

Monika Dobiášová

KRITICKÉ
MÝŠLENÍ
a
komunikace

MANUÁL



INFORMACE
PRO ROZVOJ DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MSMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Monika Dobiášová

KRITICKÉ MYŠLENÍ a komunikace

JAK SPRÁVNĚ KOMUNIKOVAT
A CÍTIT SE DOBŘE VE SVÉ KŮŽI

MANUÁL

ke skriptům pro studenty k projektu IRDS

I | R
D | S

INFORMACE
PRO ROZVOJ DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI

2020

Obsah

ÚVOD	3
I. PROČ JE DŮLEŽITÉ SEBEPOZNÁNÍ	4
II. MOTIVACE	6
III. ZÁSADY KOMUNIKACE	7
IV. KONFLIKTY	9
V. STRES	12
VI. JAK NA PREZENTACI	12
VII. PŘÍLOHA	17
VIII. SHRNUÍ A ZÁVĚR	23
IX. Literatura	24

ÚVOD

Zatímco na pracovní uplatnění v životě jsme často velmi dobře odborně připravováni, přiměřenému naplnění osobního života často brání nevhodné řešení řady každodenních situací a otázek v oblasti mezilidských vztahů, pro jejichž zvládnutí obvykle připravováni nejsme. Nad těmito praktickými otázkami začínáme často přemýšlet až v době, kdy nás začnou limitovat, komplikují nám život nebo přímo začnou ohrožovat naše fyzické či duševní zdraví. Proto je důležité si osvojit také celou řadu obecnějších sociálních dovedností, věnovat pozornost rozvoji komunikačních kompetencí, uvědomění si předpokladů pro týmovou práci, seznámit se zákonitostmi každodenního praktického života a způsobu, jak se s jeho nástrahami optimálně vyrovnávat.

Základním předpokladem zvládnutí náročných situací je vždy také znalost různých strategií zvládnutí mezilidských vztahů na straně jedné a způsobilost zorganizovat si vlastní život, resp. čas pro práci a odpočinek, disciplína a práce s vlastní motivací.

V tomto pracovním sešitě najdete cvičení, která vám v tom pomohou.

I. PROČ JE DŮLEŽITÉ SEBEPOZNÁNÍ

Lidé vyrůstají a čelí mnoha vnějším očekáváním a srovnáním. Tím, co je považováno za standard a normu na osobní, rodinné či širší společenské úrovni jsme často tlačeni, abychom byli někým jiným, než jsme. Hlavním úkolem je najít sebe sama, nechat být očekávání druhých, aniž bychom se proti nim vzbouřili. Lidé se obracejí jeden na druhého pro jedinou správnou odpověď na danou otázku, pro jediné možné řešení daného problému. Samozřejmě nenajdeme jedinou možnou cestu.

Psychické vlastnosti osobnosti jsou relativně trvalé a pro danou osobnost charakteristické, ovlivňují prožívání, myšlení i jednání a na jejich základě lze často předpovídat, jak se člověk zachová či jak bude jednat.

Věci se nedějí ve vzduchoprázdnu, jsou spojeny s něčím vnějším i vnitřním. Namísto hodnocení lidského chování se můžeme pokusit začít popisovat události, které jsou viditelnými, případně přemýšlet co viditelné není a přesto je součástí osobnosti člověka.



CHYBY KTERÝCH SE NEJČASTĚJI DOPOUŠTÍME PŘI VNÍMÁNÍ DRUHÝCH

- **Analogizování** – tendence posuzovat druhé podle sebe.
- **Vliv osobního vztahu k posuzovanému** může vést ke zkreslování jak pozitivním, tak negativním způsobem.
- **Předpojatost** vyplývá ze zjednodušeného poznání určitých sociálních skupin a z nedostatečného přihlížení k individuálním rozdílům mezi lidmi.
- **Haló – efekt** – podle jedné velmi významné události, v níž jsme člověka zažili nebo podle jedné výrazné individuální vlastnosti, posuzujeme celého člověka.
- **První dojem** – úsudek založený spíše na intuici než na postupném poznávání.
- **Efekt zakotvení** – nadměrné podléhání minulým zkušenostem
- **Tendence k podmiňování** – spojování určitých osobnostních rysů

Chcete více rozumět sobě i druhým lidem?

