

KOMUNIKACE

V KOMUNIKACI JE SKRYTÉ POSELSTVÍ, ČASTO NEUVĚDOMOVANÉ - JAKÝM ZPŮSOBEM KOMUNIKUJEME...

Trapl a Ďulíková



UKONČENÍ

- ▶ sebereflexe – rozbor vlastní situace (do IS)
- ▶ aktivita v hodině

- ▶ „*Co je pro mě v komunikaci podstatné*“?

KOMUNIKACE

<https://www.menti.com/szuy21kxur>

Menti.com

8265 9649



Výsledky

<https://www.mentimeter.com/s/4fd717674a74c05497c9b35c85827493/067be73f1fc1>

3 ZÁKLADNÍ KOMUNIKAČNÍ AXIOMY (PAUL WATZLAWICK)

1) Nelze nekomunikovat – i odmítnutí vyslat nebo přijmout sdělení komentuje vztah lidí

2) Dvě úrovně komunikace - fce: obsahová a vztahová (jde-li o žádání, nařizování, zakazování...)

3) Vždy dochází ke zkreslení

- ▶ co mělo být sděleno / jak tomu druhý skutečně rozuměl
- ▶ <https://www.youtube.com/watch?v=qz6nWi17Fpk>

- ▶ <https://www.youtube.com/watch?v=fe85lqU50B8&t=79s>
- ▶ vlastní situace

NEEFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

- ▶ obličej - mimika
- ▶ oční kontakt
- ▶ pohyby rukou – gesta
- ▶ pohyby těla, dynamika – kinezika
- ▶ doteky – haptika
- ▶ postoj těla - posturika
- ▶ prostřednictvím předmětů
- ▶ práce s prostorem, vzdálenost – proxemika
- ▶ charakteristika řeči – paralingvistika □

Doporučuje se

alespoň 8 objetí denně pro
šťastnější a lepší vztah



Lidé stráví objímáním v průměru
hodinu měsíčně



Desetivteřinové objetí denně

zlepší Vaše zdraví

posílení imunitního
systému



boj s únavou



boj s infekcemi



snížování rizika
srdečních onemocnění



redukování deprese



redukování stresu



Objímání zvyšuje hladinu oxytocinu
„hormonu lásky.“

Z oslovených lidí uvedla většina,
že by si přáli více objímání

až 75%

- ▶ □ oči (výš = autoritativní, níž = submisivní)
- ▶ různé haptické zóny (kultura)
- ▶ senzitivita kůže (problémy s doteky – přecitlivělost, neuspokojenost, frustrace, akutní bolest, autisté) x zvýšená potřeba (staří lidé, děti, chronická bolest)
- ▶ „nepřátelský postoj“ (ruce v bok, překřížení končetin, ruce v pěst...)
- ▶ znaková řeč
- ▶ SP obtíže (mrkání, tiky...) □, bariéry!!!
- ▶ stanovit cíl komunikace □, manipulace
- ▶ SEBEPOZNÁNÍ! □ (testík F.)

PROBLEMATIKA

MANIPULACE (I)

- ▶ ...je jako tlak vzduchu, je všude a člověk si jej nepovšimne
- ▶ Globální manipulaci člověk nevnímá, je přirozenou součástí života, vnímá pouze tehdy když nastává změna, jako tlaku vzduchu
- ▶ Je:
 - ▶ odvěká jako civilizace sama
 - ▶ všudypřítomná (pouze osamocení divoch v pralese ji nepodléhá, nebo mnich na poušti)

MANIPULACE (II)

- ▶ Nezbytným průvodcem civilizace zajišťující přežití tím, že vytváří společnou VŮLI, HODNOTY a ochotu k aspoň minimální OBĚTI a KOOOPERACI
- ▶ Člověk, který o této manipulaci ví a připouští ji, ze stává SVOBODNÝM
- ▶ Svoboda – poznaná nutnost přijmout nějaká společná měřítká za vlastní (např. vlastní míry a váhy v rámci domácnosti OK, ale jak se pak domluvit s jinými?) ➔ člověk přijímá zvenku nastavená východiska navzdory tomu, že zasahují do jeho abstraktní svobody
- ▶ V mezilidské komunikaci by **neměl člověk nastolené „pravdy“ přijímat nekriticky**
➔ např. při konsensu, který je založen na vytváření společného nepřítele ➔ toť je nejúčinnější propagandistická cesta k otupení rozdílů a rozporů ➔ hrozivý společný **národní, politický, třídní, migrační** nepřítel dokáže vehnat lidi do jednoho houfu (a dějiny učí, jaké jsou z toho následky!)

