

Retorička analiza ukrajinskih i hrvatskih sportskih motivacijskih govora

Karlović, Martina

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, University of Zagreb, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište u Zagrebu, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:131:810337>

Rights / Prava: [Attribution 4.0 International](#)/[Imenovanje 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-19**



Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
University of Zagreb
Faculty of Humanities
and Social Sciences

Repository / Repozitorij:

[ODRAZ - open repository of the University of Zagreb
Faculty of Humanities and Social Sciences](#)



Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za fonetiku

i

Odsjek za istočnoslavenske jezike i književnosti

Martina Karlović

**RETORIČKA ANALIZA UKRAJINSKIH I HRVATSKIH SPORTSKIH
MOTIVACIJSKIH GOVORA**

Diplomski rad

Zagreb, lipanj, 2020.

Sveučilište u Zagrebu

Filozofski fakultet

Odsjek za fonetiku

i

Odsjek za istočnoslavenske jezike i književnosti

Martina Karlović

**RETORIČKA ANALIZA UKRAJINSKIH I HRVATSKIH SPORTSKIH
MOTIVACIJSKIH GOVORA**

Diplomski rad

Mentorica: doc. dr. sc. Elenmari Pletikos Olof

Komentorica: prof. dr. sc. Oksana Timko-Đitko

Zagreb, lipanj, 2020.

PODACI O AUTORU

Ime i prezime: Martina Karlović

Studijske grupe: Fonetika - smjer Govorništvo i Ukrajinski jezik i književnost – smjer
Prevoditeljsko-kulturološki

PODACI O RADU

Naslov rada na hrvatskome jeziku: Retorička analiza ukrajinskih i hrvatskih sportskih
motivacijskih govora

Naslov rada na engleskome jeziku: Ukrainian and Croatian sports motivational speeches:
rhetorical analysis

Datum obrane rada: 15.6.2020.

IZJAVA O AUTORSTVU DIPLOMSKOGA RADA

Ovim potvrđujem da sam osobno napisao/la diplomski rad pod naslovom

Retorička analiza ukrajinskih i hrvatskih sportskih motivacijskih govora

(naslov rada)

i da sam njegov/a autor/ica.

Svi dijelovi rada, podaci ili ideje koje su u radu citirane ili se temelje na drugim izvorima (mrežni izvori, udžbenici, knjige, znanstveni, stručni članci i sl.) u radu su jasno označeni kao takvi te su navedeni u popisu literature.

Martina Karlović

Zagreb, 15.6.2020.

Zahvala

Najprije se zahvaljujem mentoricama i profesoricama Elenmari Pletikos Olof i Oksani Timko Ditko koje su me mnogobrojnim savjetima i pristupačnošću strpljivo vodile kroz pisanje ovog interdisciplinarnog diplomskog rada.

Zahvaljujem se i profesoru Marku Likeru, profesoricama Ivi Bašić, Ani Dugandžić i Dariyi Pavlešen čija su uvijek zanimljiva predavanja utjecala na razvoj mog interesa za fonetiku i ukrajinistiku.

Najviše se zahvaljujem svojoj obitelji, roditeljima Lendi i Želimiru koji su inzistirali na mojem visokom obrazovanju, omogućili mi pohađanje studija te uvijek pružali bezuvjetnu podršku izdaleka, a na beskrajnoj pomoći, savjetima i razumijevanju, hvala sestri Željani koja je uvijek vjerovala u mene i moje sposobnosti.

Končno, zahvaljujem se prijateljici Viktoriji koja je protekle godine učinila veselijima i prijateljicama Anamariji i Ani zbog kojih ću studentske dane uvijek pamtiti po lijepim uspomjenama i zanimljivim avanturama.

Bez svih vas ovaj rad bilo bi mnogo teže napisati, hvala vam.

Sadržaj

1. Uvod	8
2. Temelji i definicije retorike	9
3. Sportski motivacijski govori.....	13
3.1. <i>Opće karakteristike i određenje sportskih motivacijskih govora.....</i>	<i>13</i>
3.2. <i>Sastavljanje i izvedba</i>	<i>20</i>
3.3. <i>Uloga neverbalne komunikacije.....</i>	<i>25</i>
4. Sport, retorika i metodika	27
4.1. <i>Psihološki pogled na sportsku motivaciju</i>	<i>28</i>
4.2. <i>Pedagoški diskurs i uloga sportskih motivacijskih govora.....</i>	<i>30</i>
4.2.1. <i>Odgoj i obrazovanje odraslih</i>	<i>35</i>
4.2.2. <i>Žene u sportu i želja za postignućem.....</i>	<i>37</i>
5. Analiza ukrajinskih i hrvatskih sportskih motivacijskih govora.....	38
5.1. <i>Korpus</i>	<i>38</i>
5.2. <i>Istraživačka pitanja</i>	<i>40</i>
5.3. <i>Elementi poistovjećivanja u motivacijskim govorima</i>	<i>41</i>
5.4. <i>Elementi veličanja u motivacijskim govorima</i>	<i>50</i>
5.5. <i>Problematika prevođenja s ukrajinskog jezika na hrvatski.....</i>	<i>55</i>
6. Primjer primjene sportskog motivacijskog govora u nastavi	65
7. Zaključak	77
Literatura.....	78
Izvori analize.....	82
SAŽETAK	83
ПІДСУМОК.....	84
SUMMARY	85
Životopis	86
Prilozi	87

1. Uvod

“Korijeni učenja su gorki, ali plodovi su slatki.”

Aristotel

Riječi velikog antičkog filozofa Aristotela, kojima započinje ovaj rad, mogu se primijeniti na mnogim disciplinama pa tako i u retorici i sportu. Iako mnogi danas na sam spomen retorike pomisle na zastarjelu znanost nekog prošlog doba, ona je ipak prisutna u svim interaktivnim situacijama današnjice u kojima se javno govori. Budući da u sportu takvih situacija ima mnogo, cilj ovog rada između ostalog je i prikazati kako se govorenjem može utjecati na motivaciju sportaša.

Početni dio rada osmišljen je kao uvod u retoriku i predstavlja teorijsku podlogu za analizu govora. Kratki prikazi retoričke povijesti, definiranje i karakteriziranje motivacijskih govora omogućit će jasno razumijevanje problematike i kompleksnosti njihove primjene u sportu. Nadalje, jedno poglavlje rada posvećeno je i psihološkom i pedagoškom pogledu koji utječe na probleme s motivacijom koje sportaši i sportašice mogu imati, a koji je izravno povezan s onime što im motivatori odnosno treneri govore. Također, poglavlje sadrži osvrt na važnost metodičke uloge sportskih motivacijskih govora u radu s djecom jer njihova primjena igra veliku ulogu u ostvarivanju kvalitetnog odgoja i obrazovanja. Glavni dio rada čini retorička analiza četiri sportska motivacijska govora od kojih su dva na hrvatskom jeziku, a dva su ukrajinski govori koji su prevedeni na hrvatski jezik. Analiza je provedena na temelju tri istraživačka pitanja, odnosno posvećena je prikazu elemenata poistovjećivanja i veličanja u navedenim govorima te problematici prevođenja istih s ukrajinskog jezika na hrvatski. Zadnje poglavlje u radu je metodičko poglavlje u kojem je kroz artikulaciju nastavnog sata razrađen prikaz primjene sportskog motivacijskog govora u nastavi retorike.