Vyjmenujte silné a slabé stránky, které jsou charakteristické pro cholera, sangvinika, flegmatika a melancholika – 4 základní typy temperamentu (své řešení můžete porovnat s tabulkou na konci sešitu)

Cholerik:

Kladné vlastnosti:

Záporné vlastnosti:

Sangvinik:

Kladné vlastnosti:

Záporné vlastnosti:

Flegmatik:

Kladné vlastnosti:

Záporné vlastnosti:

Melancholik:

Kladné vlastnosti:

Záporné vlastnosti:

II. MOTIVACE

Lidskou motivaci nemůžeme pozorovat, ale usuzujeme na ni z toho, jak se člověk chová. Např. Studuje-li někdo vysokou školu, má patrně větší potřebu poznání či seberealizace.

POTŘEBA SEBEREALIZACE

POTŘEBA POZNÁNÍ A ÚCTY

POTŘEBA LÁSKY, PŘIJETÍ, SPOLUPATŘIČNOSTI

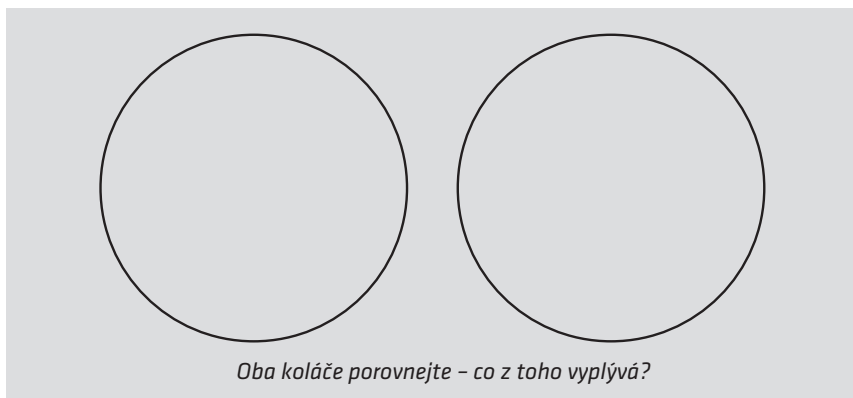
POTŘEBA BEZPEČÍ A JISTOTY

ZÁKLADNÍ TĚLESNÉ A FYZIOLOGICKÉ POTŘEBY

Víte, co motivuje vás a přináší vám radost? Věnujte se tomu!

Namalujte si svůj koláč radosti a rozdělte ho na výseče podle oblastí, které vám přináší v životě radost např. koníčky, kamarádi.

Namalujte druhý koláč a rozdělte ho též na výseče podle toho, čemu se v životě věnujete a kolik času tím trávíte.



Kolik času věnujete tomu, co vám přináší v životě radost?

III. ZÁSADY KOMUNIKACE

Efektivní komunikace vyžaduje, aby obě strany chtěly a uměly vyjádřit své názory vycházející z nekompletních a někdy protichůdných informací. Komunikace je téměř vždy poznamenána působením emocionálních a psychologických faktorů, např. osobní sklony, zájmy, předpojatost, proto je potřeba zvážit jejich působení na mínění a názory účastníků komunikace.



Základní principy: přímost, respekt, společná odpovědnost, zacílení
Respektovat komunikačního partnera znamená naslouchat mu, vzít v úvahu jeho názory a hodnoty.

- Komunikovat na hřišti toho druhého
- Lidem je jedno co víte, dokud nevědí, jak moc se o ně zajímáte
- Ptát se zpět, abych pochopil problém
- Pochopit očekávání
- Říkat pravdu
- Metoda WIN/WIN

Naslouchání patří mezi nejdůležitější, a přitom nejpodceňovanější dovednosti. Mezi nejčastější bariéry v naslouchání patří neschopnost koncentrace, uspěchanost, zaujatost, soustředění se na další bod diskuse, vztahovačnost, nedostatek zájmu.

