

KATOLÍCKA SPOJENÁ ŠKOLA SV. FRANTIŠKA ASSISKÉHO
9. ROČNÍK ZÁKLADNEJ ŠKOLY

EMPATIA



WWW.INKY.SK

46



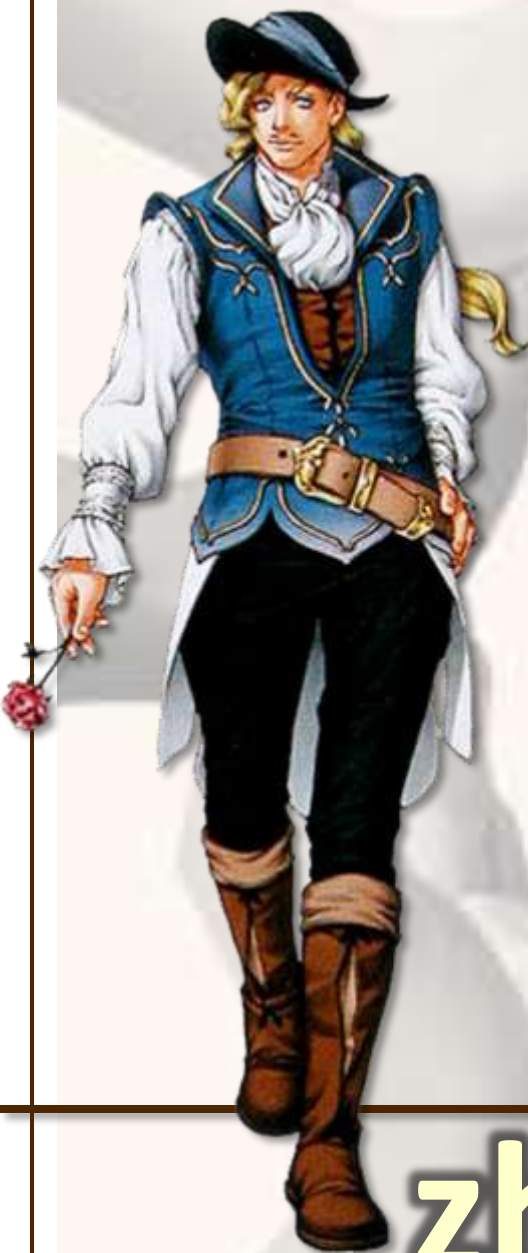
Rozumná odpoveď = 1 kredit



Kto nám **zhrnie**, o
čom bola minulá
hodina?

Štyri stratégie – ktorá z nich je tá pravá?

zhrnutie z minula



TY – ohľadupnosť, úcta,...

JA: **PREHRA**
TY: **VÝHRA**

NIKDY!!!

JA: **VÝHRA**
TY: **VÝHRA**

ČO NAJVIAC!!!

JA: **PREHRA**
TY: **PREHRA**

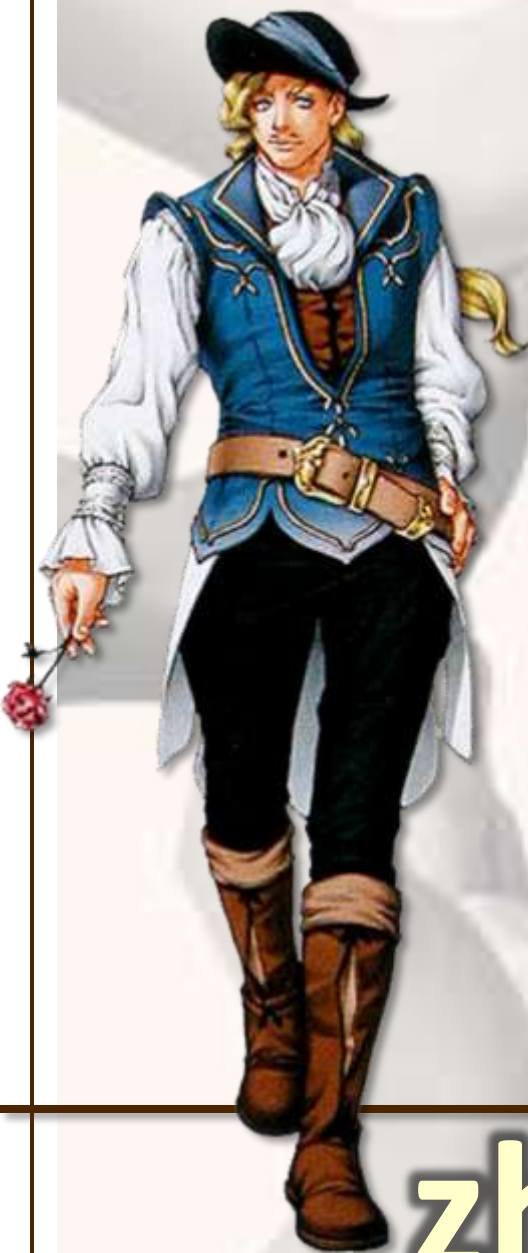
NIKDY!!!