MANIPULACE (III)

VÝCHOVA – děje se v duchu daného světového názoru → v souladu s ním jsou mnohé soudy předkládány jako hotové a definitivní a neměnitelné, např. od dob konce 2. svět. války výuka o fašismu

Otázka zní:

Plní „manipulativně“ předaná a přijatá stanoviska svůj účel?* (např. výuka o fašismu, totalitarismu, ...)

MANIPULACE (IV)

- ▶ Odpor jedince proti indoktrinující manipulaci by měla být takřka etickou povinností – ať je světonázorovou orientací daná kategorie očerněna či posvěcena sebevíc.



Citát: „*Jeden blázen věří všemu, druhý ničemu.*“

MLÁDEŽ

- nejčastějším cílem manipulace; lze za ni považovat i výchovu za cílem „připodobnit k obrazu svému“ v daném kulturním duchu či světonázoru ⇒ tato inkulturace je však nezbytná pro udržení určité kulturní kontinuity;
- bývá spíše ochotna přijmout určitý zidealizovaný obraz a nadchnout se pro něj;
- v převratech se mládež leckdy ukázala jako snadno získatelný, nespokojený a velmi radikální materiál ⇒ mládež lze obrátit proti pořádkům (roli hraje i generační pnutí)






- ▶ v organizované či neorganizované podobě hrála mládež při převratech a revolucích svoji nepřehlédnutelnou roli



MLÁDEŽ A MANIPULACE (III)

- ▶ Mládeži je snadné implantovat kategorické, netolerantní, nekompromisní postoje založené na zjednodušeném černobílém vidění světa; není těžké zasít zjednodušené a povrchní představy o podstatě společenských problémů, vinících a řešeních!
- ▶ Mládež je mnohem náchylnější (přirozeně!) věřit v jednoduchá, rázná a přímočará řešení  v entuziasmu při „tvorbě dějin“ lze tím snáz přehlédnout nitky, za které někdo tahá a směřuje.
- ▶ Leckdy je nabízená idea prezentována jako „boj za dobro“ rafinovanou manipulací → mistři globální manipulace bývají placení profesionálové.
- ▶ studiem rétoriky a komunikace lze rozeznat základní napětí a rozpory jež jsou civilizaci vlastní. *

- ▶ Terorismus
- ▶ Lidská práva (jednostranně aplikovaná)
- ▶ Pokrok a růst
- ▶ Konzumismus
- ▶ Sexualita
- ▶ Zezábavění populace (užij si tady a teď, zaplatíš později)

NEJVĚTŠÍ MANIPULATIVNÍ TÉMATA SOUČASNOSTI

ODMÍTÁME ODPOVĚDNOST ZA SVÉ ČINY...KDYŽ JEJICH PŘÍČINU PŘISUZUJEME...

činům druhých lidí:

- „Uhodil jsem své dítě, protože mu hodilo písek do očí.“

příkazům autorit:

- „Lhal jsem kolegovi, protože mi to nařídil nadřízený.“

skupinovému nátlaku:

