurencie používajú ľudia kratšie vety, menej si pamätajú a viac si protirečia.

Nezávislá pozícia. Túto pozíciu na protiľahlých rohoch stola si vyberajú ľudia, ktorí nemajú záujem komunikovať s ostatnými. Nastáva medzi neznámymi na verejných miestach, v knižniciach. Pri diskusiách medzi ľuďmi sa jej rozhodne treba vyhýbať.

Štvorcové stoly sa hodia na krátke vecné rozhovory, pri ktorých sú vzťahy nadriadenosti a podriadenosti dané. Najlepšie spolupracuje osoba sediaca po vašom pravom boku. Najviac odporu prichádza od osoby sediacej naproti. Okrúhly stôl vytvára atmosféru uvoľnenia a neformálnosti a je ideálny na podporu diskusie medzi ľuďmi rovnocenného postavenia, pričom má každý z prítomných nárok na rovnaký podiel teritória stola. Pri obdĺžnikovom stole najviac vplyvu predstavuje pozícia, ktorá za chrbtom nemá dvere. Druhý najmocnejšia pozícia bude tá oproti, ktorá bude mať za chrbtom dvere. Otvorené rodiny uprednostňujú okrúhle stoly, uzavreté si vyberajú štvorcové a autoritatívne zasa obdĺžnikové.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Na základe výskumu sa zistilo, že človek si zapamätá tri razy viac informácií zo svojho zorného uhla vpravo. Navrhuje, aby ste pri oboznamovaní s faktami obracali k poslucháčom svoju lepšiu polovicu tváre. A táto je ľavá, pretože je v pravom zornom uhle inej osoby.

Ak vás požiadajú, aby ste prehovorili na verejnosti, nikdy pred publikom nehovorte o svojej nervozite či prílišnej bázni, používajte sebavedomé gestá, neukazujte prstom do publika, nechytajte si tvár... Ľudia v prvom rade si pamätajú viac než ostatní, po nich sú najpozornejší účastníci sediaci uprostred, ktorí kladú najviac otázok. Po bokoch a v zadnej časti sály sedia tí najmenej aktívni. Dalo by sa to nazvať „efekt lievika“. Ak stojíte v pravej časti pódia, naľavo od publika, vaša reč bude mať väčší vplyv na pravú hemisféru mozgov, ktorá je u väčšiny ľudí sídlom emócií. Ak sa postavíte napravo od publika do ľavej časti pódia, vplývate najmä na ich ľavú hemisféru. Obecenstvo sa bude smiať viac a výdatnejšie.

Počas stretnutia v reštaurácii dodržiavajte niekoľko pravidiel. Po prvé, hosťa usaďte doma i v reštaurácii chrbtom k stene či inému pevnému pozadiu. Po ďalšie, svetlá majú byť tlmené, na zmysly vplýva uvoľňujúco aj tichá hudba. Najvhodnejší stôl je okrúhly a pokiaľ chcete udržať pozornosť spolustolovníkov, mal by byť oddelený od ostatných stolov paravánom či kvetom. Podstatná časť rozhovoru by mala prebehnúť ešte predtým, ako prinesú jedlo.

7 Pohovory, mocenské hry a zákulisné boje

Väčšina pracovných pohovorov je neproduktívna, a výskumy dokazujú, že ten, kto vedie pohovor, sa dáva silne ovplyvňovať svojimi sympatiami voči uchádzačovi, od čoho aj závisí jeho šanca získať miesto. Čím vyššie to niekto dotiahne na spoločenskom či firemnom rebríčku, tým lepšie narába aj so slovami a frazeológiou. Človek na horných priečkach spoločenského rebríčka má k dispozícii bohatú slovnú zásobu, kým menej vzdelaní a nižšie postavení sa spoliehajú viac na gestá než na slová.

Deväť zlatých pravidiel, ako urobiť dobrý dojem. Vyzlečte si kabát vo vstupnej miestnosti a podľa možnosti ho dajte službe na recepcii. Do miestnosti vojdite bez náhlenia či otáľania. Vojdite bez váhania, priamo a sebavedome. Podajte vystretú ruku a opätujte primeraný stisk. Ak vás usadia do nízkeho kresla presne oproti druhej osobe, odvráťte sa od nej v 45-stupňovom uhle, aby ste nezostali v pozícii karhaného. Nesadajte si na príliš nízku pohovku, do ktorej zapadnete, pokiaľ to nejde inak, sadnite si vzpriamene na okraj. Pokojní, sebaistí ľudia, ktorí sa ovládajú, majú jasné, jednoznačné a rozvážne pohyby. Rešpektujte osobný priestor človeka, ktorý má byť najväčší v prvých minútach stretnutia. Pokojne a rozvážne si pobaľte veci, nerobte to náhlivo, a pokiaľ možno, potraste si ruky a až potom sa obráťte na odchod.

K siedmim jednoduchým stratégiám, ako preraziť patria: pri stretnutiach stojte, svojich súperov usaďte chrbtom k dverám, prsty spolu, lakte von, používajte závažné slová, aktovka má byť štíhla, pozorujte gombíky saka. Pri posilnení postavenia a moci pomocou rozmiestnenia stoličiek fungujú tri faktory: veľkosť stoličiek a príslušenstva, výška sedadla od zeme a umiestnenie stoličky vzhľadom na druhú osobu.

Tajomstvá príťažlivej reči tela. Prejavte sa výrazom tváre, úsmev nech sa stane súčasťou vášho stáleho repertoáru. Nezabúdajte ukázať zuby. Gestá nech sú výrazné, ale nepreháňajte to. Prsty majte pri gestikulácii spolu, ruky pod úrovňou brady a pozor na prekríženie rúk či členkov. Pri reči používajte trojité prikývnutie a pri počúvaní nakloňte hlavu nabok, bradu držte vždy zdvihnutú. Venujte druhému toľko pohľadov, koľko je mu príjemné. Pokiaľ nie je odvrátený zrak kultúrnym špecifikom, platí, že tí, čo sa dívajú do očí, pôsobia dôveryhodnejšie ako tí, čo klopia zrak. Pri počúvaní sa nakloňte dopredu, pri reči stojte vzpriamene. Postavte sa do takej blízkosti, aká je vám príjemná. Ak sa druhí odtiahnu, zachovajte odstup.

Záver

Vedci celkom jasne dokázali, že zmenou reči tela máte šancu zmeniť mnoho vecí vo svojich životných postojoch. Môžete si privodiť dobrú náladu a odvrátiť zlú, cítiť sa sebaistejšie v práci, stáť sa obľúbenejším, úspešnejším a presvedčivejším. Ak zmeníte reč tela a budete sa k ľuďom okolo seba správať inak, odmenia sa vám aj oni zmenou svojho postoja.

WWW.EVANELIZACIA.EU

ALLAN A BARBARA PEASOVCI

„ VEĽKÁ KNIHA REČI TELA " Ako čítať myšlienky podľa gest

Seminárna práca z Rétoriky (spracovanie diela: úvod + kapitoly 1 - 5)

Mária Suchanovská Spišské Podhradie 5. ročník externého štúdia 2008

ÚVOD

Autor sa v úvode svojho diela vracia do svojho detstva a mladosti. Už v tomto období si uvedomuje, že ľudia nehovoria vždy to, čo si myslia a cítia. Ako chlapec si začal privyrábať podomovým predajom a vedel podľa pohybu rúk a ich držania, kde bude jeho predaj úspešný a kde nie. Týmto spôsobom čítania tela sa veľmi rýchlo vypracoval na šikovného muža, ktorý v mladom veku dosiahol veľký úspech. Konštatuje, že nie všetko je také, ako sa zdá na prvý pohľad. Schopnosť zistiť, čo sa v človeku skutočne odohráva je jednoduché, no nie ľahké umenie. Je potrebné zosúladiť, čo vidíme a počujeme s prostredím, kde sa to odohráva, aby sme dospeli k pravdepodobným záverom.

Iba malé percento ľudí môže povedať, že sa pozná ako svoju dlaň a iba niektorí vedia odhaliť protirečenia reči tela, ktoré môžeme často pozorovať na politikoch. Tí sa pri klamstve prezradia pohybovaním pier. Viac ako polovica mužov nespozná, že počas rozhovoru sa vymenia osoby a pokračujú v komunikácii. Väčšina prejavov reči tela ujde každému, kto nemá vrodený talent alebo sa nevenoval jej štúdiu.

Kniha nám odhalí naše vlastné neverbálne znaky a signály, naučí nás, ako ich využívať v efektívnej komunikácií a dosiahnuť to, čo potrebujeme. Dielo je výsledkom trid-saťročnej práce a poskytuje základnú „slovnú zásobu" potrebnú na chápanie postojov a emócií.

Prvá kapitola

Reč tela je oveľa staršia, ako verbálna reč, no široká verejnosť sa s ňou zoznámila až v 80-tych rokoch. Väčšina ľudí sa domnieva, že základ komunikácie tvorí reč a viac sa sústre- ďujeme na hovorené slovo. Ľudia nemajú takmer nijaké vedomosti o reči tela a už vôbec ne-vedia, aký význam má význam pre život. Priekopníkom reči tela boli hrdinovia nemých filmov (Charlie Chaplin), ktorý ju využívali ako jediný prostriedok komunikácie na plátne. Hovorené filmy pre mnohých, ktorí nemali rozvinuté verbálne aj neverbálne zručnosti zna-menali koniec kariéry. Charles Darwin, Albert Mehrabian, Ray Bidwhistell zdieľajú spoločný názor na základe prieskumov, že reč tela, alebo neverbálna reč tvorí viac ako 65 %. Pri ob-chodných rokovaniach 60 – 80 % dojmu vytvára reč tela a počas prvých štyroch sekúnd si ľudia vytvoria názor na osobu, s ktorou sa zoznámia.

Podľa vedcov slová podávajú informácie, kým telo vyjadruje medziľudské postoje, či nahrádza hovorenú reč. *Nejde o to, čo hovoríme, lebo postoje, pohyby a gestá rozprávajú úpl- ne niečo iné než hlas a to si často neuvedomujeme.* Reč tela navonok odráža emocionálny stav osoby. A práve schopnosť pochopiť emocionálny stav, načúvať, čo hovorí a zároveň si byť vedomý za akých okolností to osoba hovorí, je kľúčom k vnímaniu reči tela. Potom už bude- me vedieť, že žena, ktorá si občas uhládza odev smerom dolu si je vedomá pár kíl navyše a muž v tomto prípade si môže poťahovať kožu pod bradou.

Byť vnímavý znamená vedieť postrehnúť protirečenia medzi slovami a rečou tela – hovorené slovo a reč tela nie sú v súlade. Ženy sú oveľa vnímavejšie ako muži, čo sa označuje ako *„ženská intuícia"*. Mimoriadne je vyvinutá u matiek. Do dvoch rokov dieťaťa sa matka spolieha len na neverbálne dorozumievanie so svojím dieťaťom. Ženy majú vrodenú schop- nosť postrehnúť a dešifrovať neverbálne signály, majú presné oko na drobné detaily, čo uplat- ňujú často pri rokovaniach. Vedia rýchle rozpoznať signály. Magnetickou rezonanciou je do- kázané, že ženy majú

WWW.EVANJELIZACIA.EU

schopnosť komunikovať a odhadovať ľudí, lebo majú 14 – 16 oblastí mozgu, ktoré hodnotia iných; kým muži len 4 – 6 oblastí. Ženský mozog je uspôsobený na viacúrovňové pozorovanie. Dokáže súčasne sledovať 2 – navzájom nesúvisiace témy.

Mnohé veštice, či jasnovidci uplatňujú tzv. *„rozbor za studena“* pri prvom stretnutí. Ide o proces, pri ktorom starostlivo pozorujú znaky reči tela, spolu so znalosťami ľudskej po- vahy a poznaním štatistickej pravdepodobnosti. Často ani nevnímajú túto svoju schopnosť a preto sú presvedčení o svojich nadprirodzených schopnostiach. Ak budú veštice používať jednu charakteristiku, je analýzou štatisticky dokázané, že sa hodí na každého, na viac ako 80%.Výskumy dokazujú, že každá z kultúr používa rovnaké základné výrazy tváre na pre-javenie emócií. Z toho vyplýva, že tieto gestá sú vrodené. I keď kultúrne rozdiely sú veľké, *základné signály reči tela* sú rovnaké na celom svete. Patrí k nim: úsmev, keď sú ľudia šťastní; mračenie sa pri nahnevaní, alebo smútku; prikývnutie značí „áno“; krútenie hlavou „nie“ a ďalšie.

Univerzálne gestá.

Človek pokrčí plecia, keď nevie, nerozumie, čo sa hovorí. Skladá sa z troch častí: od- halené dlane – v rukách nič neskrýva; prihrbené plecia – chránia hrdlo pred útokom; zdvihnu- té obočie – všeobecný podriadený pozdrav. Je treba povedať, že jedno gesto môže mať v rôz-nych kultúrach i rôzny význam.

Tri pravidlá presného vnímania

1. *vnímať gestá v zoskupeniach* – každé gesto je ako jedno slovo, preto je potreb- né vnímať viacero gest na posúdenie situácie. Gestá sú v tzv. „súboroch“ a jed- noznačne odhalia pravdivé pocity a postoje osoby.
2. *hľadať zhodu* – výskum ukazuje, že neverbálne signály majú päť ráz väčšiu váhu ako verbálny prejav a keď sú slová v rozpore s rečou tela, ženy si to všímajú a viac sa spoliehajú na neverbálne signály a verbálne ignorujú.
3. *vnímať gestá v kontexte* – v akom sa vyskytujú.

Pri vnímaní sa dá ľahko pomýliť. Starší ľudia sú menej čitateľní ako mladší, pretože ich tvár má znížený svalový tonus. Rýchlosť gest teda súvisí aj od veku jednotlivca. Päť ročné dieťa si pri klamstve pravdepodobne okamžite zakryje ústa oboma rukami; adolescent si bude zľahka prstami prechádzať okolo nich; dospelý reaguje tiež rýchlo, ale namiesto prikrytia úst na poslednú chvíľu ruku z úst odtiahne a dotkne sa nosa. Telom sa dá oklamať, alebo reč tela možno ľahšie predstierať pred mužom ako pred ženou, lebo muži nie sú dobrí čitatelia signá- lov. Predstierať sa dá len krátku chvíľu. Aby sa človek stal vynikajúcim znalcom reči tela mal by si vyhradiť denne 15 minút na štúdium reči tela iných ľudí a uvedomovať si vlastné gestá. Na štúdium sú veľmi vhodné tie miesta, kde sa ľudia stretávajú a komunikujú. Vhodná je aj televízia, ak stíšime zvuk a sledujeme len obraz. Dnešní ľudia sú slabší pri vnímaní znakov reči tela ako ich predchodcovia, lebo ich rozptyľujú slová. Zdokonalením sa v analyzovaní reči tela budeme vnímavejší voči tomu, ako sa snažia s nami manipulovať a ovládať nás. No zároveň budeme citlivejší voči pocitom iných ľudí.

Druhá kapitola

Moc je vo vašich rukách - Ako využiť dlane a podanie ruky na získanie nadvlády

Najdôležitejším nástrojom človeka sú ruky a medzi nimi a mozgom je najviac nervo- vých spojení. Pri stretnutí s inými si ani neuvedomujeme, čo robíme s rukami a ako si ich po- dávame. A práve potrasenie rukou určí, aký vzťah sa vytvorí – dominancie, podriadenosti či mocenský. Ak sa k nám niekto prihovára a pritom mu vidíme jeho dlane, značí to, že má čes- tné úmysly. Otvorení, úprimní a pravdovravní ľudia pri komunikácii väčšinou ukážu časť ale- bo celé dlane. Je to nevedomé gesto, ktoré intuitívne napovedá, že hovoria pravdu. Keď si všimneme dieťa, ktoré klame má ukryté

WWW.EVANJELIZACIA.EU

dlane za chrbát; u mužov je pri klamstve reč tela vidi- teľnejšia – ruky vo vreckách, kým ženy predstierajú zaneprázdnenosť. Kto zámerne využíva dlane pri klamstve odhalí sa jeho neúprimnosť, pretože sa objavia znaky, ktoré protirečia otvoreným dlaniam. Väčšina ľudí však nedokáže klamať s otvorenými dlaňami. Ide o zákon príčiny a dôsledku. Otvorená osoba odhalí dlane, ale otvorenie dlaní sťažuje možnosť pre- svedčivo klamať. Otvorené dlane nútia, alebo dokážu potlačiť falošu iných a podporia ich, aby boli k nám úprimní.

Moc dlaní

Dlane sú najmocnejšími znakmi reči tela. Vyjadrujú príkazy a nariadenia a podanie rúk. Moc dlaní pri určitých gestách dodáva utajenú autoritu.

Hlavné gestá príkazu:

- dlaňou nahor – gesto podriadenosti a mierumilovnosti;
- dlaňou nadol – vyjadrená autorita; druhý človek vycíti, že sa mu prikazuje; môže to úplne zmeniť jeho postoj k nám;
- skrytá dlaň s namiereným prstom – je zovretá v päsť a prst symbolizuje palicu; hovoriaci stavia počúvajúcich do podriadeného postavenia, čím podvedome v nich vyvoláva negatívne pocity; v rozhovore je to gesto zvlášť rozčuľujúce, najmä ak ním hovoriaci zdôrazňuje svoje slová.

Pokusmi sa dokázalo, že pri tej istej prednáške až 84 % získali pozitívnu reakciu tí, ktorí po- užili gesto dlaňou nahor, 52 % dlaňou nadol a len 28 % s namiereným prstom. Veľmi pozitív- ne, zároveň i autoritatívne, no nie agresívne, pôsobí gesto, keď sa spojí ukazovák a palec do kolieska. Často ho využívajú politici, podnikatelia a sú označovaní za uvážlivých, cieľavedo- mých, či sústredených. Rečníci s namiereným prstom na publikum sú označovaní za „agresív- nych, útočných a drzých“ a publikum ich ani nepočúva.

Podania ruky

Gesto má hlboké korene. Používalo sa aj v časoch Rímskej ríše ako pozdrav *uchope- nia za predlaktie* a to z bezpečnostných dôvodov, nakoľko bolo zvykom ukrývať dýku v ruká- ve. Postupne sa rozšírilo a vyvinulo aj potrasenie rukou, ako spôsob potvrdenia obchodnej dohody.

Bežným zvykom je podať si ruku s človekom pri zoznámení. Je to gesto dôvery a uví- tania, preto si treba uvedomiť ešte pred podaním ruky, či som vítaný, či je daná osoba rada, že sa so mnou zoznamuje alebo je k tomu nútená. Podvedome sa prenáša buď: dominancia, pod- riadenosť alebo rovnocennosť. Tieto postoje sa vysielajú a prijímajú bez uvedomenia, no ma- jú okamžitý účinok na výsledok stretnutia.

1. *dominancia* - obrátením ruky tak, aby dlaň mierila dolu; alebo už tým, že je ruka hore. Ženský stisk mužskej ruky je slabý, čím zvýrazňuje svoje ženskosť alebo podriade- nosť. Ani prílišným prejavom svojej ženskosti nie sú považované za rovnocenné par- tnerky.
2. *podriadenosť* – opak dominancie – dlaňou nahor, čím umožňuje druhej osobe, aby mala ruku hore;
3. *rovnocennosť* – pri podávaní rúk u dvoch dominantných ľudí odohráva sa medzi nimi symbolický boj o moc, lebo sa obaja snažia dosť partnera do podriadeného postavenia. Výsledkom je, že obe dlane pri podaní ruky zostanú vo vertikálnej polohe a obidvaja majú pocit rovnocennosti a vzájomného rešpektu.

Dlaň nadol je najagresívnejší typ podania ruky a ťažko tu dôjde k rovnováhe. Je typický pre dominantnú osobu, ktorá vystrelí meravú ruku s dlaňou obrátenou dolu a núti druhého človeka do podriadenosti. Ako si s ním poradiť?

1. *technika úkroku vpravo* – vykročíme ľavou nohou vpred a podáme pravú ruku. Je to obtiažné, pretože až 90 % ľudí vykročí prirodzene pravou nohou, ak podáva pravú ruku. Potom vykročíme aj pravou nohou pred seba a ocitneme sa v osobnom priestore druhého človeka. Potom ľavú nohu prisunieme k pravej a potrasieme si ruky. Môžeme sa týmto spôsobom dostať aj pred neho.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

2. *technika ruky hore* – na dlaň smerujúcu nadol odpovieme rukou obránenou dlaňou nahor a ľavou rukou prekryjeme pravicu = gesto dvoch rúk. Moc z neho sa prenesie na nás. Ak to robí zámerne a zastrašuje, treba mu uchopiť ruku zhora a potriasť ňou. Je to krajná možnosť. Ak máme studené, či vlhké ruky je potrebné mať vo vrecku alebo v kabelke vreckovku na utretie rúk tesne pred dôležitým stretnutím. Veľmi východná je pozícia ľavej strany, pretože ľahšie dosiahneme postavenie hornej ruky pri stisku, akoby sme prebrali moc. Vyvolá dojem väčšej vážnosti. Ak sa nepodarí stisk ruky muža a ženy pre nevšímavosť a ruka jedného ostáva visieť vo vzduchu je dôležité uchopiť ľavou rukou pravicu dotyčnej a správne ju vložiť do svojej pravice a s úsmevom povedať: *„Skúsme to ešte raz“.*

Stisk oboma rukami – sprevádza ho priamy pohľad do očí, úprimný, povzbudzujúci úsmev a jasné a tiché zopakovanie krstného mena druhej osoby s úprimným opýtaním sa na jej zdravie. Je ako malé objatie a má sa používať v prípade, kde by mohlo aj dôjsť k objatiu. Treba sa mu vyhnúť pri osobách, ktoré nepatria do okruhu blízkych.

Mocenské podania ruky

- stiskom oboma rukami sa dáva najavo srdečnosť, dôvera, hĺbka citov voči prijímateľovi. <u>*Ľavou rukou sa:*</u>
    a) vyjadruje hĺbka citov, ktoré chceme prejaviť a záleží na tom, na ktorú časť pravice ju iniciátor položí. Vyjadruje ňou mieru intímnosti. Čím vyššie ju položí, tým viac intímnosti prejaví, no zároveň sa pokúša ria- diť vzájomné pohyby. Uchopenie lakťa je prejavom väčšej intímnosti a ovládania, ako uchopenie zápästia. Ruka na pleci vyjadruje viac, ako ruka na nadlaktí.
    b) dostáva iniciátor do osobného priestoru partnera – ruka na nadlaktí a pleci je prejavom veľmi intímneho vzťahu a vedie až k objatiu. Ak nie sú veľmi blízky a nepociťujú náklonnosť, prijímateľ by v tomto prípade reagoval podozrievavo, neisto a nedôverčivo voči zámerom iniciátora.

Osem najhorších spôsobov podania ruky
(najrozčuľujúcejších a najneobľúbenejších)

1. *zdochnutá ryba* – patrí medzi najodpudzujúcejšie stisky, najmä ak je ruka stu- dená a mokrá. Takáto osoba je pokladaná za slabošskú, hlavne preto, že jej dlaň môžu ľahko obrátiť. Veľa osôb trpí (1 z 20) poruchou zvanou hyperhidróza, genetický podmienené nadmerné potenie.
2. *zverák* – nátlakovi stisk, ktorý znamená túžbu dominovať, prevziať moc. Človek namieri svoju dlaň dolu, prudko mykne rukou partnera nadol, niekoľko ráz ňou potrasie a nakoniec mu ju stisne tak tuho, že sa temer partnerova ruka odkrví. Používajú tento stisk aj ľudia, ktorí sa cítia slabí a boja sa prevahy iných.
3. *drvič kostí* – blízky zveráku a najobávanejší druh podania ruky. Prehnane agre- sívna osobnosť človeka, ktorý si bez varovania uzurpuje moc a snaží sa demo- ralizovať protivníka tým, že mu rozdrví hánky. Neexistujú spôsoby účinnej obrany. Iba výkrikom: *„Au, to bolí“.* (Upozorníme tým na neho.)
4. *uchopenie za končeky prstov* – aj keď sa takýto človek tvári, že má záujem o stretnutie, ide o človeka, ktorý si sám neverí. Chce si zachovať dostatočný fyzicky odstup.
5. *výpad meravou rukou* – bežný u agresívnych ľudí. Takýto človek si chce udržať odstup od jeho osobného priestoru. Nakláňajú sa dopredu alebo balan- sujú na jednej nohe.
6. *škĺbač zástrčky* – obľúbený stisk u hráča , ktorý násilne uchopí ruku a prudko potiahne a snaží sa zatiahnuť partnera do svojho osobného priestoru. Partner stratí rovnováhu a vykročí nesprávnou nohou.
   Môže to znamenať, že iniciátor je:
   - neistý typ a cíti sa dobre len vo svojom priestore;

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- pochádza z kultúry, kde sú nároky na osobný priestor menšie;
- vyvedením z rovnováhy nás chce ovládnuť podľa jeho vlastných pravidiel.

7. *pumpovač* – uchopí ruky a rytmicky ňou pumpuje hore-dolu. Akceptuje sa 7 pumpovaní-
8. *holandský spôsob* – podobný a príbuzný „zdochnutej rybe“, no nie až taký mdlý a vlhký na dotyk.

Tretia kapitola

Príťažlivosť úsmevu a smiechu

Výskumy dokazujú, že na úsmevoch sa zúčastňujú dva druhy svalov:

1. *smiechove svaly* – vedú po bokoch tváre a končia v kútikoch úst. Rozťahujú ústa do šírky, odhalia sa zuby a zväčšia líca. Ovládajú sa vedome a vy- kúzlime nimi falošný úsmev, predstieranú radosť, keď chceme pôsobiť priateľsky.
2. *očné kruhové svaly* – ktoré zatvárajú viečka, zužujú oči a spôsobujú tzv. kohútie stopy. Fungujú nezávisle a prezrádzajú skutočné pocity a úprimný úsmev. Pri prirodzenom úsmeve sa vytvoria charakteristické vrásky okolo očí. Neúprimní ľudia sa usmievajú len ústami.

Úsmev sa považuje za prejav šťastia. Ale hovorí sa, že úsmev je aj signálom podriade- nosti – „maska strachu“. Úsmevom hovoríme inému človeku, že nie sme nebezpeční a žiada o prijatie našej osoby. Nedostatok úsmevu u dominantných osobností sa dá vysvetliť, že ne- chcú pôsobiť podriadene.

Úsmev je nákazlivý

Dokáže vyvolať úsmev aj u druhého, či je úprimný alebo silený. Pri výskumoch ľudia mali plniť príkazy, ktoré odporovali tomu, čo videli. Výsledky dokazujú, že ľudia neovládajú svoje svaly tváre úplne a tie prezrádzali čosi iné, boli zrkadlom toho, čo naozaj videli, hoci sa pokúšali predstierať niečo iné. Úsmev priamo ovplyvňuje postoje ľudí a ich reakcie na nás.

Nacvičovanie sileného úsmevu

Mnoho ľudí ho nevie odlíšiť od prirodzeného, myslia si, že je obľúbeným gestom kla- márov. Opak je pravdou. Pri zámernej lži sa ľudia, najmä muži, usmievajú menej ako zvyčaj-ne. Úsmev klamára sa objavuje rýchlejšie než skutočný úsmev a zotrváva na tvári dlhšie. Fa- lošný úsmev je často výraznejší na jednej polovici tváre. Analýza filmového materiálu, na ktorom ľudia zámerne klamali, dokázala opak, že pri klamstve sa ľudia usmievajú menej alebo vôbec. Nevinní a pravdovravní sa pri úprimnosti usmievali viac. Silený úsmev možno ovládať.

Päť bežných typov úsmevu

1. *so zavretými perami* – ústa sú rovné a zuby nevidno. Jeho nositeľ skrýva ta- jomstvo, tají svoj názor a postoj a nesúhlasí s vami. Bežný je u žien, ktoré nechcú prejaviť, že sa im niekto nepáči, alebo v ňom vidia odmietnutie.
2. *pokrivený úsmev* – je prejavom protichodných emócií na oboch stranách tváre. Prejavuje sa hlavne v západnom svete a zámerne sa objavuje jedine s cieľom prejaviť sarkazmus.
3. *úsmev so spustenou sánkou* – nacvičený, klesá pri ňom dolná sánka na vytvo- renie dojmu, že sa osoba smeje a zabáva.
4. *úsmev a pohľad spod obočia* – so zvesenou a odvrátenou hlavou, pohľadom upretým hore a úsmevom s pootvorenými perami vyzerá človek mladistvo, hravo a tajomne. U mužov je obľúbený, keď ho na nich vykúzli žena, vyvoláva v nich otcovské pocity a potrebu chrániť a starať sa o slabšie pohlavie.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

5. Úškrn a la George W. Bush – prezident Bush má na tvári neprestajný úškľabok. Pochádza z Texasu, kde sa ľudia usmievajú viac ako inde v USA.

Smiech – najlepší liek

Smiech je neoddeliteľnou súčasťou osobnosti človeka, priťahuje priateľov, zlepšuje zdravie a predlžuje život. Má pozitívny účinok na všetky orgány tela. Minúta intenzívneho smiechu = ďalších 45 minút relaxácie. Riadna dávka smiechu je dávkou zdravia pre každého.

Úsmev a smiech vyvolávajú v mozgu spontánne pocity šťastia. Humor pozitívne pôso- bí proti stresu. Smiech stimuluje prirodzené tlmiče bolesti a zvyšuje tvorbu endorfínov, hor- mónov šťastia, a tým uzdravuje telo. Endorfíny sú chemické látky, ktoré sa vytvárajú v mozgu pri smiechu. Majú podobné chemické zloženie ako morfín, pôsobia upokojujúco a posilňujú imunitný systém. Šťastní ľudia nie sú tak často chorí, ako mrzutí. Tým stále niečo je.

Ak plačeme od smiechu a sotva lapame po dychu, to spôsobuje, že náš mozog uvoľnil endorfíny, tie vyvolali pocit tzv. „prirodzený doping“, ktorý sa podobá tomu, čo ľudia zažíva- jú po užití drogy. Cítime chvenie po celom tele. Ak stretneme usmiatu tvár smejeme sa a do tela sa nám vyplavia endorfíny. Keď sú okolo nás len zachmúrené a nešťastné tváre, preberá- me ich výraz a sami upadáme do smútku a depresie.

V USA fungujú v niekoľkých nemocniciach „izby smiechu“ naplnené knihami vtipov a komediálnych filmov. Pacienti tu trávili 30-60 minút denne a výsledok je ohromujúci: „vý- razné zlepšenie stavu a kratšia hospitalizácia“. Tieto izby fungujú ako náhrada liekov bolesti.

Častejšie sa smiech vyskytuje v spoločenských situáciách a trvá dlhšie ako osamote. Nesúvisí s vtipmi a veselými historkami, ale skôr s vytváraním vzťahov. V reklame zvyšuje predajnosť.

Opakom úsmevu sú spustené kútiky nazývané „kyslý výraz“. Sú u človeka, ktorý je nešťastný, zronený, deprimovaný alebo napätý. U niekoho ostanú navždy, dodávajú tvári bul- dočí výraz a nás odpudzujú. Menej často sa im dívame do očí a vyhýbame sa stretnutiu s ni- mi. Výskum dokazuje, že podriadený sa častejšie usmievajú v prítomnosti nadriadených v priateľskej i nepriateľskej situácií. Ženy sa usmievajú oveľa viac ako muži v rôznych situá- ciách, čo im môže priniesť i nevýhody, že pôsobia zraniteľnejšie. Vďaka úsmevu žena nedo- káže byť rovnako autoritatívna ako muž. Ženský úsmev = znak zmierenia a zbraň na upokoje- nie mocnejšieho. Ženy sa usmievajú až 87 % času, muži len 67 %; sú pripravenejšie opätovať úsmev druhého pohlavia; so smutným výrazom sú považované za menej atraktívne, nešťastné.