JA: **VÝHRA**
TY: **PREHRA**

NIKDY!!!

JA – ambície, odvaha,...

zhrnutie z minula



ALEBO..., ALEBO...!



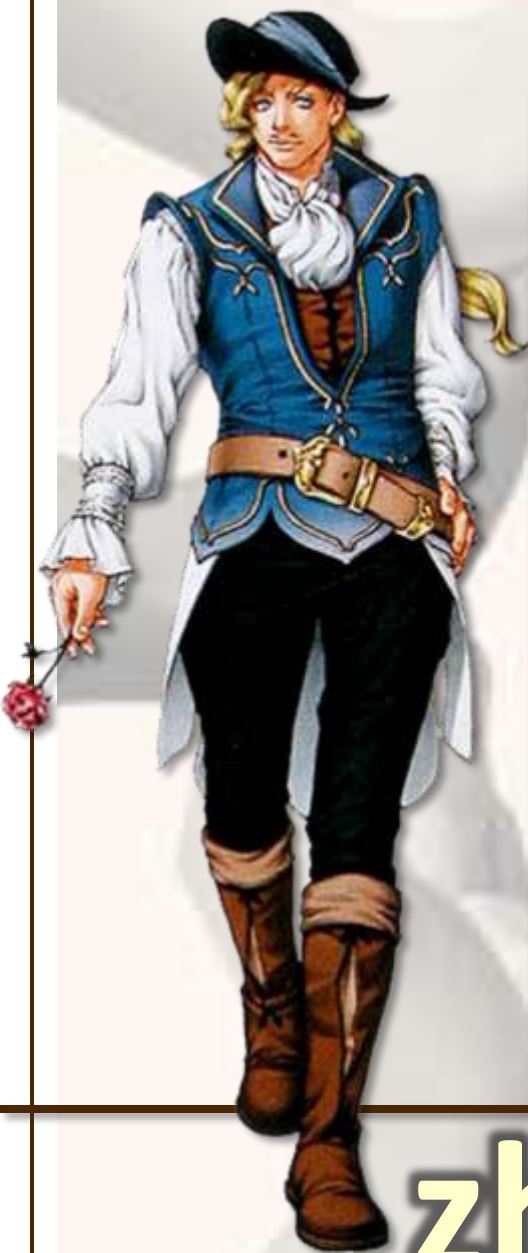
To je dôvod, prečo by sme si mali **STAROSTLIVO VYBERAŤ**, do vzťahu s kým budeme investovať svoj čas, námahu a iné zdroje, ktorých zďaleka nemáme nekonečne veľa!

Psychológovia mienia, že naraz človek dokáže (okrem svojej rodiny) prežívať opravdivý vzťah, akým je napríklad skutočné priateľstvo, s najviac

12 ľuďmi



zhrnutie z minula



ALEBO... ALEBO...!

Podľa Stephena Coveya by
základnou zásadou pre akýkoľvek
vzťah malo byť:

- **ALEBO VÝHRA – VÝHRA;**
- **ALEBO RADŠEJ ŽIADEN VZŤAH,**
pretože potom pre nás oboch bude
omnoho výhodnejšie rozísť sa a
vytvoriť vzťahy s niekým iným, než
investovať množstvo času, námahy a
zdrojov do vzťahu, ktorý nebude
fungovať a nakoniec prinesie obom
iba zbytočnú bolesť, sklamanie,
stratu...



zhrnutie z minula

**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**



DOMÁCA ÚLOHA

MÁTE vypracovanú krátku štúdiu na tému:

Ako by v praxi vyzerala stratégia VÝHRA-VÝHRA medzi Vami a učiteľmi v tejto škole?

Čo by ste pre to museli urobiť Vy?

Ako to v praxi urobíte?

ODPREZENTUJTE!

Ako ste začali túto stratégiu USKUTOČŇOVAŤ?



Kvalitné vypracovanie + prax = 1 kredit

NA DNEŠNEJ HODINE...



... si povieme o tom, kde sa

STRATÉGIA
VÝHRA – VÝHRA
začína!