- Pozorně sledujeme řečníka
- Udržujeme vizuální kontakt
- Neverbálně dáváme najevo svůj zájem (například přikyvováním, náklonem těla, otevřenými gesty)
- Parafrázujeme řečnickova slova
- Klademe doplňující otázky.

IV. KONFLIKTY

V mezilidských vztazích je konflikt nevyhnutelný, není negativním jevem. Sehrávají pozitivní roli při překonávání problémů. Od dětství sledujeme a učíme se nápodobou řešit konflikty různým způsobem. Znalosti se formovaly na základě zkušeností od rodičů, učitelů, přátel, z prostředí, které nás obklopuje. Neexistuje univerzální způsob řešení problému, který by vyhovoval všem. Konflikt je střetnutím protichůdných sil na cestě k cíli. Intrapersonální konflikty se odehrávají v psychice, uvnitř jednotlivce. Interpersonální konflikty probíhají mezi dvěma nebo více jedinci.

Základním kamenem pro řešení konfliktu je jeho pochopení. Konflikt si musíme probrat a odpovědět si na určité otázky, které nám k pochopení můžou pomoci. Nejprve si musíme uvědomit, o co v konfliktu opravdu jde. Jaký je rozdíl mezi stranami konfliktu, v čem spočívá jejich problém? Existuje opravdu jen jedno řešení konfliktu?

Pravidla řešení konfliktních situací

- Být objektivní, nestranní, neutrální
- Soustředit se na detaily, nic nesmí být opomenuto, inventura detailů
- Nešetřit časem při získávání názorů všech účastníků konfliktu
- Aktivně naslouchat
- Oddělit názory od faktů
- Oddělit lidi od problému
- Objasňovat fakta a jejich souvislosti
- Úspěch bez použití síly zvyšuje autoritu
- Nespěchat, nechat si čas na rozhodnutí
- Po každém jednání vydat stanovisko
- Informovat. Bojovat proti dezinformacím, řečem, pomluvám.
- Respektovat potřebu „zachovat si tvář“ – být diskrétní
- Hledat a objasňovat společné cíle, aby všichni účastníci konfliktu mohli odejít z konfliktu jako vítězi
- Podporovat a hledat nová tvůrčí řešení
- Podporovat spoluúčast a spoluodpovědnost při hledání řešení, účastníci konfliktu si musí najít řešení sami.

- Logické argumenty ani apelace na „zdravý rozum“ bývají někdy neúčinné
- Posilovat a využívat zvláštní schopnosti jednotlivců
- Snažit se dohodnout
- Šetřit své síly – řešit důležité, delegovat naléhavé.
- Nehádat se, argumenty často nefungují, ztrácíte čas
- Vyhnout se soubojům, nelze takovým způsobem vyhrát dlouhodobě
- Neřešit konflikt volbou. Z voleb vyjdou vítězové a poražení – zárodek dalšího konfliktu
- Nátlak, donucení, nařízení z pozice síly konflikt neřeší, jen dočasně utlumí jeho projevy

Různí autoři uvádějí různé styly řešení konfliktu.

Velmi názorně a symbolicky ukazuje různé možnosti zvládnání mezilidských konfliktů dr. Ilona Gillernová (Konflikty a jejich zvládnání, in Aplikovaná sociální psychologie III. 2001), která vyčlenila pět stylů zvládnání konfliktů, a to podle míry orientace na sebe a na svůj výkon a podle orientace na druhé a na vztahy s nimi. Tyto styly popisují typické chování určitých lidí ve sporech. Tyto druhy chování ovšem v konfliktech nejsou vždy ideální. Autorka ale doporučuje se jimi inspirovat a využít je v určitých situacích, kdy se onen druh chování hodí.

Úniková želva

Prvním stylem je tzv. úniková želva. Její typické chování je takové, že se před konflikty skrývá, vyhýbá se jim a raději se vzdá svých cílů, než aby došlo ke sporu. Tento styl je vhodné využít v případě, kdy máme důležitější věci na starosti, než se zabývat konfliktem, který se nám jeví jako nepodstatný. Také ho můžeme užít, pokud si myslíme, že by někdo jiný spor vyřešil lépe nebo v případě, kdy není šance, že bychom spor vyhráli.