Muži naopak, pôsobia dojmom dominantného. Ženy sa viac smejú i usmievajú pri dvorení, čím častejšie muž ženu rozosmeje, tým bude pre ňu atraktívnejší. Ženy sa smejú pri mužoch, ktorí ich priťahujú, a mužov priťahujú ženy, ktoré sa pri nich smejú.

Štvrtá kapitola

Signály rukami

<u>Ruky ako bariéry</u> – prekrížené ruky na hrudi znamenajú pocit hrozby. Ale takýmto spôsobom počúvania prednášok sa zapamätá oveľa menej, ako s voľnými rukami. Keď si pre- križíte ruky, okamžite ste menej dôveryhodný. Niektorí hovoria, že sa tak cítia dobre, a poho-
dlne. Ale to je klam, lebo pre človeka je pohodlné každé gesto, ktoré je v súlade s jeho posto- jom. Pri reči tela je dôležitý aj prijímateľ. A preto, aj keď sa mi cítime pohodlne i s prekríže- nými rukami, stuhnutým chrbtom a šijou, na prijímateľa to pôsobí negatívne. Treba sa tomuto gestu vyhýbať. Medzi mužom a ženou sú rodové rozdiely vo vytočení rúk. Kým muži majú vytočenú dovnútra, ženám smerujú von.

<u>Ruky prekrížené na hrudi</u> – akoby chceli budovať hrádzu medzi osobou a niečím, či niekým, kto sa jej nepáči. Je to medzinárodné gesto, ktoré je vnímané rovnako ako ochranné a negatívne. Ak to urobí partner počas vašej reči, povedali sme niečo, s čím nesúhlasí. Takýto človek zostáva naladený

WWW.EVANJELIZACIA.EU

negatívne. Riešením je aj podanie niečoho počúvajúcemu do ruky alebo ho nejako zamestnáme. Ruky sú uvoľnenejšie a tým aj partner sa viac pozitívne naladí.

Posilnené prekríženie rúk – prekrížené ruky so zaťatými pästami prejavujú okrem obranného aj nepriateľský postoj. Úsmev so zovretými perami, zaťatými zubami hrozí na fy- zický útok. Človek má agresívny, útočný postoj, preto sa vyžaduje zmierlivý postoj na odha- lenie skrytých dôvodov.

Uchopenie nadlaktí – osoba s prekríženými rukami objíma nadlaktia, aby posilnila o- branu prednej časti tela. Človek s takýmto gestom sám seba objíma a upokojuje sa. Gesto pre- krížených rúk a oboma palcami smerujúcimi nahor ukazuje, že dotyčný má veci pod kontro- lou. Pri rozhovore s palcami gestikuluje, aby zdôraznil svoje slová. (palec nahor = sebavedo- mie) Ľudia, ktorí sú ozbrojení alebo obrnení neprekrížia ruky, lebo sa cítia dostatočne silní.

Objímanie samého seba - v detstve nás objímajú rodičia, keď nás chránia; v dospelosti sa o to snažíme sami. Najmä ženy čiastočne prekrížia ruky tak, že jednou rukou sa dotýka druhej a vytvára bariéru a zároveň označuje objatie samej seba. Vidieť to aj u rečníka bez do- statočnej sebadôvery pred neznámym publikom. Muži uplatňujú gesto „pokazeného zipsu“ a obraňuje sa pred výpadom spredu. Bohatí a slávni bývajú na verejnosti tiež neistí, aj keď nechcú, aby ich nervozita a neistota vyšla najavo. Budia dojem, že sú v pohode, spokojní, vy- rovnaní, ale prezradia sa nenápadnými formami prekrížených rúk. Muži vo chvíli úzkosti s vedomím, že ho pozorujú, si napráva remienok na hodinkách, šúcha či zopína ruky, pohráva sa s manžetovými gombíkmi. Neistí obchodníci vstupujú do rokovacej miestnosti s aktovkou a spismi napred. Tým ale skúseného pozorovateľa neoklamú, len prezradia svoju nervozitu.
Ženy si chránia predné časti uchopením kabelky, či taštičky. Gesto držania pohára či šálky o- boma rukami vytvára tiež nenápadnú bariéru.

Bariéra z kávovej šálky – miesto položenia šálky (keď sa napije), dáva nám najavo, či je presvedčená a otvorená tomu, čo hovorí. Váhavý človek položí šálku na opačnú stranu tela a vytvorí bariéru. Keď prijíma, čo počuje, položí šálku nabok od seba, prejav otvorenosti a prijatia. Sedenie s lakťami položenými na bočných opierkach je polohou sily, čo dáva pocit sebavedomý, priamy postoj.

Sila dotyku – dotyk ľavou rukou pri podávaní pravice má silný účinok. Spôsobuje rozpaky partnera. Zručný dotyk lakťa zvyšuje šance na úspech až tri razy. Uveďme tri dôvody:
1. lakeť sa pokladá za verejnú zónu, je ďaleko od intímnych častí tela;
2. dotknúť sa cudzieho človeka je vo väčšine kultúr neprípustné a tak to vyvoláva silný dojem;
3. ľahký a letmý dotyk vytvorí medzi ľuďmi dočasné puto.

Ženy sa dotýkajú navzájom štyrikrát viac než muži. Dotyk lakťa a ruky, pokiaľ je diskrétny, priťahuje pozornosť, dodáva váhu slovám, podčiarkuje obsah, zvyšuje vplyv na iných, podpo- ruje pamäť a zanecháva pozitívny dojem.

Piata kapitola

Kultúrne rozdiely

Nie všetko má všade rovnaký význam. Američania majú veľký vplyv na dnešnú mlá- dež sveta a preto dnes mnohí rozumejú gestám, ktorým nerozumeli rovnako. Stieranie roz- dielov reči tela má na svedomí predovšetkým americká televízia.

Kultúrny základ je všade takmer rovnaký

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Najvýraznejšie kultúrne rozdiely existujú predovšetkým vzhľadom na osobný priestor, očný kontakt, frekvenciu dotykov a urážlivé gestá. Najväčšie miestne odlišnosti sú v arab- ských krajinách, v častiach Ázie a Japonska.

Rozdiely pri pozdravoch

Rozdiely pri podávaní rúk vyvolávajú mnoho smiešnych i trápnych momentov. V nie- ktorých krajinách si potriasajú ruky rozdielnym počtom, v iných zase vôbec, len držia ruku, niekde pevne stisnú a krátko podržia. Podobne je to s bozkami na líce - jeden, dva, trikrát. Pri rozhovoroch zapájajú ruky a dosť prudko. Niekde zasa vôbec nie a rozhovor vyzerá strnulo. Pri uzatváraní medzinárodných zmlúv nie je dôležitý vzhľad, pretože nesprávnym použitím gest sa všetko môže zmeniť. Vo väčšine iných kultúr ani nevyžadujú naučiť sa miestny jazyk, ale ocenia, ak prijmete miestne zvyklosti reči tela. Tak si ich vážite.

Meravá horná pera Angličana

Znamená zošpúlené pery, pričom výraz tváre sa ovláda tak, aby sa city prejavili čo najmenej. Angličania ním dávajú najavo, že majú city pod kontrolou. Týmto gestom sa pre- slávil Henrich VII. – našpúlené malé ústa na portrétoch. Angličania aj dnes používajú tento výraz vo chvíľach, keď sa cítia zastrašovaní , dopĺňa ho žmurkanie.

Japonci

Podania ruky, bozkávanie a objatie považujú za nezdvorilé. Na prvom stretnutí sa u- klonia, najvyššie postavená osoba najmenej a najnižšie postavená najviac. Pri rozhovoroch používajú úsmevy, prikývnutia, zdvorilostné zvuky. „Áno“ v Japonsku neznamená „súhlas“, ale počúvam vás. Iba v Bulharsku znamená „nie“. A „nie“ znamená „áno“. Vy nesúhlasíte, však? Odpovedia: „áno“. Snažia sa vyhýbať slovu „nie“, aj otázkam na veci, na ktoré by mu- seli odpovedať „nie“.

I také fúkanie nosa nie je jednotné, pretože fúkanie sa v Európe sa začalo nariaďovať so šíriacou sa tuberkulózou, aby sa zabránilo jej šíreniu. Ázijčania i Japonci ju nemali a chria- kajú na zem, že je to zdravšie.

Tri známe gestá:

l. krúžok – O.K. – má rôzne interpretácie. Na Západe O.K., v Japonsku peniaze, vo Francúzsku „nula“, pre Turkov a Brazílčanov urážka.

2. palec otočený nahor – na územiach so silným britským vplyvom ma toto gesto tri význami: používajú ho stopári; predstavuje O.K., prudko vystrelený nahor je urážkou. V Grécku je tiež urážkou, preto nikdy takto nestopujte. Rátanie u nás: jeden, dva; no u angli- čanov je jeden „ukazovák“ a dva „prostredník“. Palec je znakom moci a často vytŕča z noha- víc.

3. véčko – v Austrália, Novom Zélande a vo Veľkej Británii je urážkou; v Amerike „znak víťazstva“.

Dotýkať sa, či nedotýkať?

Niekde áno, niekde nie. V urážlivom správaní voči odlišným kultúram vedú Ameri- čania, pretože oni vo všeobecnosti veľa necestujú do zahraničia a domnievajú sa, že zvyšok sveta ich prijíma takých, akí sú. Ak prídeme do cudzej krajiny treba menej používať svoje gestá, ale treba pozorovať to, čo robia miestni obyvatelia. Reč tela sa dá dobre naučiť z fil- mov.

Ak nemáme istotu, čo sa v inej krajine sluší a čo nie, netreba sa hanbiť, ale poprosiť miestnych, aby nám ukázali tie najbežnejšie gestá. Nesprávne vysvetlenie reči tela môže viesť k trápnym chvíľam a je dobré overiť si odkiaľ ten človek pochádza.

Seminárna práca z predmetu rétorika Téma:

Veľká kniha reči tela (6. – 11. kapitola)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Meno: František Ščurka Odbor: Katolícka teológia Vyučujúci: ThDr. Ľubomír Stanček, PhD.
Ročník: 5. Forma: Externe štúdium Školský rok: 2007/2008

6. GESTÁ RUKOU A PALCOM 187
Reč rúk 187
Najbežnejšie gestá rúk 188
7. SIGNÁLY HODNOTENIA A KLAMANIA 188
Prečo je klamať ťažké 189
Gestá hodnotenia a váhania. 189
8. SIGNÁLY OČAMI 190
Geografia tváre 191
9. VOTRELCI – TERITÓRIUM A OSOBNÝ PRIESTOR 192
Zóny odstupu 192
10. AKO NOHY PREZRADIA ÚMYSEL ČLOVEKA 193
Ako chodidlá odhaľujú pravdu 193
Štyri základné postoje 193
Nohy pri sedení 194
11. TRINÁSŤ NAJBEŽNEJŠÍCH GEST, KTORÉ DENNE VIDÍTE 194
Prikývnutie 194
Pokrútenie hlavou 195
Základné pozície hlavy 195
Hlava medzi plecami 195
Oberanie neviditeľnej smietky 195
Ako dávame najavo, že sme pripravení konať 195
Kovbojský postoj 195
Odhadovanie konkurencie 196
Rozkročené nohy 196
Noha prehodená cez operadlo stoličky 196
Osedlaná stolička 196
Katapult 196
Gestá pripravenosti 196
Štartovacia poloha 197
Zhrnutie 197

6. Gestá rukou a palcom

Ruka človeka má dvadsať sedem malých kostí, vrátane ôsmich zápästných kostičiek navzájom spojených väzmi a mnohými malými svalmi, ktoré pohybujú kĺbmi. Medzi rukou a mozgom existuje najviac nervových spojení, teda gestá a postavenie rúk prezradzujú veľa o vnútornom emocionálnom rozpoložení človeka. Ruky si zväčša držíme pred telom, a tak sú tieto signály dobré viditeľné.

Reč rúk

Tisícky rokov sa postavenie človeka v spoločnosti určovalo na základe toho v akom poradí mohol prehovoriť. Keď prehovoril predstaviteľ moci, ostatní nemo stáli. V mnohých krajinách prevzali ruky funkcie interpunkčných znamienok, ktorými sa reguluje udelenie slova pri rozhovore. Napr. gesto zdvihnutých rúk pochádza od Talianov a Francúzov, ktorí sa najviac rozháňajú rukami. V Taliansku kto má ruky hore, hovorí; počúvajúci ma za chrbtom alebo dolu. Ak sa chcete dostať k slovu, musíte zdvihnúť ruky do vzduchu – buď odvrátite pohľad a zdvihnete ich, alebo stiahnete ruky partnera uprostred rozhovoru a vystrelíte svoje.
Pri preferovaní názorov zväčša zdvihneme dlaň na jednej ruke, kým pri potláčaní dlaň na druhej ruke dávame dolu. Praváci ukazujú preferované názory na pravici, kým ľaváci na ľavici.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Gestá rúk priťahujú pozornosť, zvyšujú účinok komunikácie, ale majú aj výrazný vplyv na schopnosť lepšieho zapamätania si vecí.

Najbežnejšie gestá rúk

Šúchanie dlaní o seba. Týmto spôsobom ľudia prejavujú radostné očakávanie. Rýchlosť, akou prebieha šúchanie dlaní naznačuje, kto má očakávať úspech, kto bude profitovať. Nezabudnime na okolnosti, môže niekedy ísť aj o zimu, napr. na autobusovej zástavke v zime.
Šúchanie palca o prst. Šúchanie palca o ukazovák či končeky ostatných prstov sa bežne používa ako znak očakávania peňazí. Človek ktorý ponúka profesionálne služby klientovi sa nikdy nesmie uchýliť k tomuto gestu.
Zopnuté ruky. Aj keď na prvý pohľad sa môžu javiť ako prejav sebadôvery, prezrádzajú potláčanú úzkosť a negatívny postoj. Ak ich má dotyčný zopnuté hore či v strede, bude ťažšie s ním dosiahnuť dohodu ako, keď ich má zopnuté dole. V takomto prípade treba ponúknuť nápoj alebo niečo podať, inak v ňom bude pretrvávať negatívny postoj.
Strieška. Prsty jednej ruky sa zľahka dotýkajú prstov druhej a vytvárajú strmú strechu. Toto gesto robia často sebaistí, dominantní ľudia a pomocou neho demonštrujú svoj postoj. Vo všeobecnosti platí, že pri presviedčaní a získavaní dôvery iných sa mu treba vyhnúť, pretože môže byť vnímané ako nafúkanosť či arogancia.
Podopretá tvár. Toto gesto je pozitívne, vyskytuje sa najčastejšie u žien. Žena si položí jednu ruku na druhu a vystaví mužovi svoju tvár ako objekt hodný obdivu.
Ruky za chrbtom. Emócie, ktoré súvisia s týmto gestom sú nadriadenosť, sebavedomie a moc. Je bežné pre vodcov a šľachtu, armádnych a policajných hodnostárov alebo riaditeľov školy pri dozore. Uchopenie zápästia za chrbtom je prejavom frustrácie a pokusu ovládnuť sa. Jedna ruka pevne uchopí druhu, akoby sa jej pokúšala zabrániť, aby vystrelila dopredu. Čím vyššie si človek drží ruku, tým viac sklamania či hnevu skrýva.
Predvádzanie palcov. Palce sa ukazujú, aby dali najavo dominanciu, asertivitu, niekedy až agresivitu. Gesta s palcami sú však sekundárne a vnímajú sa v súčinnosti s inými prejavmi. Predvádzanie palcov je pozitívny signál a často sa prejavuje pri póze frajera, alebo muža pred ženou, ktorá sa mu páči.
Palec vytŕčajúci z vrecka saka. Ide o gesto bežné medzi mužmi a ženami, ktorí sa cítia nadriadene. V tejto póze sa po kancelárii premáva šéf, a keď nie je prítomný, prevezme ju jeho zástupca. Vystrčené palce sú signálom nesúladu medzi slovami a rečou tela.
Ak palce vytŕčajú zo zadného vrecka, osoba sa snaží zamaskovať svoj dominantný postoj.
Palec môže vyjadrovať aj výsmech či pohŕdanie, keď mieri na iného človeka. Gesto palcom slúži na zosmiešňovanie a preto ho väčšina žien neznáša predovšetkým u mužov a ani ho bežne nerobia.

7. Signály hodnotenia a klamania

Keby ste každému hovorili len pravdu, nielenže by ste zostali sami, ale možno by ste skončili v nemocnici či vo väzení. Klamstvo je ako olej, ktorým premažeme komunikáciu s inými a udržíme si priateľské spoločenské kontakty. Takáto lož sa volá *milosrdná lož* a jej cieľom je, aby sa ľudia cítili príjemne a nemuseli znášať chladnú tvrdú pravdu. *Zlomyseľná lož* je, keď niekto klame vedome, aby podviedol iného človeka a dosiahol vlastný prospech.
Pri klamstve sú najmenej smerodajné tie znaky, ktoré je človek schopný dobre ovládať, napr. slová, pretože ľudia si klamanie nacvičia. Najdôležitejšie sú gestá, ktoré človek robí automatický, pretože nad nimi nemá takmer nijakú moc. Ako teda zistíme, či niekto klame, je zdržanlivý, alebo len jednoducho rozmýšľa?
Deti pri klamstve sa nesnažia potlačiť gesto rúk na tvarí. Keď dieťa klame, často si prikryje ústa jednou či oboma rukami, aby zabránilo úniku nepravdivých slov. Ak nechce počuť, ako ho rodič karhá, zakryje si uši rukami, aby nepočulo. Rovnako si prikryje oči dlaňami alebo celými rukami, ak sa nechce dívať. S pribúdajúcimi rokmi sa gestá rúk na tvári stávajú rýchlejšími a nenápadnejšími, no stále sa objavujú pri klamaní, aj pri rozpoznaní klamstva. Neexistuje pohyb, výraz tváre či záchvev, ktorý by spoľahlivo

WWW.EVANELIZACIA.EU

určil klamstvo, sú však súbory, ktoré sa možno naučiť rozpoznávať a výrazne zvýšia vašu šancu, že lož odhalíte.
Tvár si pri odhaľovaní nepravdy všímajte najviac. Ľudia využívajú úsmevy, prikývnutia a žmurknutia, aby to zakryli, no na našu smolu signály tela vravia pravdu a prezradí nás nedostatok zhody medzi gestami a výrazmi tváre. Naše postoje a emócie sa neustále prejavujú na tvári, čo si väčšinou vôbec neuvedomujeme. Vo všeobecnosti, ženy si vymýšľajú oveľa komplikovanejšie lži, kým muži sa uchyľujú k jednoduchým klamstvám; atraktívnym ľuďom veríme viac ako neatraktívnym.

Prečo je klamať ťažké

Ťažkosti s klamaním spočívajú v tom, že naše podvedomie funguje automatický a nezávisle od slovnej lži, čiže nás prezradí reč tela. Často prichytíme hlavne tých, čo nemajú s klamaním prax. Profesionálni klamári, ako napr. politici, právnici, herci a televízni moderátori si reč tela nacvičia natoľko, že je na nich lož ťažké „uvidieť“. Úspešná lož si teda vyžaduje aby vás nevideli. Najľahšie sa klame v telefóne a e-mailoch. Vyšetrovatelia vždy posadia človeka do plného svetla, aby mu videli celé telo.

Osem najbežnejších gest klamstva:
1. **Zakryté ústa.** Ruka zakrýva ústa, keďže mozog podvedome vysiela príkaz na potlačenie lživých slov. Niektorí ľudia sa to pokúšajú zakryť zakašľaním. Ak ho použije partner v roz-hovore, je pravdepodobné že klame. Ak to vidí rečník na konferencii, vtedy by mal prestať a spýtať sa, či má niekto otázku, prípadne povedať: „Vidím tu prejavy nesúhlasu, poďme si to objasniť“.
2. **Dotýkanie sa nosa.** Má podobu niekoľkých rýchlych pošuchaní sa pod nosom, alebo ide o jedno bleskové, takmer nepostrehnuteľné dotknutie sa nosa. Treba to vnímať v súbore a kontexte reči a gest.
3. **Svrbenie nosa.** Rovnako ako pri geste ruky na ústach ho môže robiť hovoriaci, keď niečo zatajuje, ale aj počúvajúci, keď zapochybuje o partnerových slovách.
4. **Pošúchanie oka.** Keď sa dieťa nechce na niečo dívať zakryje si oči jednou alebo oboma rukami. Muži si trú oči ostošesť a ak je lož veľká, odvrátia pohľad. Ženy si trú oči málokedy, namiesto toho sa zľahka dotknú miesta pod okom.
5. **Chytanie sa za ucho.** Je to dospelá verzia gesta oboch rúk na ušiach, ktorými sa dieťa bráni pred výčitkami rodičov. Iné varianty sú pošúchanie zadnej strany ucha, vŕtanie sa v uchu, šklbkanie lalôčika či ohnutie celého ucha smerom dopredu. Toto gesto môže naznačovať u poslucháča priveľa počúvania a tiež chce niečo povedať.
6. **Poškrabanie na krku.** Ukazovákom dominantnej ruky sa poškrabeme na krku tesne pod uchom. Ide priemerne o päť poškrabaní. Toto gesto je prejavom pochybnosti či neistoty.
7. **Poťahovanie za golier.** Klamstvo spôsobuje záchvevy jemného tkaniva na tvári a krku, a vyvoláva nutkanie poškrabať sa. Preto si klamári škrabú krk a poťahujú sa za golier. Je to spojené s potivosťou na krku v dôsledku vyššieho krvného tlaku. Tak isto sa to prejavuje vo chvíľach frustrácie či hnevu.
8. **Prsty v ústach.** Podvedomí pokus vrátiť sa k istote matkinho prsníka, keď je človek v neistote. Dospelí si prikladajú prsty k perám, fajčia, cmúľajú perá, remienka okuliarov a žujú žuvačku.

Gestá hodnotenia a váhania.

Dobrý rečník vie rozpoznať záujem publika o to čo hovorí a kedy má skončiť. Aké ťažké je hovoriť pred publikom, ktoré nereaguje.
Ak si poslucháč podopiera hlavu, zmocňuje sa ho nuda. Začína sa to zväčša palcom na brade a neskôr päsťou pod bradou. Ak je hlava podopretá rukou je to vyslovený nezáujem. Bubnovanie prstov po stole a podupkávanie nohami je znakom netrpezlivosti.
Hodnotenie sa prejavuje zovretou rukou priloženou k brade alebo líci, pričom ukazovák často miery nahor. Skutočný záujem sa prejavuje vtedy, keď ruka zľahka spočíva na líci a nepodopiera hlavu. Ak ukazovák smeruje hore a palec podopiera bradu, značí, že počúvajúci má výhrady voči prednášajúcemu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Gesto šúchania brady naskočí ak ľudia zvažujú rozhodnutie. Ekvivalentom šúchania brady je strkanie ramienka okuliarov, perá či prstu do úst, alebo potiahnutie z cigarety.
Ak s vám z niekoho ježia chlpy, čo je reakcia podráždenia pokožky na zátylku je to reakcia na hnev či hrozbu.
Ak pripomenieme niečo, čo sme od dotyčného očakávali a on na to zabudol, pravdepodobne sa pleskne po čele alebo zátylku. Ide o signál zábudlivosti, akoby sme sa symbolicky bičovali.
Vyžaduje istú prax aby sme pochopili súbory gest rúk na tvári a sledovať ich kontext.

8. Signály očami

Celé stáročia ľudí fascinujú oči a ich vplyv na ľudské správanie. Pri prvom stretnutí si ľudia robia rýchle úsudky založené prevažne na tom, čo vidia.
Vravíme o tvrdom, nahnevanom, sklenom, dôvernom, smutnom, šťastnom, vzdorovitom, studenom, žiarlivom, neodpúšťajúcom a prenikavom pohľade. Oči vysielajú najpravdivejšie signály, sú ústredným bodom tela a zrenice fungujú nezávisle od nášho vedomia. V závislosti od svetelných podmienok sa zrenice rozširujú a zužujú, ale rovnako aj pri vzrušení sa zrenice dokážu zväčšiť až štvornásobne oproti svojej pôvodnej veľkosti. Pri hneve a zlej nálade sa naopak zúžia.
Oči sú základným prvkom pri dvorení a očným mejkapom sa oči zdôrazňujú. Rozšírenie zreníc má spätný účinok na osobu, ktorá sa na ne díva. Romantické schôdzky sú práve preto najúspešnejšie v slabo osvetlených miestnostiach, lebo tam sa zrenice rozšíria každému a vytvoria dojem príťažlivosti.
Staré pravidlo hovorí: „Dívaj sa pri rozhovore ľuďom do očí“, čo platí pri každej komunikácii či rokovaní, no zamerajme sa hlavne na zrenice, pretože práve tie odhalia skutočné pocity. Sme schopní viac vyčítať z očí než z inej reči tela, ale ženy sú na tom opäť lepšie než muži. Bielka sa nám vyvinuli ako komunikačná pomôcka, aby sme videli kam sa druhí pozerajú. Ženský mozog je lepšie vyvinutý na vnímanie emócii, a preto majú ženy väčšie bielka.
Pozdrav na diaľku, ktorý sa používa od dávnych čias je pozdrav obočím. Obočie sa na moment zdvihne a opäť klesne, a jeho zámerom je upozorniť na tvár, aby mohla nastať vzájomná výmena signálov. Toto gesto nerobíme pri cudzom človeku, ani pri ľuďoch, ktorých nemáme radi. Nepoužívajú ho ani Japonci, považujú to totiž za nezdvorilé, nevhodné a sexuálne provokujúce. Nadvihnutím obočia ľudia preukazujú mierumilovnosť, kým spustením dominanciu, či agresivitu. Ženy si trhajú a maľujú obočie vyššie, aby pôsobili submisívnejšie, pretože podvedome vedia, ako tým mužov očaria. Muži, ktorí si upravujú obočie, si vytrhávajú horný rad chĺpkov, aby ich oči pôsobili užšie a autoritatívnejšie.
Sklonená hlava a pohľad zdola je typické ženské submisívne gesto, ktoré mužov dosť priťahuje, oči pritom pôsobia väčšie a žena detskejšie. Keďže deti sa zo svojej výšky dívajú na dospelých zdola, vzbudzujú v ženách i mužoch rodičovské city.
Spustenie viečok a nadvihnutie obočia spolu s miernym pootvorením pier využívajú ženy po stáročia ako prejav svojej sexuálnej submisívnosti. Týmto gestom sa maximálne rozšíri priestor medzi viečkami a obočím a človek pôsobí záhadne, tajomne.
Iba pri stretnutí zočí voči možno nadviazať ozajstný kontakt. Ľudia západnej a európskej kultúry si pri rozhovore hľadia do očí priemerne 61% času, z toho 41% pri rozprávaní, 75% pri počúvaní a 31% tvorí vzájomné hľadenie si do očí. Japonci majú tendenciu odvádzať pohľad a dívať sa vám na krk, čo môže byť pre ľudí z Európy a Západu nepríjemné. Ako je pri reči tela typické, dĺžka a množstvo pohľadov sú podmienené kultúrne. Ak je druha osoba náš nadriadený, napr. šéf, pohľad o niekoľko sekúnd dlhší, než by sa čakalo, je jasným signálom nesúhlasu. Neodvrátenie pohľadu je teda jemný spôsob výzvy, či nesúhlasu s názorom a stanoviskom druhého.
Väčšina klamárov sa díva do očí aby ich pri klamaní nepristihli. Treba si všímať aj jeho ostané gestá. Ak je jeho postoj voči vám nepriateľský a vyzývavý ma aj zúžené zrenice.
Pohľady zboku vyjadrujú záujem, neistotu alebo nepriateľstvo. Ak sa kombinujú s trochu zdvihnutým obočím a úsmevom signalizujú záujem.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Ak človek blúdi očami po miestnosti, akoby sledoval, čo sa kde deje, v skutočnosti to znamená, že hľadá možné únikové cestičky, blúdiaci zrak totiž prezrádza neistotu v danej situácii.
Výrazné žmurkanie je podvedomým pokusom mozgu nedívať sa na toho, kto vás nudí alebo znepokojuje. Akoby váš mozog nedokázal spracovať viac pohľadov, a tak sa oči zatvárajú na dve, tri a viac sekúnd. V bežnej situácii sa počet žmurknutí pohybuje od 6 do 8 za minútu a oči sa privrú na menej ako desatinu sekundy.
Pri útoku sa usilujeme odvracať pohľad, vyzerať menšími, hrbíme sa, priťahujeme ruky k telu, pritískame kolená k sebe a lýtka k nohám stoličky, bradu spustíme na hruď, aby sme si chránili hrdlo. Tieto gestá dokážu v mozgu agresora aktivovať vypínač, ktorým sa útok odvráti. Je to ideálna pozícia, ak vás nadradení hrešia, zato v prípade náhodného pouličného útoku sa to môže ukázať ako osudná chyba. Takýto človek pôsobí ustrašene a posmelí do útoku.

Geografia tváre

To, na ktorú zónu tváre či tela partnera sa pri komunikácii dívate môže ovplyvniť výsledok stretnutia. Existujú tri základné typy pohľadov:
1. Spoločenský pohľad. 90% času sa dívame do trojuholníka tváre osoby, a to medzi očami a ústami. Je to v bežnej situácii ak je druhá osoba neagresívna.
2. Intímny pohľad. Tento pohľad smeruje od očí k brade a potom na telo. Robíme to po zblížení z väčšej vzdialenosti aby sme určili pohlavie a stupeň záujmu. Zvyčajne ide o dva rýchle pohľady, potom sa vrátime k tvári. Hoci to niektorí popierajú, robíme to všetci. Ženám lepšie vyvinuté periférne videnie umožňuje, aby si obzreli muža od hlavy po päty, a vôbec ich pri tom neprichytili. Naopak, muži tunelovým videním spôsobujú dojem, že si ženu premeriavajú okatým spôsobom. Pohľad na špičky topánok je u muža príležitosťou skĺznuť po žene pohľadom. U ženy ide o dvojité gesto; nechá muža aby si ju obzrel, a odvrátením zraku zároveň vysiela signál povoľnosti.
3. Silový pohľad. Predstavte si tretie oko človeka uprostred čela a dívajte sa do oblasti trojuholníka medzi očami a tretím okom. Tento pohľad úplne zmení atmosféru na veľmi vážnu. Sústredeným pohľadom na toto miesto tlačíte človeka pevne k múru. Funguje to na ľudí, ktorých chcete zastrašiť alebo len jednoducho im zapchať ústa.
Podobný je mocenský pohľad, ak sa dívate na útočníka, zúžite viečka, sústredíte pohľad na neho bez jediného žmurknutia. Pri viacerých prechádzate zrakom od jednej osoby k druhej, posúvate najskôr oči, až potom hlavu, plecia zostávajú nehybné.
Pohyby očí dokážu odhaliť, na čo sa človek v duchu sústreďuje, či si práve spomenul na niečo, čo videl, počul, cítil, chutnal alebo čoho sa dotýkal. Keď si človek spomenie na čosi, čo videl, pozrie hore. Ak spomína na niečo, čo počul, pozrie sa nabok a nachýli hlavu, akoby načúval. Pri rozpomienke na pocit, či emóciu sa zahľadí dolu a vpravo. Ľudia zhovárajúci sa sami so sebou sa dívajú dolu a vľavo. Tieto pohyby očí sa objavia na zlomok sekundy a sú súčasťou celej skupiny gest.
Výskumy ukazujú, že pri vizuálnej prezentácii sa 83% informácii dostáva do mozgu očami, 11% ušami a 6% ostatnými zmyslami. Zapamätateľnosť verbálnej prezentácie je len 10%. Kombinácia verbálnej a vizuálnej prezentácie zvyšuje zapamätateľnosť na 50%. Na upriamenie publika správnym smerom, pomocou pera ukážeme na konkrétne miesto a zároveň komentujeme čo vidí publikum. Ak pero zdvihneme a necháme vo výške medzi svojimi očami a očami publika, počúvajúci ktorí sa na vás zahľadia, počujú a vidia maximum toho, čo hovoríte a zapamätajú si najviac podstatných podrobností. Dlaň druhej ruky máme vždy otvorenú.
Muži sa dívajú viac na ženy než oni na ne, a keď načúvajú mužom, venujú im menej pohľadov, ako keď načúvajú ženám.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

9. Votrelci – teritórium a osobný priestor

Svoje teritórium má aj človek. Teritórium je priekor, ktorý každý jednotlivec považuje za svoj, akoby išlo o predlženie a rozšírenie vlastného tela. Každá osoba má osobný priestor aj vymedzené teritórium okolo vlastného tela.