Ovim radom, odnosno analizom pojedinih primjera nastoji se navesti čitatelja na spoznaju da se dobro isplaniranim i promišljenim govorenjem u sportu može utjecati na konačni rezultat sportaša, odnosno spoznati da *plodovi dobre motivacije mogu biti slatki*.

2. Temelji i definicije retorike

Retorika ili govorništvo znanost je čiji korijeni sežu u doba antičke Grčke. Kroz svoju povijest popularnost joj je padala i rasla pa se zbog toga danas na neki način mora ponovno otkrivati. U praksi se ostvarivala kroz različite oblike, u 18. stoljeću je čak prestala postojati kao fakultetski predmet kada su je zamijenili filološki i drugi predmeti, ali uvijek je bila prisutna u nekoj varijanti (Knape, 2007: 11). Retorika je najstarija disciplina koja se sustavno bavi govorom te se može promatrati i kao svojevrsna osnovica kulturnog razvoja čovječanstva. Sposobnost govorenja svakako je izdigla čovjeka na viši stupanj razvoja, a sam govor postajao je sve važniji u svakodnevnom životu.

Meyer i sur. (2008: 18) pišu kako je prema Diogenu Laercianinu i Aristotelu početkom 5. stoljeća retoriku utemeljio Empedoklo no, također ističu da „Ciceron u Brutu (XII, 46) jasno upozorava na povijesnu ulogu što su je Koraks, Empedoklov učenik i Tizije imali u rađanju retorike; njima dugujemo“, kaže on, „određivanje metode i pravila – *artem er praeceptata* – odvijanja javnih rasprava“. Prvu definiciju dao je Koraks koji retoriku naziva umijećem uvjeravanja, dok je Tizije prvi razradio „govorničko umijeće“ koje se koristilo u raspravama i sporovima. Najveća originalnost njihovih dijela leži u tome što su najprije uočili predmet svojstven retorici – *uvjeravanje*, a zatim ukazali i na njezin nužni instrument – *vjerojatnost* (ibidem 19). Sukladno njihovim otkrićima, danas se dvojac smatra prvim teoretičarima retorike.

Sredinom 5. stoljeća u antičkoj Grčkoj djelovali su i sofisti. Sofisti su bili putujući učitelji koji su podučavali pojedince ili grupe političari, matematičari i retorici s naglaskom na retoričku argumentaciju u političkim i sudskim govorima (Beker, 1997: 11). Najpoznatiji sofisti bili su osnivač i duhovni vođa Protagora i Gorgija koji je u Ateni otvorio školu retorike u kojoj su se učile dvije vrste govora: sudski i filozofski. Gorgija je proučavao različite retoričke figure, ali je *antitezu*¹ smatrao najpogodnijom za retoričku primjenu, budući da upravo ona afirmira retoriku kao govorničko umijeće koje se očituje kao sposobnost uvjeravanja na bilo koju temu, neovisno o tome je li ona vezana uz lijepo ili ružno, pravedno ili nepravedno, dobro ili zlo (Meyer i sur., 2008: 21). Važno je napomenuti i da je Gorgija uveo pojam *kairos* koji je u početku označavao brojčani sklad, ali on ga je smatrao vitalnom točkom koja je sprega

¹ Antiteza (g. ἀντίθεσις, opreka, suprotnost) je figura misli koja predstavlja „izražavanje suprotnosti u iskazu povezivanjem dviju riječi, sintagmi ili rečenica suprotnog značenja. Semantička je opozicija u pravilu podcrtana sintaktičkim paralelizmom, npr.: Kad sam sretan, imam 25 godina; kad sam tužan, imam 50. (V. Hugo). Prikladno je sredstvo naglašavanja sukoba ideja ili emocija, dramatisiranja situacije, polemičkog uvjeravanja gdje i iskazivanja smijeha“ (Bagić, 2015: 51).

govornikovih ciljeva s vremenom, prostorom i okolnostima slušateljstva (ibidem 22). Iako su sofisti nadogradili temelje retorike stvaranjem prvih nacrtu gramatika i rasporedom govora, opće je poznato da je termin *sofist* s vremenom dobio negativne konotacije. Budući da su sofisti tvrdili da „mogu bilo koga uvjeriti u bilo što ili bilo što dokazati virtuožnošću svog načina dokazivanja“, nije čudno da su stekli i mnogo neistomišljenika (Beker, 1997: 11).

Najveći protivnici bili su im Sokrat i Platon koji su smatrali da sofističkoj retorici nedostaje etike jer ona može biti iskorištena i u negativne svrhe. Očito je i tada postojao strah od „onoga što danas zovemo manipulacijom javnog mnijenja“ (ibidem 17). Platon je napisao nekoliko djela važnih za retoriku, a to su Protagora, Gorgija i Fedar. Meyer i sur. (2008: 24-26) naglašavaju kako u Protagori pokušava definirati sofista, a u Fedru iznosi podjelu na pravu i lažnu retoriku tj. dijalektičku i sofističku. U djelu Gorgija, Platon „retorici oduzima ne samo status znanosti, nego i umijeća te je prije svega definira kao praktičnu vještinu koju potpuno određuje i usmjerava iskustvo“ (Kišiček, 2011: 116).

Još je nekoliko neizostavnih grčkih imena koja valja spomenuti kada je riječ o ranom razvoju govorništva. To su Izokrat, Aristotel i Demosten. Izokrat se smatra najvećim grčkim pedagogom, bio je učitelj elokvencije te je osnovao jednu od važnijih škola u antici (Meyer i sur., 2008: 28). Djelovao je paralelno s Platonom, a sigurno je i da je poznavao Sokrata. Budući da je naplaćivao podučavanje, uspoređivali su ga sa sofistima mada je on tvrdio da nije jedan on njih. Postao je omražen u Ateni i na koncu je napisao govor *Antidosis* u obranu svog života (Kennedy, 1994: 43). Isticao je da važno da se govori istina, ali istovremeno i da se pridobije naklonost publike uvjeravanjem. Zbog toga ga smatraju ocem liberalnog obrazovanja (Kennedy, G. 1994., prema Kišiček, 2011: 117).

Aristotel je pak bio Platonov učenik, koji je u Ateni otvorio peripatetičku filozofsku školu – Likeja (Beker, 1997: 29). Svoj doprinos retorici dao je u istoimenoj knjizi *Retorika* u kojoj predstavlja pojmove *ethos*, *pathos* i *logos* te na taj način razlaže i govorničke vrste na političke, sudske i epideiktčke. „Uspjeh svake argumentacije uvijek ovisi o načinu na koji neki govor (logos) vodi računa o raspoloženju slušateljstva (pathos) imajući na umu način na koji govornik ističe relevantne crte svoga karaktera (ethos)“ (Meyer i sur., 2008: 37-40). Škarić (2008: 9), velikan hrvatske fonetike i retorike navodi kako je definicija retorike prema Aristotelu „sposobnost uočavanja bitnog i primarnog svojstva kojim se može uvjeriti, a koje svojstvo krije u sebi svaki predmet ili pojava“.