Rozumná odpoveď = 1 kredit



Ak chcete s niekým vytvoriť
vzťah, založený na
vzájomnej výhra –
**čo musíte urobiť
ako prvé?**

otázka

NAJPRV... POTOM...



**„NAJPRV SA SNAŽTE
POCHOPIŤ,...
AŽ POTOM BYŤ
POCHOPENÍ!“**



Stephen R. Covey

(1932 – 2012)

americký prednášateľ,
podnikateľ, autor bestselleru
Sedem návykov vysoko
efektívnych ľudí

POCHOPIŤ



Vzťah

VÝHRA – VÝHRA

znamená, že **na záujmoch toho druhého nám záleží obdobne, ako na našich vlastných.**



Ako by sa to ale dalo bez toho, aby sme najprv dokonale porozumeli tomu druhému a pochopili ho?

NAJPRV



UPREDNOSTNIŤ SEBA

je pre nás prirodzené – **preto**
zvyčajne najprv a viac
hovoríme, než počúvame a
usilujeme sa pochopiť toho
druhého.



Preto si musíme vedome vypestovať návyk obrátiť to:
NAJPRV VYPOČUŤ A POCHOPIŤ DRUHÉHO!

POCHOPENÍ



Ale platí to aj obrátene:

VÝHRA – VÝHRA

nie je možná, ak **sa druhá strana rovnako ako my nezaujíma o naše záujmy, názory, postoje, ciele, pocity,...**



Preto je dôležité, aby po tom, čo porozumieme tomu druhému, sme mu pomohli rovnako dôkladne porozumieť aj nám samotným!

ALBO... ALEBO...



ALEBO..., ALEBO...!



Podľa Stephena Coveya by
základnou zásadou pre akýkoľvek
vzťah malo byť:

- **ALEBO VÝHRA – VÝHRA;**
- **ALEBO RADŠEJ ŽIADEN VZŤAH,**
pretože potom pre nás oboch bude
omnoho výhodnejšie rozísť sa a
vytvoriť vzťahy s niekým iným, než
investovať množstvo času, námahy a
zdrojov do vzťahu, ktorý nebude
fungovať a nakoniec prinesie obom
iba zbytočnú bolesť, sklamanie,
stratu...



Preto **ak druhá strana „nepočúva“** –
nemá zmysel ísť do budovania
vzťahu!

čo už vieme...

**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**



UMENIE POČÚVAŤ



Prečo sa učiť počúvať?

Väčšinou totiž **NEMÁME ŽIADEN SKUTOČNÝ ZÁUJEM O DRUHÉHO ČLOVEKA**, sme zameraní na seba, takže sa potom ani nesnažíme druhého naozaj počúvať, najprv ho pochopiť, porozumieť mu...

Na druhého človeka preto zvyčajne podvedome pozeráme skôr ako na nástroj slúžiaci našim záujmom (cítim sa s ním dobre, pomôže mi,...), **alebo ako na protivníka a prekážku** našich zámerov...



UMENIE POČÚVAŤ



Päť spôsobov nepočúvania...

IGNORUJEME DRUHÉHO

*„To, čo nám druhý človek sděluje, vôbec **nevnímame**, pretože naše myšlenky bludí úplne jinde. Možná že nám říká něco důležitého, ale my jsme zcela zaujatí vlastními úvahami.“*

(Sean Covey)

– možno už uvažujeme nad tým, čo mu odpovieme, ako ho zotrieme, akú úžasne vtipnú odpoveď mu dáme, ako MY zažiarime – a ON nám je vlastne ukradnutý, je tu len nato, aby sme vďaka nemu zažiarili...



UMENIE POČÚVAŤ



Päť spôsobov nepočúvania...

IGNORUJEME DRUHÉHO

LEN PREDSTIERAME, ŽE NAČÚVAME

*„Tento spôsob naslouchání je častejší. Ani v tomto prípade nevenujeme tomu, čo niekto říká, príliš pozornosti, ale **aspoň** predstierame, že mu nasloucháme. V dôležitých okamžicih pronášime poznámky jako „jo“, „hmm“, „prima“ nebo „to vypadá dobře“. Ten, kdo k nám hovoří, však obvykle nakonec zjistí, co děláme, a získá pocit, že pro nás zřejmě není natolik důležitý, když mu nenasloucháme.“*

(Sean Covey)



UMENIE POČÚVAŤ



Päť spôsobov nepočúvania...