Zóny odstupu

1. Intímna zóna je medzi 15 až 16 cm. Je zo všetkých najdôležitejšia, niečo ako osobný majetok. Vstúpiť môžu len najbližší. Sú to milenci, rodičia, partneri, deti, najbližší priatelia, rodina a domáci miláčikovia. Najužšia zóna 15 cm sa prekračuje len v prípade intímneho fyzického kontaktu a nazýva sa bezprostredná intímna zóna.
2. Osobná zóna je medzi 46 až 120 cm. Je to odstup dodržiavaný pri spoločenských príležitostiach, na úradných večierkoch a priateľských posedeniach.
3. Spoločenská zóna je medzi 1,2 až 3,6 m. Používame ju v styku s cudzími ľuďmi, ktorých dobre nepoznáme ale stretávame sa s nimi, napr. predavačky.
4. Verejná zóna je viac ako 3,6 m. Keď oslovujeme veľkú skupinu ľudí, vyberáme si túto bezpečnú vzdialenosť.
Ženy majú tendenciu uvedené vzdialenosti zmenšovať, muži zväčšovať. V praxi do našej intímnej zóny 15 – 46 cm môže iný vstúpiť z dvoch dôvodov: buď je to náš blízky príbuzný, alebo priateľ, prípadne ide o sexuálne zblíženie; ináč je votrelec a náš nepriateľ, chystá sa na útok. Ak cudzia osoba naozaj prekročí hranicu intímnej zóny, v našom tele prebehnú určité fyziologické procesy. Rozbúcha sa nám srdce, do krvi sa vylúči adrenalín, prekrví sa mozog a svaly, čo je fyzická príprava na možný útok či potrebu uniknúť.
Ak ste sa s niekým práve zoznámili a chytíte ho priateľský okolo pliec, môže sa na vás naladiť nepriateľský, hoci sa bude usmievať. Preto ak chcete aby sa ľudia okolo vás cítili príjemne, dodržujte správny odstup. Vzťah dvoch ľudí možno odhadnúť podľa toho, ako ďaleko zostávajú od seba ich boky. Milenci sa tisnú telami k sebe navzájom v intímnych zónach. Bozk od cudzieho človeka na večierku, alebo od partnerky vášho najlepšieho kamaráta sa vyznačuje tým, že medzi panvami je aspoň 15 cm odstupu. Pravidla odstupu sa niekedy menia aj v závislosti od spoločenského postavenia jednotlivca.
Tlačenice pri koncertoch, v kine, vo vlaku či autobuse nás vedú k zákonitému prekračovaniu intímnych zón iných ľudí. V dopravných prostriedkoch sa dá pozorovať bezvýrazné tváre cestujúcich. V skutočnosti sa pozeráme na skupinu zamaskovaných ľudí, čo je pre nich nevyhnutnosť, aby strpeli votrelcov vo svojich intímnych zónach. Nie sú to nešťastní ľudia, len maskujú svoje emócie.
Rozzúrený dav či skupina protestujúcich, ktorí bojujú za spoločný cieľ, nereagujú pri narušení teritória tak, ako jednotlivec. Naopak. Hustota davu rastie, jednotlivec má čoraz menej osobného priestoru, až nastúpi pocit nepriateľstva, a čím je dav väčší, tým zlostnejším a agresívnejším sa stáva, a vtedy dochádza k potýčkam. Polícia sa snaží dav pretrhnúť, a tým zabezpečiť ľuďom viac osobného priestoru a pokoja. Celkom dobre sa dá odhadnúť, ako si bude človek v spoločnosti iných cudzích ľudí nárokovať na svoj priestor, napr. v autobuse to bude prostredné sedadlo, ak budú tri za sebou neobsadené. Dôvodom tohto konania je snaha neuraziť iného prílišnou úzkosťou ani vzdialenosťou. Ak si v kine vyberiete iné sedadlo, ako to ktoré je v strede medzi obsadeným a krajným miestom, dotyčný by sa mohol uraziť, že sa priveľmi odťahujete, alebo naopak, že ste príliš blízko.
Na osobnú zónu má vplyv aj kultúrna príslušnosť. Japonec má menšiu, asi 25 cm osobnú zónu a Američan z mesta 46 – 122 cm. Preto Američan vždy cúva pred Japoncom, ktorý ho zase prenasleduje. Nevnímanie odlišností intímnych zón ľahko vedie k nesprávnym záverom a nepresným hodnoteniam kultúr navzájom.
Potreba priestoru je priamo úmerná hustote obyvateľstva. Mestský ľudia majú svoju osobnú zónu veľkosti 46 cm, čo je zároveň vzdialenosť zápästia od tela pi podávaní ruky. Ruky sa stretnú na neutrálnom území. Ľudia z vidieka až 1 m a viac, preto majú sklon nakláňať sa dopredu. Ľudia z odľahlých končín môžu vyžadovať odstup až 6 m, preto dávajú prednosť zamávaniu z diaľky pred podaní ruky.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Priestor a majetok, v ktorom sa človek pohybuje je súkromným územím a je pripravený si ho brániť. Domov, kancelária či auto majú presne dané hranice v podobe brán, plotov a dvier. Obchodníci majú svoje obľúbené miesta za rokovacím stolom, mama či otec si nárokujú na isté obľúbené kreslo. Ľudia si tieto miesta často vyznačujú, v ich blízkosti nechávajú osobné predmety a často sa tam vracajú. Napr. manažéri zápasník, perá, knihy či sako, a to všetko rozložené v okruhu 46 cm intímnej zóny. Motorové vozidlo akoby znásobovalo potrebu osobného priestoru. Niekedy ide až o 10x zväčšený priestor, pri ktorom si vodič nárokuje na 8 – 10 m pred a za autom. Ak mu do tohto územia vpadne iný vodič pri predbiehaní, hoci ho nijako neohrozí, spustí reakciu hnevu a útočnosti.
Medzi vodičov, čo sa lepia na auta pred nimi a vytláčajú sa z jazdných pruhov patria Taliani, známi svojimi malými priestorovými potrebami. Pre niektorých jednotlivcov je auto kabína, ktorá ich chráni pred svetom.

Ľudia budú k nám ústretoví, či odmietaví podľa toho, či rešpektujeme ich potrebu osobného priestoru.

10. Ako nohy prezradia úmysel človeka

Čím je časť tela vzdialenejšia od mozgu, tým menej si ju uvedomujeme. Nohy a chodidlá sú teda dôležitým zdrojom informácii o postojoch človeka, pretože ich pohyby sú neuvedomelé a nepodliehajú nacvičeným pózam tak ako tvár.
Ako ľudia rozhadzujú rukami pri chôdzi, umožňuje nazrieť hlbšie do ich osobnosti – vidíme, ako by radi pôsobili. Mladí, zdraví, energickí ľudia kráčajú rýchlejšie ako starší, a preto aj ruky im lietajú vysoko dopredu a dozadu, čo pripomína pochodový krok. Čiastočne to spôsobuje rýchlosť a pružnosť svalov. Tento spôsob si osvojili aj mnohí politici a verejný činitelia, ktorí chcú dať najavo vitalitu. Armáda vyvinula pochod ako zvýraznenú verziu chôdze mladých a húževnatých ľudí.

Ako chodidlá odhaľujú pravdu

Pri testoch, v ktorých mali manažéri zámerne klamať, si všetci bez ohľadu na pohlavie kontrolovali výraz tváre a ruky, ale nohy a chodidlá zostali mimo ich vplyvu.
Pozorovateľ ľahšie odhalí lož, ak vidí celé telo klamára, preto sklenené stoly sú pre nás nepríjemnejšie ako drevené.
Nohy človeka prezrádzajú, kam chce ísť – vykročiť k tomu, čo chceme, utiecť pred tým, čo nechceme. Inými slovami, nohy prezradia, či človek chce zotrvať v rozhovore s nami alebo nie.

Štyri základné postoje

1. V pozore. Formálny postoj vyjadrujúci neutrálnosť, neprezrádza chuť odísť či zostať. Pri stretnutí medzi mužom a ženou je typickejší pre ženu. Deti takto často stoja pred učiteľom, mladší zamestnanci pred staršími, podriadení pred šéfmi.
2. Nohy od seba. Ide prevažne o mužské gesto, pri ktorom sa zdôrazňuje rozkrok. Človek stojí nohami pevne vrastení do zeme a jasne dáva najavo, že nemieni opustiť svoj priestor. Takto stoja športovci počas prestávky v zápase, alebo tvrdí chlapi a machovia.
3. Špicou dopredu. Váha tela je na jednom boku a predná noha mieri špicou dopredu. V stredoveku sa takto maľovali vysokopostavení muži, čo zdôrazňovalo ich vznešený odev, obuv a zbraň. Významný signál prezrádza momentálne úmysly človeka. Vo väčšej skupinke mierime nohou na toho, kto sa nám zdá najzaujímavejší či atraktívny, no pri úmysle zmiznúť, mieri noha k najbližšiemu východu.
4. Prekrížené nohy. V skupinke ľudí takto stoja jednotlivci pre ktorých je skupinka neznáma. Sú zároveň aj ďalej ako je bežný spoločenský odstup. Rozkročené nohy prejavujú otvorenosť, prekrížené sú znakom podriadenosti a obrany, navyše budia dojem neistoty a nútia ostatných reagovať takisto. Výskumy dokazujú, že aj ľudia s malým sebavedomím stoja s prekríženými nohami. Ľudia, pre ktorých je bežný postoj prekrížených rúk a nôh radšej tvrdia, že im je zima, nechcú totiž priznať nervozitu úzkosť či obranu. Niektorí tvrdia, že sú „celkom v pohode“ a cítia sa naozaj príjemne, lebo sú v zhode so svojím duševným rozpoložením.
Pri zoznamovaní v skupinke ľudia prejdú od obranného prekríženého postoja do pohodového, otvoreného. Tento proces otvárania prebieha všade rovnako. Začína sa zo zavretej pozície, ruky

WWW.EVANJELIZACIA.EU

a nohy sú prekrížené. Po nadviazaní spojenia sa uvoľnia najprv nohy a zaujmú pozíciu vedľa seba, ako pri pozore. Potom horná ruka z prekríženia, ktorej občas pri rozhovore zazrieme aj dlaň a už neslúži ako bariéra. Nasleduje otvorenie oboch rúk, pričom jedna môže spočinúť na boku či vo vrecku. Napokon človek jednu nohu predsunie, a tým partnera prijme.

Nohy pri sedení

Ak je jedna noha úhľadne prehodená cez druhú, pričom 70% ľudí si prehodí ľavú cez pravú, ide o bežné gesto v európskej, ázijskej a britskej kultúre. Ak si pri tom prekríži aj ruky, nemá záujem o rozhovor a márne ho o niečom presvedčíme.
Pri americkej figúre číslo štyri – ide o figúru pri sedení, ak si jednu z nôh členkom usadíme na koleno druhej. Je to verzia zdôrazneného rozkroku v sede. Takto sedávajú americký muži či predstavitelia iných amerikanizovaných kultúr – mladíci zo Singapuru, Japonska či Filipín. V Austrálii a na Novom Zélande sa používa európske prekríženie aj figúra číslo štyri. Medzi staršími obyvateľmi Británie a Európy sa táto figúra nepresadila, ale vidíme ju u mladých predstaviteľov rôznych kultúr, kde sa prejavuje vplyv amerických filmov, takže napodobňujú čo vidia. Nacisti počas druhej svetovej vojny podľa tohto sedu vedeli, že daný človek nie je Nemec, prípadne pobudol nejaký čas v USA. Na Blízkom východe a v Ázii je však figúra číslo štyri urážlivá, vidno pri nej totiž podošvy topánok, ktoré kráčajú po špine. Ženy v nohaviciach a džínsoch niekedy sedávajú vo figúra číslo štyri, ale zväčša len v spoločnosti iných žien.
Analýzy dokazujú, že ľudia dospejú ku konečnému rozhodnutiu, keď majú obe nohy na zemi, takže človeku sediacemu vo figúre číslo štyri neklaďte zásadné otázky. Ak si pri tejto figúre ešte chytí jednou či oboma rukami vyloženú nohu o holennú kosť, zaujal znak tvrdohlavého, neústupčivého jednotlivca, ktorý neuznáva iný postoje ako svoj.
Prekrížené členky pri sedení prezrádzajú negatívnu emóciu, neistotu či strach. Muži pri tomto geste často dopĺňajú zaťaté päste na kolenách či ruky pevne zvierajúce operadlá stoličky a roztiahnuté kolena na zdôraznenie rozkroku. Ženy majú kolena pri sebe, chodidlá často mieria jedným smerom, ruky spočívajú vedľa seba alebo jedna na druhej a na hornej nohe.
V súdnych sieňach tri razy častejšie obhajcovia než žalobcovia sedia s členkami pevne spojenými pod sedadlom. U zubára si 88% pacientov sadlo do zubárskeho kresla so spojenými členkami pred zákrokom.
Ženy, ktoré nosia minisukne si často z pochopiteľných dôvodov prekrížia ruky aj členky. Po rokoch sa tento zvyk môže zmeniť na zlozvyk, pokračuje aj v zrelom veku a dodáva im pocit zdržanlivosti, no u iných tým nevedome vyvolávajú negatívny dojem a predpojatosť.
Ovisnuté nohy u mužov vídame len zriedkavo, je to znak hanblivých a ustráchaných žien.
So súbežne položenými nohami by si väčšina mužov nedokázala sadnúť. Tento spôsob je výlučne výsadou žien zásluhou tvaru nôh a bokov. Vyučuje sa aj v rôznych kurzoch držania tela, napr. modelingu. Ak žena v prítomnosti atraktívneho muža neustále kríži a uvoľňuje nohy – ide o snahu upútať jeho pozornosť na túto časť tela.
Pri postojoch, v ktorých sa uzavrie telo, sa uzavrie aj myseľ. Vtedy by sme mali dosiahnuť, aby ľudia čo najskôr uvoľnili prekríženie rúk či nôh. Dá sa to dosiahnuť kladením pozitívnych otázok o pocitoch, alebo niečo ponúkame aby dotyčný používal ruky; ak je v stoji aby si sadol vedľa nás, skratka aby upustil od svojej predpojatosti.

11. Trinásť najbežnejších gest, ktoré denne vidíte

Ľudia málokedy premýšľajú o účinku mnohých úplne jednoduchých neverbálnych prejavov. Bežní pozorovatelia, napr. považujú objatie zakončené potľapkaním po chrbte za prejav náklonnosti.
V skutočnosti potľapkanie znamená žiadosť o ukončenie objatia a uvoľnenie. V tejto kapitole preberieme niektoré najbežnejšie gestá hlavy a tela.

Prikývnutie

Vo väčšine kultúr prikývnutie značí „áno“, čiže súhlas. Je náhradou za úklon a vrodeným znakom podriadenosti, lebo ho používajú aj hluchí, nemí a slepí od narodenia.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

V Indii toto gesto znamená: „Možno áno, možno nie“, v Japonsku len: „Áno, počúvam vás“ a v Bulharsku značí opak, čiže „nie“.
Keď počúvajúci prikyvuje pomalými tromi prikývnutiami za sebou v pravidelných intervaloch, hovoriaci povie toho tri, až štyri razy viac. To preto, že videl u počúvajúceho záujem. Ak prikyvuje rýchlo znamená, že už si toho vypočul dosť a chce partnera zastaviť a zapojiť sa sám do debaty.
Prikyvovanie má dva významné využitia. Reč tela je nevedomým vonkajším zrkadlom vnútorných pocitov. Pri pozitívnom a súhlasnom pocite začnete prikyvovať hneď, keď prehovoríte. A naopak, ak začnete prikyvovať zámerne, odrazu aj pocítite pozitívne pocity. Ide o príčinu a následok.
Prikyvovanie je nákazlivé. Ak ho vidíte u partnera pri rozhovore, začnete prikyvovať aj vy.
Prikyvovanie podporuje spoluprácu a súlad. Pokiaľ stojíte bez slov v hodnotiacej pozícii s rukou na brade a prikyvujete, nikto nečaká, že začnete hovoriť. Pri počúvaní si dajte ruku na bradu a zľahka si ju šúchajte, podľa výskumov toto gesto nabáda druhých, aby hovorili.

Pokrútenie hlavou

Vyjadruje zápor a je tak isto vrodeným gestom už od malička. Má svoj pôvod v dojčení. Ak vás niekto o niečom presviedča a krúti pri tom hlavou, zostaňte voči nemu skeptický.

Základné pozície hlavy

1. Natiahnutá hlava. Človek ňou signalizuje neutrálny postoj k diskusii. Hlava sa nehýbe a konverzáciu sprevádzajú len občasné drobné prikývnutia. Ak je hlava nadvihnutá vysoko a brada mieri dopredu, signalizuje nadriadenosť, nebojácnosť a aroganciu.
2. Naklonená hlava. Je signálom podriadenosti, človek nastavuje hrdlo aj šiju a pôsobí pritom menší a menej nebezpečný. Najme ženy chápu význam tohto gesta - podriadenosť a mierumilovnosť. Ženy ho využívajú na prejavenie záujmu o muža.
3. Sklonená hlava. Sklonená brada signalizuje negatívny, pochybovačný či agresívna postoj. Sklonenú hlavu sprevádzajú zväčša aj kritické hodnotiace gestá, a pokiaľ človek hlavu nezdvihne či nenakloní, čakajú vás problémy. Skúsení rečníci aby zdvihli hlavy poslucháčov, podniknú kroky; ak uspejú, poslucháči naklonia hlavy nabok.

Hlava medzi plecami

Pokrčenie pliec a vtiahnutie hlavy medzi ne umožňuje človeku chrániť si zraniteľný krk a hrdlo pred zranením. Toto gesto vídame u človeka, ktorému sa za chrbtom ozvalo ohlušujúce dunenie alebo má pocit, že naňho niečo padá. V osobnom styku naznačuje podriadený a ospravedlňujúci postoj, čo vám škodí pri stretnutiach, kde chcete pôsobiť sebavedomo.

Oberanie neviditeľnej smietky

Keď človek nesúhlasí s názormi a postojmi iných, no nechce to otvorene priznať, začne robiť rôzne zdanlivo nevinné gestá. Jedným z nich je oberanie neviditeľných chĺpkov zo šiat, čo má na sebe. Pri tom zväčša sklopí a odvráti zrak. Ide o prejav nesúhlasu, ktorý jasne naznačuje, že človek nesúhlasí s tým, čo sa hovorí, hoci slovami možno tvrdí opak.

Ako dávame najavo, že sme pripravení konať

Aby ľudia pôsobili fyzický mohutnejšie osvojili si gesto – dávať si ruky v bok. Je to známe gesto pripravenosti, keď sa človek chystá na asertívne konanie, základný význam má všade na svete agresívny podtón. Ruky na bokoch mávajú deti pri hádke s rodičmi, atléti čakajúci na štart, boxeri v ringu pred zápasom, muži vyzývajúci iných mužov. Muži ho robia v prítomnosti žien, aby dali najavo jasne mužský postoj. Pri interpretácii gesta rúk na bokoch treba zvážiť okolnosti a ďalšie prejavy reči tela, aby ste dospeli k správnemu záveru. Gesto možno umocniť ešte postojom rozkročmo a zaťatými päsťami. Súbor týchto gest používajú profesionálne modelky na móle, aby dali najavo, že šaty sú určené moderným, asertívnym, pokrokovým ženám.

Kovbojský postoj

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Palce zastrčené za opaskom alebo vo vreckách ohraničujú oblasť genitálií a vidíme ich u mužov, ktorí zdôrazňujú svoj sexuálne agresívny postoj. Patrí k bežným gestám vo westernoch. Muži si týmto gestom chránia svoje teritórium a prejavujú pred iným mužom nebojácnosť. Niekedy ho robia aj ženy v džínsoch a nohaviciach. Žena v sukni to prejaví palcami zastrčeným do vrecka či za opasok.

Odhadovanie konkurencie

Pri tomto geste sú nohy mierne roztiahnuté, ruky v bok alebo s palcami za opaskom, pohľady prechádzajú od hlavy k pätám a naopak. Hlava sa nehýbe a rozhovor nie v uvoľnenej atmosfére. Ak sú nohy rozkročené a pevne vrastené do zeme, obaja sú priamo oproti sebe, hrozí zrejme aj boj.

Rozkročené nohy

Ide takmer výlučne o mužské gesto. Ak sa jeden muž rozkročí, ostatní urobia to isté, aby si zachovali postavenie, no muži by sa mali tomuto gestu vyhnúť v prítomnosti žien, najmä v obchodnom styku. Pretože ženy ich nemôžu nasledovať. Ženám, ktorým muži neustále predvádzajú svoj rozkrok, radíme nereagovať na to.

Noha prehodená cez operadlo stoličky

Takisto to robia prevažne muži, keďže ide o spôsob rozkročenia nôh. Nielenže tým signalizujú, komu patrí stolička, ale prejavujú aj neformálny, agresívny postoj. Takto môžu sedieť dvaja kamaráti, žartovať a smiať sa, ale ak takýto postoj pri rozhovore zaujme šéf s podriadeným dával by najavo svoj nezáujem.

Osedlaná stolička

Muži sa kedysi chránili pred kopijami a šípmi nepriateľa štítom, dnes civilizovaní muži používajú ako štít čokoľvek, čo je poruke ako symbol rovnakého obranného správania. Patrí sem napr. státie za plotom, dverami, stolom, za otvorenými dverami auta či sedenie obkročmo na stoličke. Operadlo stoličky slúži ako štít na ochranu tela a môže človeka dostať do agresívnej, dominantnej polohy. Muži majú pritom rozkročené nohy a zdôraznený rozkrok, čím ešte viac zdôrazňujú mužskú sebaistotu. Zväčša takto sedávajú dominantné typy.
Najjednoduchšie je prinútiť zmeniť polohu, keď sa postavíme či posadíme za chrbát. Ak takto sedí na otáčacej stoličke? Určite sa nezačneme hrať na kolotoč, ale pokračujeme v debate postojačky a dívame sa naňho zvrchu, potom mu vojdeme do osobného priestoru aby sme ho vyviedli z miery. Pri najbližšej návšteve ho určite posaďte na stoličku pevnú s bočnými opierkami.

Katapult

Ide o verziu rúk na bokoch posediačky, ibaže ruky sú za hlavou a lakte hrozivo smerujú von. Opäť ide o typické mužské gesto určené na zastrašenie iných, hoci na prvý pohľad je to uvoľnený postoj. Je typické pre určité profesie – účtovníkov, právnikov, obchodných manažérov či ľudí, ktorí sa v istej situácii cítia nadradene.
Spája sa s ďalšími gestami, ako je figúra číslo štyri a zdôraznený rozkrok, ktoré prezrádzajú pocit nadradenosti, ochotu hádať sa a dominovať.
S týmito gestami sa dá vyrovnať podľa okolností. Môžeme sa nakloniť dopredu s dlaňami nahor a povedať: „Vidím, že o tom viete veľa. Chcete niečo povedať?“ a potom sa oprieť a počkať na odpoveď. Môžeme pred neho niečo postaviť, aby na to nedočiahol a spýtať sa: „Toto ste už videli?“ čím ho prinútime nakloniť sa dopredu. Muži môžu polohu katapultu napodobniť, ženy to nesmú, odhalili by prsia, a tým by sa dostali do nevýhodnej pozície. Žena môže pokračovať v konverzácii postojačky a keď sediaci zmení polohu z katapultu opäť si sadne. Dvaja rovnocenní partneri môžu zaujať túto pozíciu zároveň a neporuší sa zhoda a rovnocennosť.

Gestá pripravenosti

Jedno z nich v sede je človek naklonený dopredu, jedná ruka je dlaňou na kolene, druhá lakťom na stehne druhej nohy. Tieto gestá signalizujú pripravenosť. Ak po nich nasleduje prekríženie nôh

WWW.EVANJELIZACIA.EU

pravdepodobne ustupuje osoba od zámeru konať ako pôvodne uvažovala. Gesto pripravenosti posediačky však môže u nahnevanej osoby signalizovať aj niečo iné – chystá sa vás vyhodiť.

Štartovacia poloha

Gesto pripravenosti, ktoré signalizuje túžbu ukončiť stretnutie, pozostáva z naklonenia sa dopredu s oboma rukami na kolenách, alebo s rukami zvierajúcimi stoličku, ako pred štartom pretekov. V takomto prípade by sme mali prevziať iniciatívu a obrátiť list či zmeniť tému.

Zhrnutie

Tieto signáli tela spozorujeme pomerne ľahko, pretože zahŕňajú veľké gestá. Dôležité je poznať ich význam a všetky negatívne gestá zo svojho repertoáru vylúčiť a nahradiť ich pozitívnymi, ktoré nám prinesú dobré výsledky.

Signály Ducha

„Živočíšny človek neprijíma veci Božieho Ducha..." (1 Kor 2, 14)

Pavol hovorí: „Živočíšny človek neprijíma veci Božieho Ducha; sú mu bláznovstvom... lebo ich treba duchovne posudzovať." Pastor Jon Walker píše: „Varovania Ducha ťa upozorňujú na hroziace nebezpečenstvo. Jeden môj priateľ šiel autom cez križovatku na zelenú, keď cítil silné vnuknutie, aby skočil na brzdy. Ako to spravil, kamión prešiel na červenú. Keby môj priateľ nebol okamžite poslušný, pravdepodobne by ho to zabilo. Červené „stopky" Ducha ti ukazujú, aby si niekam nešiel. Môj pes... bol zvyknutý byť na vodítku a keď som ho zobral vybehať sa na susedove pole, jednoducho som mu povedal „nie", keď sa blížil k miestu, kam nemal ísť. Neurobil nič zlé a moje varovanie nebolo pokarhanie, ale len upozornenie pre jeho vlastnú ochranu. Načasovanie Ducha je, keď ti Boh vraví, že nie je ten pravý čas. Na univerzite som si plánoval kúpiť počítač pomocou programu zliav. Keď som však odovzdal všetky potrebné papiere, povedali, že program bol prerušený. Bol som na Boha veľmi nahnevaný. O dva mesiace neskôr univerzita program znovu otvorila, pričom ponúkala upgradované modely nabité softvérom, ktorý pred dvomi mesiacmi stál peniaze navyše; celý balík bol lacnejší než ten predchádzajúci...Vyplýva z toho, že Boh vie, čo robí!

Buď citlivý na signály Ducha. Dôveruj Božiemu Duchu, aby ťa mohol viesť do rozhodnutí a detailov v tvojom živote. Píš si zoznam, kedy ťa k niečomu pobádal; budeš sa tak stávať citlivejším a posilní to tvoje rozhodnutie poslúchať. Pamätaj si, že Božie nabádanie je vždy v súlade s Jeho Slovom; aj keď nie je v súlade s tvojimi myšlienkami.

WWW.RETORIKA.EU

Rétorika v XXI. storočí

Predmet: Rétorika Ivan Dic 2. ročník EF 2009/2010

Rétorika ako špecifická oblasť rečovej komunikácie je známa už vyše dvetisíc rokov. V starovekých typoch škôl bola nevyhnutnou súčasťou ďalšieho vzdelávania. Bez dobre rečovej komunikácie nemôže spoľahlivo fungovať žiadna vyspelá spoločnosť. Ukazuje sa, že dnes treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka hovoriť voľne, presvedčivo, kultúrne a kultivovane s väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Súčasná rétorika tvorí špecifickú oblasť štúdia reči, rečového správania, výrazových prostriedkov, stavby a prednesu rečových prejavov. Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Znamená to hovoriť tak, aby sa dosiahol účinok, aby sa subjektívne presvedčenie stalo všeobecným. Mimoriadne dôležitá v tomto zmysle je osobnosť rečníka, najmä to, akú autoritu a vierohodnosť so získa, ako manifestuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i mimojazykových rečníckych prostriedkov.