Konačno, Demosten je, tvrdi Kennedy (1994), bio najpoznatiji grčki govornik na čijem primjeru se da zaključiti kako se vježbom i upornošću može napraviti mnogo. Bio je dijete skrbnika koji su iskorištavali ostavštinu njegova oca. Kako bi vratio imetak, morao se dokazati

na sudu, a to je bilo problematično jer nije imao prirodne predispozicije da bude uspješan govornik. Prema legendi su mu se zbog slabašnog glasa smijali na sudu pa je odlučio vježbati govornu izvedbu tako što je odlazio na obalu i nadvikivao se s valovima da bi ojačao glas, a govore je vježbao sa kamenčićima u ustima kako bi se riješio mucanja. Konačno, dobio je parnicu na sudu i na taj način postao uspješan (ibidem 70). Poznat je po dobroj kompoziciji u sastavljanju govora, a prema njegovom mišljenju dobrog govornika čine tri stvari: izvedba, izvedba i izvedba.

Kako Meyer i sur. (2008: 45) pišu da se antička retorika često dijeli na dva razdoblja, grčko i rimsko, tako valja istaknuti i rimske govornike koji su dali doprinos u razvoju retorike, iako su javni govori u Rimu bili rjeđi. U Rimu na sudu nije morao svatko govoriti u svoje ime pa je bilo uobičajeno da govore oni elokventniji. Tako su se pojavili profesionalni govornici oratori (Kennedy, 1994: 81). Najpoznatiji rimski govornik i političar bio je Marko Tulije Ciceron. Prema Bekeru (1997: 40), najveći doprinos retorici, osim svojih čuvenih govora i filozofskih djela, su rasprave o retorici od kojih su najpoznatije *De Oratore* (O govorniku), *Brutus* (Brut) i *Orator* (Govornik). „Prema Ciceronu retorika je *umijeće govorenja prilagođenog za uvjeravanje* (ars dicendi accomodata ad persuadendum)“ (Škarić, 2008: 9).

Drugo važno ime vezano je uz period Rimskog carstva, a to je Marko Fabije Kvintilijan. Bio je najveći rimski učitelj govorništva, „a nastavničko zvanje napustio je nakon dvadeset godina kako bi se posvetio pisanju svog remek-djela, *Obrazovanje govornika (Institutio oratoria)*“ u kojem piše o odgoju i školovanju govornika od rođenja do zrelosti (Beker, 1997: 54). Autor također naglašava da:

„Uzimajući sve u obzir, možemo zaključiti da antička retorika po plemenitosti svog nastojanja, po svojoj želji da pridonese stvaranju reda u ljudskim odnosima na temelju valjanih normi, predstavlja poglavlje povijesti europske kulture koje je nedvojbeno zaslužilo naše poštovanje i pažnju“ (ibidem 84).

Budući da je retorika višeznačan pojam, najbolje je ukazati i na još neke definicije drugih autora. Aristotel (1989: XI) u svojoj prvoj knjizi *Retorika* definira retoriku kao „sposobnost teorijskog iznalaženja uvjerljivog u svakom datom trenutku“. Na osnovu prijevoda njegovih knjiga, Višić (1989) zaključuje da je govorništvo „jezično sredstvo utjecaja na slušaoce i pridobijanja, odnosno odvrćanja istih od nečega staro koliko i sam govor doživljujući brži razvoj s pojavom društvenog života“. Beker (1997: 7) nadalje retoriku jednostavno naziva „umijećem uvjeravanja“. Također, ukazuje kako prema *Enciklopedijskom*

rječniku lingvističkih naziva Rikarda Simeona „pod natuknicom *retorika* čitamo da taj termin znači govorništvo, umjetnost govora, umijeće usmenog govora, teoriju izrazitog govora“ kao i da „retorika proučava najdjelotvornije načine gradnje govora te da ima za cilj da poduči kako valja sastaviti govor po utvrđenim i smišljenim pravilima“ (ibidem 8). Autor se referira i na engleski *Dictionary of Classical Literature*:

„čitamo da je retorika teorijsko umijeće govorenja, govorništvo svedeno na sustav koji je moguće naučiti, a koji su prvo razvili Sicilijanci, a kasnije sofisti. Kao rezultat kontakata s grčkom kulturom retorika je u prvom stoljeću poslije Krista uvedena u Rimu kao dio višeg obrazovanja te je izvršila znatan utjecaj na rimsku književnost“ (ibidem)

U dvadesetom stoljeću izbijaju novije teorije i definicije retorike. Znanost se s vremenom ponovno razvija, a Perelman je prvi retorici vratio njezin sjaj i postavio preciznu definiciju: „Predmet ove teorije jest proučavanje diskurzivnih tehnika zahvaljujući kojima se umovi (još više) priklanjaju podastrtim tezama“ (Perelman i Olbrechts-Tyteca, 1958, prema Meyer i sur., 2008: 202). Gadamer pak smatra da:

„Moramo pojmu retorike dati širi smisao. Ona obuhvaća sve oblike komuniciranja utemeljenog u moći diskurza, zbog čega i jest ono što ljude u nekome društvu drži na okupu. Bez te sposobnosti ljudi da razgovaraju i sporazumijevaju se, ali i da poimaju zaključivanja i zaključke, ljudskoga društva ne bi bilo. Zbog toga je potrebno napokon osvijestiti značenje retorike i njezina odnosa prema modernoj znanstvenosti“ (Gadamer, 1978, prema Meyer i sur. 2008: 208).

Jevčenko² (2005: 5), docent filologije na žitomirskom univerzitetu u Ukrajini, u seminaru s metodološkim preporukama i literaturom za studente, retoriku definira kao znanost o načinima uvjeravanja i utjecaju na publiku uzimajući u obzir njezine osobine³. Također, ističe kako je njezina funkcija aktivirati proces argumentacije, kontrolirati senzorno-emocionalni aspekt koji utječe na sferu verbalnog razmišljanja te oblikovati oratorsku kulturu, odnosno

² Za potrebe ovog rada, sva ukrajinska imena, izvori i pojmovi prilagođeni su čitatelju koji ne poznaje ukrajinski jezik ni ukrajinsko ćirilično pismo. Ovaj i svi nadalje navedeni primjeri prilagođeni su prema pravilima transkripcije, odnosno znakovi iz jednog pisma preneseni su u drugo, vodeći pritom računa o izgovoru te se stoga transkripcija provodila prema pravilima iz *Hrvatskog pravopisa* (Badurina i sur., 2007).

³ «Риторика – це наука про способи переконання, ефективні форми впливу (переважно мовного) на аудиторію з урахуванням її особливостей» (Jevčenko, 2005: 5)

kulturu javnog govorenja⁴ (ibidem 6). Burke (1950, prema Meyer i sur., 2008: 213) pak retoriku definira kao proces kojim se „ljudski činitelji služe riječima ne bi li izgradili svoje stavove ili sna djelovanje naveli druga ljudska bića“. Na osnovu proučavanja suvremenijih teorija, Meyer i sur. (Meyer i sur., 2008: 226) pitaju se koja je definicija valjana i dolaze do zaključka da je retorika „pregovaranje o udaljenosti među pojedincima u nekome pitanju“.

Nakon uvida u mnoštvo definicija retorike koje su autori postavljali kroz stariju i suvremeniju povijest, svakako treba istaknuti Boothove (2004: 1) riječi koje govore o reputaciji retorike koja je više puta drastično padala kroz povijest – više od svih znanosti, čak i od filozofije te je baš zbog toga izrazito teško izdvojiti akademsku znanost koja ima povijest konfuzniju od retorike.