Soupeřivý žralok

Žralok se snaží přesvědčit ostatní o své pravdě za každou cenu. Nestará se o druhé, prioritou jsou jeho zájmy, ne vztahy s ostatními. Používá zastrašování a napadání, Tento styl se doporučuje použít, pokud je zapotřebí rychlé rozhodnutí, v případě zavedení nepopulárních opatření nebo když druzí také nehrají férově.

Přizpůsobivý medvídek

Medvídek dbá na vztahy s ostatními i za cenu vlastních cílů. Chce být oblíbený v kolektivu a raději se vzdá vlastních cílů a předejde konfliktu, jen aby nenarušil vztahy mezi ostatními. Chce, aby ho měli všichni rádi. Přizpůsobivý styl je vhodné použít v případě, zjistíme-li, že jsme se mylili, je zapotřebí udržet harmonii v kolektivu nebo chceme-li si vybudovat obraz „slušného a hodného“, který později můžeme využít.

Kompromisní liška

Typická liška se zajímá o své cíle i o vztahy s ostatními. Snaží se vždy najít kompromisní řešení, kdy se každý něčeho vzdá a každý něco získá. Vhodné je užití v situaci, kdy jsou účastníci ve stejné pozici a mají vzájemně se vylučující názory, při dočasném řešení velmi složité situace nebo v případě nutnosti rychlého řešení.

Integrační sova

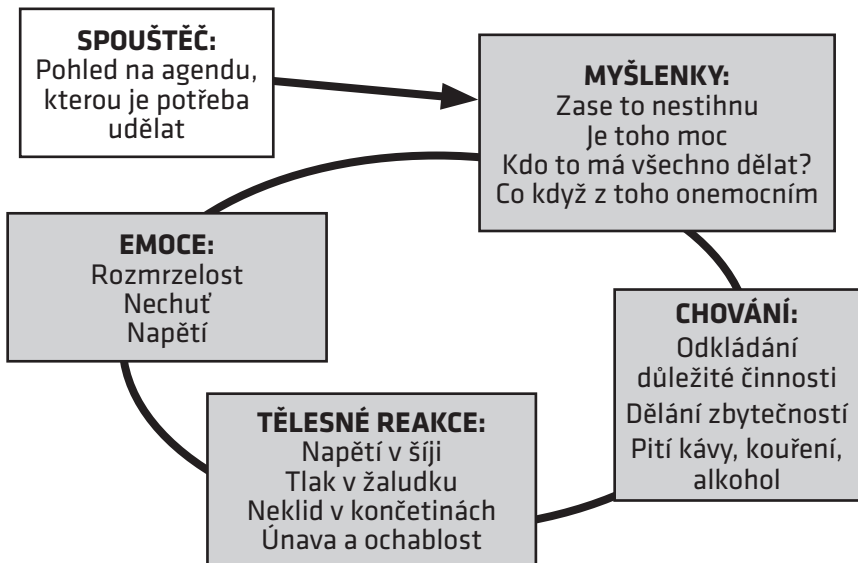
Sova si velice zakládá na svých cílech ale i vztazích. Hledá řešení, kdy budou splněny cíle její i ostatních. Chce diskuzi a spokojenost všech zúčastněných i jí samotné a nulové negativní pocity. Konflikt je podle ní způsob jak zlepšit vztahy a snížit napětí. Užití tento styl můžeme v případě, kdy jsou cíle účastníků tak důležité, že není vhodný kompromis nebo v případě, že chceme řešení, které bude dlouhodobé, nebo chceme sloučit názory obou stran.

V. STRES

Určitá úroveň stresu je potřebná v situacích, kdy máme reagovat na nezvyklou nebo překvapivou situaci a kdy potřebujeme mobilizovat síly. Přiměřená hladina stresu vede totiž k zostření pozornosti, soustředění a k zvýšení schopnosti se dobře rozhodnout, jakou strategii zvolit.