IGNORUJEME DRUHÉHO

LEN PREDSTIERAME, ŽE NAČÚVAME

„T
ne
př
pr
vy
zji
dů
NAČÚVAME SELEKTÍVNE (= VÝBEROVO)

„Při selektivním naslouchání **věnujeme pozornost pouze tomu, co nás zaujme**. Například váš přítel se vám snaží vysvětlit, jaké to je žít ve stínu svého nadaného bratra, který slouží v armádě. Jediné, co postřehnete, je slovo armáda a řeknete: „Jo armáda! Poslední dobou jsem o tom taky hodně přemýšlel!“ **Protože vždycky mluvíte o tom, co zajímá vás, a ne o tom, o čem chce hovořit váš protějšek, může se stát, že vaše přátelství dlouho nevydrží.**“

(Sean Covey)



UMENIE POČÚVAŤ



Päť spôsobov nepočúvania...

IGNORUJEME DRUHÉHO

LEN PREDSTIERAME, ŽE NAČÚVAME

„T NAČÚVAME SELEKTÍVNE (= VÝBEROVO)

POČÚVAME IBA SLOVÁ

„Tento spôsob naslouchání uplatňujeme pokaždé, když věnujeme pozornost jen tomu, co nám někdo říká, takže **posloucháme pouze slova a nesledujeme řeč těla, nevnímáme jeho pocity ani skutečný význam obsažený ve slovech**. Uniká nám tak to, o čem náš protějšek skutečně hovoří. Vaše přítelkyně Kim se vás například zeptá: „Co si myslíš o Ronaldovi?“ Vy jí třeba odpovíte: „Myslím, že je fajn.“ Kdybyste ale byli vnímavější, sledovali její řeč těla a tón hlasu, uslyšeli byste něco jiného - pochopili byste, že ve skutečnosti říká: „Myslíš si, že se mu líbím?“ Pokud se soustředíte pouze na slova, jenom málokdy proniknete k hlubším emocím, ukrytým v lidském srdci.“

(Sean Covey)



UMENIE POČÚVAŤ



Päť spôsobov nepočúvania...

IGNORUJEME DRUHÉHO

LEN PREDSTIERAME, ŽE NAČÚVAME

„T NAČÚVAME SELEKTÍVNE (= VÝBEROVO)

POČÚVAME IBA SLOVÁ

POČÚVAME SEBASTREDNE (ZAMERANÍ NA SEBA)

„Takto nasloucháme, když se **na všechno díváme výhradně vlastníma očima**, ze svého vlastního úhlu pohledu. Místo abychom se pokusili „nazout si boty toho druhého“, chceme, aby si vzal ty naše. „Jo, vím přesně, jak se cítíš.“

Samozřejmě že to nemůžeme vědět, protože víme jenom to, jak se cítíme my sami. Ve skutečnosti pouze **předpokládáme, že se náš protějšek cítí právě tak jako my. Jednáme vlastně úplně stejně jako prodavač, který si myslí, že se vám budou nějaké boty líbit jenom proto, že se líbí jemu. Sebestředné naslouchání je často projevem snahy „vytahovat se“ - snažíme se toho druhého „trumfnout“, jako by rozhovor byl nějaká soutěž. „Ty si myslíš, že tvůj den nestál za nic? To se teda pleteš. Poslechni si, co se stalo mně.““**

(Sean Covey)



**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**



UMENIE POČÚVAŤ



Odpovede zabijáci...



Nezáujem a nepočúvanie
potom často vedú k
odpovediam – zabijákom,
ktoré v skutočnosti
**akýkoľvek opravdivý
rozhovor rýchlo zabijú...**

UMENIE POČÚVAŤ



Odpovede zabijáci...

HODNOTENIE – hneď, ako niečo počujete, tak vyjadrujete, či s tým súhlasíte, alebo nie, bez toho, aby ste sa uilovali dozvedieť niečo viac a viac pochopiť, napríklad:

- „Dnes som pred tou písomkou strašne nervózna...”
- Vaša odpoveď: „Blbosť! Ved’ je to len NOS-ka! Brnkačka!” – a to, prečo je Vaša priateľka nervózna pred tak ľahkým predmetom a čo sa za jej nervozitou skutočne ukrýva, sa nikdy nedozviete...