Pôvodný predmet a význam rétoriky sa postupom času v mnohom zmenil. V súčasnom období možno v oblasti rétoriky pozorovať isté dynamizujúce javy. Popri názoroch o celkovom úpadku kvality hovoreného slova dávajú o sebe vedieť i názory, že vedomie a konanie ľudí možno veľmi efektívne ovplyvňovať i dobre predneseným hovoreným slovo. Objavuje sa termín nová rétorika, kde sa rečníctvo už nechápe ako „umenie hovoriť“ (pateticky a nadnesene), ale ako druh konverzácie s väčším počtom ľudí. Rečnícky prejav sa chápe ak priama cieľavedomá reč, ktorá má zmysel a pri ktorej má poslucháč dojem, že sa s ním rozprávame. Hlavnú úlohu zohráva výsledok dosiahnutý v praxi, pričom veľkú úlohu plní sebadôvera človeka.
Rétorika nikdy nebola, nie je a nebude iba remeslom, vždy sa jedná aj o *umenie* presvedčovať. Pretože každý hovorený výkon v sebe zahrňuje dve zložky – tzv. vnútornú techniku (umenie) a vonkajšiu techniku (remeslo). Pokiaľ má prejav pôsobiť presvedčivo, musia sa tieto zložky navzájom doplňovať. Jedna bez druhej nemôže existovať, v ideálnom prípade sú si rovné a poslucháč ich v prejave nerozlíši, má len dojem bezprostrednosti a správnosti nášho jednania. Pojem vonkajšia technika sa dá pochopiť, keď si odpovieme na otázku „Ako?“. S vnútornou technikou je to trocha ťažšie. Než sa postavíme pred poslucháčov, musíme si odpovedať na otázky „Čo?“, „Komu?“ a „Prečo?“. Pokiaľ si predstavíme svoje jednanie ako jeden celok, napríklad matematickú množinu, tak v ideálnom prípade sú si obe techniky rovnocennými podmnožinami tejto množiny zvanej „Prejav“. Jednanie pôsobí harmonicky a vyrovnane, prirodzene a nenásilne.
Ale ako je to v praktickom živote? Napr. sú ľudia, ktorí sa pravidlami medziľudskej komunikácie nikdy nezabývali, rétorika je pre nich cudzie slovo, a napriek tomu sú s nimi druhí radi, pozorne ich počúvajú, vychádzajú im v ústrety. Medzi týmito ľudovými rečníkmi sú i ľudia s rečovými vadami, tzn. že vonkajšia technika nie je vedome trénovaná. Títo rečníci ale dokonale nahrádzajú svoje nedostatky ohromným vnútorným nábojom, ktorý je jasnou predstavou, že vieme „čo, komu a prečo“ hovoríme. Množina, o ktorej bola reč pred chvíľou, nie je menšia, celok je zachovaný.
Inokedy sa stretávame s ľuďmi, ktorí dostali prejav za úlohu, a teda vnútorné zaujatie pre vec je malé. Sú však vzdelaní v rétorike, vedia „ako“ na to. Nie je pre nich problém sformulovať myšlienky v pôsobivý prejav, získavajú svojich komunikačných partnerov rečou tela, majú vypestovanú hlasovú a rozprávaciu techniku. I keď vnútorná technika je prítomná v menšej miere, celkovo svojím vystúpením pôsobia pozitívne, pretože celok množiny „Prejav“ opäť zostáva zachovaný.
K fiasku dochádza v dvoch prípadoch:
Za prvé, keď vonkajšia technika rečí chýba v takej miere, že prejav je nezrozumiteľný, tichý alebo nelogický. Pokiaľ si predstavíte stretnutie s koktavým človekom, uvedomíte si, ako komplikovane prebiehala vzájomná komunikácia. To je prípad, keď množina nie je celá, jedna z podmnožín je menšia a druhá nie je schopná vyplniť prázdny priestor.
K rovnako neefektívnej komunikácií dôjde i v druhom prípade, keď sa rečník poctivo pripraví, jeho výslovnosti sa nedá nič vytknúť, preškolil sa i v neverbálnej komunikácií, vypadá bezchybne, ale pri vlastnom výkone je duchom neprítomný a svoje posolstvo balí do prázdnych fráz. Predstavme si

WWW.IVANDIC.EU

rečníka, ktorý neprednáša ale uspáva. Kde chýba ľudská duša, schopnosť vcítiť sa a pochopiť druhých, tam rečník prehráva.
Jedno je isté. Poslucháča nikdy nebude zaujímať, akou cestou sme dosiahli výsledok. Či na účinku nášho prejavu mala väčší podiel vonkajšia alebo vnútorná technika, budeme vedieť iba my a je iba na nás, pre čo sa rozhodneme.
Hlavné zásady pre medziľudskú komunikáciu, ktoré otvárajú cestu vnútorného porozumenie sú:
1. Rozhodujúci je odhodlaný prístup k veci – nešetriť sa, môžeme vyvolať pocit nezáujmu alebo neúprimnosti. Naozaj je potrebné dať najavo elán a nadšenie zo skutočnosti, že máme možnosť predniesť prejav práve k týmto poslucháčom a na toto téma. Ak budeme prezentáciou zaujatí, poslucháč to pozná a možno sa nadchne tiež. Opačne to však nefunguje. Ak niekedy po vystúpení tzv. mŕtveho rečníka nastane nadšenie, tak iba z radosti, že už skončilo. Vzbudiť záujem poslucháčov je rečníkovou povinnosťou.
2. Úprimnosť a otvorenosť – ďalšie pojmy, ktoré patria do vnútornej techniky. Jedná sa o úprimnosť a otvorenosť vo veciach relevantných, v medziach zdvorilého chovania, vyhnúť sa sarkazmom a nikdy neubližovať.
3. Pestovať si široký rozhľad – ľahšie naviažeme a udržíme kontakt s druhými ľuďmi. Zďaleka nejde iba o rozhľad v našom obore, rečníkovi je materiálom sám život, a preto sa poctivo zaujímajte o dianie okolo seba.
4. Byť zvedavý a trpezlivý v naslúchaní komunikačnému partnerovi – i keď prezentácia ma predovšetkým monologický ráz, v skutočnosti stále vedieme so svojimi poslucháčmi rozhovor a pokiaľ napr. v závere položí niekto otázku a my nešťastne zareagujeme, pretože nevystihneme podstatu otázky alebo máme už dopredu hotovú odpoveď, tak rázom stratíme všetky sociálne body nazbierané behom prezentácie.
5. Nebrať sami seba príliš vážne – keď sa niečo nepodarí, život tým nekončí. Pokiaľ sme schopní určitého nadhľadu, používajme humor ako najlepšie korenie medziľudskej komunikácie.
Ak chce byť niekto naozaj dobrým rečníkom, musí rozvíjať dve základné rečnícke schopnosti – schopnosť *vlastného úsudku* (vonkajšiu techniku) a schopnosť *empatie*, alebo vcítenia sa (vnútornú techniku). Bez dostatočne rozvinutej schopnosti vcítiť sa do duše svojho poslucháča sa úspešný rečník nezaobíde, pretože hovorený prejav je o spojovaní a vzájomnom obohacovaní sa s ľuďmi.
Dobrá image je už od dôb Cicerových základná požiadavka kladená na rečníka. Tak ako v staroveku i dnes poslucháčov ľahšie presvedčíme, keď mu predkladané argumenty pekne zabalíme, čiže pozitívne na nich zapôsobí celkový dojem. Moderná rétorika používa pre pojem „dojem“ slovo u nás dosť zaužívané – „image“. Pretože slovenčina je jazyk bohatý, môžeme tento prevzatý výraz preložiť ako „štýl“, „obraz“, „vonkajšia charakteristika rečníka“ a pod. Nie je rozhodujúci konkrétny názov, ale to, že vieme, čo „image“ znamená. Je to vonkajšok prejavu, sú to vonkajšie komunikačné prostriedky, ktorým neskúsený rečník neprikladá takmer žiadny význam. Myslí si, že na poslucháča pôsobí pozitívne iba vecnými dôkazmi a jasnými nápadmi. Sú však aj rečníci, ktorí význam image preceňujú, často investujú nemalé čiastky, aby im odborníci predstavili image a neuvedomujú si základnú podmienku efektného image: Pôsobivá image predpokladá celistvosť, čo v praxi znamená, že musí zvýrazniť kladné stránky rečníkovej osobnosti a potlačiť jeho menej výhodné prvky jednania. Pokiaľ niekto „vyrobí“ image, ktorá nie je v súlade s osobnosťou, tak to skúsený poslucháč pozná a neuverí nám. Image môže nielen podporiť, ale i negovať, čo sme dosiahli.
Image je pomyselný inzerát, ktorým dávame najavo: Som taký a taký, urobím to a to, ponúkam to a to. Image je niečo, čo naše geniálne myšlienky presadí, predá. Zhruba 78% toho, čo robíme, je naša povinnosť, odborná spôsobilosť. Zostávajúcich 25% predstavujú náš štýl. Práve schopnosť zdôrazniť tých 25% je cestou, ako sa presadiť. Nie vždy presvedčí rečník, ktorého argumenty majú väčšiu váhu, ale ten, ktorého štýl je pre poslucháčov prijateľnejší. Je to síce nespravodlivé, ale v živote to tak funguje.
Image súvisí s prvým dojmom. Ten si poslucháč vytvorí behom niekoľkých minút a trvá trebárs aj pol roka, než prijmeme komunikačného partnera k zmene názoru (pokiaľ takú šancu dostaneme). Zvlášť v dnešnej uponáhľanej a pretechnizovanej dobe ľudia na prvý dojem spoliehajú. Hlbšiemu poznaniu buď nemôžu, alebo nechcú venovať drahocenný čas. Prvým dojmom môžeme zapôsobiť iba raz.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Pri rozvíjaní image treba brať do úvahy jej štyri hlavné kategórie:

- self-image – tento obraz ovplyvňujú naše minulé skúsenosti, ale i momentálne psychické a fyzické vyladenie
- vnímaná image
- získaná image – táto kategória je určovaná povesťou, ktorú o nás šíria naši známi, ale i predstavami o našej profesii
- vyžadovaná image – ak pri prezentácii reprezentujeme určitú organizáciu, musíme rešpektovať písané i nepísané pravidla onej firemnej image

Keď už niečo s image chceme urobiť, musíme vedieť na čo sa máme zamerať. Pod pojmom *celkový dojem* rozumieme vzhľad, neverbálnu komunikáciu, základné princípy spoločenského vystupovania a verbálnu komunikáciu. Pri dobrej image sa nám zvýši sebavedomie a my tak môžeme urobiť na poslucháčov žiadaný dojem: sme sympatickí, veci rozumieme, a preto sa na nás môžu spoľahnúť.

V priebehu každého rečníckeho prejavu by si mal rečník uvedomiť, že vždy ide v podstate o premiéru, pretože i rečnícky prejav s rovnako témou sa uskutočňuje v nových podmienkach (poslucháči, prostredie, časový faktor a pod.), a v žiadnom prípade nie je opakovaním predchádzajúceho prejavu.

Pôsobenie trémy ako prirodzeného emocionálneho stavu človeka nie je v rečníctve nič výnimočné ani ojedinelé. V literatúre sa uvádza, že až 90% ľudí máva pred vystupovaním na verejnosti trému. Ide o tzv. subjektívny strach človeka z manifestovania svojich schopností pred inými. Okrem tzv. pozitívnej trémy (vzrušenie, ktoré uvoľňuje duševnú energiu) tréma pôsobí zvyčajne ako brzda. Pre rétoriku má však význam nielen charakteristika trémy, ale najmä súhrn poznatkov o tom, ako sa dá proti tréme bojovať, čiže psychoterapia trémy. Spôsob na odstránenie trémy neexistuje. Ide zväčša len o súhrn zásad a postupov, podľa ktorých sa môže pokúsiť o psychoterapiu každý rečník individuálne.

Medzi dôležité vlastnosti človeka patrí schopnosť permanentného sebahodnotenia i schopnosť prípadnej korekcie rôznych nenáležitých a nevhodných prejavov. Ide o introspekciu. V rétorike spočíva význam introspekcie hlavne v korigovaní formálnej stránky rečníckeho prejavu počas jeho priebehu. Obsah by mal byť dôsledne skorigovaný vopred. Okrem zlozvykov niektorých rečníkov v oblasti mimiky, gestikulácie, kinetiky a vo zvukovej stránke rečníckeho prejavu, existuje u mnohých rečníkov i zlozvyk spočívajúci v morálnovôľových vlastnostiach. Jeho korene sú v absencii duševnej energie a prejavujú sa v „schopnosti“ urobiť pre seba čo najmenej, pohodlnosťou a lenivosťou pri príprave rečníckeho prejavu. Výsledkom je prejav, v ktorom prevláda plytkosť obsahu, monotónnosť a jednotvárnosť až do takej miery, že z poslucháčov sa chtiac-nechtiac stávajú len „neoslovení poslucháči“. Ak nie je rečník beznádejne v zajatí zlozvyku, ktorý pokladáme za zlozvyk „morálny“ (nezáujem, pohodlnosť, lenivosť), môže sa pomocou permanentnej a dôslednej introspekcie vyhnúť v rečníckom prejave všetkým závažnejším chybám a nedostatkom, alebo ich aspoň znížiť na minimum.

V praktickej rétorike musíme venovať pozornosť i skutočnosti, že rečnícky prejav zanecháva u poslucháčov dojem nielen na základe svojho obsahu, ale i na základe formy. Obsahová stránka rečníckeho prejavu je odrazom i obrazom intelektu, vzdelania a jazykových zručností rečníka, vo formálne oblasti dominujú mimojazykové okolnosti zachytávané zrakom. Ide o sekundárne zložky rečníckeho prejavu: mimiku, gestikuláciu, proxemiku, posturiku, kineziku a haptiku.

V mimike rečníka sa odráža dynamická stránka jeho tváre, ktorá má silnú výpovednú hodnotu. Výraz tváre pomerne zreteľne odráža psychické stavy rečníka a je to najpriezračnejšia nonverbálna reč. Pomáha rečníkovi pri vyjadrovaní jeho osobného vzťahu k prednášanej problematike. Hoci mimika je z väčšej časti spontánna, nenaučená, dokonca podvedome realizovaná reč, nemožno v rečníctve celkom vylúčiť jej čiastočné regulovanie v záujme zvýšenia účinku prejavu, resp. zbavenia sa neprimeraných mimických variácií.

Gestikulácia vníma poslucháč rovnako ako mimiku zrakom a v tom spočíva miera jej dôležitosti. Gesto sprevádza, resp. významovo dopĺňa a spresňuje výpoveď rečníka a je integrálnou súčasťou rečníckeho prejavu. Rečník musí pri prejave mať na zreteli i to, že gestikulácia sa vyznačuje dobrou viditeľnosťou a čitateľnosťou, preto by mala pôsobiť decentne a úsporne.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

V rétorike je veľmi dôležité i tzv. teritoriálne správanie rečníka, to znamená jeho vzdialenosť od poslucháčov. Existuje pre to pojem proxemika. Rečník by mal mať vopred predstavu o proxemike a rovnako by mal byť pripravený vyrovnať sa i s neočakávanými okolnosťami (zmena miestnosti prednášky, technické nedostatky a pod.). Proxemika nemusí byť stabilná počas trvania celého prejavu a rečník by mal narábať s vertikálnou i horizontálnou proxemikou.
Pre úspech rečníckeho prejavu nie je dôležitá len obsahová stránka, ale i to, čo počas prejavu „hovorí" telo rečníka. Principiálne by slová rečníka nemali byť v rozpore s pohybmi jeho tela, mali by synchronizovať a pôsobiť uvoľnene. Uvedenú problematiku skúma posturika, resp. posturológia – veda o prenášaní informácií vyjadrených polohou a držaním tela. Blízko k nej má i kinezika – sleduje telo v jeho dynamickosti. Pohyb tela pri rečníckom prejave nesie so sebou informácie o momentálnom rozpoložení a psychickom stave rečníka, o stupni jeho sebavedomia. Rečník by mal vedieť prekonať i prípadné nepriaznivé psychické a fyzické stavy a pôsobiť hneď od začiatku prejavu vyrovnane a sebavedome. Spôsob pohybu rečníka počas rečníckeho prejavu odráža nielen jeho vzťah k poslucháčom, ale k celému podujatiu.
Efektívnym komunikačným prostriedkom je i dotyk. Problematikou dorozumievania prostredníctvom dotykov sa zaoberá haptika. Všeobecnú platnosť má zásada o jedinej možnej a primeranej forme dotyku, a to podanie ruky. V rečníctve je pomerne aktuálna sebahaptika. V prejave existuje najmä v súvislosti so stresom, vnútorným nepokojom a stavom úzkosti. Vo všeobecnosti možno povedať, že kto sa počas prejavu necíti prirodzene, pomáha si sebahaptikou. Výskumy v tejto oblasti potvrdili, že sebahaptiku v rečníckom prejave uplatňujú viac ženy ako muži.
Pri realizácii rečníckeho prejavu zohráva veľkú úlohu i celkový vzhľad rečníka. Rečník ním podáva informácie o sebe skôr, ako začne hovoriť, a preto je zovňajšok veľmi dôležitý. Voľba oblečenia je determinovaná predovšetkým spoločenskou hierarchiou konkrétneho podujatia v nadväznosti na sociálne a profesijné postavenie rečníka. Preto spôsob oblečenia nie je iba súkromnou vecou rečníka, ale i vecou istej konvencie.
Rečník musí zaujať poslucháčov nielen svojím vzhľadom, neverbálnou komunikáciou a spôsobom chovania ale predovšetkým svojimi názormi, a to sa podarí iba pri dokonalej reči, ktorá musí byť myšlienkovo bohatá, logicky stavaná, jazykovo krásna a ľudsky jednoduchá. To všetko rečník dosiahne len tréningom a dôslednou prípravou na prezentáciu.

Obsah

ÚVOD.....201
1 POJEM RÉTORIKY.....201
2 ZNAKY RÉTORIKY.....202
2.1 Rétorika ako systém.....202
2.2 Predmet rétoriky.....202
2.3 Metódy rétoriky.....202
3 KNIŽNÉ PUBLIKÁCIE.....202
ZÁVER.....208
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY ..... CHYBA! ZÁLOŽKA NENÍ DEFINOVÁNA.

Úvod

Môj cieľ tejto práce sa bude streďovať nasledujúco: v prvej kapitole sa moja snaha bude zameriavať na objasnenie pojmu rétorika tak v druhej kapitole sa budem snažiť poukázať na základne znaky a v tretie kapitole mojou ašpiráciou budú knižné publikácie rétoriky.

Pojem rétoriky

Základom pojmu je grécke slovo **rhesis** = reč; **rhétoriké techné** = rečnícke umenie; retor = učiteľ (teoretik) rétoriky. Nie každý rétorík je aj dobrým rétorom. V antickom grécku do pojmu techne (umenie) zahrnovali aj vedy.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Rétorika bola v stredoveku tretie zo siedmych slobodných umení. Vznikla v starovekom Grécku pred viac ako 2000 rokmi ako dôsledok spoločenskej situácie. Každý plnoprávny občan mal právo vystupovať na verejnom zhromaždení či na súde. V tomto čase to bola súčasť stredného vyššieho vzdelania. Základom je grécke slovo RHÉSIS, čiže reč. Slovo RHÉTOR neznamená, ako by sa dalo predpokladať rečníka, ale majstra slova. Neskôr sa toto slovo používalo k označeniu človeka, ktorý vyučoval ostatných k umeniu reči, teda pre učiteľa rétoriky. Najvýznamnejší rétori boli grécky filozofi – sofisti, ako: *Gorgias* – napísal učebnicu rétoriky, *Demostenes* – vedel nadchnúť svojimi dlhými prejavmi, *Sokrates* a *Platón* – boli majstrami dialógov, *Demokritos* – pracoval na vedeckých prejavoch, *Aristoteles* – bol najväčší mysliteľ staroveku, jeho tézy tvoria aj dnes základy súčasnej rétoriky (Rétorika, Poetika), *Cicero* – najvýznamnejší rímsky rečník, bol známy svojimi súdnymi a politickými prejavmi.

Žiadna vyspelá spoločnosť nemôže fungovať bez dobrej rečovej komunikácie. V dnešnej dobe treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka, najmä vzdelaného, hovoriť voľne, isto, zrozumiteľne, príťažlivo, zaujímavo, presvedčivo, kultúrne a kultivovane pred väčším počtom ľudí, čiže rečniť.

Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo-kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu.

Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Znamená to hovoriť tak, aby sa subjektívne presvedčenie rečníka stalo všeobecným.

Dôležitú úlohu tu hrá osobnosť rečníka, to akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako preukazuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i mimojazykových rečníckych prostriedkov.

Znaky rétoriky

Rétorika ako systém

Rétorika je systémom (nie súčtom) poznatkov z viacerých vied, predovšetkým jazykovedy (fonológie, gramatiky, štylistiky), fyziky, kinetiky, zo psychológie, pedagogiky a i. Rétorika je teda medzi predmetná (interdisciplinárna) veda. Popri iných funkciách, ktoré plní každá veda, rétorika plní aj funkciu sprostredkujúcu, a to medzi jazykovou teóriou a konkrétnou živou jazykovou praxou.

Predmet rétoriky

Pod pojmom predmet vedy treba chápať "tu časť objektívnej reality, ktorá ma k nám nejaký priamy alebo nepriamy vzťah ovplyvňujúci naše poznanie a konanie"[41]. Predmetom rétoriky ako vedy je určitý druh ľudskej komunikácie, označený pojmom rečnenie. Rečnenie je taký druh ľudskej komunikácie, ktorého podstatou je zadeľovanie, odovzdávanie svojich pocitov, predstav, myšlienok, úvah, citových impulzov, názorov, prejavov vole a iných zložiek obsahu nášho vedomia. Subjektom uvedenej činnosti je rečník, prijímateľom poslucháč, účastník, spoluúčastník.

Metódy rétoriky

Každá Ľudka činnosť, aj vedecká, ma určite smerovanie od východiska k cieľu, čo sa realizuje pomocou krokov, ktoré nasledujú po sebe v prísnej postupnosti. Metoda vo všeobecnosti je cesta poznávania predmetu, je to obrazne povedané - cesta, po ktorej postupujeme z východiska k cieľu, k výsledkom činnosti. [42] Slovo pochádza z gréčtiny, kde "**met hodos“** = tou cestou.

Knižné publikácie

Rétorika

[41] Filkorn,V.: Veda a jej predmet. Filozofia, 26, 1971, s.6

[42] Filkorn,V.: Pojem metody. Filozofia, 27, 1972, 6, s. 225

WWW.EVANJELIZACIA.EU

...důležitou podmínkou úspěchu je umění dobře komunikovat...
Jeden z výzkumů věnovaných manažerům obsahoval i snímek jejich pracovního dne. Není bez zajímavosti, že dvaašedesát procent pracovní doby manažera připadlo na osobní styk s jinými lidmi (porady, jednání s návštěvami, telefonické rozhovory, veřejná vystoupení...). Přitom nejen u nás, ale i v řadě vyspělých zemí se často více než polovina manažerů může pochlubit technickým vzděláním, které na tuto skutečnost často nepamatovalo. A přitom například analýza inzerátů dokládá, že od uchazečů o místa manažerů se jako jedna z nejčastěji uváděných schopností vyžaduje umění dobře komunikovat.
Možná že na první pohled titul díla vede k domněnce, že je určeno především učitelům a profesionálním politikům a jiným řečníkům. Pohled do obsahu však tento dohad jednoznačně vyvrací. Autor se po zajímavém historickém exkursu do dějin rétoriky zabývá navýsost praktickými otázkami. Všechny své poznatky důsledně spojuje s potřebami řídících pracovníků. V kapitole *Řeč mluvená, psaná a viděná* čtenář najde informace o základních poruchách hlasu a jak proti nim bojovat, stejně jako praktické rady pro vedení porad, udělování pochval či kritiku podřízených. Část kapitoly věnovaná "řeči viděné"objasňuje význam a důsledky nonverbální komunikace. Upozorňuje na chyby, kterých se můžeme dopustit při jednání v mimice či v pohybech rukou.
Další část věnovaná užitečným radám, jak dobře mluvit, vysvětluje význam spisovného jazyka pro dorozumění, ale také upozorňuje na zlozvyky vedoucí k nepochopení projevu. Charakterizuje je **Murphyho zákonem pro nositele Nobelovy ceny**:*Jen ten, kdo něčemu stoprocentně rozumí, to dokáže vysvětlit tak, aby tomu nikdo jiný nerozuměl*. Autor se zabývá i otázkami mluveného projevu a stresu, resp. trémy a jak je odstranit, přináší praktické rady, které z rétoriky vyplývají pro manažery, zaměřuje se i na otázky správného vedení obchodního jednání či jak úspěšně pěstovat řečnické dovednosti.
Kniha, která je napsána velmi srozumitelně a čtivě, umožňuje prakticky každému zlepšit vlastní komunikační návyky, naučit se vystupovat na veřejnosti. Stala se takétextem pro náročné vysokoškolské kursy, jakož i populární semináře určené nejširší veřejnosti.

Zakázaná rétorika
O knihe
Rétorické triky a manipulace jsou v pracovním prostředí, ale také v podnikání, politice, médiích nebo jiných společenských oblastech na denním pořádku. V knize, která je jedinou na toto téma na českém trhu, najdete třicet nejúčinnějších manipulativních technik - od těch nejméně problematických až po opravdu eticky sporné. Dozvíte se, pro jaké situace se jednotlivé techniky hodí a jak je krok za krokem aplikovat a využít, abyste dosáhli svého cíle. Díky tomu, že techniky manipulace a rétorické triky velmi dobře poznáte, budete také umět jejich využívání v praxi rozpoznat a bránit se jim. Takto otevřeně a bez slitování nebylo dosud nikdy umění bezskurpulozní manipulace popsáno.

Kniha je určena zejména manažerům, obchodníkům, novinářům, politikům, lektorům studentům a všem zájemcům o oblast komunikace.

Rétorika
Jako filozofická odpověď na dobovou výzvu sofistiky Aristotelova Rétorika tvoří nevyčerpatelný zdroj poučení pro prakticky orientované činitele ve sféře veřejné; ve svých rozborech duševních pohnutek podává základy ontologie lidského jednání.
Ďalšie detaily: 312 strán · brožovaná väzba · rozmer 90×120 mm · hmotnosť 230 g · český jazyk · ISBN 8086027325

Rétorika v praxi
Publikace otevírá dveře k umění rétoriky každému z nás. Krok za krokem vás povede k dokonalému vyjadřování od první myšlenky k závěrečné pointě, seznámí vás se zásadami působivé řeči a nabízí praktické ukázky mluvených projevů v soukromí, v zaměstnání a obchodním styku, ve spolcích a na

WWW.EVANJELIZACIA.EU

veřejnosti.

Rétorika znamená víc než velkolepé řečnictví, umí víc než „používat slova… k ovlivňování nebo přesvědčování“, jak ji popisuje Websterův výkladový slovník. Rétorika nás učí debatovat bez hněvu. A dává možnost najít zdroj společenské moci…

Zdá se vám, že slovo rétorika zní příliš vznešeně? Zapomeňte na to. Kniha Rétorika pro každého vás naučí, jak toto umění využívat v každodenních debatách a sporech. Upozorňuje zejména na:

- potřebu stanovit svoje cíle a uvědomit si čas, ve kterém se spor odehrává,
- situaci, podle níž volíte, zda je vhodnější zdůraznit charakter, logiku nebo emoce,
- umění rozpoznat ideální načasování a formu sdělení.

Nechte se inspirovat mnohými proslulými i méně známými řečníky (v knize nechybí Cicero, Britney Spearsová, svatý Augustin, královna Viktorie ani Bart Simpson) a naučte se, jak poznat základní rétorické nástroje i jak je šikovně a přesvědčivě použít. Autor vám prozradí nejen časem prověřená tajemství, ale i současné rétorické techniky a populární úskoky, mezi něž například patří:

- Ciceronova strategie, jak v několika krocích přimět publikum k jednání,
- trik Abea Lincolna, který vám radí, jak snížit očekávání publika předstíráním vlastní neschopnosti,
- kódový jazyk, který používají politici, když chtějí zapůsobit na konkrétní skupinu lidí,
- chiasmus neboli křížová figura,
- fígl Eddieho Haskella.

Tato kniha je nejen poučná, ale také psaná se srdečností a vtipem. Neobsahuje totiž pouze ukázky projevů známých rétorů, ale i mnoho příkladů a rozhovorů ze skutečného života.

Pokud chcete v zaměstnání účinně prezentovat svou žádost nebo získat ostatní pro svůj nápad, dosáhnete svého cíle mnohem snadněji, budete-li rétoricky zdatní.

Tento praktický rádce vám ukáže důležité kroky na cestě k úspěšné pracovní komunikaci, které lze jednoduše a ihned napodobit. Tak zvládnete každý rozhovor v malém i velkém kruhu osob.

Připravíte se na všední dny v kanceláři: Budete vést aktivně rozhovory, přesvědčivě prezentovat vlastní kvality a výkony, umět suverénně reagovat i ve složitých situacích. Nebudete se bát jednání o platu, přednášky nebo prezentace projektu. Pomocí četných cvičení se naučíte vystupovat při každém rozhovoru adekvátně a působivě.

Většina knih o komunikaci a rétorice se zaměřuje na umění prosazení sebe sama a svých myšlenek, svých vlastních názorů a zájmů. Podstatně méně je knih, jejichž cílem by bylo učit člověka mluvit a jednat tak, aby jeho slova vytvářela vztah srdečnosti a důvěry, aby tvořila prosté lidské společenství, aby posilovala přátelské, sousedské nebo jednoduše lidské pouto mezi lidmi.

V této knize jde o něco, co by bylo možné nazvat "rétorika sounáležitosti a porozumění". Více než o přesvědčování druhého o vlastní pravdě zde půjde o to, jak druhého člověka pochopit a porozumět mu. Při setkání s člověkem odlišného názoru bude důležité nalézt a představit si jeho pravděpodobná odlišná východiska a stanoviska a odtud pak s ním hledat společnou řeč.

Jedním z hlavních cílů této knihy je snaha představit mezilidskou komunikaci jako jedinečnou kulturní událost, ve které se odehrává cosi velkého, vznešeného a nevšedního. Je to událost, do které se promítají povahy i náboženské či filosofické postoje všech zúčastněných. To platí o to více dnes, kdy

WWW.EVANJELIZACIA.EU

pestré multikulturní prostředí vytváří zcela novou, mnohem náročnější situaci, než jaká panovala v dobách kulturně jednobarevnějších.

Mezilidská komunikace ve všech svých možných formách je zároveň umění, filosofie i věda, a v jistém smyslu také inženýrské dílo. Je to totiž jakýsi most, jenž musí být postaven mezi dvěma lidmi, kteří se chtějí dohovořit a rozumět si. Pokud spolu chtějí žít v jedné zemi, nic jiného jim ani nezbývá.

Lidské slovo je nedocenitelný dar. Je uměním říci pravé slovo v pravou chvíli. Tato schopnost je vedlejším produktem kultivované životní zkušenosti a filosofie. Anglosaský styl "praktických rad a tipů" odpovídá senzualistickému, empirickému a pragmatickému pojetí života a je přirozeně doma za Kanálem. Na evropské pevnině panuje poněkud jiné myšlení. Bylo zde vždy o trochu více smyslu pro teorii, pro nezbytnost proniknout pod povrch jevů a pro snahu o pochopení podstaty toho, co člověk dělá a s čím zachází. Na základě pochopení teoretické stránky daného problému si je člověk dle tohoto přístupu schopen sám odvodit, co od něj žádá právě tato jedinečná a neopakovatelná chvíle. Berte tato slova jako pozvání do kouzelného světa slov, jimiž si člověk tvoří svůj svět a spoluvytváří svět těch druhých. Je to pokus o podporu všech dobrých snah o založení a rozvinutí lepšího komunikačního stylu, a tím i lepších vztahů mezi lidmi, než jaké v současné době panují.

Druhé aktualizované vydání úspěšné publikace přibližuje význam jazykové komunikace jak z hlediska běžného dorozumívání mezi lidmi, tak z hlediska správné mluvy odborné. Renomované autorka klade důraz na techniku mluveného projevu, formy řečnických projevů a psychologické aspekty rétorických dovedností. Připomíná nezbytnost péče o mluvené slovo v dnešní uspěchané informační společnosti. Nezapomíná ani na emoční stránku jazyka, jeho skryté významy a role, jeho formy užití ve společenském životě. Knihu ocení učitelé, studenti středních a vysokých škol, ale i všichni ti, kteří vystupují na veřejnosti. "Autorka Rétoriky podává pomocnou ruku všem, kteří chtějí čelit nástrahám převratné současnosti, mají zájem odstraňovat své rétorické neobratnosti a dále rozvíjet svůj řečový projev... Kniha je velkým přínosem pro studium moderně pojaté rétoriky prezentované z hlediska současných komunikativních potřeb." (doc. PhDr. Eva Pallasová, CSc.) "Dovoluji si tvrdit, že nejde jen o další příručku, jakých už máme hodně, nýbrž o práci svěží, přinášející do dané odborné a praktické oblasti něco nového." (doc. PhDr. Mirek Čejka)

Nové, rozšířené vydání velmi úspěšné publikace je prakticky a velmi čtivě napsanou příručkou pro všechny, kteří chtějí zaujmout a přesvědčit svým mluveným projevem malé i větší publikum.

Nové vydání je doplněno o nové rady a tipy, např. o nové zásady pro mezilidskou komunikaci, nové tipy pro správnou výslovnost, nové podněty, jak publikum strhnout svou češtinou nebo praktické rady k powerpointové prezentaci.

V knížce najdete i úplně novou kapitolku Slavnostní projev, v níž se dozvíte, jak se dobře připravit a s přehledem zvládnout pronesení slov při slavnostní příležitosti, jako je např. otevření nové pobočky firmy, oslava výročí či pohřeb.