3. Sportski motivacijski govori

3.1. Opće karakteristike i određenje sportskih motivacijskih govora

Motivacijski govori jedna su od govornih vrsta suvremenog doba. Kako bi njihovo određenje i definiranje bilo potpuno jasno, važno je razumjeti iz čega su se razvili. Tako Škarić (2008: 13) ukazuje da su isprva u antici postojale tri vrste govora: pohvalni, politički i sudski govori. Podjela je nastala na osnovu kriterija auditorija, teme, funkcije i argumentacije, a u skladu s njima postojala je i podjela prema stilu: visoki, koji je prikladan za pohvalne govore budući da ima mnogo kitnjastih figura, srednji koji odgovara političkim govorima te jednostavan koji se koristi u sudskim govorima (ibidem).

Također, nudi i svoju podjelu na četiri temeljne grupe: 1. razgovore, 2. kratke monologe, 3. govore i 4. posebne govorne vrste (ibidem 14). Svaka grupa ima svoje vrste pa tako razgovore (dijaloge) čine: službeni razgovor, anketa, intervju, debata, razgovor na temu i „*brain storming*“, dok kratki monolozi mogu biti: uvodna riječ, izjava, vijest, diskusija, komentar i izvještaj (ibidem). Govore jednostavno predstavlja kao „dulje monologe koji temu obrađuju kompleksnije“, a smatra da se dijele na mnoge podvrste o kojima se mnogo govori pa stoga

⁴ «Функції риторики: активізує процес аргументації, переконання; управляє чуттєво-емоційною стороною, що впливає на сферу вербального мислення; формує ораторську культуру» (Jevčenko, 2005: 6) / Prev. autorica rada

navodi samo svečane prigodne govore, zdravice, pozdravne govore nekrologe (ibidem 19). Posebne govorne vrste čine voditeljstvo, najava-obavijest, prevođenje, prijenos, pripovijedanje, reportaže te recitiranje (ibidem 15). Kao što se da zaključiti, u cijeloj podjeli nema traga motivacijskim govorima. No, sagledavanjem navedenih vrsta, mogu se nazrijeti elementi koji bi se eventualno mogli povezali s motivacijskim govorima. Krene li se redom, podvrste: razgovor na temu, komentar, svečani prigodni govori i pripovijedanje na neki način mogu biti motivacijske prirode. Primjerice, na sastancima, gdje je *razgovor na temu* uobičajena vrsta govora, moguće je kroz analizu i problematiku razviti motivacijsko okruženje (ibidem 17). Posebno kada je riječ o sportskoj tematici, budući da su i u profesionalnim i u rekreacijskim krugovima (raz)govori opušteniji i osobniji od primjerice komunikacije u poslovnom ozračju. *Komentar* je preuzet od novinarstva te se dobro uklopio u radio i televiziju (ibidem 18). Sukladno tome, može se zaključiti da i sportski komentatori svakako mogu biti svojevrsni motivatori pojedinim igračima koji (naknadno) slušaju iskreno stajalište izgovoreno u trenutku njihove izvedbe. Nadalje, *svečani prigodni govori* su svakako grupa koja nazivom zvuči obećavajuće za motivacijske govore. Kao što im samo ime kaže *prigodni* govori su oni govori koji obilježavaju neku prigodu te se za nju unaprijed pripremaju. Sasvim je jasno da se motivacijski govori mogu svrstati u ovu skupinu, što će biti objašnjeno u jednom od sljedećih ulomaka. Konačno, *pripovijedanje* se također može promatrati kao kakav motivacijski govor. Iako je najčešći vid reportersko pripovijedanje, književno se može naći i u sportu (ibidem 21). Za primjer mogu poslužiti treneri koji slikovito, s mnogo poetskih figura svojim sportašima opisuju anegdote i priče slavnih sportaša u sportu kojim se i oni bave, što svakako motivira za napredak.

Motivacijski govori predstavljaju vrstu govora koja se često svrstava u različite skupine ili se čak uopće ne spominje. Iz nekog razloga, mnogi retoričari još uvijek nisu posvetili dovoljno pozornosti motivacijskim govorima, koji se zbog svoje interdisciplinarnе prirode teže određuju kao podvrsta. Lucas (2015), profesor govorništa i humanističkih znanosti na Sveučilištu Wisconsin-Madison s druge strane konstruira nešto drugačiju podjelu. On vrste govora dijeli na:

1. *informirajuće govore* koji mogu biti: govori o predmetima, govori o procesima, govori o događajima i govori o konceptima;
2. *uvjeravajuće govore* s podjelom na: govore temeljene na sudu o prirodi stvari, govore temeljene na vrijednosnom sudu i govore temeljene na sudu o postupku;

3. govore u svečanim prigodama koji se dijele na: govore najave, govore dodjele, govore zahvale i komemorativne govore i

4. govore u malim grupama.

Jednako kao i sa Škarićevom podjelom, i u Lucasvoj se može potražiti prostor za motivacijske govore. Prema definiciji, *informirajući govori o procesima* između ostalog su i oni kojima je „cilj objasniti publici kako svladati izvođenje određenog procesa“ (Lucas, 2015: 303). Stoga se s pravom može zapitati spadaju li motivacijski govori u ovu vrstu. Ipak, isto pitanje vrijedi i za *uvjeravajuće govore* općenito, budući da je uvjeravanje „postupak stvaranja, podupiranja ili mijenjanja nečijih uvjerenja ili ponašanja“ (ibidem 324). Pod pretpostavkom da je motivacijskom govoru cilj motivirati publiku na promjenu, ova definicija je naizgled rješenje problematike svrstavanja. Međutim, potrebno je dublje analizirati sve karakteristike i polazišta određenih skupina govora kako bi se sa sigurnošću mogao donijeti konkretan zaključak. Prigodni govori, kao što je već rečeno, također se savršeno uklapaju kao nadređena vrsta motivacijskim govorima. Iako ni Lucas ne izdvaja motivacijske govore kao zasebnu podvrstu, navodi kako se *govori za posebne prigode* razlikuju od drugih vrsta – „oni mogu prenositi informacije ili pokušati uvjeriti slušatelje, no to im nije primarna svrha“, cilj im je „odgovoriti na potrebe svrhe određene posebne prigode“ (ibidem 382). Dakle, ukoliko je svrha prigode motivirati sportaše, onda sklonost svrstavanju motivacijskih govora pod prigodne govore ima smisla.