UMENIE POČÚVAŤ



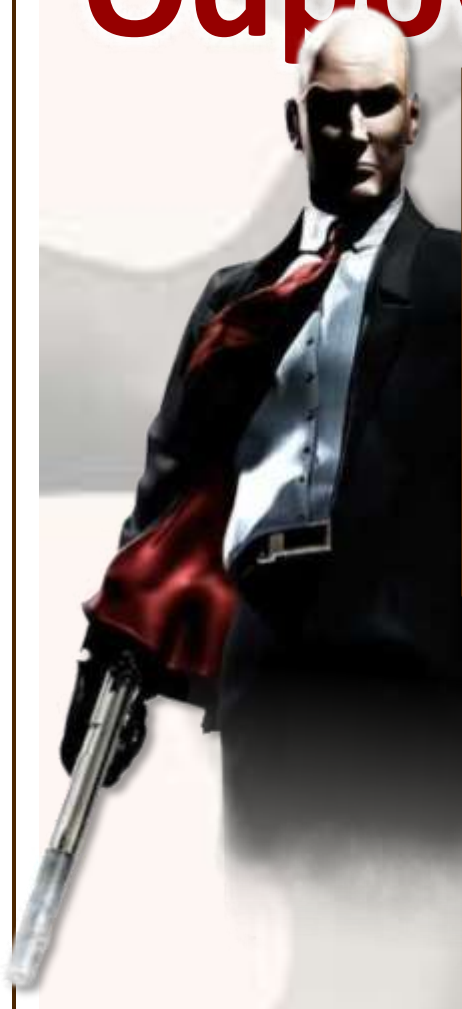
Odpovede zabijáci...

HODNOTENIE – hneď, ako niečo počujete, tak vyjadrujete, či

VYŠETROVANIE – Kladiete otázky na základe Vášho vlastného chápania, pýtate sa na veci, ktoré by ste považovali za problém vo svojej vlastnej situácii a ani si neuvedomujete, že ten druhý žije v odlišnej situácii a Vaše problémy nemusia byť jeho problémami:

- „Dnes som pred tou písomkou strašne nervózna...”

- Vaša odpoveď: „Včera si namiesto učenia pozerala Pirátov z Karibiku, čo? Ty kujón, nezdáš sa!” – automaticky predpokladáte, že Vaša priateľka má rovnaké záľuby, ako Vy, rovnako im nevie odolať a, rovnako ako u Vás, dôvodom jej nervozity je fakt, že nič nevie... Pritom v skutočnosti môže byť nervózna z toho, že zaľúbila do fešného profesora 😊 a bojí sa, že ak niečo pokazí, čo si o nej pomyslí... 😊



UMENIE POČÚVAŤ



Odpovede zabijáci...



HODNOTENIE – hneď, ako niečo počujete, tak vyjadrujete, či

VYŠETROVANIE – Kladiete otázky na základe Vášho vlastného

RADENIE – Namiesto toho, aby ste problém toho druhého najprv pochopili a porozumeli mu, hneď mu radíte na základe svojej vlastnej situácie a skúsenosti, ktorá ale nie je jeho situáciou a skúsenosťou:

- „Dnes som pred tou písomkou strašne nervózna...”
- Vaša odpoveď: „Hja, treba sa poctivo učiť a nebudeš nervózna!” – automaticky predpokladáte, že dôvodom jej nervozity je fakt, že nič nevie, pretože je lenivá, nechce sa jej učiť a preto sa ani neučila... Pritom v skutočnosti môže naozaj nebyť naučená, ale napríklad preto, že má doma ťažko chorého starkého a otca alkoholika a celú noc prebdela pri starkom a volal mu záchranku, pretože otec bol na mol a ak donesie zlú známku, rodičia ju doma zmlátia... ☹

UMENIE POČÚVAŤ



Odpovede zabijáci...



HODNOTENIE – hneď, ako niečo počujete, tak vyjadrujete, či

VYŠETROVANIE – Kladiete otázky na základe Vášho vlastného

RADENIE – Namiesto toho, aby ste problém toho druhého najprv

VYSVETĽOVANIE – je podobné vyšetrovaniu. Snažíte sa to, čo od iných počujete, napasovať na svoju vlastnú situáciu a vlastné skúsenosti – a potom sa ich snažíte zorientovať, vysvetliť im ich domnelé motívy, správanie, vychádzajúc pritom z Vašich vlastných motívov a správania sa. Vlastne v takomto prípade „počujete to, čo chcete“, namiesto toho, aby ste „počuli to, čo druhý naozaj hovorí“:

• „Dnes som pred tou písomkou strašne nervózna...“

• Vaša odpoveď: „Človeče, tiež nič neviem! To teda dopadneme! Ešteže mám dobrý ťaháček. Ak sa chce jeden v dnešnej dobe nielen stále učiť, ale aj zabaviť, nič iné mu neostáva...“ – automaticky predpokladáte, že Vaša priateľka je v rovnakej situácii, ako Vy a preto aj veci vníma a cíti rovnako, ako Vy...