Knížka Vám dále odpoví na otázky: Jak si připravit svůj projev a působivou prezentaci na pracovišti nebo jinde? Jak promluvit přesvědčivě před posluchači? Jak zvládnout trému? Jak působit sebejistě a kompetentně? Jak se obléknout a upravit? Jak ovlivnit posluchače řečí těla? Jak trénovat hlas a výslovnost? Jak udržet pozornost posluchačů? Jak reagovat na otázky? Jak pracovat s pomůckami? Jak vystupovat na poradách?

A najdete v ní řadu dalších rad a námětů pro lektory, manažery, prodejce, konzultanty a všechny, kteří chtějí zvládnout připravený i improvizovaný mluvní projev.

K tomuto titulu existuje nové vydanie z roku 2009: <u>Moderní rétorika</u>

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Vynikající rétorické dovednosti a jejich praktické využívání při projevu, prezentaci, rozhovoru či argumentaci jsou silnou konkurenční výhodou každého, kdo komunikuje s jinými lidmi, ať už s posluchači, klienty, kolegy, šéfy. Dozvíte se, jak si připravit strukturu projevu, jaký zvolit styl a jak svou prezentaci perfektně zrealizovat.

Zjistíte, jak působí vaše řeč těla a jak ji ovlivňovat ve svůj prospěch, dozvíte se, jak zvládnout trému, jak být suverénní a působit solidně, jak využívat mimiku, jak přesvědčivě argumentovat a zvládat námitky, kdy používat anekdoty, čím ozvláštnit svou přednášku, jak vést slavnostní řeč nebo jak vybrat vhodné oblečení. Díky této čtivé a praktické knize poznáte své silné a slabé stránky, naučíte se pracovat na svých rétorických cílech a získané dovednosti v praxi skutečně uplatnit.

Řečníkem není ten, kdo pouze na veřejnosti mluví, ale ten, kdo si svoji řeč umí sám připravit a zároveň ji poutavě a přesvědčivě přednést. Řečník tedy musí vědět nejen, co chce říci (když nevíme, co chceme říci, neměli bychom mluvit, i když se rádi posloucháme nebo se rádi necháme slyšet), ale i jak to říci, jak zdůrazňovali již starověcí rétorové. Řečník je tedy tak trochu i umělcem. Staré rčení praví, že básníkem se člověk rodí, kdežto řečníkem se stává tím, že houževnatě překonává rozmanité nesnáze. Tato publikace by k tomu měla povzbudit a zároveň i přispět výkladem zaměřeným směrem k praxi s návody, příklady a cvičeními.

Chcete vyjádřit to, co máte na mysli, co nejlépe, aby vám partneři v rozhovoru rozuměli a mohli s vámi diskutovat? Rádi byste lépe rozuměli argumentům a sami dokázali efektivněji argumentovat? Potřebujete se naučit lépe naslouchat svým partnerům v rozhovoru? Pomůžeme vám nahlédnout do všech oblastí aplikované rétoriky. Naučíte se rozumět řeči těla, volnému projevu, správně argumentovat a vést rozhovor. Spolu s námi si vytvoříte předpoklady k tomu, abyste v situacích rozhovoru a mluveného projevu dokázali vědomě a sebekriticky kontrolovat vlastní chování. Rétorika a komunikace pro vás již nebudou jen cizími slovy!

Třetí vydání učebnice, která si klade za cíl konkrétními radami a cvičeními pomoci manažerům, pracovníkům PR a reklamních agentur, moderátorům, lektorům, učitelům, studentům, dealerům, poslancům, všem, kteří ve své práci vystupují na veřejnosti, při výuce správného a příjemného mluveného projevu. Zkušená autorka, rozhlasová hlasatelka a učitelka rétoriky a komunikačních dovedností Marie Maříková, napsala skutečnou učebnici rétoriky, která nejen že seznamuje s historií a současností rétoriky, ale především přináší mnoho originálních a praktických cvičení, vedoucích od správného dýchání přes rozeznívání masky, nácvik spisovné výslovnosti, slovního a větného přízvuku, frázování a intonace, až po konkrétní přípravu mluveného projevu a nácvik používání prvků neverbální komunikace.

Každá hláska českého jazyka má v učebnici svá cvičení, jejichž pomocí (včetně populárních jazykolamů) mohou uživatelé pečovat o rozvoj správné výslovnosti a kultivovaný mluvený projev. Závěr knihy tvoří cvičné texty pro komplexní nácvik správného a přesvědčivého veřejného mluveného projevu. Jistě oceníte i přehled správné výslovnosti vlastních a místních jmen v cizích jazycích.

Sedmé, aktualizované vydání velmi úspěšné publikace o prezentaci a slovním projevu je určeno manažerům a vedoucím projektů, specialistům, prodejcům, lektorům, konzultantům a všem, kteří prezentují sami sebe, firmu, produkt či myšlenky, kteří přednášejí, lektorují či jinak veřejně vystupují. Kniha je výjimečná tím, že nabízí velké množství konkrétních ukázek, jak pracovat se slovy, písmem a obrazem. Poskytuje mnoho praktických rad, návodů a tipů, jak účinně vystavět strukturu a argumenty projevu, jak ovlivnit a přesvědčit posluchače řečí svého těla, jak zajímavě a názorně přiblížit náročná témata, jak používat technické prostředky při prezentaci, jak zvládnout nepříjemné otázky a nepříznivé reakce od publika a mnoho dalšího.

Aristoteles završuje skúmanie spoločenských javov, politického systému, vzťahov vytvárajúcich sa v obci, štáte. Väzby v obci, štáte sa prejavujú navonok medzi jednotlivcami individuálnym konaním, ktorého najvýraznejším vonkajším prejavom je ľudská reč. A práve spôsob reči, komunikácie je predmetom skúmania tohto Aristotelovho diela. Jeho Rétorika je najvýznamnejším dielom mysliteľov, filozofov antického Grécka v oblasti poznávania reči a komunikácie vo všeobecnosti.

WWW.EVANELIZACIA.EU

Aristoteles dal svojmu dielu nadčasovú formu, ktorou vyjadruje podstatu objektívne skúmanej reality. Jeho myšlienky sa pohybujú vo všeobecnej rovine, ale tiež rozoberajú konkrétne situácie v živote človeka.

je dodnes základným prameňom skúmania a poznania rétoriky. Aristoteles v nej dáva čitateľovi možnosť oboznámiť sa s tým, aké druhy reči sa majú používať v komunikácii, ukazuje, aké prostriedky má rečník voliť, aby dosiahol svojou rečou a slovami to, čo si zaumienil, a dokázal správne pochopiť slová a reči iných. Pozorný čitateľ dozaista dokáže v Aristotelových úvahách o rétorike nájsť mnoho zaujímavého i pre dnešok, súčasnosť.

Jak si připravit svůj projev a prezentaci? Jak promluvit přesvědčivě před posluchači a udržet jejich pozornost? Jak zvládnout trému a působit sebejistě a kompetentně? Jak se obléknout a upravit? Jak ovlivnit posluchače řečí těla? Jak trénovat hlas a výslovnost? Jak reagovat na otázky a vystupovat na poradách? Jak pracovat s pomůckami? Jak pronést slavnostní projev? V novém, aktualizovaném vydání úspěšné příručky vám autorka sympaticky, fundovaně a spolehlivě tyto dotazy na mnoha příkladech a tipech zodpoví, jako by předávala své zkušenosti reálnému klientovi. Knížka je určena všem, kteří chtějí zvládnout připravený i improvizovaný mluvený projev.

Původní publikace z pera přední české odbornice ukazuje význam jazykové komunikace jak z hlediska běžného dorozumívání mezi lidmi, tak z hlediska mluvy odborné. Kniha se odlišuje od konkurenčních svým zaměřením na kulturnost projevu mluvčího, jeho motivaci pro zdokonalení strategie úspěšného osobního jednání. Dále klade důraz na prostředky správného vystupování zvládání stresu a rétorické dovednosti. Připomíná nezbytnost péče o mluvené slovo v dnešní informační společnosti. Obohacena j o řadu cvičebních textů. Hlavní cílovou skupinou jsou studenti a dále všichni, kteří pracují s lidmi (pedagogové, personalisté, lektoři, prodejci, manažeři, konzultanti apod.)

Jak účinně vystavět strukturu a argumenty projevu? Jak ovlivnit a přesvědčit posluchače řečí svého těla? Jak zajímavě a názorně přiblížit náročná témata? Jak používat technické prostředky při prezentaci? Jak nakládat s písmem, obrazem, animací? Jak zvládnout nepříjemné otázky a nepříznivé reakce? Šesté vydání osvědčené publikace je zasvěceným a podrobným průvodcem pro manažery a vedoucí projektů, pro specialisty, prodejce, lektory, konzultanty, pedagogy a vůbec pro všechny, kteří prezentují sami sebe, firmu, produkt či myšlenky a projekty, přednášejí, lektorují či jinak veřejně vystupují

Nové vydání knižní podoby úspěšného a populárního praktického kursu rétoriky pro manažery, obchodníky, moderátory, učitele, kněze, advokáty, politiky a další veřejně činné osoby přináší fundovaný pohled na principy řečnického umění. Poskytuje také celou škálu rad a příkladů, jak mistrovství přesvědčivého projevu zvládnout a jak praktické řečnické dovednosti pěstovat, shrnuje zásady účinné komunikace i nejdůležitější řečnické chyby.

Jak si připravit mluvní projev na pracovišti nebo jinde? Jak zvládnout trému? Jak promluvit přesvědčivě před posluchači? Jak si připravit svou prezentaci? Ja ovlivnit posluchače řečí těla? Ja udržet pozornost posluchačů? Jak reagovat na otázky? Jak působit sebejistě a kompetentně? A další rady a náměty pro lektory, manažery, prodejce, konzultanty a všechny, kteří chtějí zvládnout připraveny i improvizovaný mluvní projev.

Rétorika (rečníctvo) ako špecifická oblasť rečovej komunikácie je známa už vyše dvetisíc rokov. V starovekých i stredovekých typoch škôl bola nevyhnutnou súčasťou ďalšieho vzdelávania.

Bez dobrej rečovej komunikácie (vrátane rečníctva) nemôže spoľahlivo fungovať žiadna vyspelá spoločnosť. Ukazuje sa, že dnes treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka (najmä vzdelaného) hovoriť voľne, isto, presvedčivo, kultúrne a kultivovane s väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Celkom odôvodnene sa to týka väčšiny členov našej spoločnosti.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Záver

Ašpiráciou tejto práce bolo objasniť pojem rétorika. Od základného pojmu som prešla k znakom ,ktoré sa skladali z rétorika ako systém, predmetu rétoriky a metódam rétoriky. V zaverí tejto práce presnejšie v 3 kapitole som zostavila publikáciu kníh ,ktoré sa zaoberajú rétorikou ,ktoré sú dostupne na trhu. Nazdávam sa, že účel sa mi podarilo vykonať

Rétorika je náuka o vlastnostiach hovoreného prejavu, o umení hovoriť – logicky, zaujímavo, presvedčivo, presvedčiť publikum o správnosti svojich názorov

Rétorika – vznikla v starom Grécku pre vyše 2000 rokmi ako dôsledok spoločenskej situácie (otrokárska demokracia). Každý občan má právo vystupovať na verejnom zhromaždení alebo na súde ako žalobca alebo obhajca. Od jeho rečníckeho umenia závisel jeho úspech. V starom Grécku bola rétorika s gramatikou a dialektikou stredoškolským základom vyššieho vzdelania, takže potrebovali veľa dobrých učiteľov a teoretikov rečníctva.

Významní teoretici boli filozofi

Gorgias – napísal učebnicu rétoriky. Demostenes – rečník, vedel nadchnúť aj dhými prejavmi plnými faktografových údajov, ktoré umocnili umelecké a pôsobivé mimojazykové prostriedky.
Sokrates – jeho žiak bol **Platón,** boli majstrami akademických dialógov.
Demokritos – predstaviteľ filozofie atomistického materializmu.
Aristoteles – najvýznamnejší teoretik rečníctva, diela: Rétorika, Poetika, Politika. Cicero – súdne a politické prejavy.
Novšie dejiny sa spájajú so vznikom kresťanstva. Náboženská rétorika – menej konkrétna, menej polemická, vznik akademických prednášok. Buržoázna spoločnosť – rozvoj politického rečníctva. Marxizmus – proletárski rečníci bez vzdelania.
Marcus Fabius Quintilianus - bol rímsky rečník a teoretik rečníctva. V rukopisoch sa jeho meno objavuje aj ako **Quintillian** a **Quinctilian** (prvý štátom platený učiteľ rečníctva, ktorý zastával prioritu rečníckeho prejavu).

Z Quintilianovho uhlu pohľadu nie je rečníctvo iba jedným z oborov, ktorým sa môže rímsky občan venovať, ale základom jeho výchovy a spôsobu života, podobne ako bola v tejto istej pozícii vnímaná počas republiky slobodná politické činnosť alebo v gréckom prostredí filozofia. Práve vo vzdelávaní vidí Quintilianus spôsob, ako zabrzdiť morálny a spoločenský úpadok, v dôsledku ktorého, podľa jeho mienky, došlo k úpadku rečníctva i celej rímskej spoločnosti. Prvá kniha Institutio sa tak stáva príručkou nie tak rečníka, ako pedagóga, ktorý sa má postarať o výchovu dobrého občana práve skrz rétoriku. Ide o ojedinelý príklad pedagogickej literatúry, ktorý nemá v rímskej literatúre obdobu.

Rétorika dnes

Súčasná rétorika tvorí špecifickú oblasť štúdia reči, rečového správania, výrazových prostriedkov, stavby a prednesu rečových prejavov. Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Dôležitá v tomto zmysle je osobnosť rečníka, najmä to, akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako manifestuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i mimojazykových prostriedkov.
V systéme jazyka patrí rétorika do štylistickej jazykovej roviny.

V súčasnej dobe pojem rétorika často spájajú s už zaniknutou vedou a teóriou. Je však pravdou, že sa ojedinele môžeme stretnúť aj s jazykovedcami, ktorí sú presvedčení o určitej transformácii rétoriky, najmä vo verejnom prejave (politika, školstvo, kultúra). V súvislosti s rétorikou je potrebné rozvíjať predovšetkým jazykovú stránku, pretože rečnícky prejav je symbiózou niekoľkých semiotických sústav.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Verbálna a akustická zložka rečníckeho prejavu je prvoradou. Medzi non verbálne môžeme zaradiť mimiku, gestikuláciu, kinetiku, kineziku, proxemiku, posturiku, haptiku a reč očí. Inou významnou oblasťou dokresľujúcou rečnícky prejav je prostredie, oblečenie rečníka, vône, ako aj vystupovanie a osobnosť rečníka. Rečnícky prejav nemôžeme chápať iba ako výsledok racionality a emocionality, ale predovšetkým ako intuície expedienta. Rečník musí zapôsobiť, presvedčiť, upútať a celkovo nadchnúť poslucháča. to dosahuje jazykovými prostriedkami, sugestívnymi, emfatickými, názornými, dramatickými, ako aj ozdobnými.

Klady rétoriky

[43]Žiadna vyspelá spoločnosť nemôže fungovať bez dobrej rečovej komunikácie. V dnešnej dobe treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka, najmä vzdelaného, hovoriť voľne, isto, zrozumiteľne, príťažlivo, zaujímavo, presvedčivo, kultúrne a kultivovane pred väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo – kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu.

[44]Rétorika poskytuje základné teoretické vedomosti o správnej rečovej komunikácii, teda o formálnej (nie o obsahovej) stránke rečového prejavu a poukazuje aj na špecifické prostriedky, ktoré vedú k estetizácii prejavu. Zároveň upozorňuje na kritériá, ktoré treba rešpektovať pri rozdielnych druhoch podujatí, na ktorých sa rečový prejav realizuje. Vedomosti z rétoriky samy o sebe ešte nikoho nenaučili a ani nenaučia správne a esteticky pôsobivo komunikovať, to sa dá docieliť len cvičením s cibrením. Vytvárajú však teoretickú základňu, ktorá je jedným z hlavných predpokladov pre vypestovanie rečovo komunikatívnych spôsobilostí.

[45]Správna, vecná a v prípade potreby aj esteticky pôsobivá reč a vypestovaná rečovo - komunikatívna spôsobilosť by mala byť jednou z dôležitých zložiek profilu absolventa každej vysokej školy. Nielen spoločensko - vedného, ale dnes už aj technického, ekonomického a iného zamerania. V súčasnosti je dôležitým predpokladom pre vykonávanie už nielen kňažského, právnického a učiteľského povolania, ako to bolo v minulosti, ale každého, najmä ak sa jeho príslušník dostane do pozície riadiaceho pracovníka.

Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Znamená to hovoriť tak, aby sa subjektívne presvedčenie rečníka stalo všeobecným.
Dôležitú úlohu tu hrá osobnosť rečníka, to akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako preukazuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i mimojazykových rečníckych prostriedkov.

V zložitom prostredí medziľudskej komunikácie treba hľadať odpoveď pri prameni elementárnej situácie rozprávania, konkrétne pri rozhovore. Byť „in“ dnes v dynamickej spoločnosti, v ktorej zohráva dôležitú úlohu rýchla, pohotová operatívna informovanosť, si vyžaduje od mnohých z nás potrebu zdokonaľovania tak v odborných odvetviach ako aj rečovej komunikácii. Vyžaduje si od človeka potrebu zdokonaľovania rečovej komunikácie. Mnohí z nás pri plnení svojho poslania, úloh, zabezpečovaní kvality života a organizácie nezabúdame, že dnešná spoločnosť sa rozvíja nebývalým tempom. Najmä masmédia sprostredkúvajú živšie kontakty medzi ľuďmi. A práve v súvislosti s tým si mnohí uvedomujeme že sú na nás kladené vyššie nároky. Pri každodenných povinnostiach sa vyžaduje viac a viac pohotovo a operatívne podávať nielen informácie dnešnému človeku. Životná prax potvrdzuje povinnosť sústrediť pozornosť na rétorickú vedu. Plnenie povinnosti má praktický cieľ. Je pravdou, že vedomosti z rétoriky samy o sebe ešte nikoho nenaučili a ani nenaučia správne a

[43] Ľubomír S T A N Č E KMarián Š U R Á B **Rétorika dnes**, Vydal Rektorát Katolíckej univerzityV Ružomberku2006
[44] Stanček, Prednáška, PP 2008
[45] Ľubomír S T A N Č E KMarián Š U R Á B**Rétorika dnes** Vydal,Rektorát Katolíckej univerzity V Ružomberku2006

WWW.EVANJELIZACIA.EU

esteticky pôsobivo komunikovať. Mnohí po rokoch praxe radi siahnu po materiáloch, ktoré utvrdia a poučia o komunikatívnej spôsobilosti. Tým viac pre budúceho
úspešného človeka rétorika ako vedecká disciplína poskytuje základné teoretické vedomosti ako komunikovať po formálnej stránke rečového prejavu, ale poukazuje aj na špecifické prostriedky, ktoré vedú k estetizácii rozhovorov, príhovorov, celkovému rečovému a nielen rečovému prejavu. Umenie hovoriť aj dnes ostáva umením v pôvodnom zmysle slova, pretože aj dnes je dôležité vedieť pôsobiť na city i rozum a dotýkať sa všetkého, s čím aj dnešný človek denne žije. K plneniu povinnosti úspešného človeka patrí vedieť hovoriť, pretože má čo povedať. Moderný človek si uvedomuje, že pri plnení svojich úloh, rétorika zohráva nenahraditeľnú úlohu. Tak ako sme nútený siahnuť po návodoch, inštrukciách k prístrojom, tak zaiste sa obohatíme myšlienkami iných, ako úspešnejšie zvládnuť rétorickú časť
svojho poslania.

Pojem a význam rétoriky

V zložitom prostredí medziľudskej komunikácie treba hľadať odpoveď pri prameni elementárnej situácie rozprávania, konkrétne pri rozhovore. Úspešná úloha komunikácie je umením. [46]Vedieť sa v medziľudskom dianí presadiť mnohí pokladajú za samostatný druh rečníckeho umenia. Nestačí len si klásť otázky: Ako osloviť okolie? Ako vyjadriť svoj zámer? Ako sa presadiť? Kto sú moji poslucháči? Ako sa počúva , čo hovorím? A podobne.
Nie sú to otázky zbytočné. Rétorická činnosť je dielo prirodzené, kde sa
musia rešpektovať zákony logiky a rétoriky vôbec.
Preto je rečnícka činnosť umením. Už sv. Augustín sa odvoláva na definíciu pohanských rétorov, že rečníctvo je umením.

[47]Z histórie nielen Cirkvi vieme, že mala záujem, aby kňazi vedeli správne, pravdivo komunikovať a splnili svoju misiu. Dobre zvládnuť zverenú misiu i dnes predpokladá, že ovládame techniku rečníctva, že máme vedomosti a skúsenosti so psychologickými zásadami medziľudských vzťahov a hlavne vieme a máme čo povedať. Preto ten, kto sa zaoberá
rečníctvom sa má okolo seba správne pozerať, zaujímať sa o dianie vo svojom okolí, aby poznatky, informácie, udalosti mohol pretlmočiť vo svoj prospech. Táto realita vedie rétora k tomu, aby stále študoval, vzdelával sa a teda aj dobre vedel podať v pravý čas, primerane vhodným spôsobom to čo chce, potrebuje čo si vytýčil za cieľ.
Aby niekto splnil svoje poslanie nestačí absolvovať rétoriku, musí stále odborne rásť. Nestačí, že je odborník, že
veciam rozumie, že ich pozná, ale ako rečník chce byť úspešný. Je potrebné si uvedomiť, že každý príhovor, reč, a každý spôsob podávania slova nemusí vyhovovať pre každého poslucháča. Dobrým rétorom sa nemôže stať človek len absolvovaním nejakých kurzov, nestačí aby ho niekto naučil, ako „na to“. Rétora robí celá jeho osobnosť. Každý človek
nemusí byť rečníkom. Rétor potrebuje tak rétorické vzdelanie, ako i ľudskú zrelosť. Je to väčšie množstvo požiadaviek ktoré sa kladú na rétora a nie
každý ich môže splniť. Môžeme stretnúť človeka, ktorý je pri svojom vystupovaní šťastný, je to na ňom vidieť a priam z jeho reči a vystupovania cítiť. A môžeme sa stretnúť aj s opačným príkladom.

Možno najpôsobivejším súčasným príkladom vodcu opierajúceho sa o schopnosť komunikácie je Barack Obama, ktorý poskytol trikrát viac rozhovorov než v rovnakej fáze prezidentského pôsobenia George W. Bush a usporiadal štyrikrát viac tlačových konferencií ako v rovnakej fáze Bill Clinton. Niektorí kritici si teraz kladú otázku, či už toho rečnenia nie je príliš veľa.
Všetci inšpiratívni vodcovia komunikujú efektívne. Winston Churchill často pripisoval svoj úspech bravúrnemu zvládnutiu anglického

[46] Lubomir Stanček, Retorika a jej praktiky, 2011
[47] Lubomir Stanček, Retorika a jej praktiky, 2011

WWW.EVANJELIZACIA.EU

prejavu. Starí Gréci mali školy rétoriky, v ktorých si cibrili schopnosť hovoriť pred veľkým zhromaždením. Cicero zanechal stopu v rímskom Senáte až po tom, čo vyštudoval rečníctvo. Dobré komunikačné schopnosti pomáhajú generovať mäkkú silu. Woodrow Wilson nebol ako dieťa nadaný študent, ale naučil sa rétoriku, keďže ju pokladal za dôležitý predpoklad riadenia ľudí. Martin Luther King Jr. ťažil z toho, že vyrástol v afroamerickej cirkevnej tradícii bohatej na rytmy hovorového slova. Clintonovi sa podarili skĺbiť zmysel pre divadlo s pestrými historkami a celkovou schopnosťou argumentovať. Podľa jeho spolupracovníkov túto schopnosť v priebehu svojej kariéry postupne rozvíjal a zdokonaľoval.
Rečníctvo a podnetná rétorika však nie sú jedinými formami komunikácie, do ktorých vedúci predstavitelia zahaľujú jednotlivé témy a odovzdávajú ich význam nasledovníkom. Niekdajšieho šéfa Federálneho rezervného systému Alana Greenspana možno ťažko označiť za inšpiratívneho rečníka, avšak trhy a politici aj tak hltali každé jeho slovo a on sám dokázal variovať svoju reč tak, aby posilnil smer, ktorým chcel viesť menovú politiku. Ako však ukázala finančná kríza v roku 2008, bolo by bývalo lepšie, keby ho kongresové výbory donútili komunikovať jasnejšie.
Dôležitou zložkou ľudskej komunikácie sú taktiež neverbálne signály. Symboly a príklady môžu byť veľmi účinné. Niektorí inšpiratívni vodcovia nie sú a neboli veľkými rečníkmi - napríklad Mahátmá Gándhí. Symbolika Gándhího jednoduchého odevu a životného štýlu však hovoria hlasnejšie než slová. Ak porovná niekto tieto snímky s fotografiami mladého neistého Gándhího v predpísanom oblečení britského právnika, pochopí, ako dôkladne Gándhí porozumel symbolickej komunikácii. Dbal na to, aby sa jeho akcie, ako napríklad slávny "soľný pochod“ v roku 1930, odohrávali v pomalom tempe, ktoré umožňovalo stupňovanie dramatickosti a napätia. Podstatou pochodu bola komunikácia, a nie oficiálne uvádzaný odpor proti zákazu výroby soli koloniálnou vládou.

Cirkevná rétorika – efekt zneznámenia SME

Od slova do slova Ingrid Hrubaničová
Sloveso „zneznámiť“ aj slovesné podstatné meno „zneznámenie“ by ste v slovenských výkladových slovníkoch hľadali márne. Napriek tomu oba výrazy sú už dávnejšie pevne udomácnené v odbornej terminológii – v cirkevnej rétorike. Brechtov divadelný Verfremdungseffekt, prekladaný u nás v divadelnej teórii ako efekt odcudzenia, pretlmočili odborníci z oblasti homiletiky na svoje potreby ako efekt zneznámenia. Ktovieprečo možno vedome na odlíšenie oblasti cirkvi od oblasti divadla, možno nevedomky, o oblasť divadla sa vôbec nezaujímajúc. Spojenie s divadlom a Brechtom je tu však evidentné – tam sa inšpirovala nemecká cirkevná rétorika. Efekt zneznámenia sa definuje ako prostriedok, ktorým sa má zabezpečiť, že sa známe veci predkladajú publiku ako nové, neznáme, čím sa má podporiť pôsobivosť biblickej zvesti a záujem o jej poznávanie a porozumenie aj dnes. Autori Ľ. Stanček, M. Šuráb (Rétorika dnes, Rektorát Katolíckej univerzity, Ružomberok 2006) potrebu novosti vo výklade náboženských tém odôvodňujú takto: „Kresťanskobiblická zvesť sa dostáva do konkurencie s inými zvesťami, ktoré doliehajú na človeka. Je potrebné, aby si rečník uvedomil, že známe samozrejmosti nemajú ovplyvňujúcu silu. (...) Pre reč platí, že nemôže zostať pri neustálom opakovaní abstraktných, nemenných, nečasových obsahov, ale musí formálnymi novosťami to staré urobiť novým. (...) Zneznámenie je kategória sociálno-didaktická. Chce spôsobiť zmenu v spoločnosti, vyžaduje nové postoje, premenu postojov.“ Ak máme aspoň elementárny záujem o cirkev aj ako o profesiovú oblasť, ktorá má podávať aj nejaký výkon (ide navyše o oblasť kultúry), nemôžeme sa vyhnúť či už

WWW.EVANJELIZACIA.EU

verejným, alebo súkromným úvahám a hodnoteniam úrovne jazyka, ktorým sa obracia na veriacich a verejnosť. Ak sme pohotoví a hneď kritizujeme to či ono slovo moderátora, herca či politika (všetci sú profesionálni rétori), máme právo vyjadrovať sa aj o tom, čo nám dávajú slová kňazov. A ako vidíme z citovaného textu – teoreticky aj cirkvi samej záleží na tom, aby prevrávala jazykom moderným, konkurencieschopným. Hovorím „teoreticky“, pretože v praxi to až tak neplatí. Prax má iné pravidlá. Skúsenosť nám ukazuje, že práve vtedy, keď sa objaví fundovaný rétor, jeho profesionalita je podozrievaná, zosmiešňovaná. Čo vlastne chceme? Cirkev deklaruje premenu postojov, aktivitu, žitie slova. Vari možno lepšie „žiť slovo“ uprostred komunity mladých, ktorí vyhľadávajú viacznačnosť, údernosť, vtip, prekrývanie rozmanitých kontextov, ako tak, že na Pohode povie cirkevný rétor Boh je pohoďák? Takú duchaprítomnosť a zmysel pre citlivú jazykovú improvizáciu a zároveň aktualizáciu obsahu (efekt zneznámenia!) nevídať a nepočuť v našich končinách často. Ako si tie tri slová vysvetľujem? Vyšší princíp prevláda (mal by prevládať), je všade, je teda aj na Pohode a je dobrý, neneurotický, tolerantný, milosrdný... Myslím, že slovo roka 2012 už máme teraz. A na rozdiel od mnohých iných domnievam sa, že kňaz môže byť ak nie superstar, tak určite celebrita. Veď celebrant už je (latinské „celebrare“ znamená sláviť, chváliť, ale aj hojne navštevovať).

Kdo to přečte? ☺

7470 ZPR4V4 V4M UK4Z3, J4K N453 MY5L D0K4Z3 N3UV3R173LN3 V3C1! PU50B1V3 V3C1! N4 Z4C47KU 70 BYL0 73ZK3 4L3 73D, N4 70M70 R4DKU 7V0J3 MY5L MUZ3 C157 4U70M471CKY B3Z PR3MY5L3N1. BUD N4 53B3 HRDY! P0UZ3 N3K73R1 L1D3 70HL3 M0H0U PR3C157. PR051M P05L1 70 D4L3, P0KUD 70 UM15 PŘ3C157.

ÚVOD

Dôležitou podmienkou úspechu je umenie dobre komunikovať. Murphyho zákon znie: „Iba ten, kto niečomu stopercentne rozumie, to dokáže vysvetliť tak, aby tomu nikto iný nerozumel.“

Štylistika a rétorika sú pojmy z oblasti komunikácie. Slovo komunikácia znamená vzájomné dorozumievanie sa, ktoré je latinského pôvodu. Komunikačný proces sa realizuje v rámci dvoch protipólov – emitent a percipient, ide v podstate o autora a adresáta prejavu, ktorých roly sa v priebehu dorozumievacieho procesu potenciálne striedajú. Pre dorozumievanie sú dôležité osobné vlastnosti participantov, ako je napríklad vek, sociálny pôvod, vzdelanie a profesia, intelektuálna vyspelosť, ich temperament, citové založenie, ale aj rozličné osobné záujmy a sklony.

Dôležité sú vzájomné vzťahy komunikantov, pričom môžu mať rôzny charakter – príbuzenský, zamestnanecký, do komunikácie vstupujú celkom neznámi ľudia a pod. Kvalitu a charakter komunikácie podstatne ovplyvňuje vzájomná znalosť jazykového kódu, pomocou ktorého sa kontakt sprostredkuje a dorozumievanie realizuje. Komunikačná situácia je jedinečná, neopakovateľná. S rozvojom civilizácie vzrastá počet foriem komunikácie. Najstaršou formou komunikácie bol dynamický dialóg realizovaný za fyzickej prítomnosti obidvoch komunikantov. Vyššou formou komunikácie bol potom skupinový dialóg. Komunikácia sa rozširuje o nové formy spôsobov prenášania informácií.