Tomić i Kišiček (2011: 140) ističu kako retorička teorija više pozornosti posvećuje uvjeravajućim i informativnim govorima, a pomalo zanemaruje prigodne govore, čija se obrada najčešće svodi na jedno poglavlje u mnogim neznanstvenim knjigama, a na svjetskim retoričkim konferencijama skoro pa i nema sesija koje su im posvećene. Ipak, između ostalog navode kako Osborn i Osborn u *Public Speaking* u poglavlju o prigodnim govorima razlikuju: govore zahvale, govore predstavljanja, govor poslije večere te upravo motivacijske govore (ibidem). No, treba spomenuti i podatak da autorice informaciju nalaze u izdanju iz 1997. godine te da kroz nekoliko godina motivacijski govori gube svoje mjesto u novijem izdanju iz 2009. godine. Ipak, kako bi problematika svrstavanja bila jasnija, svakako valja izdvojiti i *inspiracijske govore* kao vrstu prigodnih govora „čiji je cilj navesti publiku da slijedi isti cilj, određene vrijednosti i vrednovanja“ (Osborn i sur., 2009: 452). Time se bave i spomenute autorice koje kao glavnu razliku između motivacijskih i inspiracijskih govora navode način izvedbe, koja je kod motivacijskih govora angažirana, a kod inspiracijskih govora ovisi o temi i situaciji (SpeechClub, 2011b, prema Tomić i Kišiček, 2011: 141). Zajednička im je osobina

djelovanje na samopouzdanje publike te nastojanje da se ona ujedini u spremnosti dostizanja zajedničkog cilja (ibidem). Problematika određivanja u Hrvatskoj je također i jezične prirode, budući da izvora na hrvatskom jeziku o ovoj posebnoj vrsti govora još uvijek nema dovoljno (ibidem). Zbog razlika u značenju glagola inspirirati i motivirati, termin *motivacijski govori* Tomić i Kišiček odabiru kao onaj koji se najbolje uklapa u hrvatski jezik te najviše odgovara nazivu govora koji potiču na djelovanje i ostvarenje zajedničkog cilja (ibidem). Tako se u djelu *Retorika i društvo*, spominje kako je još 1930-ih Monroe govorio o važnostima motivacijskog govora – takav govor „mora privući pozornost publike, mora upozoriti na problem i ponuditi rješenje problema, a na kraju pozvati publiku da i sama sudjeluje u realizaciji ideje koja je ponuđena“ (Kišiček i Stanković, 2014: 107). Usprkos kompleksnoj problematici svrstavanja, ipak postoji i hrvatska definicija motivacijskih govora:

„Motivacijski govori posebna su vrsta prigodnih govora kojima je cilj slušače potaknuti na djelovanje, motivirati za izvršenje određena cilja. U hrvatskoj retoričkoj teoriji i pedagogiji nedovoljno su zastupljeni, ali je njihova važnost, prema istraživanju stavova ispitanika, velika“ (ibidem 139)

Stoga valja detaljnije predstaviti i karakteristike njihove nadređene grupe. „Svečani prigodni govori posebna su vrsta govora karakterizirana svečanim tonom, kojem pridonosi osjećajnost, figurativnost, ilustracije, a u izvedbi govorna elegancija“ (ibidem 140). Iz toga se može zaključiti da se svečani govori najbolje ostvaruju ako govornik pokaže svoju osobnost, stvori dojam spontanosti i pripazi na svečani ton. Freeman (2013: 132) također tvrdi da se u prigodnim govorima sve vrti oko časti, slavlja, emocija i poruke. I ona smatra da ovi govori zahtijevaju uporabu visokog stila i isticanje emocija te da je važno ispričati nekoliko utjecajnih pripovijesti, ali da je prioritet organizacija te korištenje jezičnih tehnika koje bi stvorile umjetničke obrasce pomoću kojih bi priča dobila svoj tijek⁵ (ibidem).

Prilikom prikazivanja problematike svrstavanja motivacijskih govora, postavilo se pitanje mogu li oni biti dio uvjeravajućih govora. Odgovor leži u argumentaciji. Kišiček i Stanković (2014: 107) upozoravaju da se argumentacija motivacijskih govora uvelike razlikuje od one u uvjeravanju. Glavni razlog je to što se ne drži strogih pravila logike i razumskih

⁵ „Special occasion speaking is all about the honor, celebration, emotions, and message. It will require and elevated use of style and an emotional delivery. While you will write a manuscript for this type of presentation, memory is vital. You will use invention to create a moving message. Generally you will include a few impacting narratives. Organization is a priority, but should not draw attention to itself; use language techniques to help it flow and create artistic patterns“ (Freeman, 2013: 132) / Prev. autorica rada

potkrjepa (ibidem). Motivacijska je argumentacija emotivna, ali to ne znači da nije učinkovita, ona podsjeća na dobro i iznosi primjere dobroga, a karakteristično je korištenje *metafora*⁶, *analogija*⁷ i *usporedbi*⁸ (ibidem). Ova vrsta argumentacije počiva na pozitivnim riječima, što autori prikazuju na primjeru napola pune, odnosno napola prazne čaše i pritom naglašavaju da nije dovoljno reći: „Čaša ne smije biti napola prazna, ne smijemo klonuti duhom, nećemo dopustiti da nas poraz obeshrabri“ jer se takvi motivacijski govori, koji se temelje na izricanju onoga što ne treba činiti, često doživljavaju kao kritika (ibidem 10). Također, Osborn i Osborn (prema Tomić i Kišiček 2011: 141) u izdanju iz 1997. godine pišu kako je „osnovni sastojak motivacijskog govora entuzijizam“. Ipak, valja spomenuti i da kasnije navode kako je to važan element inspiracijskog govora što još jednom ukazuje na problematiku svrstavanja motivacijskih govora (Osborn i sur., 2009: 452). Dakle, ako se u obzir uzmu sve već navedene karakteristike, jasno je da i govor i govornik trebaju biti poticajni, emotivni i uzbuđujući, a govornik bi sam morao pružiti primjer energije i angažiranosti koje želi postići kod svoje publike (Tomić i Kišiček, 2011: 142). „Ako se želi motivirati govorom, uvijek valja biti svjestan da je govornik ujedno i uzor“ (Kišiček i Stanković, 2014: 106).

Važno je još dodati da u motivacijskim govorima veliku ulogu imaju i dva važna elementa – *poistovjećivanje* (engl. *identification*) i *veličanje* (eng. *magnification*) (Osborn i Osborn, 1997, prema Tomić i Kišiček 2011: 142). Također, ne smije se zanemariti ni činjenica da Osborn i sur. (2009: 440) kasnije iste navode kao dvije osnovne tehnike prigodnih govora. No, budući da je već navedeno da se motivacijski govori često svrstavaju u prigodne govore, onda tvrdnja i dalje vrijedi i za motivacijske govore kao podvrstu.

Poistovjećivanje autori definiraju kao stvaranje osjećaja bliskosti između publike i govornika (ibidem). Koristi se kada se publiku želi potaknuti na akciju i na zajedničko ostvarenje zadanih ciljeva te na taj način govornik ističe svoj ethos i tako pokazuje da je iskren u želji za ostvarenjem cilja (Tomić i Kišiček, 2011: 142). Najučinkovitiji način poistovjećivanja je pričanje anegdote o osobnom iskustvu povezane s temom govora, nužno je da svaka anegdota ima poantu koju će govornik otkriti na kraju govora, a koja ne smije biti izmišljena (ibidem).

⁶ Metafora (g. *μεταφορά*, prijenos) je figura riječi (trop) i predstavlja „usporedbu u kojoj je ono što se uspoređuje neizrečeno, ali je jasno pretpostavljeno“ (Škarić, 2008: 119).

⁷ Analogija je logička figura koja označava „zaključivanje da su neka svojstva dvaju predmeta istovjetna na temelju njihove sličnosti u nekim drugim svojstvima“ (Škarić, 2008: 116).

⁸ Usporedba ili poredba također je figura riječi (trop) i odnosi se na „Povezivanje bića, predmeta, stvari i pojava na temelju skrivenog ili pripisanog zajedničkog svojstva. Uvriježeno je sredstvo afektivnog naglašavanja i stilskog pojačavanja izraza“ (Bagić, 2015: 256).