**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**





Rozumná odpoveď = 1 kredit



**KTORÝ z týchto spôsobov
odpovedania sa u Vás vyskytuje
najčastejšie – viac, než ostatné tri?**

HODNOTENIE – hneď, ako niečo počujete, tak vyjadrujete, či

VYŠETROVANIE – Kladiete otázky na základe Vášho vlastného

RADENIE – Namiesto toho, aby ste problém toho druhého

VYSVETĽOVANIE – je podobné vyšetrovaniu. Snažíte sa to, čo
iných počujete, napasovať na svoju vlastnú situáciu a vlastnú
skúsenosti – a potom sa ich snažíte zorientovať, vysvetliť i

otázka

UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

ZÁUJEM O TOHO DRUHÉHO (a nielen ako o „nástroj“ dosahovania našich cieľov a záujmov!) JE VO VZŤAHU ZÁKLADNÝ!

*„Jsem přesvědčen, že **základem lásky je projevít starost o štěstí milovaného a dát mu jistotu, že mi na jeho štěstí doopravdy záleží.** Stavět vztah na jiném základu znamená stavět na písku. Milovanému musí být jasné, že opravdu chceš jeho štěstí a růst a že jsi opravdu při něm. Jinak se ti neotevře. **Milovaný musí poznat, že je pro tebe skutečně někým, ne něčím. Že není jen „případ k vyřízení“ nebo „problém k vyřešení“.** A tak první věcí, kterou musí láska udělat, je sdělit toto: Moc o tebe stojím, chci především tvoje štěstí a udělám vše, co mohu, abych ti ho zajistil(a), jsi pro mne jedinečným člověkem.“*

(John Powell SJ, psycholog)



UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

2.

Otvorené
otázky
používať!

ZATVORENÉ OTÁZKY sa tak volajú preto, že rozhovor akoby ukončovali, uzatvárali. To preto, lebo sa na ne spravidla dá **odpovedať iba „áno“, alebo „nie“**. Spoznáme ich podľa toho, že sa zvyčajne **začínajú slovesom**, napríklad: „*Bol si včera večer doma?*“; „*Učil si sa včera matematiku?*“; „*Máš rád Nightwish?*“; „*Hrávaš Counterstrike?*“ a podobne.

OTVORENÉ OTÁZKY naopak rozhovor podnecujú, pretože **„nútia“ toho druhého rozprávať**. Spoznáme ich podľa toho, že sa zvyčajne **začínajú opytovacím zámenom**, napríklad: „*Ako si strávil včerašiu večer?*“; „*Čo si sa včera učil?*“; „*Akú hudbu máš najradšej?*“; „*Ktoré hry máš rád na počítači?*“ a podobne.



UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

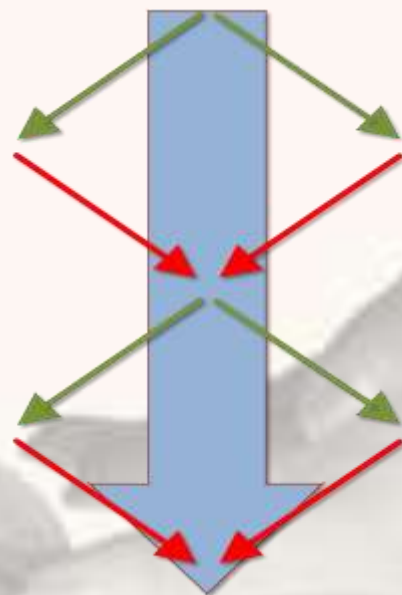
2.

Otvorené
otázky
používať!

3.

Diamantová
schéma
rozhovoru

Striedať otvorené otázky so
zhrnutím, ktorým si
overujeme, či sme druhého
naozaj pochopili.



