

Retorika és kommunikáció

1. A sikeres kommunikáció

A sikeres kommunikáció során minden fél kifejezésre juttatja a véleményét, meglátását, meggyőződését és közös megegyezéssel, kompromisszummal zárul. Ennek nélkülözhetetlen alapfeltétele az, hogy találjunk rá megfelelő helyet, időt és körülményt (lásd korábban a **Jógaoktatói etikett** és **Tanítványok panaszainak kezelése** jegyzeteket).

A három kötőerő felismerése az életünk kommunikációs területén is igen hasznos.

A tudatlanság minőségében lévő kommunikáció szinte lehetetlen, mert nem párbeszédre, hanem egymás melletti monológokra épül. Aki ebben merül el, nem hallgatja meg más véleményét, hanem sziklaszilárdan kitart téves elképzelése mellett. A múltba réved, állandóan keresi a felelősét a rossz körülményeinek és a hibáknak, amiket véleménye szerint semmilyen körülmények között nem ő követett el. A tudatlanságban lévő kommunikáció élelemre/megfélemlítésre is épülhet. Ennek az eredménye éppen ezért a félreértés, rossz lelkiismeret és negatív érzelmek.

Amennyiben képesek vagyunk felismerni, hogy ebben a minőségben vagyunk, lehetőleg kerüljük el a fontos döntéseket, megbeszéléseket. Kérjünk segítséget, tanácsot, és igyekezzünk felülkerekedni ezen a minőségen úgy, hogy más kötőerőket kultiválunk.

Ha a kommunikációban részt vevő másik félen tapasztaljuk a tudatlanságot, jobb, ha nem keveredünk vele vitába, hanem megpróbáljuk elérni, hogy legalább a szenvedély minőségében tudjon változtatni.

A szenvedély minőségében sokszor nem meg- hanem legyőzni vágyjuk a másik felet, mégpedig általában mindenáron. Ehhez a legkülönfélébb eszközöket vetjük be: érzelmekkel manipulálunk (sokszor úgy, hogy nem vagyunk a tudatában), a jövő színes, vagy félelmetes képeit hívjuk elő, mert attól reméljük vágyaink beteljesedését és odázhatjuk el a valódi feladatainkat. A kommunikációs helyzetben erősen gesztikulálunk vagy hangosabban, dinamikusabban beszélünk.

Ha tisztában vagyunk vele, hogy túlnyomóan ez jellemez bennünket, érdemes a fontos megbeszélések előtt egy barátunknak, bizalmasunknak feltárni az érzéseinket/gondolatainkat és azután kommunikálni, hogy lehiggadtunk. Ebben az esetben is forduljunk a nálunk megfontoltabb, higgadtabb és tapasztaltabb személyhez, aki bizonyára mutat kiutat a helyzetünkből. A rendszeres önvizsgálat és a jóságra való törekvés, az ahhoz való ragaszkodás segíthet nekünk a legtöbbet.

A jóság minősége a megfelelő a mindenki elégedettségét szolgáló kommunikációhoz. Mivel a szentírásokból merít és a bölcsék magyarázatán alapuló tudástól megszilárdul az önvaló, így a fizikai világban is képes a világos, az agressziót mellőző és a lényegre törő kommunikációra. Ehhez elengedhetetlen a folyamatos tudásszerzés, amelyet igyekszünk megszilárdítani és tovább mélyíteni a mantra-meditáció segítségével. Az ebben a minőségben élő mások megbántása és félreérthetőség nélkül, megfelelő, kedves és választékos szavakat használva beszél. Figyelmes, ezzel is kifejezi, hogy nem tartja előrébb

valónak, vagy fontosabbnak a saját nézőpontját a másikénál. Türelmes, meghallgatja a partnerét, sőt, képes belegondolni magát egy tőle eltérő helyzetbe. Minden esetben az igazságos és a legfőbb jót szolgáló megoldáshoz kíván eljutni.

Éberséget és tudatosságot kíván az a helyzet, amikor a jóság minőségét megtartva, de ha szükséges, más kötőerő(k) eszközeit alkalmazva jutunk el a kommunikáció sikeréhez. Ilyen esetben, bár megőrizzük a belső nyugalmunkat, de hangosabban, dinamikusabban, a véleményünket többször hangsúlyozva vehetünk részt egy vitában.