Příliš nízká úroveň stresu může vést k nedostatečné pozornosti a tudíž k odkládání rozhodování.

Příliš vysoká úroveň stresu blokuje myšlení i účinné jednání.



Biostimulační cvičení

Všechny tyto techniky jsou velmi rychlé, akční a jsou velmi vhodné jako antistresový program.

Tyto techniky není nutné se nijak učit, trénovat. Jedinou podmínkou je být spontánní a zbavit se sebekontroly a předsudků. Principem je, že přes svaly uklidníme i psychiku.

1. TRUBKA

Vhodné pro temperamentní osoby. Pro rychlé uvolnění.

Instrukce:

Představte si, že jste trubka. Jste trubka, která je velmi zanesená, např. od sazí.

Vyklepejte ze sebe vše přebytečné, zbytečné.

Stojíte, máte zavřené oči a celé tělo vyklepává „saze“.

2. CHCI

Vhodné pro chvíle nerozhodnosti a váhání.

Instrukce:

Stojím, pokrčím nohy, ruce natáhnu před sebe a křičím CHCI. Tak dlouho dokud mě nebolejí nohy.

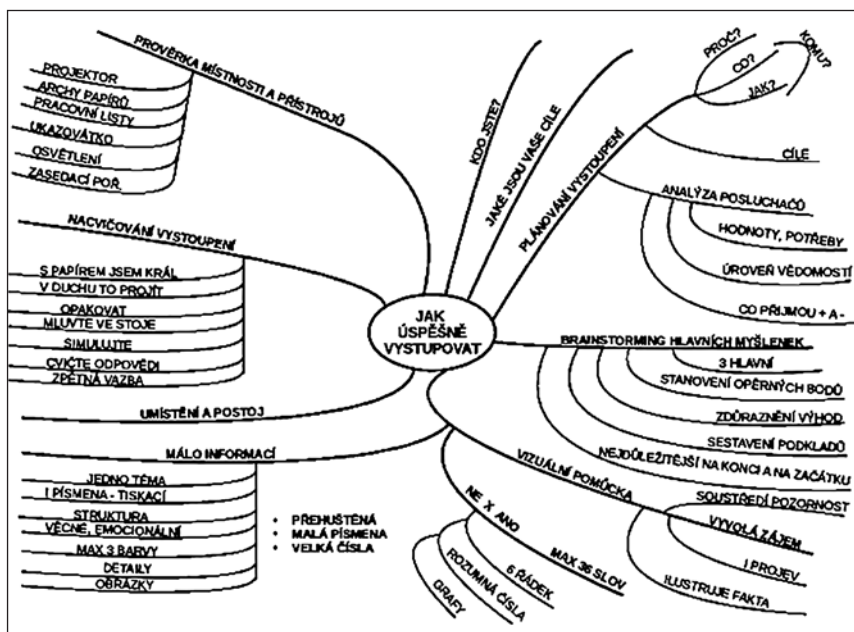
3. NEHET

Vhodné pro rychlé soustředění, schopnost koncentrovat se.

Natáhnu ruku před sebe a koukám na nehet palce. Plně se koncentruji jen na něj. Ruku pomalu stáčím dozadu, nehet stále sleduji. Opakuji několikrát s každou rukou.

VI. JAK NA PREZENTACI

- Stanovte si cíle – k čemu má projev sloužit
- Analyzujte účastníky svého projevu – kdo jsou a co čekají
- Připravte si plán projevu
- Vyberte si a připravte pomůcky
- Věnujte se i detailům



Chcete mluvit jako moderátor – trénujte!

1. Pokuste se pomocí 3 sloves vystihnout pracovní náplň prodavačky, le-
tušky, lékaře, učitelky

.....

.....

.....

2. Uved'te 5 rozdílů mezi kolem a motocyklem

.....
.....
.....
.....
.....

3. Ke každému slovu vymyslete co nejvíce rýmů:

kytička

kroužek

mrak

4. Vysvětlete, jaké povahové vlastnosti má člověk, který je:

altruistický:
.....

výbojný:
.....

nepřízpůsobivý:
.....

zdrženlivý:
.....

odmítavý:
.....

urážlivý:
.....