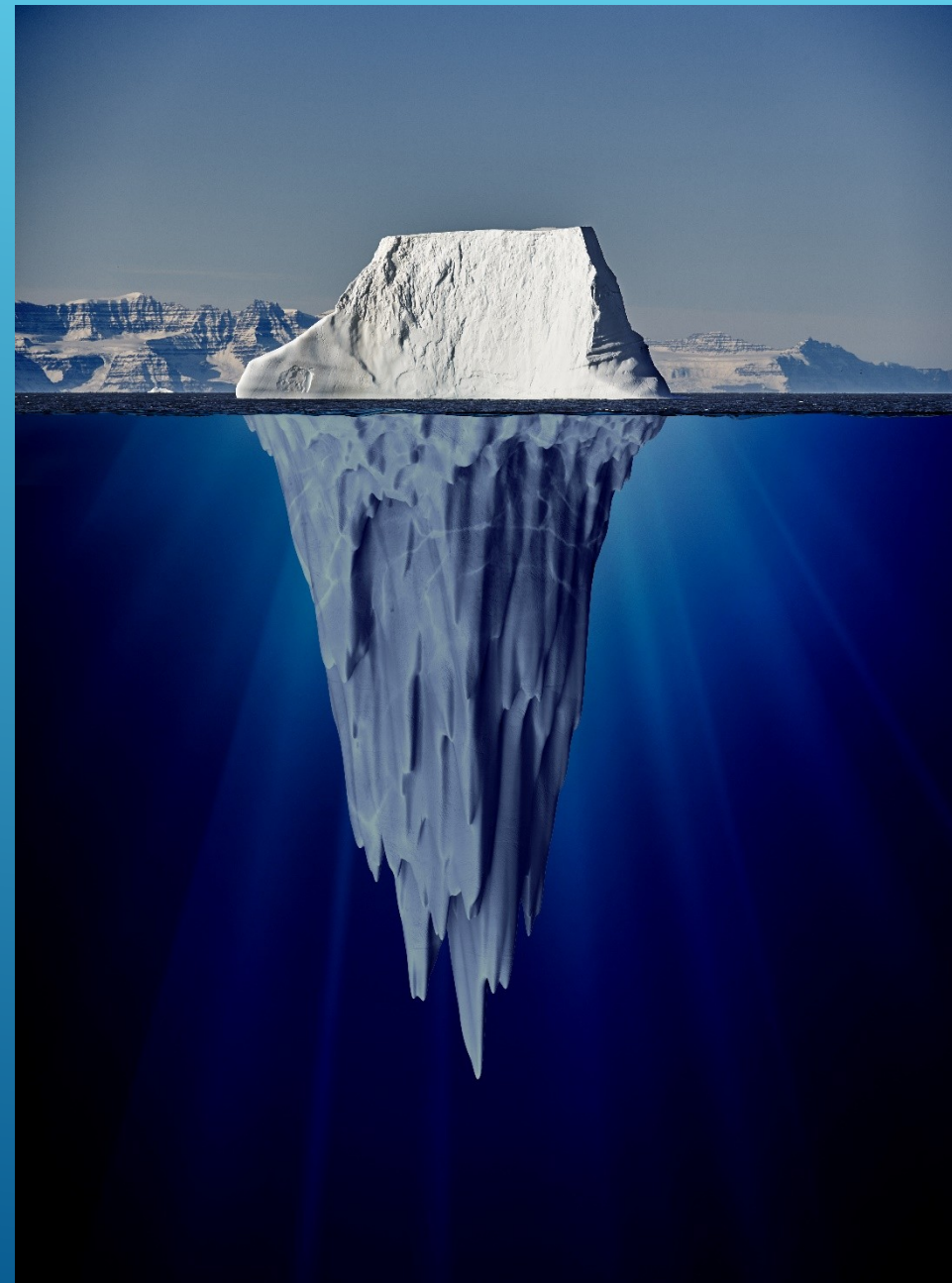
- „Začal jsem kouřit, protože to dělali všichni mí přátelé.“

zásadám institucí, pravidlům a ustanovením:

- „Musím vás za tento přestupek vyhodit, protože taková jsou pravidla.“

- 1/ Co si pro svoje dítě přeji? □
- 2/ Proč si to (opravdu) přeji? □
- 3/ Proč si tohle přeji? □
- 4/ Proč si ale tohle přeji?

SEBEREFLEXE



▶ <https://www.youtube.com/watch?v=nIz7JzPz2ZI>

NEVĚDOMÁ MANIPULACE... ?

HODNOCENÍ X POZOROVÁNÍ (OCENĚNÍ)

- ▶ *Jsi neschopný, nedokážeš napsat práci...*
- ▶ *Tvá práce je ne/přehledná, myšlenky nesrozumitelné...*
- ▶ *Jsi talentovaný, slohovou práci si napsal pěkně...*
- ▶ *Ve tvé práci postupuješ podle chronologie logicky, oceňuji inovativní myšlenku romantismu jako životního postoje...*