A jóság minőségéhez tartozik az is, hogy közös kommunikációs csatornát alakítsunk ki. Ez többek között azt jelenti, hogy mindannyian tisztában vagyunk azzal, melyik fogalom kinek mit takar. Ezeket a fogalmakat, a közös nyelvet érdemes a kommunikáció kezdetén tisztázni, így elkerülhetők lesznek a kellemetlen helyzetek.

Elengedhetetlen a közös célra törekvés és a kompromisszumra való hajlandóság is. Az utóbbi létrejöttéhez minden félnek a lehető legtisztábban, lehetőleg indulatok (a tudatlanság, vagy még inkább a szenvedély befolyása) nélkül érdemes szavakba öntenie az elképzeléseit, törekvéseit. Ha mégis indulat, vagy a másik fél meg nem értése a következmény, még mindig ott van az a lehetőség, hogy időt kérünk az adott téma átgondolására és egy mindkét fél által előre lefektetett időpontban térünk rá vissza. Ez főleg akkor hasznos, ha a két fél személyisége, ebből fakadóan a kommunikációs stratégiája markánsan eltér egymástól. Ennek felismerésében segíthetnek különböző szakkönyvek, de a legalapvetőbb az önvizsgálat, melyhez például a következő kérdések nyújthatnak segítséget:

- Hogyan reagálok a stresszhelyzetre, kihívásokra?
- Hogyan tudom kezelni/tudom-e kezelni az engem ért kritikát?
- Milyen módon tudom megfogalmazni az érzéseimet, tapasztalataimat, véleményemet?

Ha megtaláltuk a válaszokat, megállapíthatjuk, főként melyik kötőerőben cserélünk eszmét és így törekedhetünk a fejlődésre.

2. Az érvelésről és tíz egyszerű segítség a jobb beszélgetéshez

A megfelelő érveléshez jó alapok kellene, amelyeket azzal tudsz megteremteni, ha alaposan felkészülsz rá. Gondold át a pro és a kontra érveket és ez alapján építsd fel a koncepciódat. Természetesen előfordul, hogy olyan helyzet áll elő, amikor erre nincsen lehetőséged, hiszen azonnal kell válaszolni. Ilyenkor az önismeret segít a legtöbbet. Ha tudod magadról, hogy hirtelen a természeted és fennáll az esélye annak, hogy nem megfelelően reagálsz, akkor inkább kérj időt, hogy átgondold a válaszodat (ami a helyzettől függően pár órától pár napig is terjedhet). Így el tudod kerülni azt, hogy indulattal reagálva további indulatokat gerjessz, amivel valószínűleg teljesen félresiklik a kommunikáció.

Az sem probléma, ha tanácsot kérsz, akár több személytől is, akik nálad objektívebben ítélik meg a helyzetet. Ilyen esetben az is a segítségedre lehet, ha először neki(k) adod elő a mondanivalódat. Sok esetben ugyanis az elmédben egyszerűnek és összeszedettnek tűnnek a gondolataid, de amikor szavakká szeretnéd formálni azokat, már nem működik. A gyakorlás azonban itt is sikert fog hozni a számodra.

Fogalmazz pozitívan, mert így látják az előre mutató szándékodat. Minden esetben adj lehetőséget és teret a másik félnek arra, hogy elmondja, amit szeretne. A türelem hatásos és lefegyverző eszköz, ráadásul neked is lehetőséget teremt arra, hogy még jobban felkészülj a válaszra.