ZÁKLADNÉ POJMY

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Štylistika je jazykovedná disciplína, ktorá sa zaoberá výstavbou a fungovaním rečových komunikátov. Špecifická je v tom, že výrazové prostriedky čerpá zo všetkých rovín a z mnohých mimojazykovedných oblastí. Bežne sa slovom štýl označuje spôsob, napríklad štýl obliekania, chôdze, životný štýl, atď. Štýl je spôsob prejavu, ktorý vzniká cieľavedomým výberom, zákonitým usporiadaním a využitím jazykových a tematických prostriedkov so zreteľom na situáciu, funkciu, zámer autora a na obsahové zložky prejavu. Štylizovať znamená predovšetkým vyberať, voliť spôsob vyjadrenia.
Oproti štylizácii stojí interpretácia, ktorú vnímame ako čítanie, analýzu prejavu. Na vznikaní prejavu sa zúčastňujú subjektívne a objektívne štýlotvorné činitele. Subjektívne činitele sú skryté v samom pôvodcovi prejavu, medzi ktoré patrí intelektuálna vyspelosť, temperament, sociálne zaradenie, osobné sklony, nadobudnuté schopnosti, momentálny fyzický a psychický stav a pod. Čím je autor intelektuálne vyspelejší, tým presnejšie, cieľavedomejšie vyberá výrazové prostriedky, má bohatšiu slovnú zásobu, opiera sa o fakty, jeho kompozícia je usporiadaná. Sociálne faktory, ako vek, zamestnanie, pohlavie a iné, často ovplyvňujú autorovo videnie a chápanie témy. Objektívne činitele, ktoré stoja mimo autora, sú adresát, predmet prejavu, jeho cieľ, použitý dorozumievací materiál a mnohé ďalšie, často i netušené. Adresát prejavu je veľmi široký pojem, môže ním byť ktokoľvek. Dôležité je to, že je prvý, záleží na tom, či je prítomný alebo neprítomný, kvôli nemu sa celý proces koná.
Prostredie je faktor so skrytou silou, ale o to výraznejší. Výber prostriedkov je vždy iný, v závislosti od charakteristiky tohto prostredia. Môže byť napríklad verejné alebo súkromné, môže ním byť uzavretá miestnosť alebo otvorená príroda, prostredie môže byť hlučné alebo tiché, atď. Špecifickým prostredím je prostredie nepočujúcich a nevidiacich, kde sa tiež štylizuje inými prostriedkami.
Predmet prejavu určuje tému i žáner komunikátu a tomu sa potom podriaďuje štylistika textu. Tu veľmi záleží aj na vzťahu autora i adresáta k danému predmetu.
Funkcia prejavu svojím významom stojí veľmi blízko k adresátovi. Funkcia, cieľ prejavu je motívom jeho projektu. Jazykový prostriedok nie je štylisticky príznakový. Príznakovým sa stáva až vtedy, keď sa použije v konkrétnom texte alebo konkrétnej situácii. Štylistická norma sa mení časom, miestom a situáciou. Napríklad reklama a reklamné výrazy prešli dnes, oproti minulosti, prudkým vývinom. Funkcia a situácia na jednej strane a zoskupovanie jazykových prvkov na strane druhej navzájom korešpondujú a navzájom súvisia. Zoskupenia jazykových prvkov, to sú štýlové vrstvy, z ktorých sa vyberajú funkciám primerané prostriedky na výstavbu jazykových prejavov. Jazykové prejavy používané v príbuzných funkciách majú niektoré spoločné črty, ich zovšeobecnením sa dostávame k pojmu funkčný štýl. Je to spôsob prejavu, ktorý vzniká cieľavedomým výberom a usporiadaním verbálnych a neverbálnych prostriedkov so zreteľom na funkciu, situáciu, zámer autora, tematiku a na obsahové zložky prejavu.
Rečníctvo má korene v starom Grécku, kde vznik a rozvoj tohto umenia súvisia s potrebou ústnej komunikácie na verejnosti. V súčasnosti obmedzujú a vymedzujú funkcie i rámec rétoriky tlač, rozhlas a televízia. Čím je jazyk starší a bohatší, tým vyvinutejší má svoj rečnícky štýl. Základné vlastnosti a najtypickejšie rečnícke prostriedky sú vo všetkých jazykoch vcelku zhodné, vyplýva to z funkcie a spoločenskej podmienenosti.
Rečnícky štýl je verbálna zložka konkrétne prednášaných živých rečí. Je formou verejného rozhovoru dvoch kvantitatívne odlišných osôb, v ktorom sa jazykovo realizuje iba replika prvého z nich. Adresát je známy, je prítomný a môže v priebehu prehovoru dosť výrazne naznačovať svoj postoj, prerušovať a ovplyvňovať spôsob i obsah prejavu rečníka. Hovoríme o interakcii medzi rečníkom a poslucháčom. Charakteristickou črtou rečníckeho štýlu je jeho ústnosť. Rečnícky výraz je vždy rozložený na verbálnu, virtuálnu a akustickú zložku. Mimojazykový vyjadrovací aparát umožňuje vypustenie niektorých verbálnych prvkov. Čím je rečnícky prejav atraktívnejší, tým viacej váhy sa prenáša na mimojazykové zložky. Rečnícky prejav je komunikačný akt v istej situácii a v konkrétnom prostredí, a ktorý preto obsahuje aj mimojazykové zložky.[1]

KOMUNIKÁCIA S ĽUĎMI V PRAXI

Umenie komunikovať s ľuďmi patrí spolu s umením hovoriť k základnej profesionálnej výbave vedúceho pracovníka. Mnohí sa domnievajú, že toto umenie ovládajú a tento sebaklam ich zavádza do slepej uličky.

WWW.EVANELIZACIA.EU

Ak niekto nadväzuje kontakt s druhým človekom, aby s ním niečo prerokoval, riešil a niečo u neho dosiahol, pristupuje k nemu ako určitá osobnosť. Charakterizujú ju tri stránky:
je človekom určitej povahy – získal ju vrodenými vlohami, výchovou a skúsenosťami, vyrovnávaním sa s prostredím, v ktorom žil, a s problémami, ktoré riešil, vo vzťahu k partnerovi zaujíma danú sociálnu rolu (ako kolega, nadriadený, poradca a pod....), zároveň je človekom, schopným ovládať a usmerňovať svoje správanie a prežívanie, a teda voliť prístupy podľa danej situácie.
Ľudia sú rozdielni, preto je prirodzené, že k rovnakým cieľom bude každý jednotlivec pristupovať spôsobom, ktorý zodpovedá jeho povahe a sociálnej role. Človek sa môže naučiť účinne kompenzovať ťažko odstrániteľné osobnostné nedostatky. K úspešnej komunikácii prispieva aj osobný šarm, ktorý je však prevažne vrodený. Na úspešnú komunikáciu s ľuďmi je potrebná znalosť veci, odbornosť, ktorá je predmetom úvah alebo ktorú predkladáme ako argument. Rovnako vyvážená forma prejavu znemožňuje kategorické odmietanie a mierni odpor tých, ktorí s naším názorom či predstavou nesúhlasia.
Zdrojom úspešnej komunikácie sú tiež vnútorné zložky osobnosti, ako sú vrodená inteligencia, predstavivosť, tvorivé myslenie, ale aj vytrvalosť, snaživosť, húževnatosť a ďalšie vlastnosti, ktoré označujeme ako charakter.
Určitá sociálna rola ešte nepredurčuje byť v komunikácii autoritou. Väčšiu šancu byť autoritou má ten človek, ktorý vo svojom odbore či v spoločenskej sfére niečo dosiahol. Priateľské správanie a úsmev posilňujú úspešnú komunikáciu, pretože úsmevom vyvoláme dobrú náladu nielen v ľuďoch, s ktorými komunikujeme, ale aj v sebe. Priateľské správanie však nesmie byť podliezavé, netaktné.
K vonkajším stránkam osobnosti, ktoré ovplyvňujú úspech v komunikácii s ľuďmi, patrí príjemný vzhľad človeka, najmä upravený zovňajšok. Niektoré spoločenské funkcie a postavenie človeka priamo vyžadujú určitý druh a typ zovňajšku. Spoločenské spôsoby a etika sú často zakorenené pravidlá, na ktoré sú ľudia danej spoločnosti vedome aj nevedome veľmi citliví.
Najviac je pri úspešnej komunikácii ľudí oceňovaná schopnosť empatie, t. j. umenia vcítiť sa do druhého, pochopiť motívy jeho správania, názory, postoje a pod. Z nedostatku empatie často vznikajú medziľudské konflikty.
Medzi tzv. taktické nástroje komunikácie patrí výčitka, kritika, hrozba. Aj nimi sa dá dosiahnuť určitý cieľ. Je potrebné si uvedomiť, že človek ohrozovaný hrozbou druhého človeka zaujme voči nemu negatívny postoj, často aj nepríjemnými dôsledkami.
Tematiku - ako správne komunikovať, by som chcela vyjadriť a aplikovať priamo v oblasti zamestnania.
Správna komunikácia pomáha vytvárať pracovné vzťahy založené na otvorenosti, vzájomnom rešpekte, lojálnosti a dôvere. V mnohých firmách a inštitúciách sa vedúci pracovníci domnievajú, že zamestnanec je len nástroj: nemusí vedieť o ničom, čo sa v organizácii deje, okrem pracovných postupov, ktoré, samozrejme, ovládať musí. Výsledkom je priemerný pracovný výkon, frustrácia a demotivácia ľudí, čo sa prenáša do každodenného pracovného prostredia. Ak manažment od svojich zamestnancov očakáva čo najlepší výkon, aby boli motivovaní a lojálni, musí ich oboznámiť s tým, kam a prečo organizácia smeruje a aké je miesto každého z nich v ich napĺňaní.
Kvalitná interná komunikácia neovplyvňuje iba pracovný výkon, ale tiež reputáciu spoločnosti. Zamestnanec, ktorý pozná smerovanie firmy, stotožňuje sa s jej hodnotami a cíti, že je pre ňu dôležitý, prenáša svoje pozitívne postoje a pocity k firme aj na svoje okolie.
Na vytváraní efektívnej internej komunikácie by sa mal podieľať líder. V procese plánovania a nastavovania internej komunikácie je jeho úlohou správne definovať ciele internej komunikácie a nastaviť princípy a pravidlá. Tomuto procesu by mala predchádzať hlbšia analýza názorov a potrieb zamestnancov. Keďže interná komunikácia je dlhodobý kontinuálny proces, je potrebné, aby sa jej hodnotenie a plánovanie opakovalo v pravidelných intervaloch a bolo založené na podobných princípoch ako plánovanie nových produktov, externej komunikácie, cash-flow či výroby. Zavedenie plánu internej komunikácie do praxe už leží na pleciach oddelenia ľudských zdrojov. Je potrebné zistiť, do akej miery sa zamestnanci stotožnili s komunikačným posolstvom, nakoľko sú schopní prijať zmeny, ktoré je potrebné zaviesť, a či sú dostatočne informovaní. Ochota zamestnancov podávať výkony, lojalita, osobné zainteresovanie či stotožňovanie sa s hodnotami sú najlabilnejšie v procese

WWW.EVANJELIZACIA.EU

zmeny. Úlohou lídrov v takomto prípade je zabezpečiť, aby všetci zamestnanci správne pochopili dôvody zmeny a budúceho smerovania. Keď sa totiž ľudia stretnú s neočakávanou alebo nechcenou zmenou, prechádzajú emocionálnym cyklom a týmito reakciami:
Šok a dezorientácia, ktoré sprevádzajú otázky typu: „To azda nie je pravda!“ „Budem na to stačiť?“ Povznesenie sa nad situáciou a sebaklam: „Všetko bude fajn.“ „Zvládal som to doteraz, zvládnem to aj potom.“ Zlosť a hľadanie vinníka: priamy nadriadený, manažment, spoločnosť... vláda a ekonomická situácia. Depresia: „Neviem, kam to celé smeruje.“ „Aký to má zmysel?“ Naštartovanie – zamestnanci sa začínajú stretávať so zmenenými vecami a zmierujú sa s novou situáciou. Hľadanie príležitostí: „Ako to najlepšie zvládnem?“
Ako správne odkomunikovať zmenu v internom prostredí, je jedna z kľúčových strategických otázok, ktorú si treba vyjasniť ešte pred samým ohlásením zmien. Príklady stratégií pri zmene:

Využiť príklady

Povedať ľuďom príklady, ktoré im pomôžu pochopiť zmysel zmien. Ľudia potrebujú cítiť stabilitu a mať jasnejšiu predstavu o budúcnosti. Príklady pomôžu ľuďom pochopiť vzťah medzi minulosťou, súčasnosťou a budúcnosťou.

Prezentovať budúcnosť

Diskutovať s ľuďmi o budúcnosti a spoluvytvárať jej scenár. Vtedy možno porozumejú, že zmena je potrebná na dosiahnutie cieľa. Osvojenie si scenára pomáha eliminovať mylné názory a predstavy zamestnancov o budúcnosti a ich mieste v nej. Zamestnanec by mal od začiatku vedieť, čo sa deje, ako to bude vyzerať po zmene a kde bude jeho miesto. To motivuje ľudí zamerať sa na to, ako využiť svoj čas, úsilie a vedomosti na najlepší výkon.

Využiť internú komunikáciu

Uistiť sa, že používané nástroje internej komunikácie sú efektívne. Mnoho inštitúcií míňa milióny na externú komunikáciu a analyzuje efektívnosť jej nástrojov a kanálov a zabúda na zamestnancov, ktorí sú demotivovaní a netušia, kam ich organizácia smeruje.

Vytvárať nepohodlie

Komfort totiž podporuje neaktivitu. Najťažšie sa prijíma zmena vtedy, ak zdanlivo všetko funguje a každý má svoje pohodlie. Ľudia sú ochotní meniť veci z dvoch dôvodov: inšpirácia a zúfalstvo. Pri motivácii ľudí na prijatie zmeny je potrebné používať oba.
Pripraviť sa na budúcnosť znamená stále hľadať nové riešenia, nové postupy a realizovať nové myšlienky – teda neprestajne mnoho vecí meniť. Pre väčšinu zamestnancov to však znamená vstup do neznámeho prostredia. Je preto nevyhnutné dlhodobo im zaručiť pocit bezpečia, bez rizika stagnácie. Nech sa akokoľvek sofistikovane vo firme pristupuje k plánovaniu internej komunikácie a jej nástrojov, nemožno zabudnúť na to, že popri formálnych komunikačných kanáloch existuje aj neformálna komunikačná sieť, ktorou sa ako blesk šíria „zaručene pravdivé“ informácie. Je potrebné nájsť si „svojich ľudí“, ktorí sú súčasťou tejto siete na všetkých úrovniach, a využívať ich na posúvanie komunikačných odkazov a získavanie spätnej väzby.
Pre konečný úspech kvalitného ľudského kapitálu sú potrebné vodcovské osobnosti. Sú to ľudia, ktorí si dokázali vytvoriť rovnováhu medzi osobným talentom, odborným vzdelaním a profesionálnymi manažérskymi zručnosťami. Vodca musí byť tiež stratég, pričom stratégiu nemožno zredukovať len na techniky a metódy. Tie veľa pomáhajú, avšak nikdy nenahradia intuíciu. Umenie stratégie je aj schopnosť vnímať a predvídať vývoj. Aby bol človek dobrým stratégom, musí mať vyvinutý zmysel pre riziko, musí mať naň aj chuť. Medzi vlastnosti pravých lídrov patrí tiež schopnosť vedieť sa chopiť šance, odvaha využiť historický okamih či prijať riziko prehry. Orientácia smerom do budúcnosti si vyžaduje najmä profesionálnu skúsenosť, zmysel pre premýšľanie, osobnú motiváciu na dynamiku a pripravenosť prijímať medzinárodné techniky riadenia a kooperácie. Líder musí chcieť a vedieť prevziať na vlastné plecia zodpovednosť nielen za seba a vlastné pracovné výkony a výsledky, ale aj za prácu iných ľudí. Rovnako dobre musí vedieť a chcieť rozhodovať a konať aj v súvislosti so štátnymi, európskymi alebo verejnými záležitosťami. Okrem toho sa musí neraz bleskovo vedieť rozhodovať aj na základe protichodných informácií a ovládať taktiky, vďaka ktorým zvládne prijímanie aj nepríjemných rozhodnutí.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Líder stojí na čele tímu, inšpiruje, motivuje a presviedča. Vodcovstvo je najjemnejším, najosobnejším a najťažšie definovateľným aspektom riadenia, pričom riadenie sa chápe ako vzájomný vzťah, v ktorom zohráva životne dôležitú úlohu dôveryhodnosť. Dôveryhodnosť vodcu zvyšuje jasne formulovaný a všeobecne akceptovateľný systém morálnych hodnôt. S dôveryhodnosťou sa spája kvalita komunikácie, ktorá je záležitosťou špecifických schopností. Jednou z nich je napríklad narábanie s informáciami. Ak si niekto zmonopolizuje informácie ako zdroj osobnej moci, demotivuje ostatných. Ak, naopak, berie informácie ako niečo, čo treba využívať a riešiť spoločne, vyvoláva lojalitu a súdržnosť.
Skutočný líder sa dokáže vyhnúť riziku nadraďovania a vyvyšovania sa nad ostatných, pokušeniu sústrediť priveľa moci a príliš personalizovať riadenie. Hoci jadrom manažérskej profesie je talent a osobné čaro, z hľadiska konečného úspechu je potrebná rovnováha výnimočného talentu, charakteru a vrodenej presvedčovacej sily lídra s metódami, procesmi a so systémom delegovania úloh umožňujúcich neraz aj obrovskému počtu ľudí hrať svoju úlohu v tímovom snažení. Pravou vodcovskou osobnosťou je teda stratég, manažér a vodca zároveň, pričom ku každej z týchto charakteristík je potrebný talent. Hoci vodcovstvo možno rozvíjať aj trpezlivou prácou na sebe samom, jeho podstatou je dar, ktorý nemožno ovplyvniť. Je pritom potrebné jasne rozlišovať vodcov a výkonných manažérov. Vodcovia sú tí, ktorí „robia správne veci“, a výkonní manažéri zasa tí, ktorí „robia veci správne“. Obe úlohy sú dôležité, avšak veľmi sa odlišujú, preto ich zriedkakedy dokáže plniť jedna osoba. Spoločnosti, ktorým sa podarí získať a dlhodobo si udržať takýchto ľudí, vyhrávajú. Víťazstvo v tomto boji pomáha vo vyspelých krajinách čoraz častejšie zabezpečiť spoluprácu s profesionálnymi a nezávislými poradcami s medzinárodným know-how a dlhodobými skúsenosťami na lokálnom i globálnom trhu.[4]

ZÁVER

Osobne si myslím, že informovanosť a komunikácia zamestnancov so zamestnávateľom by mala byť na každodennom poriadku o tom, čo sa vo firme alebo inštitúcii deje, prečo sa to deje, aby nevznikali mylné predstavy nielen u zamestnancov, ale aj u samotných zamestnávateľov. Dobre komunikovať s podriadenými je základ celej organizácie a z toho vyplývajúci základ úspešnosti firmy. Niekedy mám pocit v zamestnaní, že sa dozvedám o rôznych udalostiach dosť neskoro, pričom by som mala byť informovaná medzi prvými, keď je potrebné podávať vonkajšiemu prostrediu dôležité informácie. Aby nedochádzalo k nepríjemnostiam a zlej komunikácii s vonkajším prostredím, je potrebné otvorene sa porozprávať o vzniknutých udalostiach so všetkými zamestnancami, ktorí prichádzajú najčastejšie do styku s verejnosťou.
Každý človek by mal dbať o to, aby ho vnímali ľudia ako dôveryhodnú, spravodlivú, iniciatívnu osobu a mal by mať schopnosť motivovať a počúvať ľudí, s ktorými prichádza do styku.
Snažím sa vystupovať profesionálnym a pokojným spôsobom, pri kontakte s človekom sa snažím počúvať a pochopiť, o čo konkrétne žiada, snažím sa vysvetliť situáciu, v ktorej sa nachádza, informovať ho, čo musí urobiť, aby sa dostal k tomu, o čo žiada. Do komunikácie vkladám reč svojho tela úsmevom, snažím sa mať dobrý vzhľad, pretože pri styku s ľuďmi je dôležité byť kultivovane odetý a správať sa milo. Nikdy nepoužívam taktiku ohrozovania, kritizovania toho druhého, pretože z môjho pohľadu je to úbohé a nič sa tým nevyrieši. Komunikujem spôsobom, aby som zanechala u človeka pocit dôvery a v istom prípade aj pocit bezpečia. Pretože mám názor, že ľudia si ma skôr zapamätajú ako priamu a priateľskú ženu, ako keby som vystupovala neisto a hrubým spôsobom.
V prípade mylnej informácie z mojej strany sa snažím okamžite odstrániť túto chybu ospravedlnením sa a vysvetlením nových možností, ako správne postupovať a konať vo svojom problé

Žiadna vyspelá spoločnosť nemôže fungovať bez dobrej rečovej komunikácie. V dnešnej dobe treba klásť väčší dôraz na rozvíjanie a zároveň skvalitňovanie takej komunikácie, kde dominuje schopnosť človeka, najmä vzdelaného, hovoriť voľne, isto, zrozumiteľne, príťažlivo, zaujímavo, presvedčivo, kultúrne a kultivovane pred väčším počtom ľudí, čiže rečniť. Rétorika si všíma vnútornú – obsahovú stavbu prejavu aj jeho jazykovo – kompozičnú stránku, no nemenej pozornosti venuje spôsobu prednesu.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Jej cieľom i obsahom je rozvíjať umenie „dobre hovoriť“. Znamená to hovoriť tak, aby sa subjektívne presvedčenie rečníka stalo všeobecným.
Dôležitú úlohu tu hrá osobnosť rečníka, to akú autoritu a vierohodnosť si získa, ako preukazuje svoje subjektívne kvality správnym používaním jazykových i momojazykových rečníckych prostriedkov.

Ako osobitná disciplína sa rétorika vyčlenila z filozofie (sofistiky), rozvíjala sa v starovekom Grécku a Ríme. Tam vznikli aj základné diela o rečníckom umení – Aristotelova Rétorika. V Grécku tzv. logografi zostavovali prejavy a reči na objednávku.

Medzi najvýznamnejších gréckych rečníkov patril Demosthénes (384 – 322 pred n.l.), najväčším rímskym rečníkom bol Cicero (106 – 43 pred n.l.) Postupne sa rétorika prestala rozvíjať samostatne, stala sa súčasťou štylistiky. V súčasnosti opäť dochádza k renesancii rétoriky ako samostatnej vedy. Súvisí to s narastaním významu živého hovoreného slova na verejnosti.
Dôležité štylistické pojmy v rétorike sú rečnícky štýl, rečnícky prejav a rétorika.

Pojem - rečnícky štýl

Štýl je vo všeobecnosti charakteristický spôsob správania, konania, myslenia a vyjadrovania, príznačný pre indivíduum alebo spoločenskú skupinu a jazykový štýl je spôsob narábania s jazykovými prostriedkami. Rečnícky štýl je jedným z funkčných jazykových štýlov. Vyznačuje sa cieľavedomým výberom, usporiadaním a využitím jazykových i mimojazykových prostriedkov.

Pojem – rečnícky prejav

Rečnícky prejav je základný žáner rečníckeho štýlu, je to špecifický komunikačný akt, ktorý sa realizuje v ústnej podobe a za prítomnosti adresáta. Jeho dôležitým znakom je verejnosť a oficiálnosť a teda i spoločenský záväznosť používania kodifikovanej podoby slovenčiny.

Pojem - rétorika

Základom pojmu je grécke slovo rhesis = reč; rhétoriké techné = rečnícke umenie; rétor = učiteľ rétoriky. Nie každý rétorik je aj dobrým rétorom. V antickom grécku do pojmu techné – umenie, zahrňovali aj vedy.
Každú vedu charakterizujú najmenej tri hlavné znaky: systém poznatkov, predmet skúmania a metódy.

Rétorika ako systém

Rétorika je systémom poznatkov z viacerých vied, predovšetkým jazykovedy (fonológie, gramatiky, štylistiky), fyziky, kinetiky, zo psychológie, pedagogiky. Rétorika je teda medzi predmetná – interdisciplinárna veda. Popri iných funkciách, ktoré plní každá veda, rétorika plní aj funkciu sprostredkujúcu, a to medzi jazykovou teóriou a konkrétnou živou jazykovou praxou.

Predmet rétoriky

Pod pojmom predmet vedy chápeme „tú časť objektívnej reality, ktorá má k nám nejaký priamy alebo nepriamy vzťah ovplyvňujúci naše poznanie a konanie.“ Predmetom rétoriky ako vedy je určitý druh ľudskej komunikácie, označený pojmom rečnenie. Rečnenie je taký druh ľudskej komunikácie, ktorého podstatou je zdeľovanie, odovzdávanie svojich pocitov, predstáv, myšlienok, úvah, citových impulzov, názorov, prejavov vôle a iných zložiek obsahu nášho vedomia. Subjektom uvedenej činnosti je rečník, prijímateľom poslucháč, účastník, spoluúčastník.

Metódy rétoriky

Každá ľudská činnosť, aj vedecká, má určité smerovanie od základu k cieľu, čo sa realizuje pomocou krokov, ktoré nasledujú po sebe v prísnej postupnosti. Metóda vo všeobecnosti je cesta poznávania predmetu, je to obrazne povedané – cesta, po ktorej postupujeme od základu k cieľu, k výsledkom činnosti. Slovo pochádza z gréčtiny, kde „met hodos“ = tou cestou.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Súčasťou metódy sú: operácie, to jest priradenie prvku množiny M k určitému prvku alebo prvkom množiny M, východisko a postupnosť operácií.
Teoretik z oblasti rétoriky môže skúmať predmet a získavať poznatky o ňom nasledovnými metódami:

Experimentálne metódy, pomocou ktorých sa dá skúmaný jav rétoriky umele vyvolať, pripraviť a meniť podmienky výskumu. Experiment umožňuje presne registrovať výpovede či už na magnetofónový záznam, alebo videozáznam a rýchle hromadiť poznatky.
Pozorovanie, ktoré sa v starších učebniciach psychológie a sociológie delilo na sebapoznanie – introspekciu, a pozorovanie iných – extrospekciu.

Historická metóda – využíva ju historiografia rétoriky. Jej podstata spočíva v štúdiu prameňov (rukopisov, publikovanej a inej literatúry).
Vzťah rétoriky k iným vedám je daný jej pozíciou medzi vedami, s ktorými úzko súvisí. Rétorika je interdisciplinárna veda, ktorá využíva poznatky jazykovedy a jej disciplín (gramatiky, ortoepie, štylistiky), fyziky a jej disciplín (akustiky, kynetiky), semiotiky, pedagogiky a iných základných vied.

Technika hovoreného slova

Hovorenie je súbor určitých motorických zvyklostí nášho tela, t.j. pohybov, ktoré sú riadené z nervového centra /ústredia/ a určené tým telesným orgánom, ktorými hovoríme. Ku každému slovu alebo vete, ktorú chceme vysloviť, vznikne pri voľnom popude v našom mozgu motorický slovný obraz / súhrnná predstava všetkých artikulačných pohybov/, ktorý uvedie do pohybu **svalstvo dýchacie, hlasové a hláskotvorné**.“
Výsledkom tejto koordinovanej spolupráce je **zvuková reč.**
Rečové orgány rozdeľujeme do troch skupín:
1. *Dýchacie /respiračné/-* sú zdrojom výdychového prúdu vzduchu, ktorý je nevyhnutný pre vznik hlasu.
2. *Hlasový /fonačný/ orgán-* tu sa vytvára hlas a rôzne spôsoby modulácie reči.
3. *Artikulačné /upravujúce alebo modifikačné/ orgány-* tu sa tvoria hlásky

1.Dýchacie orgány
- **pľúca**, majú respiračnú funkciu – zaobstarávajú výmenu dýchacích plynov medzi alveolárnym vzduchom a krvou a
ventilačnú funkciu – činnosťou dýchacích svalov vykonávajú výmenu vzduchu v pľúcach a v dýchacích cestách zmenou objemu hrudnej dutiny.

Pľúca sú uložené v hrudnej dutine a sú rozdelené na dva vaky:
Pravý vak – sa skladá z troch lalokov
Ľavý vak – sa skladá z dvoch lalokov, pretože je tu uložené srdce.

Cesta vzduchu z prostredia do organizmu vedie cez nosovú alebo ústnu dutinu do nosohltana, ďalej hrtanom, priedušnicou do priedušiek.
Priedušky sú dve –ľavá a pravá /každá v jednom pľúcnom vaku/. Rozvetvujú sa na priedušinky a tie sa ďalej členia n apľúcne vačky – alveoly. Tu sa realizuje respiračná funkcia pľúc. Pľúcny vačok má veľkosť asi 1/3 mm a v celých pľúcach je asi 150 miliónov alveol. Dýchacia plocha ich stien je asi 80 až 100 m². Dospelý človek denne spotrebuje asi 500 litrov kyslíka. Vydýchne asi 450 litrov kysličníka uhličitého a asi pol litra vydýchne v podobe pary.

Dýchacie pohyby sú riadené automaticky – neurohumorálnou reguláciou, ale podliehajú tiež vôli. Keď dýchame v pokoji, nádych a výdych je rovnomerný a ich pomer je asi 2:3. Pri rozprávaní však musíme s dychom šetriť a pomer nádychu a výdychu je asi 1:7, 1:12 a viac. To znamená, že dýchanie pri reči je

WWW.EVANJELIZACIA.EU

naučené, ak chceme dosiahnuť správnu rečovú techniku, potrebujeme dýchanie vedome riadiť.
Nie každá hláska je rovnako náročná na spotrebu artikulačného prúdu- veľká výdychová spotreba je pri fonácií spoluhlások **H** a **CH**.
Pri jednom výdychu sa vymieňa asi 500 cm³ vzduchu. Celkove pľúca obsiahnu asi 5 000 cm³ a pri normálnom dýchaní zadržia asi 2 500 cm³

Rozoznávame 4 typy dýchania:
1. **Hrudné – kostálne**, je založené na práci medzirebrových svalov. Bránica, ktorá oddeľuje hrudnú dutinu od brušnej dutiny je pri tom pasívna
2. **Bránicové – diafragmatické**, je založené hlavne na intenzívnej činnosti bránice. Medzirebrové svaly rozširujú hrudník len v jeho najspodnejšej časti
3. **Zmiešané – kostoabdominálne**, je založené na aktívnej činnosti medzirebrového svalstva, bránice a brušných svalov. Vzduch sa dostáva do spodnej časti hrudného koša, ktorý sa rozšíri. Bránica klesá, pod jej tlakom sa vyklenie brušná dutina, pritom ale plecia a horná časť hrudnej dutiny ostávajú v pokoji. Pľúca sa pri tomto type dýchania napĺňajú vzduchom aj v horizontálnom aj vo vertikálnom smere.
4. **Horné – klavikulárne**. Pri tomto type dýchania sa vzduch dostáva do hrotov pľúc, vytláča hrtan a tak tón, ktorý vzniká je krčovitý, forsírovaný. Navyše sa prejavuje aj opticky – zdvíhaním pliec.