OTVORENÉ OTÁZKY –
PODPORA ROZHOVORU

ZHRNUTIE –
ZATVORENÉ OTÁZKY

OTVORENÉ OTÁZKY –
PODPORA ROZHOVORU

ZHRNUTIE –
ZATVORENÉ OTÁZKY

UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

- „Dnes som pred tou písomkou strašne nervózna...“
 - „Prečo sa cítiš nervózne?“ (= OTVORENÁ OTÁZKA ↯↷)
 - „Vieš, nie som na dnes dobre naučená, celú noc som sa musela starať o starkého, volali sme sanitku...“
 - „Takže si ani nespala, si nenaučená, nevyspatá...“ (= ZHRNUTIE, overenie si správneho pochopenia, UZATVORENÁ OTÁZKA ↷↯)
 - „Hej...a navyše sa veľmi o starkého bojím...“
 - „Aké problémy má Váš starký?“ (= OTVORENÁ OTÁZKA ↯↷)
 - „Má slabé srdce... a niekedy dostane záchvat... a ja mám strach, aby sa mu niečo nestalo. Veľmi sa o neho bojím!“
 - „To mi je ľúto. Máš ho rada, že?“ (= ZHRNUTIE, overenie si správneho pochopenia, UZATVORENÁ OTÁZKA ↷↯)
 - „Hej, veľmi mi na ňom záleží!“
 - „Ale keď sa o neho staráš, nemáš potom málo času na učenie sa?“ (= pokračovanie ZHRNUTIA ↯↯, overenie si správneho pochopenia, UZATVORENÁ OTÁZKA)
 - „Niekedy mi to fakt chýba...“
 - „A čo na to Tvoja sestra?“ (= OTVORENÁ OTÁZKA ↯↷)
- Atd’.

ZATVORENÉ OTÁZKY

UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

2.

Otvorené
otázky
používať!

3.

Diamantová
schéma
rozhovoru

4.

Reč tela
počúvať!

Samotné slová
prenášajú iba 7%
informácie.

Zvyšných 93%
odovzdávame
prostredníctvom
tónu hlasu, gest,
postoja, výrazu
tváre,...

INFORMÁCIA OBSIAHNUTÁ V
ROZHOVORE:



UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

2.

Otvorené
otázky
používať!

3.

Diamantová
schéma
rozhovoru

4.

Reč tela
počúvať!

5.

Cieľom je
VÝHRA toho
druhého!

Nezabúdajme, že **budujeme vzťah VÝHRA – VÝHRA!**

Cieľom nie je ovládať, manipulovať, či využívať toho druhého!

Dokonca ani mu pomáhať, robiť za neho nejaké veci a pod.

CIEĽOM je jeho **OPRAVDIVÝ PROSPECH**: čiže to, aby s našou pomocou rástol (a my s ním) a stával sa stále lepším, slobodnejším, dokonalejším, samostatnejším a šťastnejším človekom (a my s ním)!!!



UMENIE POČÚVAŤ



Ako počúvať?

1.

Mať
opravdivý
záujem!

2.

Otvorené
otázky
používať!

3.

Diamantová
schéma
rozhovoru

4.

Reč tela
počúvať!

5.

Cieľom je
VÝHRA toho
druhého!

6.

Celým
srdcom!

Všetko toto robte

CELÝM SRDCOM,

nie ako nejakú „taktiku“, „postup“, ale ako vyjadrenie toho, že ten druhý Vás v tejto chvíli opravdivo zaujíma, opravdivo Vám záleží na tom, aby ste ho pochopili, porozumeli mu a mohli tak sledovať jeho dobro a prospech – čiže (aj) jeho VÝHRU!



**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**



1.

Mať
opravdivý
záujem!

2.

Otvorené
otázky
používať!

3.

Diamantová
schéma
rozhovoru

4.

Reč tela
počúvať!

5.

Cieľom je
VÝHRA toho
druhého!

6.

Celým
srdcom!



Koľko % Vašich rozhovorov s inými ľuďmi spĺňa tieto kritériá opravdivého záujmu a počúvania?

A koľko % je to z času, ktorý trávite so svojim najbližším kamarátom?

Nakoľko si myslíte, že ho skutočne aj naozaj a do hĺbky poznáte a chápete?

otázka

ALE AJ BYŤ POCHOPENÝ!



Každý vzťah je PARTNERSTVO, založené na OBOJSTRANNEJ ÚCTE:

- VY máte úctu k tomu druhému, počúvate ho, usilujete sa ho pochopiť a konať tak, aby ste sledovali nielen svoje, ale aj jeho záujmy.
- ON ale koná to isté!

*„Vedieť ako byť chápaní je druhá polovica ... a je obvykle rozhodujúca pre dosiahnutie riešenia "V/V". Zrelosť sme definovali ako rovnováhu medzi odvahou a uznaním. **Snaha chápať si vyžaduje uznanie, kým snaha byť pochopení odvahu. "V/V" si vyžaduje vysoký stupeň obidvoch. Takže v situáciách vzájomnej závislosti sa stáva pre nás dôležitým, aby sme boli chápaní.**“*

(Stephen Covey)



ALE AJ BYŤ POCHOPENÝ!