5. Uved'te 3 rozdíly mezi smíchem a pláčem

.....

6. Popište svými slovy, jak se projevuje odvaha

.....

7. Vysvětlete, jak vzniká přátelství

.....
.....
.....

8. Ze slov poskládejte známá přísloví a vysvětlete svými slovy, co znamenají:

Nepadá jablko od stromu daleko Ten kdo dřív mele přijde dřív Ženskou nemůže nastrčí kam tam čert

.....
.....
.....

9. Nahráli jste si už svůj hlas?

Všimli jste si, jak na vás působí? Nahrajte si svůj hlas pomocí mobilního telefonu, možná budete překvapeni. Všimněte si, zda je vám rozumět každá hláska.

VII. PŘÍLOHA

TABULKY:

CHARAKTERISTICKÉ RYSY PRO JEDNOTLIVÉ TYPY TEMPERAMENTU

Cholerik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Síla a hloubka citových zážitků, síla reakcí, živost, vášnivost, oduševnělost, vnímavost, volní vypětí, zásadovost, výrazná řeč i mimika	Explozivní hněv, zvýšená citová dráždivost, nerovnoměrnost zážitků, nespokojenost, přílišná impulzivita, výbušnost, netrpělivost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Velká přesvědčenost, značná kvalita činnosti, rychlé pracovní tempo, rychlý přechod od jedné činnosti k druhé, iniciativa, podnikavost, samostatnost, důkladnost	Nerovnoměrnost v činnosti
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Rychlé a energické jednání, sdílnost, úsilí po uplatnění v kolektivu	Nesmířlivost, nesnášenlivost, umíněnost, vzdorovitost, panovačnost, tvrdohlavost, tvrdost, agresivnost, citlivost, urážlivost, nestálost, impulsivnost, neukázněnost, nedostatek sebeovládání, neovladatelnost

Sangvinik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Optimismus, veselost, reaktivnost, živost, vnímavost, všímavost, přizpůsobivost, snadnost v překonávání obtíží, iniciativa, podnikavost, pohotovost, pohyblivost, výřečnost	Mělkost citových zážitků, lehkomyšlnost, nerozvážnost, přehnaná odvaha, nesoustředěnost, nestálost, labilita, sklon k rozptylování
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Stálá aktivita, značná práceschopnost, schopnost konat několik různých činností současně, pestrost činností a zájmů, rychlé tempo činnosti, rychlý přechod od jedné činnosti k druhé, značná síla reakcí, rozhodnost, pružnost činnosti	Povrchnost, nedůkladnost, nestálost, rychlé ochabnutí, nadšení, bezmyšlenkovitost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Sdílnost, otevřenost, schopnost podřídit se, bezkonfliktnost, smířlivost, ústupnost, ukázněnost, kolektivnost, družnost, společenskost, smělá vystupování žádná tréma	Přílišná sdílnost, až žvanivost, ovlivnitelnost, nestálé chování, malá sebekritičnost, sebeuspokojení, teatrálnost (přehánění vnějších projevů)

Flegmatik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Vyrovnanost, spokojenost, duševní klid, chladnokrevnost, trpělivost, neunáhlenost, rozvážnost, vytrvalost	Nedostatek vášně, lhostejnost, slabost citů, nevýraznost citů, suchopárnost, nevšímavost, bezzájmovost, apatie, fatalismus, nepružnost, pomalost, pohodlnost, pasivita, neiniciativnost, těžkopádnost, váhavost, nerozhodnost, řeč pomalá a nevýrazná, málomluvnost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Může vykonávat dlouhotrvající tělesné a duševní práce, vytrvalost, rovnoměrnost činnosti	Nedostatek pracovního nadšení, neiniciativnost, malá aktivita, pasivita, nedostatek zájmů, nepružnost, stereotypnost činností, šablonovitost, pomalé tempo činnosti, pomalý přechod od jedné činnosti k druhé, sklon k zanedbávání povinností, nepřesnost, nepořádnost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Samostatnost, neovlivnitelnost, snášenlivost, ústupnost, přizpůsobivost, družnost, dobromyslnost, rovnoměrnost a stálost chování, obliba ustáleného denního pořádku, pevné sebeovládání, ukázněnost	Malá přizpůsobivost, uzavřenost, malá sdílnost, nespolečenskost, ústupnost, kompromisnost, pomalé zbavování se špatných vlastností, návyků, konzervatismus