Tíz egyszerű segítség a jobb beszélgetéshez

1. Legyél jelen ott és abban a beszélgetésben, lehetőleg ne foglalkozz mással. Ha nincs rá időd, vagy fontosabbnak ítélsz meg mást, akkor inkább zárd le a kommunikációt.
2. Kerüld el a nézőpontod erőltetését, még akkor is, ha ehhez félre is kell tenned a saját véleményedet. Ez elősegíti azt, hogy a beszélgetőpartnered megnyíljon. Érdemes úgy elkezdni a kommunikációt, hogy tudatosítod: mindig, minden helyzetből lehet tanulni.
3. Eldöntendő helyett nyitott kérdéseket tegyél fel azért, hogy tartalmasabb választ kapj.
4. Engedd el a beszélgetés közben felmerülő gondolataidat, amik kizökkentenének. Ha nem figyelsz, még több energiát emésztsz majd fel az, hogy felvedd a fonalat.
5. Ha nem tudsz valamit, ismerd el. Ezzel el tudod kerülni a felszínességet.
6. A társalgás nem önreklámozás, ezért nem kell túlszárnyalnod a partneredet. Mivel a tapasztalatok nem ugyanazok mindenki életében, ha valaki nehézségről számol be, ne kezdj el a sajátodról beszélni.
7. Kerüld el az ismétléseket.
8. Ne erőltess a részleteket.
9. Figyelj és tiszteld meg a másik felet azzal, hogy azt az energiát, amit igényel, belefekteted a beszélgetésbe a siker érdekében.
10. Fogalmazz röviden.

3. A retorika

A retorika a szép, meggyőző és hasznos beszéd tudománya. A szépsége a nyelvi és stilisztikai helyességében, a használt retorikai eszközök választékosságában, a hasznossága pedig abban rejlik, hogy mennyi értéket hordoz magában nem csupán az előadó, hanem a hallgatósága szempontjából is.

Először tekintsük át ezeket a szempontokat a három kötőerő szerint, mert befolyásuk alapján a hallgatóság más norma alapján ítéli meg az elhangzott információkat. Nem mellékes ugyanis, ki (azaz milyen kötőerő) beszél és kik (milyen minőségben) vannak a hallgatóság soraiban, mert az elvet az ő értékrendszerük fogja meghatározni.

A tudatlanságban lévő **előadó** előszeretettel használja az elrettentést, az agressziót, a fenyegetést és másokat hibáztat. Növeli az egyén félelemérzetét, hogy elérje egy általa preferált csoporthoz való csatlakozását. Nem kedveli és nem is tűri, ha megkérdőjelezi az általa felkínált sémát. A média előszeretettel használja ezt a formát.

Közönsége számára a problémás helyzetek megoldására elég egy bűnbakot/bűnbakokat találni, aki(k) miatt az adott, megoldásra váró helyzet vagy probléma létrejött. Kész megoldásokra vágyik, amelyet különösebb erőfeszítés és átgondolás nélkül alkalmazhat.

A szenvedélyben a beszédet tartó és a beszéd „értékét” főként az általa kifejtett azonnali hatás adja, például az erős pozitív vagy negatív érzelmek, az egyéni hallgató vélt önállóságát nem sértő, saját eszmerendszerbe jól illeszthető gondolatok. Így az előadó sok esetben tud

előnyt kovácsolni a **publikum** félinformációiból, amit az előbb említett érzelmi ráhatással igyekszik palástolni és pótolni.

Mivel sajnálatos módon rengeteg inger ér minket egy átlagos, hétköznapi helyzetben is, így az ilyen kommunikációnak ezzel lépést tartva szintén egyre intenzívebbnek kell lennie. Az élő szó, a személyesség nagy mértékben kezd kiszorulni az életünkből, és helyét átveszi a virtuális térben történő, ezért sokszor megtévesztő, a valóságtól elrugaszkodott képi világ és eszmecsere, amellyel lényegi információktól eshetünk el, illetve hamis elvárásoknak akarunk megfelelni. Mivel a szenvedély minőségében jellemző a kielégítetlen vágyak utáni sóvárgás, így ebben a kötőerőben a kommunikációs helyzetben az előadó erre építkezik.

A jószág minőségében az előadó célja a valódi, tehát az élet célját elérni segítő tudás átadása. Ezért nem tér el az igazságtól abban az esetben sem, ha ez nem nyeri el széles tömegek tetszését és támogatását. Mivel nem egyéni spekuláción, hanem hiteles forráson alapul, természetesen módon szép, választékos és teljességgel igaz. Erőteljesen számít, sőt sokszor nélkülözni sem tudja a hallgatóság jelenlétét, illetve visszajelzését az elhangzottak után, így örömmel veszi a kérdéseket. Ez jó lehetőség arra nézve, hogy lássa, a közönsége mennyire figyelt, illetve arra is, ő mennyire érthetően adta át azt az információt, amit szeretett volna.