Najvhodnejším typom dýchanie je zmiešané dýchanie. Možno pri ňom dosiahnuť veľký objem vdychu a úsporný výdych. Je to ekonomický spôsob dýchania a aj najprirodzenejší, pretože napr. takto dýcha človek v spánku.
Objem pľúc ovplyvňuje techniku reči. 4 primárne objemy:
1. **Respiračný objem** – množstvo vzduchu, ktoré sa vymieňa pľúcach pri každom nádychu a výdychu. Pri pokojnom dýchaní je to asi 500 cm³
2. **Inspiračný rezervný objem** (doplnkový, komplementárny vzduch), t.j. množstvo vzduchu, ktoré sa môžeme nadýchnuť maximálnym nádychom okrem obvyklých 500cm³. Je to asi 2 500 cm³.
3. **Expiračný rezervný objem** (zásobný, rezervný vzduch) t.j. množstvo vzduchu , ktoré môžeme ešte vydýchnuť po obvyklom výdychu maximálnym výdychom. Je to asi 1 000 cm³.
4. **Reziduálny objem** (zvyškový reziduálny vzduch) t.j. množstvo vzduchu, ktoré ostane v pľúcach aj po najintenzívnejšom výdychu. Je to asi 800 cm³.

Objem pľúc – **vitálna kapacita** – je množstvo vzduchu, ktoré vytlačíme z pľúc po maximálnom nádychu. Zaznamenáva to prístroj – **Spirometer**
Priemerná vitálna kapacita pľúc u žien – 3 a štvrť litra vzduchu
u mužov – 4 litre
Priemerná dĺžka výdychu dosahuje asi 20 s.
Dospelý človek sa priemerne za minútu nadýchne 12 – 16 krát.

Dýchanie výrazne ovplyvňuje rečový výkon, preto je dôležité:
1. zvyšovať kapacitu pľúc /čím väčšia, tým lepšie sú podmienky pre dobrú fonáciu a dikciu/
2. dodržiavať správnu ekonómiu výdychu / schopnosť dobre hospodáriť s dychom pri jeho využití pre reč/

2. ***Hlasový /fonačný/ orgán***
Hrtan je prirovnávaný, kvôli svojej rozmanitosti tónov, k hudobnému nástroju.
Hrtan – larynx, je orgán, v ktorom vzniká hlas. Skladá sa z chrupiek, väzov, svalstva a sliznice, ktorá vypĺňa jeho vnútrajšok. Chrupavky tvoria kostru hrtana. Anatomicky sú to štítna chrupka, prstencovitá chrupka a hlasivkové chrupky. Hlasivkové chrupky sú spojené s prstencovitou chrupkou väzivom a zložitým kĺbovým systémom, ktorý patrí medzi najzložitejšie v ľudskom organizme a umožňuje najrozmanitejší pohyb hlasivkových chrupiek: približovanie, odďaľovanie, vytáčanie, sklápanie, zdvíhanie. Tento pohyb chrupaviek sa prenáša na hlasivky a má veľký význam pri tvorení

WWW.EVANJELIZACIA.EU

hlasu.
Medzihlasivkový otvor sa nazýva **hlasová štrbina – glottis**.
Vnútorné hrtanové svalstvo priamo ovplyvňuje pohyb hlasiviek tak, že **rozvierače** rozširujú štrbinu, **zvierače** uzatvárajú hlasovú štrbinu a **napínače** vykonávajú vlastnú hlasotvornú činnosť. Napínače sú dva, vonkajší vpredu približuje štítnu a prstencovú chrupku, a tým napína a predlžuje hlasivky. Vnútorný napínač približuje hlasivkové chrupky k štítnej chrupke a tým skracuje a uvoľňuje hlasové väzy.
Hlas vzniká rozkmitávaním vzduchového stĺpca nad hlasivkami, teda jeho periodickým zhusťovaním a zrieďovaním, ktoré spôsobujú hlasivky periodickým roztváraním a zatváraním hlasivkovej štrbiny.
Teórie vzniku hlasu:
1. myoelastická - /klasická/ kmitanie hlasiviek je závislé od výdychového prúdu vychádzajúceho z pľúc
2. neurochronaxová – neuromuskulárna – ku každému kmitu hlasivky dostávajú impulz z nervového ústredia a na jeho základe vzniká aktívna kontrakcia svalstva.

Vlastnosti hlasu - sila, výška a farba

3. Artikulačné /upravujúce alebo modifikačné/ orgány

- rezonančné dutiny / - nadhrtanové - hlavové /dutina klinovej kosti, čelná dutina a vš. lebečné dutiny/
- stredné / hrdlová, ústna, nosová dutina/
- podhrtanové - prsné dutiny – priedušnoca, priedušky a priestor hornej časti hrudného koša
- a orgány ústnej dutiny, ktoré ohraničuje svalstvo perné, žuvacie a lícne

Artikulačné orgány ústnej dutiny sú veľmi dôležité pre výslednú modifikáciu rečového signálu, pretože sú to orgány vedome ovládané. **Zraková opora klásky.**
Artikulačné orgány :
- **pevné** / zuby, ďasná, horná čelusť, tvrdé podnebie/
- **pohyblivé** /pery, jazyk, sánka, mäkké podnebie s čapíkom /

Jazyk – najpohyblivejší a najdôležitejší artikulačný orgán
- koreň , chrbát a konček

Pri normálnom rozprávaní zaujímajú artikulačné orgány asi 600 rôznych postavení za minútu.
Artikulácia každej hlásky sa skladá z troch fáz:
- intenzia – príprava art. org na artikulačné postavenie
- tenzia – zrcholová fáza artikulácie
- detenzia – návrat artk. org do pokojovej polohy

Artikulácia dlhých hlások trvá asi 2x toľko á= a + a
Chyby artk.:
Sigmatizmus /šušlavosť/ - sykavky – **s, z, c, š, ž, č**
Rotacizmus – chybná výslovnosť spoluhlásky **r**
Kapacizmus – **k, g**

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Obsahová náplň predmetu

- pojem, význam, predmet, metodológia a metódy rétoriky
- dejiny rétoriky
- materiálna rétorika
- semiotika
- základná rétorika
- formálna rétorika
- kinetika

Predmet rétoriky

- predmetom rétoriky ako vedy je určitý druh ľudskej komunikácie označovaný pojmom „rečnenie“.
- Podstatou rečnenia je odovzdávanie pocitov, predstáv, myšlienok, úvah, názorov a iných zložiek obsahu nášho vedomia.
- Subjekt/objekt – percipient

Metódy rétoriky

- René –Descartes (17. storočie) „Rozprava o metóde rétoriky“
- Interdiskurzívnosť v komunikácii = vtiahnutie textu k rôznym žánrovým a štýlovým vzorcom
- Napodobenina
- Narušenie tradičných spôsobov vyjadrovania
- Oživenie imitatio antickej rétoriky

10 praktických tipov pre úspešný rozhovor:

- pripraviť sa na rozhovor (argumentačná báza)
- nestrácať zo zreteľa cieľ
- usilovať sa o partnerskú pozíciu/úcta k človeku
- usilovať sa o porozumenie / aktívne počúvanie
- vedieť rozhovor aj prerušiť, ak treba
- nenechať sa vyviesť z línie rozhovoru
- schopnosť vystihnúť podstatu v krátkom čase
- pýtať sa, keď niečomu nerozumieme
- používať otázky = signály záujmu
- používať obrazné, metaforickú reč

Virtuálny dialóg (rozhovor)

- reálny a virtuálny dialóg
- ak svoju účasť na slove rečníka vyjadrí poslucháč neverbálne, ide o virtuálny rozhovor, navonok akoby išlo o monológ
- poslucháči používajú mnohé motorické impulzy, čo nazývame gestus otázky
- senzitívne spätné účinky kladú hovoriacemu podnety a otázky

Vnútorné a vonkajšie prostriedky virtuálneho dialógu

- „kto v sebe našiel bytie zladené so svojím poslaním, spočinie v sebe, má dosť pre seba, je aj dosť bohatý na to, aby mohol rozdávať iným.“ (Otto Haendler)
- Rečnícka otázka, subjekcia, predstieranie dialógu, koncesia (pripustenie), anakoinósis (pýtať si radu), dubitácia (zdanlivá pochybnosť), sustentácia (vystupňovanie napätia), paradoxon (zdanlivé protirečenie), prolepsis (prednímanie námietky), korekcia, suspenzia (náhle zstavenie)

Figúry pôsobnosti:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Amplifikácia – rečnícke rozvinutie myšlienky alebo pravdy za účelom vzbudenia hlbokého dojmu (rozum, city, vôľa), amplifier = rozšíriť
- Je psychologicky odôvodnená, diskurzívne poznávanie, motív vôle, poznať hodnotu faktov
- Opakovanie faktov nie je pomocou tautologických výrazov, ale používaním vecných prostriedkov: prirovnanie, podobenstvá, príklady, metafory, reč, definície, príčiny, účinky, gradácia atď.
- Anfora
- Epifora
- Komplexia
- Konduplikácia
- Polsyndeton (coniunctio)
- Asyndeton
- Elipsa
- Litotes (dvojnásobný zápor)
- Klimax (stupňovanie so zopakovaním stupňa)
- Chiazmus (krížové umiestnenie 4 VČ)

Ďalšie figúry pôsobnosti:

- konkatanácia (zreťazenie)
- antitéza (protikladné položenie)
- paraleipsis (zdanlivé obídenie, ukrytie)
- rečnícke zvolanie
- deprekácia (neobvyklá prosba naplnená citmi, zaprisahanie)
- optácia (pôsobivá figúra reč. želania)
- apostrofa (oslavuje neprítomnú osobu alebo neživú vec)
- prosopoia (fictio personarum) Ethopoia

Zásady virtuálneho dialógu

- najdôležitejšie je evidovať počas prejavu nami vyvolaný gestus otázky a odpovedať naň
- Axióma virtuálneho dialógu: Rečník musí byť pri vec i a pri poslucháčoch!!!

2. Nečítať prejav
3. Neučiť sa ho naspamäť

Každá vyslovená veta utvára novú rečovú situáciu, ktorá pobáda rečníka na novú osobnú tvorbu. Zameranosť na cieľ a cesta k cieľu pozorne sleduje a rešpektuje situáciu a motorické impulzy auditória.

Dôvody na virtuálny dialóg

- rétorický dôvod – významný profánny rétorik Heinz Lemmermannn vyžaduje, aby sa reč pohybovala okolo vopred vytýčených bodov a prispôsobovala sa momentálnej vnímavosti publika. nebyť otrokmi svojho konceptu!
- Taktický (strategický) dôvod – vrúcny virtuálny dialóg nenudí poslucháča

Názornosť

- ako odovzdať abstraktný obsah poslucháčom?
- Prevod prostredníctvom názornej reči
- Človek je naučený väčšinou myslieť konkrétne a materiálne
- Cieľ: pozdvihnutie človeka pre určité hodnoty
- Zobrazovacia metodika, vzdialenosť medzi vnútorným svetom orátora a percipienta

Zážitkové, vnútorné vnímanie:

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- zmyslová vrstva, zmyslová úroveň bytia
- rozumová vrstva
- vôľová vrstva
- emocionálna vrstva
- obrazová vrstva duše – je najhlbšia vrstva, odtiaľ prichádzajú pokyny, čo má človek robiť, ako uskutočniť svoju podstatu

Prostriedky názornosti, znázorňujúce figúry:

- prirovnanie (2 skutočnosti a pari, a mojori, a minori)
- kontrapozícia (prirovnanie 2 protikladných ideí)
- hypotypóza (povedzme, pomyslíme si, že ....)
- podobenstvo (rozvíja len 1 ideu, zviditeľňuje ju)
- parabola (vyrozprávaná udalosť, príbeh)
- konkretizácia
- narácia (rozprávačstvo, používanie akcidentov)
- sprítomnenie (praesentia movent animum)
- priama reč (oživuje podanie nejakej udalosti)

Príklad narácie:

- ľudia vyťažia z bohatstva málo šťastia „Starý Rockefeller získal týždenne viac ako milión dolárov. Na svoje jedlo však mohol minúť iba päť dolárov, lebo bol chorý a musel jesť len zeleninovú kašu a zemiakové pyré“
- dnes sa narácia dáva prednosť pred vy vysokou úrovňou abstrakcie
- rečník sa má zameriavať na akcidenty hodnôt, skutočností, osôb, dejov,.....

Rečnícke myslenie, rečnícke cvičenia

- predčítanie
- reprodukcia obsahu
- hovorenie okolo hesla
- rozprávanie
- vecná správa
- prisviedčacia reč
- pozorovanie druhých rečníkov
- rozbor reči
- diskusia
- experiment (Kliemov návrh)

Rečový štýl

- Rečnícky prešperkovaný štýl (rečové figúry) – nebezpečenstvo zatemnenia reči
- Nerečnícky štýl

Reč je často vedeckou rozpravou, chýba jej sviežosť, cit, bezprostrednosť, virtuálny dialóg, vnútorné zanietenie.
Rečnícke prostriedky musia slúžiť myšlienke a nesmú byť samoúčelné.

Tri dikcie (striedanie, variácie)

- Sermo pedester – prozaická dikcia (oslovuje rozum poslucháča)
- Sermo tempetatus –nmáležite zostavená dikcia (vôľa, srdce poslucháča)
- Sermo elatus – vznešená dikcia (záver, vyjadrenie duchovnej radosti, bázne, nádeje, predsavzatie, presvedčenie)

Rečový tón

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Hudba za slovami – výrečnosť je často v tóne hlasu, ako vo voľbe slov

2 úlohy rečového tónu: pre uši, pre srdce
Rečník musí hovoriť hlasne, zreteľne, pomaly.
Väčšia hlasitosť: zosilnenie prúdu dychu, zosilnenie rezonancie, artikulácie, spomalenie tempa.
Extrém: hlasitosť ako demagógia (vedenie dôkazu, keď argumentácia nie je presvedčivá)
kompenzácia vnútornej neistoty rečníka, kto má pravdu nepotrebuje kričať.

Zreteľnosť – artikulácia (pozornosť a sebadisciplína)
Rečník nie je herec ani recitátor, musí však hovoriť zrozumiteľne.

- Jazyk a pery vykonávajú pri tvorení hlások hlavnú prácu, výrazná činnosť svalov
- Veľmi zreteľne treba tvoriť spoluhlásky **m, n, l, r**, pozor na spodobovanie.
- V poradí samohlások i-e-a-o-u pribúda zaokrúhľovanie perí.
- Jazyková gymnastiku (tetulitotu, lelelilotu...)

Pomaly – Tempo – Umenie pauzy

- Striedanie tempa, dôležité myšlienky musíme hovoriť pomalšie a dôraznejšie.
- Tempo v slávnostnej reči je pomalšie a miernejšie ako v povzbudzujúcej reči.
- Čím je väčší priestor tým sa musí hovoriť pomalšie, aby sa reč nestrácala.
- Čím rýchlejší niekto hovorí, tým je povrchnejší.
- Pomalší prednes: Modulácia hlasu a istota v prednese, aj šetrenie fyzických síl, dôstojnosť, sila a zrozumiteľnosť reči.

Rečový prejav pre srdce

- Emfáza, emfatický tón vystihuje citové pohnutie rečníka (prosby, želania, napomenutia, uistenie, živé otázky, zvolania, gradácie).
- Modulácia rečového tónu – striedanie vyšších a nižších tónov v reči, vychádzame zo strednej hlasovej polohy (je ako pole, na ktorom rečník nachádza odpočinok).
- Vyhnúť sa monotónie a izotónie (stereotypné opakovanie tej istej modulácie).

Rečový prejav pre srdce

- Sfarbenie rečového tónu, mnohofarebnosť, kultivovanosť rečníka.
- Hlas utvorený v hrdle dostáva svoje ľudské sfarbenie v rezonančných dutinách.

Zmena farby hlasu pri vnútornom citovom dojatí alebo na priamy pokyn našej vôle (afektovanie, strojenosť sú žiadúce)
<u>Prednášaná pravda sa musí rečníka zmocniť.</u>
<u>Svieži, elastický ohybný a poddajný hlas.</u>

Gestá a zovňajšok rečníka (Praktická rétorika)

- Vyvarovať sa pred nesprávnym gestikulačným prejavom.
- Základné pravidlá o gestách.
- Gestá – napodobňovacie, ukazovacie, myšlienkové, gestá citov a vôle.
- Gestá synsémantické (mimovoľné, neuvedomelé) a autosémantické (uvedomované, odpozorované,nacvičené).
- Rytmogesto = zviazanie intonémy s kinémami.
- Decentnosť a úspornosť gestikulácie.

Autosémantické gestá

- Deiktické (ukazovacie)
- Ikonografické (zobrazujúce) – má často hodnotu synekdochy pars pro toto alebo totum pro prarte

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Symbolické (naznačujúce)
- Kontaktové (napr. ruky preložené na hrudi)
- Gestá, ktoré sa prekrývajú s onomatopoickými citoslovcami (vyrábanie rôznych zvukov)

Mimojazykové prostriedky
- Sekundárne, nonverbálne zložky rečníckeho prejavu: mimika, gestikulácia, proxemika, posturika, haptika
- Kinetika –náuka o pohybe tváre, rúk
- Existuje 7 primárnych emócií
- Pri všeobecných, odborných, náučno-odborných prejavov sú relevantné iba mimické prejavy spokojnosti a záujmu.
- Zvláštne, slávnostné a príležitostné prejavy (šťastie, prekvapenie, strach, zlosť, smútok)
- Mimika – spontánna, nenaučená, podvedome realizovaná „reč“

Proxemika = „mlčiaca reč“
- Tkz, teritoriálne správanie rečníka
- Optimálnu vzdialenosť musí rečník vycítiť na základe konkrétnej situácie
- Rečník môže variabilne narábať s horizontálnou i vertikálnou proxemikou.
- Proxemiku výrazne ovplyvňuje veľkosť a tvar miestnosti.
- Proxemika zasahuje i do oblasti expresívnosti prejavu.

Štyri pásma proxemiky podľa antropológa E.T.Halla
- Intímne pásmo – do 45 cm
- Osobné pásmo – od 45 do 120 cm
- Spoločenské pásmo – od 120 do 360 cm
- Oficiálne pásmo menšie od 4 – 7,5 m
- Oficiálne pásmo väčšie – vyše 7,5 m (kazateľské vystúpenie)

Posturika – posturológia
- veda o prenášaní informácií vyjadrených polohou a držaním tela, o konfigurácii jeho časti, synchronizované správanie.
- Momentálne rozpoloženie a psychický stav rečníka, stupeň sebavedomia
- Dbať na dôstojnú polohu tela a pomocou introspekcie ju držať pod kontrolou.
- Vyvarovať sa stereotypnej chôdzi.

Haptika
- Efektívnym komunikačným prostriedkom je dotyk.
- Primeraná forma dotyku je podanie ruky.
- Pravidlá etiky podania ruky.
- Príležitostné a slávnostné prejavy – bozky, objatia a pod.
- Vyhnúť sa sebahaptike v súvislosti so stresom, vnútorným nepokojom a stavom úzkosti, zlozvyky

Moderná štylizácia
- Vyhnúť sa používaniu slovesných substantív (končiace na –tie, -nie, -nia), ktoré sú prejavom neistoty rečníka, kým sloveso núti vyjadrovať sa precízne.
- Sloveso je zdravou bunkou reči a má byť v aktívnom tvare.
- Vyhnúť sa „zamrznutým“ šablónam pri používaní prídavných mien, uchrániť sa klišé.
- Slová majú rovnako ako človek svoj vývoj, svoje dejiny a môže aj zomrieť, „mŕtve slová“ sú izolované, nemajú vzťah k iným pojmom.
- Vyhnúť sa superlatívom – superlatív je pečaťou hlúpych.
- Dobová štylizácia vety nová syntax

WWW.EVANJELIZACIA.EU

- Kontakt so súčasnou literárnou rečou (dorozumievacie a umelecké jazykové štýly)
- Súkromný, praktický odborný, teoretický odborný dorozumievací štýl
- Zavŕšenie štýlu osobným elementom.

Príprava rečového prejavu (podľa Heinza Lemmmermanna)

1. Zhromažďovanie materiálu.
2. výber a triedenie materiálu
3. sústredené uvažovanie
4. prvé heslovité záznamy
5. štylistické formovanie hlavnej časti
6. formovanie úvodu a záveru
7. celková kontrola
8. konečná úprave reči
9. pamäťové osvojovanie
10. rečnícke osvojovanie

TRÉMA A JEJ ZDOLÁVANIE

Verejné vystupovanie, najmä pred väčším počtom cudzích poslucháčov, kladie vysoké psychické nároky na ľudí, ktorí odovzdávajú verejnosti svoje myšlienky a názory, ktorí ju nejako ovplyvňujú, formujú. Najväčšou prekážkou a psychickou zábranou býva tréma, strach postaviť sa pred nespočetné cudzie tváre, pred množstvo pozorujúcich a skúmajúcich očí, pred nevypočítateľný potenciál intelektu, schopností a kritickosti zúčastnených a prehovoriť k nim tak, aby to všetci prijali ako hodnotu. Tréma vyvoláva fyziologický reflex, býva vážnou prekážkou pri fonácii a artikulácii reči, ale aj pri myslení, pri sústreďovaní sa a pri potrebnej kontrole vôľovej zložky psychiky.

Tréma máva viaceré korene. Vyplýva:

Z osobnej neskúsenosti alebo nepripravenosti,
Zo strachu pred neznámou silou, ktorú masa poslucháčstva predstavuje, alebo zo strachu pred niektorými osobami (autoritami), ktoré sú v radoch poslucháčstva,
Z podcenenia vlastných schopností a obáv z prerieknutia,
Zo strachu pred neočakávanými komplikáciami a rušivými náhodami,
Zo strachu pred ohlasom a následkami reči, keďže je všeobecne známe, že verejné rečnenie je vždy spojené s istým rizikom,

Z rečníkovej plachosti, z neschopnosti viesť a ovládať masy, z nedostatku pevnej vôle, odhodlania, z vlastnej neurolability.
Dejiny zaznamenali množstvo príkladov a prípadov, že úprimných a dobromyseľných rečníkov za ich činnosť stíhali a trestali, kým trestu unikali tí, čo proti záujmom ľudu vyvíjali utajenú činnosť.
Rečník alebo diskutér
By si mal opätovne klásť otázky, či má právo alebo povinnosť verejne vystupovať, či má využiť ponúkajúcu sa možnosť a príležitosť, či je jeho občianskou, národnou, vlasteneckou, ľudskou, pracovnou, odbornou a mravnou povinnosťou rečniť, kritizovať, či svojím vystúpením dakomu pomôže, dačo napraví, dajakú dobrú vec presadí, na dajakú chybu upozorní, či je v záujme dobrej veci ochotný znášať aj prípadný neúspech, zahanbenie alebo osobnú ujmu.
Okrem spomínaných vlastností dobrého rečníka je dôležitá predovšetkým neuropsychická dispozícia. Rozumie sa tým zdravá odvaha (nie však hazard), zdravé a opodstatnené sebavedomie (nie však megalománia, exhibicionizmus alebo štréberstvo). Iba silná osobnosť s potrebnou neuropsychickou dispozíciou, s pocitom potreby pomôcť spoločnosti, svojim blízkym, krajanom, spoluobčanom,

WWW.EVANJELIZACIA.EU

súdruhom, môže zdolať všetky psychické zábrany a postupne sa zbaviť trémy. Neurolabilná osobnosť sa o verejné rečnenie nemá uchádzať. Strach pred ľuďmi, nenávisť k nim, „vrodená" hanblivosť, pocit menejcennosti, samotárstvo, pocit spoločenskej vyradenosti, zbytočnosti, neschopnosť vecne, odosobnene a triezvo uvažovať sú objektívne prekážky stať sa verejným rečníkom. Ani ľudia zahľadení stále do seba, ktorí radi vždy vychádzajú zo seba a radi sa k sebe navracajú, ktorí večne v sebe čosi hľadajú, dávajú do poriadku, ktorí radi na seba upozorňujú a vedia presadzovať iba svoje názory, nebývajú dobrými a uznávanými rečníkmi.

Strach a tréma

Z rečnenia nie je však iba psychopatologická vec. Mávajú ju neskúsení začiatočníci i osvedčení rutinéri; jedni ju pociťujú a prežívajú „osudovo", intenzívne, iní len ako stav vzrušenia, nepokoja, nervového napätia. O tréme ako o normálnom stave hovoríme vtedy, keď je ovládateľná a mierniteľná vôľou, keď ju samočinne likvidujú iné psychické procesy, ako je napr. myšlienková koncentrácia a úsilie dosiahnuť cieľ. „Normálna tréma" sa potom postupne stáva hnacím motorom, zmení sa na pozitívnu silu v úsilí podať z každej stránky perfektný rečnícky výkon. Na druhej strane chorobná tréma umŕtvuje psychické pochody počas celej reči a viaže aj inerváciu rečových centier. Spôsobuje, že rečníkovi vysychá sliznica ústnej dutiny, zmeravejú mu hlasové a artikulačné orgány, je bledý, ale vzápätí sa zasa pýri, celý sa chveje, potí, jeho mimika je neprirodzená, gestá meravé. Ustrašený vzhľad nemôže prekryť úsmevom, nemôže maskovať prísnosťou alebo ráznosťou.

Bežná tréma

Zvyčajne ustupuje už po prvých úvodných vetách reči. Niekedy sa však počas reči opäť objaví, ak rečníka znepokoja nejaké nepriaznivé okolnosti, reakcia publika, neočakávaná príhoda (napr. strata časti napísaného prejavu, zámena stránok a pod.). Niekedy sa rečník strémuje aj sám vlastnými výrokmi, prerieknutiami, omylmi, niekedy ho strémujú otázky alebo pripomienky diskutujúcich poslucháčov.

Skúsenosťami a praxou sa upevňuje rečníkova istota, upevňuje sa aj jeho vôľa potláčať trému. Skúsení rečníci už vedia, aké skutočnosti a aké okolnosti, aké okruhy myšlienok ich trémujú, a usilujú sa vyhnúť týmto zdrojom trémy, vyhovoriť si ich existenciu. Nezľaknú sa ani výstredných reakcií publika, pohľadu na vzrušené, grimasou znetvorené tváre, na ich výhražnú gestikuláciu.

Proti bežným prejavom trémy

Možno najúčinnejšie bojovať najmä svedomitou prípravou textovej i prednesovej zložky reči i objektívnym zhodnotením jej spoločenskej užitočnosti. Tu niekedy treba zdolávať vlastné poplašné signály, ktoré rečníkovi navrávajú, že jeho reč je zbytočná, že by rovnako dobré služby spoločnosti urobil novinový článok, rozmnožený text, že niektoré osoby sa budú asi jeho rečou cítiť dotknuté, že by nemal na seba zbytočne upozorňovať, že by nemal riskovať a pod. Trému mierni aj vedomie, že rečník takmer vždy môže rátať s istou dávkou náklonnosti a sympatií publika alebo aspoň jeho časti, s jeho záujmom, s jeho dobromyseľným prístupom. Apriórna nevraživosť publika voči rečníkovi býva zriedkavá. Motorické typy rečníkov zdolávajú trému aj miernou chôdzou pred rečnením, prechádzkou alebo nejakou činnosťou, ktorá upokojuje, ale nenamáha. Vizuálne typy sa upokojujú prezeraním ilustrovaných časopisov, niektorí čítajú ľahký zábavný text, iní sa ešte zamýšľajú nad obsahom svojho prejavu, nad štylizáciou niektorých viet alebo sa venujú ľahkej a príjemnej spoločenskej konverzácii. Výhodnejšia býva pre rečníka chvíľa samoty a psychickej uvoľnenosti, pohody. Prechod z tohto odpočinkového stavu do maximálneho pracovného nasadenia a koncentrácie pri rečnení dáva všetky predpoklady pre pružné myslenie a pohotové vyjadrovanie sa.

Na zdolávanie trémy

A stavov úzkosti sa neodporúčajú nijaké povzbudzujúce a upokojujúce prostriedky ani alkohol. Fyzická vyčerpanosť a únava majú negatívny vplyv na úroveň rečníckeho výkonu. Preto sa odporúča, aby rečník pred svojím vystúpením bol svieži, odpočinutý, pokojný a dobre naladený. Skúsený rečník sa rýchlo adaptuje na dané prostredie a publikum, potom ho upokoja prvé vety prejavu, ktoré prijíma posluchačstvo ticho, so záujmom.

Príznakom trémy

Bývajú aj tzv. brepty, omyly, prerieknutia, opakovanie a spresňovanie výpovedí, korigovanie aj toho, čo je dobré a správne, zbytočné pauzy, tzv. prestávky rozpakov, rozprávanie do šírky namiesto do

WWW.EVANJELIZACIA.EU

hĺbky, opakovanie myšlienkových okruhov. Menšie a bezvýznamné chyby a jazykové potknutia nemusí rečník vždy korigovať. Má však opraviť také chyby, ktoré narúšajú význam, jasnosť a jednoznačnosť výpovedí.

V súčasnej rétorickej teórii

Sa hovorí aj o strachu z mikrofónu a snímacej kamery. Rečník, ktorý sa prihovára k publiku cez rozhlas alebo televíziu, nemá síce pred sebou skutočné a reagujúce posluchačstvo, ale má do činenia s neznámou početnou veličinou, s neznámou kvalitou a zložením percipientov. Táto skutočnosť môže znásobiť rečníkovu neistotu a trému. Vedomie, že prejav sa registruje a konzervuje, spôsobuje, že rečník pred kamerou a mikrofónom chce byť hyperkorektný, že sa veľmi úzkostlivo kontroluje a nadmieru sústreďuje. Výsledkom takého úsilia býva často neprirodzenosť, strojenosť až afektovanosť, neusporiadanosť myšlienok, nervozita, neuvoľnenosť, prípadne pozérstvo. Prirodzený tok myšlienok v prejavoch pred kamerami alebo mikrofónom súvisí s uvoľneným a prirodzeným správaním sa, keď hlásateľ alebo rozprávač síce nezabúda na anonymné publikum, ktorému sa prihovára, ale nemyslí len naň, neskúma, koľkí ho asi počúvajú, čo si o ňom asi myslia, čo si o ňom rozprávajú, ako sa im páči a pod. Ľudí, ktorí nemajú skúsenosti a prax s výstupmi pred kamerou alebo mikrofónom, treba poučiť, ako sa majú správať, prípadne ich výstup nacvičiť.

Uviedol som, aké má súčasná rétorika kontakty s jednotlivými vednými disciplínami a ako ich poznatky využíva. Boli to vedné disciplíny, s ktorými rétorika najužšie spolupracuje. Okrem nich však existuje živá spolupráca aj s ďalšími vedami, napr. s históriou, právom, politológiou, ekonómiou, sociológiou a inými.

O histórii

Sa tvrdieva, že je matkou múdrosti, že bez jej poznania nemožno pochopiť a hodnotiť súčasnosť, nemožno budovať budúcnosť. Pre politického rečníka, propagandistu, školiteľa a agitátora je historické vzdelanie priam súčasťou rečníckeho vzdelania, bez neho si ťažko dakto vytvorí pevný svetonázor a ťažko ho bude formovať u iných. Takisto sú pre politických rečníkov a agitátorov nevyhnutné informácie a vedomosti z politických vied, najmä z politickej ekonómie, lebo tieto vedomosti majú kľúčový význam nielen pri pracovných poradách výrobných organizácií, ale aj pri riešení problémov z kultúrnej a sociálnej sféry verejného života. Ekonomické údaje, výkazy a štatistiky slúžia rečníkovi neraz ako prvoradý dôkazový a argumentačný materiál.