Ona, dakle, predstavlja vezu između sporta i života. Drugi način poistovjećivanja s publikom govornik postiže isticanjem zajedničkih heroja (ibidem). Najčešće su to osobe kojima se i on i publika dive, a tu treba biti oprezan jer se ističu samo osobe koje su uistinu dale doprinos zajedničkom cilju (ibidem). Također, važno je procijeniti i da je to osoba koju i publika cijeni (ibidem).

Veličanje se s druge strane ostvaruje tako što govornik odabire i naglašava određene aspekte teme kako bi istaknuo vrijednosti koje ti aspekti predstavljaju (Osborn i sur. 2009: 442). Tomić i Kišiček (2011: 142) jednostavnije pišu da se „veličanjem ističu zajedničke vrijednosti govornika i publike“. Važno je da se u govorima izabiru samo one vrijednosti koje su primjerene trenutku i situaciji jer bi inače cijeli govor bio „nedovoljno smisljeno nizanje vrijednosti“ (ibidem). Ukoliko je riječ o sportskim motivacijskim govorima, tada je važno istaknuti primjerice dugotrajan i učinkovit trening, odricanje, fizičke napore ili ozljede koje su predstavljale prepreku u radu, a ako se pak radi o vojnim inspiracijskim govorima, onda su domoljublje, domovina i obitelj predmet isticanja (ibidem).

Naravno, kao i svaku drugu vrstu govora, tako i motivacijske karakterizira određen stil. Autorice smatraju kako ovi govori trebaju biti figurativni i emotivni: „Korištenje gradacije, metafora, usporedbi, učestalo korištenje emotivno obojenih riječi kao što su pobjeda, dostojanstvo, žrtva, odricanje i sl. stvaraju dojam uzbuđenja“ (ibidem). Također ukazuju i da je važno voditi računa o jeziku:

„Preporučuje se korištenje konkretnih poruka (a ne apstraktnih, dvosmislenih i nejasnih), korištenje osobnih zamjenica (čime govornik ističe vlastitu angažiranost), korištenje jednostavnih rečenica (a ne složenih), aktivnih oblika glagola (a ne pasivnih) te višestruko ponavljanje ideje koja se promiče, višestruko ponavljanje cilja i vrijednosti (u namjeri da što duže ostanu u pamćenju publike)“ (Cohn, 1992, prema Tomić i Kišiček, 2011: 142).

Konačno, nakon definiranja motivacijskih govora i prikaza njihovih karakteristika, treba prikazati i njihovu podjelu. „Više je vrsta motivacijskih govora s obzirom na više vrsta ciljeva kojima ljudi teže“ zaključuju Kišiček i Stanković (2014: 108) pa iznose i sljedeću podjelu na:

1. vojne motivacijske govore kada je cilj pobjeda u bitki,
2. vjerske motivacijske govore kada je cilj razvoj duhovnoga života,
3. političke motivacijske govore kada je cilj borba za ljudska prava, dostojanstvo ili bolji život te
4. sportske motivacijske govore kada je cilj pobjeda tima, pojedinca ili jednostavno postizanje boljih i uspješnijih sportskih rezultata.

Uzme li se u obzir informacija da vrste govora ovise o vrstama ciljeva, jasno je zaključiti da se podjela motivacijskih govora može širiti u nedogled.

No, budući da je u ovome radu riječ o motivacijskim govorima u sportu, treba spomenuti da su oni nešto drugačiji od motivacijskih govora uopće. Sportski motivacijski govori razlikuju se međusobno ovisno o kakvom je sportu riječ. Sigurno je da govor neće imati iste karakteristike kada je riječ o ekipnom, individualnom sportu ili pak javnom pripremljenom govoru čiji je cilj motivirati sportsku publiku. Također, vrijeme izvedbe je jedan od faktora koji utječu na mogućnost pripreme. „Sportski motivacijski govori mogu se održati prije same utakmice, ali i tijekom time-outa, na poluvremenu pa čak i nakon utakmice“ (Vidaković, 2015). Autorica teksta *Pravila za motivacijski govor* ukazuje kako sitnice čine veliku razliku, tj. kako prava rečenica u pravom trenutku znači mnogo.

„Najčešći su ipak prije same utakmice, a cilj im je naglasiti važnost tima, ponoviti sportašima njihove neposredne zadatke, istaknuti individualne i timske snage te podići duh, odnosno atmosferu tima. Oni mogu biti više informativni ili više emotivni. Istraživanja su pokazala da sportaši preferiraju emotivne govore kada se natječu protiv suparnika višeg ranga, odnosno kada je protivnik favorit. Informativni govori su poželjniji kada se igra protiv nepoznatog suparnika ili kada su podjednaki. Međutim, prije samog natjecanja se ne preporuča davati sportašima nove informacije, već ih samo podsjetiti na najvažnije stvari koje su uvijek bavali na treninzima“ (ibidem).

Postavi li se pitanje jesu li motivacijski govori u sportu korisni, odgovor daju i Vidaković i Tomić i Kišiček. Slažu se u tome da većina sportaša izjavljuje da im se sviđaju takvi govori i smatraju da utječu na njihovu sportsku izvedbu. Vidaković (2015) još naglašava i da je od velike važnosti kakav je govor održan, jer nemaju svi jednak učinak. Smatra da ako govornik iznosi stvari u koje i sam vjeruje i koje živi, odnosno ako prenosi svoje vrijednosti i uvjerenja, da tada govori iz iskustva i srca (ibidem). S druge strane, ako govori o onome što ne vidi i ne osjeća, teško da će ih i drugi prihvatiti. Tomić i Kišiček (2011) u svom istraživanju *Stavovi hrvatskih sportaša i trenera o motivacijskim govorima* dolaze do rezultata da sve skupine ispitanika izražavaju pozitivan stav prema motivacijskim govorima općenito. Treneri smatraju motivacijske govore potrebnima i korisnima, a svi ispitanici smatraju da bi trebali raditi na svojim govorničkim vještinama i potvrđuju da žele naučiti kako se priprema motivacijski govor (ibidem 152). 100% sportaša ispitanika želi naučiti kako se održava motivacijski govor, s njima se slaže 86% budućih trenera odnosno 86,2% trenera s iskustvom (ibidem). Također i Turman (2003: 95) dolazi do istog zaključka te u članku *Coaches and*

cohesion: The impact of coaching techniques on team cohesion in the small group sport setting navodi kako su sportaši koji su sudjelovali u njegovu istraživanju pozitivno ocijenili motivacijske govore ističući kako su nakon njih osjetili zajedništvo tima čiji je cilj bila pobjeda. Osim navedenih istraživanja, Cox (2005: 139) u *Psihologiji sporta* piše o takozvanim poticajnim govorima koje drži trener ili neki drugi uvaženi član momčadi te smatra da je to najraširenija metoda koja se koristi da se poveća razina aktivnosti sportaša, ali da ona može biti učinkovita i neučinkovita. On smatra da je „možda najveći element poticajnog govora naglašavanje onoga čega u momčadi nedostaje“, a zanimljivo je i da su za njega neki od elemenata učinkovitog poticajnog govora: osobni izazovi, priče, pjesme, tišina, rasuđivanje i moduliranje glasa (ibidem).