Hallgatósága tudásra szomjazó, figyelmes, éber, folyamatos önvizsgálatra, erőfeszítésre és fejlődésre hajlandó. Mivel a hallgató is csak hiteles forrásból kíván merítkezni, nem fogad be bármit kritika nélkül.

4. A retorika eszközei egy előadás során

Ha lehetőségünk adódik a jóga témájában előadást tartani, a következő szempontok figyelembevételével elősegíti azt, hogy az előadásunk szép és hasznos, azaz retorikai szempontokból is megfelelő legyen.

Az előadás felépítése:

- A bevezetés során keltsük fel a hallgatóságunk érdeklődését: röviden utaljunk a témánkra, vezessük azt fel.
- Az előterjesztés tartalmazza azokat a főbb kérdéseinket és gondolatainkat, amit később ki fogunk fejteni.
- Osszuk fel a mondandónkat a főbb kérdések tárgyalása köré, lehetőleg maximum három részre.
- Sorakoztassuk fel az érveinket, vagy ellenérveinket a témánk bizonyítására vagy annak a cáfolására.
- Befejezésként újra hangsúlyozzuk a főbb gondolatainkat.
- Érdeemes elmondanunk, hol tudnak elérni minket, milyen egyéb előadásokon, rendezvényeken vagy órákon láthatnak újra.
- Szerencsés, sőt nagyon ajánlatos időt hagyni a hallgatóság **kérdéseire**. A válaszadás során a következő meghatározó szempontokra ügyelj:

- Hiteles forrás és tudás alapján válaszolj.
- Figyelmesen hallgasd meg a kérdezőt anélkül, hogy félbeszakítanád őt.
- Minden esetben mondd meg, ha nem tudod a választ. Ilyenkor ajánlhatod az erre a területre vonatkozó szakirodalmat, vagy más előadót.
- Érdeemes a kérdést hangosan elismételni, főleg, ha nincs a kérdezőnél mikrofon. Így senki sem marad le róla, illetve kapsz egy kis időt átgondolni, mit fogsz válaszolni.
- Ha szükséges, oszd fel a kérdést részekre és egyenként adj rájuk választ.
- Hasznos, ha a fogalmakat tisztázod azért, hogy ténylegesen a kérdésre válaszolj és így egyértelműbben tudod kapcsolni a választ a beszédehez.
- Hosszabb kifejtést igénylő kérdésnél először tömören válaszolj, aztán fejtsd ki a mondanivalódat. A tényeket viszont tömören kell bemutatnod.

Ügyelj arra, hogy a **nem verbális eszközökkel** (mimika, tekintet, gesztusok, testtartás) hogyan bánsz.

Célravezető otthon kisebb közönség előtt gyakorolnod, esetleg tükörben ellenőrizni az arckifejeződésedet és a kézmozdulataidat beszéd közben. Érhetnek meglepetések a gyakorlás közben, amikor szembesülsz azzal, mi minden jelenik meg az arcodon, és milyen, esetleg zavaró mozdulatokat teszel a kezeiddel.

A tekintetedet érdemes többször nyugodtan körbe hordozni a nézők feje felett. Nyilvánvaló, hogy ennek a személyre szabása kisebb közönség esetén lehetséges, de ha nagy létszámú hallgatóságod van, akkor is nézz többször körbe jobbról balra, majd visszafelé. Ez a közönség számára is segít a figyelmük megtartására.

A testtartásoddal szintén kommunikálsz, ezért húzd ki magadat, (ne természetellenes módon) és ha helyet változtatsz, akkor tedd azt nyugodt tempóban. Ha teheted, élj a térköz, vagyis a közönség és a közötted lévő távolság változtatásának lehetőségével is.

Ne felejtse el, hogy minden, ami rajtad van, a hajviselettől az öltözetig, a különféle emblémáig, kommunikál rólad szavak nélkül is. Megmutatja azt, hogy mennyire veszed komolyan a témát és az előadást, valamint a megjelent hallgatóságot. Megjelenésed ezért mindig legyen olyan, amit magabiztosan tudsz viselni, ami ápoltság és az alkalomhoz illő.

Jegyzetet írta: Képes Andrea (Rangini d.d.)