Každý vzťah je PARTNERSTVO, založené na OBOJSTRANNEJ ÚCTE:

- **VY** máte úctu k tomu druhému, počúvate ho, usilujete sa ho pochopiť a konať tak, aby ste sledovali nielen svoje, ale aj jeho záujmy.
- **ON** ale koná to isté!

Pokiaľ ste teda v skutočnom vzťahu zrelých ľudí, je na Vás, aby ste

- **nielen pozorne a s úctou počúvali** toho druhého a jasne porozumeli jeho zámerom a záujmom a jemu samému,
- **ale aby ste aj Vy sami jasne a bez strachu vyjadrili svoje zábery, záujmy** a umožnili druhým spoznať nás a porozumieť Vám!

ALE AJ BYŤ POCHOPENÝ!

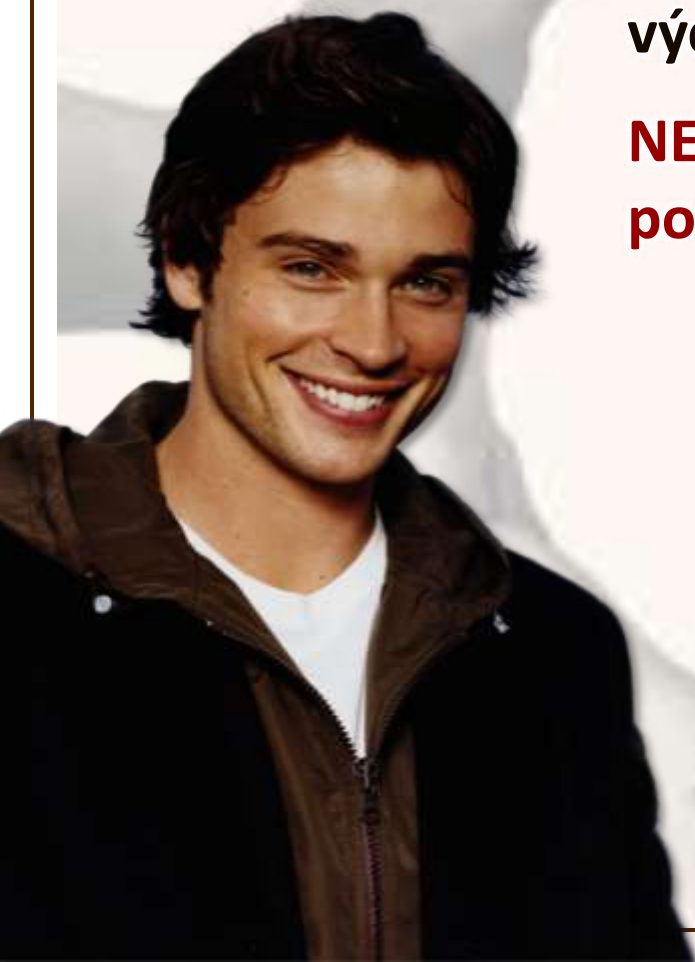


Uľahčite mu to!

Ten druhý možno nechodil na náboženskú výchovu na Vašej škole, alebo nedával pozor...

NESPOLIEHAJTE SA, že má v malíčku umenie počúvať a chápať! Preto:

- Bud'te čo najjasnejší, najpresnejší, najpriamejší.
- Nečakajte na otvorené otázky, bud'te reční sami od seba.
- Nespoliehajte sa, že porozumie vašej reči tela a tónu hlasu – snažte sa čo najviac vložiť do slov (ako keby ste písali list).
- Ak to nerobí sám, v pravidelných intervaloch si overujte, či Vás naozaj pochopil.



**... nejaké otázky,
poznámky,
postrehy,
pripomienky?**



DOMÁCA ÚLOHA

Vyberte si vyučujúceho, s ktorým do našej budúcej hodiny strávite maximum času!

Pozorne ho sledujte – hlavne reč tela, tón hlasu, usilujte sa vžiť do jeho pocitov, nálad... všímať si ako a čo hovorí, keď práve necituje novú látku a pod.

DO ZOŠITA ODPOVEDZTE NA OTÁZKU: Po čom podľa Vás v súvislosti s Vašou triedou (školou) túži? Čo mu vadí, nepáči sa mu, prekáža mu? Čo v jeho predstave by bolo onou VÝHROU?



Kvalitné vypracovanie = 1 kredit

KATOLÍCKA SPOJENÁ ŠKOLA SV. FRANTIŠKA ASSISKÉHO
9. ROČNÍK ZÁKLADNEJ ŠKOLY

KONIEC



WWW.INKY.SK