3.2. Sastavljanje i izvedba

Ukoliko je riječ o motivacijskom govoru kao javnom govoru pred većom publikom ili čak televizijom, onom koji zahtijeva prethodnu pripremu, valja napomenuti da u tom slučaju sastavljanje govora ima velik utjecaj na konačnu izvedbu. Kako bi govornik uspješno pripremio svoj govor, Škarić (1988) je u svom djelu *U potrazi za izgubljenim govorom* detaljno objasnio kako priprema govora treba izgledati prema Ciceronu. Prva stvar koju bi trebalo učiniti je postaviti samome sebi pitanja poput: „Imam li što reći i čemu govoriti?“ (ibidem 74). Nakon samopreispitivanja i odluke da treba govoriti, važno je osvijestiti okolnosti govora, narav publike i vrstu govora, a potom i slijediti korake koji govornika vode do konačnog ostvarivanja govora:

1. Pronalaženje – prikupljanje (*inventio*)
2. Raspoređivanje (*dispositio*)
3. Sastavljanje (*elocutio*)
4. Zapamćivanje (*memoria*)
5. Izricanje (*pronuntiatio actio*) (ibidem).

Pronalaženje tj. prikupljanje predstavlja izmišljanje teme koja ima razloga da bude obrađena i da se o njoj govori, a sam proces pripreme može zahtijevati i mjesec upornog rada (ibidem 75). Kako bi se tema kvalitetno oblikovala, važno je „misao dobro razraditi, preispitati, podvrći sumnjama, obratima, zagledati joj u naličje, usporediti je sa suprotstavljenim

mišljenjima, pronaći za nju argumente i ispitati protuargumente“, a također i istražiti povijest teme te skupiti dovoljno podataka iz različitih izvora (ibidem). Dakle, kao što i sam naziv govori, ovaj prvi korak predstavlja skupljanje materijala i promišljanje o organizaciji teme.

Lucas (2015) u poglavlju *Odabir teme i određivanje cilja govora* piše kako tema često zna biti i zadana, ali kada to nije slučaj, tehnike za pronalazak teme koje navodi su brainstorming⁹ i pretraživanje interneta. Također, važne stavke su i određivanje *općeg cilja govora* koji se odnosi na opću svrhu govora, ali i određivanje *specifičnog cilja govora*, a to je „rečenica koja radi točno ono što se govornik nada postići u svom govoru“ (Lucas, 2015: 81). Nadalje, *središnja misao* je „izjava koja sažima ili uokviruje ideje govora“ (ibidem 87). Ona, smatra Lucas, predstavlja „kratak prikaz onoga što očekujete da ćete reći“, a još se naziva i *tvrdnja* i *glavna misao* koja je uvijek „jednostavna, izjavna rečenica koja dopunjuje i izoštrava specifični cilj govora“ (ibidem). Škarić (2011: 23) s druge strane naglašava kako je tvrdnja sud koji treba argumentirati kako bi bio razumski prihvatljiv te da ona pripada širem pojmu središnje misli, a središnja je misao „misao govora zbog koje se govor i koncipira“. Njezinu valjanost u argumentativnoj strategiji treba provjeriti sa stajališta originalnosti/trivijalnosti i sa stajališta njezine branjivosti (ibidem).

Nadalje, valja spomenuti i *profiliranje publike* koje Lucas (2015) spominje kao zasebnu stavku u cjelokupnoj pripremi govora, a koja se također može ispuniti i u Škarićevom pronalaženju kako bi govor bio što bolji. Najprije ističe kako je važno biti usredotočen na publiku jer je to odlika dobrog govornika, a osim toga ističe i kako se govornik mora zapitati što ljudi žele čuti te prikupiti informacije o dobi, spolu, seksualnoj orijentaciji, pripadnosti skupini, rasnoj, etničkoj i kulturnoj pozadini i sl., odnosno mora se pozabaviti psihologijom publike i demografskom analizom iste (ibidem). Također treba obratiti pozornosti na situacijsku analizu publike koja se bavi vanjskim čimbenicima poput veličine publike, fizičkih uvjeta za govor i stav publike o temi, govorniku i samoj prigodi (ibidem 105). Dakle, publiku je važno na određen način upoznati, a samim time i prilagoditi joj se kako bi govornik u konačnici znao na koji način organizirati govor koji će pozitivno djelovati na tu publiku, odnosno kojim će se metodama uvjeravanja koristiti. Verderber (1997: 75), koji također smatra da su demografske osobine publike i njihov interes za temu elementi profiliranja, ističe kako govori zapravo i jesu stvoreni za publiku i koliko god da precizan cilj govora bio, on u konačnici ovisi o publici.

⁹ Brainstorming – metoda stvaranja ideja za temu govora uz pomoć slobodnog vezvanja riječi i ideja (Lucas, 2015: 78)

Konačno nakon što govornik prikupi sve prethodno navedene potrebne informacije, može početi s drugom fazom, tj. **raspoređivanjem** koje „nije samo sređivanje prikupljenog, već je to i preispitivanje i dopunjavanje prema zahtjevu retoričko-logičkog okvira“ (Škarić, 1988: 75). Još u antici Platon je govorio da prilikom govora publici prvo treba reći o čemu će se govoriti, zatim govoriti i konačno, reći im o čemu se govorilo (Verderber, 1997: 152). Dakle, okvir kompozicije govora na uvod, glavni dio i zaključak postoji od davnina i s njime se slažu i mnogi suvremeni autori. Pa tako i Škarić (1988: 76) nudi kompoziciju govora sa istom podjelom. Međutim, on ističe kako se svaka od tri cjeline može na različite načine granati te iznosi najčešći od njih (ibidem).

Uvod (*exordium*) ima dvojnu podjelu na zaglavlje i predgovor. Zaglavlje čine pozdravljanje, predstavljanje govornika i oslovljavanje važnih imena u publici, dok predgovor sadrži stvaranje naklonosti prema govorniku i stvaranje zanimanja za temu (Škarić, 2008: 73). Pod pretpostavkom „da će duhovitost, uvjerljivost, skromnost i poetičnost teksta utjecati na privlačenje publike za daljnje slušanje govora te na procjenu o govornikovoј zanimljivosti“, autorice rada *Uvodni dio govora: kako privući pozornost i stvoriti naklonost publike?* dolaze do zaključka da će publika „nastaviti slušanje ako se u govoru uvjerljivost gradi na vjerodostojnosti, a skromnost i duhovitost nisu od presudne važnosti (što ne znači da te dvije kategorije nisu poželjne)“ (Pletikos i Vlašić, 2006: 14). Iako je rad ograničen samo na tekstualni sloj, može se pretpostaviti da vjerodostojnost u uvodu igra ulogu i u govornoј izvedbi. Stvaranje zanimanja za temu može se ostvariti izricanjem središnje misli, navođenjem prigode govora, retoričkim pitanjem, citatima, provokativnom izjavom ili zastrašujućim podacima te opisom aktualnog događaja ili alegorijske priče s poantom (Pletikos i Vlašić-Duić, 2007: 109).