Informácie a poznatky

Zo sociológie poučia rečníka o štruktúre modernej ľudskej spoločnosti, o zložení obyvateľstva štátu, o jeho materiálnej, vzdelanostnej a kultúrnej úrovni, o jeho pracovných činnostiach, ktoré sú podmienkou jeho rozkvetu.

Dnešok kladie na verejných rečníkov nemalé nároky

Rečník, či už ide politického funkcionára, agitátora, o hlásateľa, alebo o vykonávateľa občianskych obradov, sa musí ustavične a všestranne vzdelávať, aby splnil očakávania súčasnej spoločnosti. Iba tak sa totiž dosiahne, že vo verejných rečiach adresovaných širokým vrstvám ľudu bude pulzovať život, uplatní sa invencia a krása, že si reči prestanú byť jedna druhej podobné ako konfekčné výrobky z jedného výrobného pása.

ZÁVER

V dnešnej konkurenčnej dobe je ústny prejav dôležitým faktorom úspechu. Často sa dobrá idea neprezentuje patričným spôsobom a to je príčinou jej odmietnutia. Tréma v niektorých prípadoch doslova paralyzuje rečníka a aj dobre pripravený prejav s hodnotným obsahom poslucháčov nezaujme. Rečník by mal prejav predniesť pútavo. V istých situáciách je tréma a nervozita určitým životabudičom, rečníka dovedie k maximálnej koncentrácii a po chvíli z neho opadnú všetky obavy a strach.

S trémou sa už stretol každý. Nemuselo to byť pri rečníckych prejavoch pred veľkých počtom poslucháčov, niekedy máme trému aj pri prezentácii vlastného názoru v menšej a dobre známej skupine ľudí. Tréma môže prameniť z neistoty, či náš názor je správny, či s ním uspejeme aj u ostatných. Negatívna reakcia poslucháčov by rečníka nemala zneistiť. Naopak mal by sa snažiť argumentmi a presvedčivým podaním prejavu upútať a priniesť iný pohľad na vec.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Po neúspechu by sa rečník nemal vzdávať. Myslím si, že proti tréme sa dá bojovať tréningom rečového prejavu. Aj chyby a zlozvyky prejavujúce sa pri rečníckom prejave je možné odstrániť.

Ako jedna z efektívnych foriem sa v poslednej dobe osvedčuje nácvik rečového prejavu pred kamerou alebo zjednodušene pred zrkadlom. Rečník, ktorý pri svojom prejave nevidí a nepočuje vlastné chyby, pri spätnom preskúmaní nahrávok býva často prekvapený svojou neprofesionalitou. Dnes už takéto techniky práce s ľudskými zdrojmi využíva takmer každá firma, ktorá dbá na svoj imidž sprostredkovávaný zamestnancami.

Z vlastnej skúsenosti viem, že pri prednese prejavu pred akokoľvek početnou skupinou nepostačuje len perfektne ovládať prednášaný text. Dôležitá je mimika prednášajúceho, gestikulácia, práca s hlasom, ako aj práca s dychom. Takisto by nemal byť podceňovaný zrakový kontakt s publikom. Monotónny prejav smerovaný do podlahy alebo do okien bezpečne zničí každý náznak záujmu o inak veľmi príťažlivú tému.

Rétorika ako taká sa v dnešnej pretechnizovanej dobe považuje za prežitok. Výnimku tvoria mienkotvorné oblasti ako reklama, masmédiá a politika. Práve v poslednej zo spomenutých je umenie strhnúť masy kvalitne vypracovaným rečníckym prejavom úplnou podstatou. Často nie je dôležitý, a ani natoľko kritizovaný obsah, ako forma prejavu. Forma prejavu výrazne podporuje prevzatie mienky a názorov rečníka. Ak táto publikum upúta, bez ohľadu na obsah sa vytvára obrovská skupina priaznivcov, s ktorými potom rečník môže manipulovať a tým dosahovať svoje zámery

Rétorika a prax kazateľov

Úvod

Už starí mudrci hovorili, že poznať seba samého je vrcholom múdrosti. Keď pripisujem vinu za svoje činy a pocity niekomu inému. Sám o sebe sa bohužiaľ nič nedozviem Nešťastný je ten kto prenáša zodpovednosť na iných ľudí iné miesta či iné veci. Je chvíľa urobiť zmeny vo svojom živote, učinkovaní či vo vzťahoch.

Môžeme mať pocit, že som pokrytec. Môžem sa hnevať len na seba, hnevať na iných...? Pýtajme sa či sa vieme kontrolovať vo svojom živote. S presnosťou chirurga ktorý drží v rukách skalpel, zamyslíme sa. Pokrytec sa snaží vyhovárať, ospravedlňovať, .. Môže aj počuť čo sa o mne šušká. Je správne, keď si uvedomíme, že pokrytec znamená to, že nerobím čo kážem, robím, žijem. Zaujmime pokornú pozíciu a priznajme si najmä samy pred sebou, či môj ideál pri ohlasovaní nie je príliš nízko alebo vysoko. Zasmiať sa sám nad sebou je z času na čas potrebné. Pokrytec má aj iný význam. Čo robím po čase mi nezovšednelo? Môžem v tom byť aj nevinne Verím v to, čo kážem? Verím! Ale časom čosi mi zovšednelo. Alebo nerobím to čo mám tak ako by som chcel. Necíťme sa trápne.

Je správne objavovať cestu ktorú poznám a začať znova a zas. *Po rokoch?*

Jedná myšlienka hovorí: „Dívaj sa do tváre človeka, ktorý je zodpovedný za naše šťastie.“

Celý život je proces. Sme na ceste k plnosti svojho života. Je krásne pre nás, že sa môže oprieť o niečo, niekoho: 1. radostné sebapoznanie, oceňme svoju jedinečnosť. 2. ochotne prijať plnú zodpovednosť za svoje poslanie na ceste kňazstva. Každý môžeme mať vo svojom živote vzor. Vzpomeňme si...

Každá nová výzva si žiada adaptáciu, a to samo v sebe vyhnúť sa zbytočným stresom. Je pravdou, že niektorý stres nezaškodí. Vieme sa ponáhľať pomaly? S istotou?

WWW.EVANJELIZACIA.EU

Priklad:

Jeden z nás spomína: Prišiel v cudzine do mesta, kde ešte nikdy nebol. Zostal bezradne stáť pred železničnou stanicou. Stál tom chlapec. Oslovil ho: „Prosím ťa, kde je tá a tá ulica.“ Usmial sa. „Ukážem vám, “povedal chlapec. Cestou dotyčný premýšľa ako sa odmení chlapcovi. Na mieste s drobnými, čo podával chlapcovi povedal: „Ukázal si mi cestu do hotela a ja ti ukážem cestu do neba.“ Chlapec sa usmial a odvetil: „Ako mi môžete ukázať cestu do neba, keď nepoznáte ani cestu do hotela?“

Zopakujme si spred rokov, čo sme sa učili, čo robíme, aby sme to robili lepšie. Čo to z praxe: „Repetítio et Máter studiórum.“

Stručne zásady homiletiky

1. Príprava homílie

1. S prípravou homílie na nedeľu a sviatok začať čím skôr. (Byť majstrom vo svojom postavení „herolda“. Výsada milosť, dar od Boha. Pondelok... Využi čas pri ceste autom, čakanie, nespavosť, čas na štúdium.)

2. Začať homíliu modlitbou.(Myšlienka na Boha. Predstavenie si poslucháčov. Uvedomiť si spásu duše a duše iných. Lekár, stomatológ si umýva ruky po každom pacientovi. Robiť rozdiel medzi osobným rozjímaním a rozjímaním pre homíliou.)

3. Prebudiť u seba identitu ohlasovateľa. (Boh potrebuje moje ústa, srdce, myseľ aby oslovil druhých..)

4. Začni pozorne čítať evanjelium. Pomaly. Zapisuj si asociácie. (Predpokladaj, že ťa bude počúvať i taký, čo je pokrstený pohan. PS je základ ohlasovania.)

5. Všimnime si, čo je v texte evanjelia neočakávané, Čo nás samých môže v texte prekvapiť a naopak čo je ťažké. (Vždy sú iné okolnosti. I ľudia, ťažkosti. Čo všetko prežívajú naši poslucháči - veriaci. Môže to byť inšpirácia čo kázať, čo som už dávno nehovoril v kostole.)

6. Dobré známe veci, vety znova objavme a pomôžme pochopiť. (Len zopakovať evanjelium? Nie! Vianoce i Veľkonočné sviatky... iné, poznajú. Vzbuďme záujem o PS., udalosti, známe veci, udalosti...)

7. Každý zo synoptikov i sv. Ján má svoj slovník. Boh je prvý autor, ale človeku ponechal dary ktoré dostal od Boha a ako božie slová napísal. (Lukáš bol lekár. Jána znázorňujeme orlom. Každý evanjelista je podľa začiatku evanjelia znázorňovaný: býkom, človekom či anjelom, levom. Komu by sme odporučili ktorého evanjelistu?)

8. Pozorujme, čo ktorý evanjelista v danej perikope zdôrazňuje. (Márnotratného syna, prirovnanie o sieti, poklade, svieci...)

9. Všímajme si kulisy, detaily, veci, postavy i miesta. (Vžiť sa do situácie, okolnosti, kedy to sa stalo, kde, prečo to Ježiš povedal...)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

10. Spytujme sa samy seba, ako využiť perikopu, na aktuálne premietnutie do situácie poslucháčov. (Rodičia sa tešia keď dieťa si začína klásť otázky. Je zdravé. Vzbuďme i u seba otázky...)

11. Neuspokojiť sa s jedným prečítaním perikopy. Viaceré opakované prečítanie textu je obohacujúce. Text preniká a vniká do hĺbky. (Nikdy nevystupovať ako suverén, bez prípravy na ambón. Nepodceňujme poslucháčov. V DI sa veľmi rýchlo dá poznať hĺbka kazateľa, odbornosť, príprava...)

12. Myšlienky sa musia uležať, dozrieť, predestilovať... (Ovocie nehľadáme na strome v máji, niektoré dozrieva až cez zimu,,, Neznižujme sa, že stojíme pre kapustnými hlavami, že poslucháči nerozumejú...)

4. Pretransformovanie textu

1. Snažme sa o asociácie nad textom. (Čo mi to s to osoží..? O čom text hovorí? Čim ma oslovuje? Aký ma zmysel...? Čo chce Boh povedať?...)

2. Ujasniť si mentalitu poslucháčov a ich dispozície. (Máme veľa pokrstených pohanov. Životné okolnosti poslucháčov.)

3. Byť vnímavý na poslucháčov, všetko okolo nich, čo rezonuje medzi Slovom Božím v perikope a situácií v ktorom žijú. (Začať tým ako si musia vypočuť homíliu, natlačený, budú stáť, zima – teplo – dážď – slnko...deti, dospelý, hluchý, ...)

4. Myslieť na to čo poslucháčov zaujíma. Na čo by sa spýtali, keby mohli vstúpiť do homílie..., Požiadavky štátu, Cirkvi, farnosti v zornom uhla perikopy.)

5. Hľadať vhodné aplikácie. (Osobný zážitok pre poslucháča, liturgický, sociálny a ...)

6. Predvídať a odhadovať, ako tá myšlienka, slovo dopadne a zapôsobí v danom spoločenstve, situácií. (Rozdiel je medzi poslucháčmi, farnosťami dedinami...)

7. Myslieť na rôznorodosť veriacich, pozorujme potrebnú mieru kto sú naši poslucháči... (Jeden rad chod na prvú omšu o 6hodine, iný pred obedom či večer. Prečo asi?)

8.Usilovať sa o to, aby moje homílie boli svedectvom, adresné, komunikačné. (Nie nad hlavami, nie do podlahy hovoriť. Virtuálny dialóg...)

9.Mať cit pre všetko, čo je v čítaniach, evanjeliu zdanlivé, dvojznačné nedopovedané. (Pán Ježiš všetko nedopovedal: „Kto má uši... Zobral si učeníkov do samoty a tam im veci vysvetlil...)

10. Tvoriť si osnovu príhovoru, byť pripravený na prípadnú otázku, mať odpoveď, čo je kľúčové. (Používať napríklad homíliu ako Najplnšiu formú kázne. Prípadne klincovaci systém a iné druhy príhovorov. ..)

11. Uvažovať o pointách, ako a čo najlepšie a najúčinnejšie vystihnúť. (Nie sú len chronický diskutéri na rekolekciách, ale aj na kázni sa sám seba rád počúva...Nedeľná homília nie krátka a nie dlhá. Kedy? Prečo?)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

3. Dokončovanie homílie

1. Vyladiť myšlienky a začleniť ich do logickej podoby. (Nie bez prípravy. Nie v sobotu večer! Vždy len cudzia homília? Čítať si aj cudzie homílie. Neodhadzovať nevydarenú homílií. V počítači svoje kolónky. Mať kontakt na internete.)

2. Rozhodní akú aplikáciu zvolíš. (Príklad: 5 zásad. A- pravdivý, B – nie dlhý, C – nie veľa príkladov v jednej homílií, D – časový, E – použijeme negatívny v PAR, tak v PAR pozitívny. Pozor na krváky, trháky, slzáky...,aplikácia má byť živá, blízka poslucháčom aby oslovila...)

3. Snažiť sa trafiť nielen terč, ale aj jeho stred. (Vyvarovať sa poznámke, niečo poviem. Vyhľadávame lekára odborníka, nie fušera... Jedná až tri aplikácie v jednej homílií v ADE. Pozor na prepojenie medzi AI a ADE. Nesumarizovať. Vytvoriť v modlitbe: ďakovať, prosiť, odprosovať, klaňať sa, robiť si predsavzatie, brať si poučenie...)

4.Regulovať reťazce svojich argumentov a dať pozor na slabé stránky. (Rečnícke figúry. Námietka. Zveličovanie. Nútenie... Nie rozkaz...)

5. Uvedomiť si tempo, čo zopakovať, čo vysvetliť, n čo klásť dôraz, čo v homílií ilustrovať. (Najviac tri krát niečo zopakovať. Aj pri okne, tréme. Stupňovanie.)

6. Silné veci pri ohlasovaní povedať jasne - zrozumiteľne, držať sa pravdy, a ako prvé povedať. (Vyvarovať sa neslušných, a dvojzmyselných slov...)

7. Homília má mať myšlienky jej rastu, postupu, gradácie, nevyhnutnosť, presvedčivosť, tvrdenie. (Plytké homílie škodia. Vedieť strhnúť smerom k Bohu poslucháčov...)

8. Varovať sa povrchnému výkladu. Zamerať sa na hĺbku ohlasovania. Nebáť sa využiť metafór tam a uvedomiť si, kde abstarkcia, rozprávanie absteraktne stráca dych. (Nepoužívať cudzie slová. Ak, tak slovo vysvetliť. Pozor na nepresnosti. Jedna pani povedala nepatrí do príhovoru. Pozor na klebety.)

9. Viesť poslucháčov k rozumnému a jasnému pochopeniu ľudského citu a jeho pôsobeniu na konanie v živote. (Nesmie sa zneužívať cit...Správne a vhodne motivovať i citovú oblasť človeka.)

10.Inšpirovať poslucháčov k aktívnejšej účasti na priebehu liturgie. (Angažovanie ako lektor, spev, člen zboru...)

11. Premyslieť si úvod a záver. (Získať pozornosť poslucháčov, dôveru, a v závere správne motivovať.)

12. Pamätať na to, že všetko čo poviem, týka sa v prvom rade nás samých. (Aby sme niečo nemuseli odvolávať, vysvetľovať, a nám naše homílie aby slúžili k spáse.)

4.Úprava textu

1. Vyškrtať všetky zbytočné vety, časti a odstavce.

2. Venovať pozornosť dobru, pozitívnym veciam, chráň sa mentorovaniu. (Bez príčiny nenapomínať, nekarhať, nepoúčať, byť mravokárcom, povýšeneckého správania.

3. Nebyť ukecaný, mnohovravným, nebyť človekom, ktorý sa rád počúva. (Pozor na rozvláčnbosť...)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

4. Neustále si uvedomovať, ako upriamovať pozornosť na podstatu k tomu, čo sa hovorí nie však na seba.

5. Vyvarovať sa prílišného zovšeobecňovania, zjednodušovania.

6. Pri príbehu, jeho rozprávaní, opise, vynechať všetko nepodstatné a v rýchlom slede prejsť k jeho pointe.

7. Mať snahu o precíznosť a presnosť v pojmoch. (Nahrádzať pojmy nejasné, nepresné výrazmi jednoznačnými.)

8. Zhodnocovať rozsah toho čo sa píše, hovorí vzhľadom k časovému limitu.

5 Spôsob hovorenia

1. Nebyť nudný. (Pri spozorovaní nudy u poslucháčov, nedomnievaj sa, že je to len ich chyba.)

2. Používať bežný jazyk, ktorým hovoria ľudia, ale v ušľachtilej podobe. (vyvarovať sa nárečiu...)

3. Usilovať sa o živú, expresívnu, energickú artikuláciu. Zváž citovú stránku, zafarbenosť hlasu, rýchlosť slov.

4. Dať jasný význam prioritnému cieľu. (Poslucháč nie je zaťažovaný nepodstatnými vecami.)

5. Užívať správnu gramatiku.

6. Nečítaj. Pri čítaní skloň iba oči, nie celú hlavu.

7. Hovor bez zvýšenia hlasu. Silný hlas spôsobuje dojem agresivity, nátlaku.

8. Neodbočuj do nedôstojných extempore. (Do poznámok, vsuviek...Nevchádzaj do slepejuličky.)

9. Neklesať hlasom na konci vety. (Neuspáť poslucháčov.)

10. Vyvarovať sa rétorického „kazateľského“ tónu (jednotvárnosti, intonácie, kadencií.)

11. Nepoužívať gestá, ktoré sú nápadné a priťahujú moc pozornosť. (Gestá nech sú primerané, majú nepriamo doplňať a zvýrazňovať hovorené slovo.)

12. Nepoužívať príliš abstraktné slová, odborné alebo cudzie slová. (Používať len tie čo sú známe, aby poslucháči rozumeli.)

13. Pri hovorení do mikrofónu držať sa osvedčených zásad. Byť pri hovorení najprirodzenejší a vyvarovať sa pátosu. (Rôzne mikrofóny sa používajú.)

14, Brať na vedomie okolnosti a podmienky za ktorých sa hovorí (chlad, teplo, dusno, priestor...).

15. Skonči včas. (Neunaviť poslucháčov.)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

6 Psychologické zásady

1. Roztržitú pozornosť poslucháčov strhni späť vlastnou koncentráciou. (Niekto odpadne a čo sa očakáva od nás?)

2.Byť diskrétny pri vlastnej osobe. (Pozor o sebe rozprávaní - odhaľovaní).

3. Varovať sa ľútostivého, urazeného či kritického tónu. (Odosobniť sa od nesprávneho osobného konania.)

4. Vystríhať sa narážok na poslucháčov. Nespôsobovať jazvy, nevybavovať si osobné účty.

5. Príprava má spočívať aj v pamäťovom osvojení si textu a prednesovom výstupe. (Neučiť sa celý text z spamäti. Podstatné. Citát. Nebojme sa čo to prečítať z knihy, novín..)

6. Pri vypadnutí textu z pamäti (okno) ako pokračovať bez použitia pomocných textov? (Zopakovať inými slovami predchádzajúcu myšlienku, získať tak čas na spomienku textu. Pokojne dýchať. Usmiať sa...)

7. Humor sa používať adekvátne. (Vtip, veselá príhoda... Viem ich podať. Poslucháči by mali vedieť prečo je potrebný úsmev.)

8. Ak si veta myšlienka vyžaduje dvojitý výklad, počítať s tím, že bude pochopená nesprávne. (Upozorniť na možné nesprávne pochopenie.)

9. Pri závažných miestach prednesú textu dopriať poslucháčom čas, aby všetko pochopili. (Doporučuje sa spomaliť, zmeniť tempo, urobiť prestávku, vetu, myšlienku povedať inými slovami.)

10. Na ľudí rečník začína pôsobiť skôr, ako otvorí ústa. Úprava zovňajšku, príjemné vystupovanie, pomáhajú získať sympatiu a dôveru. (Pokojné správanie. Chôdza... Pozor na úpravu. Po príchode na sedes neposielať miništranta späť. Všetko starostlivo pripraviť.)

11. Mať na pamäti poslucháčov, kto ich tvorí, prečo, a vytvárať s nimi virtuálny dialóg. Potreba kontrolovať sa, aby sa reč nezmenila na monológ.

12. Nebáť sa nadšenia. (Len ten, kto horí, môže zapáliť iných.)

13. Nič nepredstierať. Byť pravdivý. (Nebiť vševediaci.)

14. Nebáť sa pohľadu do publika. Pozrieť sa nielen na tvár, ale aj do očí.

15. Vyvarovať sa prílišného sebavedomia, pesimizmu, moralizovania a poučovania.

16. Nehovoriť príliš do šírky, to unavuje, ani príliš stručne, aby sa všetko objasnilo.

17. Predpokladom pre sugestívny prednes je vedomie rečníka a presvedčenie, že máš čo povedať.

18. Nebáť sa vnútorného tvorivého napätia pri formulovaní, koncentrácii, sústredenosti vôle vyjadriť sa čo najopravdivejšie. Často k tomu poslucháči svojou pozornosťou priamo napomáhajú. (Pán Valach neprečítal lekciu, pokiaľ si text pozorne neprečítal. Aj herci pre predstavením pociťujú zdravé napätie.)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

19. Menej často znamená viac. Jeden príklad býva lepší ako dva, pretože jeden prekrýva druhý.

20. Pokiaľ aplikujeme na duchovný život metaforu z technického či vedeckého sveta, robme to s citom a vkusom. (Čítať noviny kazateľkým spôsobo. Tovnako sledovať televíziu, počúvať okolie...)

21. Nechci všetko povedať sám poslucháčom. Vsaď poslucháčom „chrobáka do hlavy“, načrtni niečo, naznač, provokuj ich k samotnému domysleniu rečnícky začatého.

22. Nepodceňovať antropologickú dimenziu reči, väzbu psychiky na zmyslovú oblasť. Nech poslucháč pri našom hovorení vidí, počuje, cíti, hmatateľne skúša a vychutnáva.

23. Abstraktné veci nahradzovať pojmami zo života, ktoré vyvolávajú živé asociácie. (Homília zo života, pre život.)

7. Jazykové vady

1. Pozor na mnoho substantív a adjektív. Tie vety tvoria príliš hutnými, ale statickými, ťažšie stráviteľnými.

2. Sloveso vnáša do vety pohyb, elastičnosť, vzrušenosť. Je žiadúce.

3. Slovesá v adjektíve pôsobia priamočiaro a dynamickejšie ako pasívne.

4. Zdrobneliny sú nebezpečné, že reč bude znieť sentimentálne. Pomodlíme sa za Jána Palka.)

5. Superlatívy dávajú reči hyperbolický charakter. Zveličovanie je na škodu reči.

6. Výstižný detail povie viac, ako široký podrobný popis.

7. Rozpoznávať opotrebované pojmy a frázy a nepoužívať. Snažiť sa to povedať iným. (Slova starnú. Zomierajú. Rodia sa...)

8. Odhadnúť slová ktoré ustupujú z komunikačného centrá bežnej slovnej zásoby do periférie, aby sa reč nezaťažila archaickým nádychom.

9. Pri príprave písanej reči pamätať, že nepíšeme pre oko, ktoré číta, ale pre ucho, ktoré reč bude počúvať. (Niekto pene píše, ale zle rozpráva...)

8.Kritika v rečovom prejave

1.Uvedom si, že Boh je súčasne pravda i láska. (Jasnosť v tom čo hovoríme.)

2. Nikdy neporušiť princíp lásky. (Láska je dominujúca v homílii.)

3. **Počítať** s tím, že čím je niekto starší, tím obtiažnejšie prijíma iný názor.

4. Keď je čo pochváliť, pochváľ, keď nie, mlč. (Čo vyvolá v nás keď nás pochvália?)

5. Kritiku, pokiaľ možno hovor s úsmevom (Priateľským).

WWW.EVANJELIZACIA.EU

6. Uvedomovať si, že chyba je ľudské.

7. Nezabudnime oceniť to, čo sa podarilo. (Aj verejne.

8. Poukážme na budúce správne postupy. (Zmena je možná...)

9. Zvážiť, či kritiku neodložiť. (Prekvapiť, že si vec nevšimneme.)

10. Príkazy klásť formou otázky. (Čo poviete...?)

11. Pri napomenutí viac používať slovo "My" na miesto slová "vy".

12. Podozrenie či pochybnosti vyslovovať opatrne. Nikoho nezraniť od amba.

9.Exegéza a biblické prístupy

1. Použi len toľko exegéze, koľko je potrebné. (Len kerimaticke kázanie je ťažké a často neúčinné.)

2. Porovnaj prípadne text úryvku u iných synoptikov – evanjelistov. (Konkordancia, slovníky...)

3. Hľadaj, čo je v paralelách najviac originálne.

4. Hľadaj čo v evanjeliu textu – úryvku čo predchádza a nasleduje.

5. Všímajme si text v širšom kontexte. (V lekcionári sú len časti...)

6. Pred homíliou prečítať si všetky texty z Písma na konkrétnu nedeľu či sviatok. Kde možná syntéza. (A, B, C, cykly. Len prvé čítanie je s evanjeliom často v súvise, vybrané.)

7. Pýtať sa, prečo úryvok Cirkev vybrala na čítanie. (Sviatky ...)

10. Pred homíliou

1. Pripraviť sa dobré, aby som nemal strach, trému, naopak radosť z prednesu. (Kňaz a diakon sú poverený Cirkvou ohlasovať evanjelium pri svätej omši...)

2. Od začiatku svätej omše buď pokojný, sústredený a nemyslieť čo budem hovoriť cez homíliu.
3. Dať si záležať už v úvodnom slove na to o čom budem hovoriť v homílií. (Nekáže sa pri svätej omši tri krát!)

4. Doporučuje sa, aby pri bežných svätých omšiach si kazateľ prečítal evanjelium sám. Má text prerozjímaný a môže ho prečítať sugestívnejšie s akcentom na tie verše, o ktorých bude reč.

5. Po prečítaní evanjelia počkať v tichu, aby v kostole nastalo ticho.

6. Pri homílií vnímaj spoločenstvo, priestor i architektúru chrámu.

7.Príprava na homíliu, nemá zväzovať kontakt, („virtuálny dialóg") vedie k pokojnej dispozícií.

WWW.EVANJELIZACIA.EU

8. Skúmaj v akom stave je prítomné spoločenstvo. Zvoľ spôsob napätia tam, kde je moc ž ticho a naopak, vnášaj vnútorný pokoj do nepokojného spoločenstva.

9. Neopúšťaj základnú os svojej pripravenej homílie a snaž sa o cieľ ktorý si si vytýčil.

11. Po homílií

1. Nezabúdajme, že homília má „amen“, ale má pokračovať u poslucháčov doma. Tam sa realizuje.

2. Homíliou sa nekončia ohásené požiadavky. Pripomínaj a vracaj sa k predneseným homíliam.

3. Zachovajme ticho po Homília. Homíliu ukončíme slovom “amen“. (Vieme čo znamená?)

4. Aj po svätom prijímaní je čas na krátke ticho. Môže v ňom rezonovať ohlásané Božie Slovo. Eucharistia súvisí s ním.

5. Keď sa naskytne možnosť, nechajme sa vyjadriť o prednesenej homílií.(Nevynucuje si pochvalu, potlesk... Keď sa nám ich dostane, poďakujme.)

6. Vždy je pre kazateľ výhodná kritika, ako len ticho. (Aj za kritiku poďakujme...)

7. Po homílií nedávajme najavo radosť, že to už máme za sebou.

8. Po Homílií – svätej omši, si má celebrant a kazateľ uvedomiť, že gradácia pokračuje následným slávením Eucharistie.

TEST RÉTORICKEJ SEBAREFLEXIE

Celkom otvorene a úprimne posúďte teraz svoje rétorické schopnosti podľa nasledujúcej tabuľky – je to len test pre vás! Sami si prideľte body od 1 do 5: najmenej = 1, najviac = 5

Koľko bodov ste dosiahli?

20 – zvážte svoje uplatienie v rétorike

do 40 – intenzívne sa rétorike venujte

do 60 – s chuťou do štúdia i nových pokusov

80 – znamená, že ste veľmi nádejný rétor

100 – čože? Začnite rétoriku učiť!

WWW.EVANJELIZACIA.EU

	body
Môj hlas je dosť hlasný i bez mikrofónu?	
Som schopný hlas modulovať?	
Zrozumiteľnosť môjho vyjadrovania?	
Výslovnosť je jasná a presná?	
V reči sú dostatočné pauzy?	
Dokážem hovoriť rečou partnera?	
Pred vystúpením skontrolujem i svoj vzhľad?	
Vystupujem s istotou?	
Pri reči som uvoľnený?	
Viem hneď nadviazať kontakt?	
Moja mimika je umiernená?	
Tendencia k úsmevu?	
Viem sa započúvať do poslucháčov?	
Viem dávať otázky príjemným spôsobom?	
Získam si pred jednaním dostatok informácii?	
Som schopný empatie?	
Viem udržať pozornosť poslucháčov?	
Skoro ovládam svoju trému?	
Môj jazyk je bohatý a svieži?	
Teším sa na nové jednania, vystúpenia?	
Celkový počet bodov:	

MODEL KOMUNIKOVANIA

a) **Model moci propagandy** (1939)

ľudské ťažkosti
↓
rečník → obsah podávaní → poslucháč
↑ ↑
motív iní ľudia

b) **TYPOLOGICKÝ** (1947 Levin)

– odbor geometrie, príliv vedomostí, regulovaný – brány, bariéry
prepúšťa informácie – zabojuje – cenzori, redakcie

prekážka
→ | → | → koryto rieky → centrum informácii

púšťa, čo uzná za vhodné

WWW.EVANJELIZACIA.EU

c) **MODEL ODOVZDÁDANIA SIGNÁLOV**
(1948 Skanon – matematik, stransmisia)

Žriedlo informácii → rečník → signál → oslovujúci → čin

(improvizovaná, + foskula - kvietok – ozdoba
Klišé: otrepané, stereotypné)

d) **POSTUPNÝ**
(Lasswell 1984)

rečník → obsah → kanál → poslucháč → efekt
(kto) (čo) (ako) (komu)

(fotografie: čísla, mená, údaje, nezaokruhľovať, cudzie slová, 500 slov nových ročne na SR)

e) **M. SVEDECTVÁ**
(Schramm 1954)

- starostlivo pripravená kvalita reči: a) nečíta b) naspamäť c) tvorí pred poslucháčmi
- kontakt s poslucháčmi, axioma virtual. dialógu, zákl. veta, ktorá sa pokladá za pravdivú bez dôkazov

f) **DVOJSTUPŇOVÝ**
(Lazar 1955)

- americký – ovplyvnený voľbou v 30. Rokoch

moc /Cirkev → rečník → spôsob → oslovujúci → čo / čo / čo

(morálna zodpovednosť)

WWW.EVANJELIZACIA.EU

g) **ANALOGICKÝ**
(grécke slovo - obdoba)
(sv. Ambróz, sv. Augustín – oči zatvorené)

Sociabilita – zblížiť sa
Proxemika – náuka o vzdialenosti (nejde o priestor)
Empatia – vcítiť sa, ostať pritom sám sebou, vžiť sa

C V I Č E N I A

WWW.EVANJELIZ

WWW.EVANJELIA.EU

WWW.EVANJELIZACIA.EU