HODNOCENÍ X OCENĚNÍ



- ▶ výroky – popsat ve skupinkách

NEEFEKTIVNÍ KOMUNIKACE

- ▶ 1 kolo – oční kontakt – přehnaně zírat/roztěkaně se dívat
- ▶ 2. kolo – soustředění – skákat do řeči, přerušovat, mluvit o něčem jiném (co zajímá nás). Například pokud mluvčí mluví o tom, jak jel předchozí den se svojí maminkou na pohotovost, můžeme se ho zeptat, jakým autem jeli a zda viděli cestou nějaké objíždky, protože by to pro nás bylo užitečné, až zítra pojedeme do centra.
- ▶ 3. kolo – důvěra - posuzování, hledání rychlých řešení, poskytování rad, sdělování podobných zkušeností apod. , budeme poskytovat rady a budeme dávat najevo, kolik toho víme a kolik se toho mluvčí ještě musí naučit
- ▶ 4. kolo - Pokud mluvčí sděluje něco „vážného“, můžeme si dělat velké starosti, nebo to naopak bagatelizovat
- ▶ 5. kolo - bude naslouchající narušovat bezpečí a důvěrnost, např. skrze předstírané natáčení na telefon, skrze předstírané telefonování za účelem sdělit někomu, co mluvčí říká, případně může hledat další způsoby jak bezpečí a důvěrnost narušit

5 NASLOUCHÁNÍ – PŘEHÁNĚT!

Aktivní naslouchání

Popsat výroky (objasňování...) a k čemu je dobré používat?

- Objasňování
- Oceňování
- Parafrázování
- Zrcadlení
- Povzbuzování
- Shrnutí

FORMULACE	CÍL	JE TŘEBA	PŘÍKLADY
POVZBUZOVÁNÍ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projevit zájem. 2. Povzbudit mluvčího k dalšímu hovoru. 	<ul style="list-style-type: none"> • užívat neutrální slova • nevyslovovat souhlas či nesouhlas 	Můžeš mi o tom říct něco víc?
OBJASŇOVÁNÍ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objasnit to, co vám druhý říká. 2. Získat více informací. 3. Pomoci mluvčímu, aby viděl i další hlediska problému. 	<ul style="list-style-type: none"> • klást otázky • přimět mluvčího k dalšímu vysvětlování 	<p>Jak to probíhalo?</p> <p>Co jste si o tom myslel?</p>
PARAFRÁZOVÁNÍ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ukázat, že mluvčímu nasloucháme a rozumíme, co říká. 2. Ověřit, zda jeho slova chápeme správně. 	<ul style="list-style-type: none"> • svými slovy zopakovat hlavní myšlenky a fakta 	<p>Jestli tomu dobře rozumím, považuješ za nejdůležitější ...</p> <p>Pochopil jsem správně, že ...</p>
ZRCADLENÍ POCITU	<ol style="list-style-type: none"> 1. Projevit pochopení a porozumění pocitům mluvčího. 2. Umožnit mu tak tyto pocity zvládnout a přehodnotit. 	<ul style="list-style-type: none"> • vyjádřit základní pocity a emoce mluvčího 	<p>Vidím, že jste skutečně velmi rozzlobený.</p> <p>Cítím ve vašem hlase smutek.</p>
SHRNUTÍ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Zhodnotit dosažený pokrok. 2. Shrnout důležité myšlenky a fakta. 3. Položit základ k další diskuzi. 	<ul style="list-style-type: none"> • stručně shrnout a strukturovat hlavní vyřčené myšlenky a fakta 	<p>V předcházející hodině jsme mluvili o A) ...</p> <p>B) ...</p> <p>C) ...</p> <p>a jako nejvhodnější řešení se zatím jeví ...</p>
OCENĚNÍ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pojmenovat pozitivní jednání nebo vlastnosti druhých. 2. Dát jim najevo důvěru. 	<ul style="list-style-type: none"> • projevit uznání úsilí a činností 	<p>Skutečně si cením vaší snahy vyřešit problém.</p> <p>Děkuji vám za vaši ochotu ...</p>

- *Můžeš mi o tom říct něco více?*
- *Co se vlastně stalo?*
- *Jak se to stalo?*

- *Kdy se to stalo?*
- *Co si o tom myslíš?*
- *Jak to vidíš ty?*

- *Takže ty bys rád, aby se ti více důvěřovalo...*
- *Jestli tomu dobře rozumím, tak bys chtěl*

- *Vypadá to, že tě to pěkně štve...*
- *Cítím ve vašem hlase smutek...*

- *Takže to, co jsi mi řekl...*
- *Chci si být jist, že mi nic neuteklo, takže...*

- *Věřím, že...*
- *Skutečně si cením vaší snahy o ...*

- ▶ Dvojice – proti sobě (ideálně)
- ▶ mluvící účastník 3 minuty na to, aby odpovídal na otázku zadanou lektorem. Naslouchající účastník nemluví. Snaží se co nejlépe porozumět tomu, co slyší, a to, že naslouchá, vyjadřuje především nonverbálním projevem.
- ▶ Po 5 min dá lektor znamení a následují 2 minuty, kdy naslouchající shrnuje, co slyšel
- ▶ Na závěr kola má mluvčí 1 minutu, aby doplnil, pokud naslouchající nezmínil něco důležitého.
- ▶ Potom se účastníci vymění, tedy naslouchající mluví a mluvčí naslouchá.