Melancholik

	Kladné vlastnosti	Záporné vlastnosti
Celková charakteristika	Vyrovnanost, spokojenost, duševní klid, chladnokrevnost, trpělivost, neunáhlenost, rozvážnost, vytrvalost	Nedostatek vášně, lhostejnost, slabost citů, nevýraznost citů, suchopárnost, nevšímavost, bezzájmovost, apatie, fatalismus, nepružnost, pomalost, pohodlnost, pasivita, neiniciativnost, těžkopádnost, váhavost, nerozhodnost, řeč pomalá a nevýrazná, málomluvnost
Vlastnosti projevující se v učení, práci	Může vykonávat dlouhotrvající tělesné a duševní práce, vytrvalost, rovnoměrnost činnosti	Nedostatek pracovního nadšení, neiniciativnost, malá aktivita, pasivita, nedostatek zájmů, nepružnost, stereotypnost činností, šablonovitost, pomalé tempo činnosti, pomalý přechod od jedné činnosti k druhé, sklon k zanedbávání povinností, nepřesnost, nepořádnost
Vlastnosti projevující se ve vztahu	Samostatnost, neovlivnitelnost, snášenlivost, ústupnost, přizpůsobivost a schopnost přizpůsobit se požadavkům kolektivu, družnost, dobromyslnost, rovnoměrnost a stálost chování, obliba ustáleného denního pořádku, pevné sebeovládání, ukázněnost	Malá přizpůsobivost, uzavřenost, malá sdílnost, nespolečenská, ústupnost, kompromisnost, pomalé zbavování se špatných vlastností a návyků, konzervatismus

VIII. SHRNUÍ NA ZÁVĚR

Jak se k vám budou chovat lidé, na které se usmíváte?

Lidé jsou jako zrcadlo. Mračte se na ně a budou se na vás také mračit. Usmívejte se a úsměv s dobrou náladou vám okamžitě vrátí. Vyzkoušejte si to.

Získá více přátel člověk, který se snaží, aby se o něho druzí zajímali, nebo člověk který se zajímá o druhé?

Za dva měsíce, kdy s budete upřímně zajímat o druhé, získáte více přátel, než když jste se dva roky snažili, aby se druzí zajímali o vás.

Jaké argumenty uvádět jako první, když chcete někoho přesvědčit?

Argumenty, o kterých předpokládáte, že s nimi budou druzí souhlasit, uvádějte jako první. Nad spornými body se budou druzí spíše ochotni zamyslet.

Proč bychom se měli vždy snažit získat oponentovy sympatie?

Vždy je mnohem snazší přesvědčit člověka, který k vám cítí sympatie, než člověka, který vás v oblibě nemá. Proto je důležité soustředit se i na to, nejen na logické argumenty.

IX. Literatura

Klapetek Milan: Komunikace, argumentace, rétorika, Grada Publishing 2008

Mikuláščík Milan: Komunikační dovednosti v praxi, Grada Publishing 2010

Praško Ján: Jak se zbavit napětí, úzkosti a stresu, Grada Publishing 2003

Praško Ján, Prašková Hana: Proti stresu krok za krokem, Grada Publishing 2001

Gillernová Ilona: Konflikty a jejich zvládání, in Aplikovaná sociální psychologie III. 2001

Manuál je nedílnou součástí nového vzdělávacího programu
Kritické myšlení a komunikace
který je vytvořen v rámci projektu financovaného z OP VVV:
„Informace pro rozvoj demokratické společnosti“,
reg. č. CZ.02.3.68/0.0/0.0/16_032/0008181.

Autor: Monika Dobiášová



INFORMACE
PRO ROZVOJ
DEMOKRATICKÉ
SPOLEČNOSTI



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