AKTIVITA

TOTO JE TVŮJ AKČNÍ PLÁN, KTERÝ TI POMŮŽE ZAMĚŘIT SE NA TO, CO POVAŽUJEŠ ZA DŮLEŽITÉ. NEZAPOMEŇ SE OCENIT!

- 1) Čeho bych rád/a dosáhl/a?
- 2) Jak bych toho mohl/a dosáhnout?
- 3) Co by mi v mém úsilí mohlo pomoci?
- 4) Jak dlouho mi bude dosažení cíle trvat?
- 5) Jak poznám, že se mi to podařilo?
- 6) Co by mi mohlo v dosažení cíle zabránit?
- 7) Jak oslavím svůj úspěch?

- ▶ **Malíček** = drobnost, která mě na sobě těší, je ...
- ▶ **Prsteníček** = je mi se mnou dobře, když...
- ▶ **Prostředníček** = jsem na sebe naštvaný, když ...
- ▶ **Ukazováček** = jsem pro druhé inspirací v tom, že...
- ▶ **Palec** = líbí se mi na sobě, že ...

OCENĚNÍ

Testík 😊

Domluvit se není snadné. Naopak je to jeden z nejtěžších úkolů zvláště v situacích, kdy se do domlouvání připlétou zjitřené city, pocity, zklamání, obavy, úzkosti a ještě ke všemu třeba staré účty. Poslední jmenované nemusejí znamenat dlouhy protějšku. Může dojít k tzv. přesunu. Zklamání, dejme tomu z matky, si vyřizujeme se starší sestrou, mladé kolegyni dáme pocítit, jak nás stejně stará dcera vypěnila do poslední mydlinky a jak naše trpělivost skončila. Často slyšíme, co chceme, bez ohledu na to, zda to bylo řečeno, nebo ne. V následujícím testu rozebereme míru talentu i vědomostí týkajících se domlouvání mezi lidmi. Odpovídejte ano, nebo ne. Počet souhlasů odpovídá počtu bodů.

ODPOVĚĎ ANO - NE

- 1.** Největší množství informací podáváme slovy.
- 2.** V diskusi je třeba obstát, obhájit své argumenty a prosadit svůj názor.
- 3.** Informace lze předat pouze ústně nebo písemně.
- 4.** Oponent musí své názory vysvětlit, my se jeho projevem příliš nezabýváme, protože máme dost starostí se sebou.
- 5.** Umění dobře mluvit je dar, který někdo má a někdo ne. Na tom se nedá nic změnit.
- 6.** V diskusi je třeba usilovat především o to, abychom měli poslední slovo.
- 7.** Ten, kdo umí dobře mluvit, „vymluví z jalovice tele“. Dokáže, co si zamane.
- 8.** Diskuse je něco jako šachová partie. Ten, kdo oponenta umlčí, vyhrává.
- 9.** Vždy a všude platí poučka: Věta je myšlenka vyjádřená slovy.
- 10.** City a vášně dodávají slovnímu projevu na přesvědčivosti.
- 11.** Posluchač, samozřejmě pokud není hluchý, slyší to, co mu sdělujeme.
- 12.** Prvním předpokladem úspěchu v dialogu je síla myšlenek a vzletnost podání.
- 13.** Oba mluvíme stejnou řečí. To by bylo, abychom si neporozuměli.
- 14.** V množství je síla. Čím více argumentů řekneme, tím lépe.
- 15.** Slova jsou jen slova, nemohou být brána příliš vážně.
- 16.** Když už dostanu slovo (nebo se pustím do hovoru), musím svůj názor důkladně vysvětlit.
- 17.** Pokud se ve sdělení zaměřím na strohá fakta, pak o nich pouze referuji a nedávám najevo své názory.
- 18.** S druhým člověkem lze buď komunikovat, nebo nekomunikovat. Nic mezi tím.
- 19.** Vždy platí přísloví: mluvití stříbro, mlčeti zlato.
- 20.** Kdo třeba i na delší dobu zmlkne, dá najevo, co si myslí, a nikoho nemůže urazit.