Glavni dio (*narratio + argumentatio*) kompozicije govora čine priča, razdioba, iznošenje, potkrijepe i pobijanje (Škarić: 2008:73). Priča predstavlja neometan prijelaz na glavni dio i služi kao priprema za temu. Razdioba je u načelu dvojna, a zatim slijedi iznošenje, odnosno dokazivanje tvrdnje (ibidem). Dokazi dakle mogu poduprijeti ili pobiti govornikovu tvrdnju (ibidem 71). S druge strane Lucas (2015) u poglavlju *Organizacija glavnog dijela govora* tvrdi kako je prilikom sastavljanja glavnog dijela važno strateški organizirati redosljed glavnih ideja, tj. poredati ih kronološki, prostorno, prema uzročno-posljedičnim vezama, složiti raspored prema ključu: problem-rješenje ili podijeliti govor prema temama, odnosno konstruirati pod teme. Također, i on ističe važnost potkrjepa primjerima podacima i svjedočenjima, te ukazuje na važnost korištenja poveznica¹⁰ u govoru (ibidem).

¹⁰ Poveznica – „Riječi ili fraze koje povezuju ideje u govoru i naznačuju vezu između ideja. Postoje četiri tipa poveznica u govoru: prijelazi, najave, sažetci i putokazi“ (Lucas, 2015: 177).

Zaključak (*peroratio*) je prema Škariću (1988: 78) dobro isplanirati u tri dijela. To su sažetak svega onoga što je rečeno, poziv na prihvaćanje naših misli koji često patetičnim riječima ističe cilj govora i efektan završetak koji predstavlja kraj govora, a koji nikako ne smije biti otrcan (ibidem). Također, pristojno je dodati, ističe Škarić, i zahvalu na strpljenju i pozornosti (ibidem).

Valja još spomenuti i posljednja tri koraka u realizaciji govora. Nakon raspoređivanja, slijedi **sastavljane** koje misli prenosi u tekst (ibidem). To se ostvaruje djelomičnom tekstualizacijom kada se sastave samo glavne misli ili potpunom tekstualizacijom (ibidem). Slijedi **zapamćivanje** ili učenje govora što znači da govor treba naučiti i pripremiti njegovu interpretaciju kako u konačnici ne bi zvučao nesigurno (ibidem 79). **Izricanje** govora nije najlakši korak, budući da se sva priprema u tom trenutku zaboravlja kako bi slušatelji dobili osjećaj da čuju misao koja je nastala u tom trenutku – ukratko, izricanje govora trebalo biti zvučati prirodno (ibidem).

Nakon detaljnih uputa kako pripremiti i izvesti dobar govor, nameće se pitanje jesu li baš sve navedene stavke primjenjive u baš svakoj vrsti govora i treba li stvarno svaki govor imati baš takvu strukturu. Upravo zbog toga Škarić (1988: 78) naglašava da nemamo uvijek vremena za takvu pripremu, niti da sve vrste govora nemaju iste sastavnice, ali isto tako navodi da je priprema ipak brža i da je sam govor solidniji ukoliko se od početka govora zamisli kompozicijska shema. Ova priprema je prilagodljiva pa bi se u načelu i motivacijski govori trebali pripremati na ovaj način, ispuštajući pojedinosti koje ovisno o prilici nisu potrebne.

U članku *Što i kako javno reći? Savjeti za oblikovanje i izvedbu govorne poruke*, autorice izdvajaju tri vrste izvedbe govora, a to su improvizacija, čitanje govora i govorenje iz bilježaka (Tomić i Bartoluci, 2012: 15). Čitanje govora za podvrstu ima i govore koji su naučeni napamet, a oni se danas izvode samo u posebnim prigodama – zdravicama, govorima zahvale i motivacijskim govorima (ibidem). Autorice članka naglašavaju da je kod te vrste izvedbe vrlo važno da se govor uistinu dobro nauči jer bi prisjećanje moglo prekinuti komunikaciju s publikom, a gledanje kroz prozor i razmišljanje nisu dopušteni, osim ako taj neverbalni znak nema drugu funkciju (ibidem). Budući da je ovakva izvedba zaista zahtjevna, nije čudno da se tom umijeću ljudi dive još od antike (ibidem). Već je spomenuto da kompleksnost motivacijskih govora u sportu ovisi o vrsti sporta i prilici u kojoj se motivacijski govor izvodi. Ukoliko se za primjer uzme slučaj timskog sporta u tijeku utakmice, tj. govora na *time-outu*, jasno je da trener ne zna unaprijed što će reći jer sve ovisi o tome kako se igra razvija. Zbog toga se da zaključiti da se u nekim situacijama sportski motivacijski govori nikako ne mogu prethodno naučiti

napamet. Ukoliko ekipa gubi, zasigurno su potrebne riječi podrške, izgovorene na pravilan način. U tome, dakako leži poseban izazov, jer je u ovom slučaju trener taj koji u trenutku mora odlučiti što će reći ekipi i hoće li svojim govorom uspjeti motivirati igrače u kratkom roku. Ovdje se jasno vidi da se izvedba motivacijskog govora zapravo ostvaruje improvizacijom. Upravo se zbog toga na ovom primjeru može vidjeti da je govor, jednako kao i sport u određenim trenucima potpuno nepredvidiv. Nadalje, može se reći da kvaliteta motivacijskog govora ovisi o povezanosti s publikom. A Gottesman i Mauro (2006: 83) to i potvrđuju: „Svi znaju da je važno ono što kažete, ali to je samo dio cijele priče. Mnogo je važnije kako to vaši slušatelji čuju“. Autori nude nekoliko savjeta od kojih neki mogu biti korisni ne samo za glumce ili druge govornike, već i za trenere i za ostale govornike koji se bave motivacijom sportaša. Tvrde kako se svaki dio govora može svrstati u dvije kategorije: dobre ili loše vijesti gdje loše ne treba izbjegavati, ali težište treba prebaciti na važnost informacije za slušatelje (ibidem). Važno je imati pozitivan pristup, što se slaže i sa savjetima o motivacijskim govorima koje nude Kišiček i Stanković (2014: 107) jer se na taj način publika lako pridobiva. Ova taktika primjenjiva je u motivacijskim govorima u timskim sportovima, u spomenutim kriznim situacijama *time-outa*. Naprimjer, ako ekipa gubi, trener treba ukazati na ono što je loše odigrano, ali fokusirati se na taktike koje mogu pomoći pri ostvarenju boljeg rezultata. Dakle, ukazati na to da je prioritet ostvarenje zajedničkog cilja, odnosno pobjeda, a ne razmišljanje o već učinjenim pogreškama. Sve navedene savjete potvrđuje i bivša sportašica i psihologinja koja ih je uobličila u jednostavna pravila uspješnog motivacijskog govora:

„1. Potrebno se dobro pripremiti prije samog govora. Trebate znati što želite reći i kako ćete to reći. Najvažnije stvari si možete zapisati na kartice, ali bi bilo bolje da ih probate upamtiti. Važno je da imate početak, sredinu i kraj. Ne očekujte da ćete svaki puta imati inspiraciju za odličan govor, radije se pripremite.

2. Prilikom smišljanja govora, imajte na umu kome ćete govoriti i što želite postići.

3. Nakon svake ključne izjave bilo bi dobro napraviti pauzu kako bi igrači imali vremena procesirati što ste upravo rekli. Govorite jasno i odlučno.

4. Često održavajte kontakt očima s igračima dok pričate; na taj način im se „približite“, uvucite ih u komunikaciju.

5. Pazite na izgovor i ton glasa. Važno je da vas vaši sportaši dobro razumiju i da zadržite njihovu pažnju.

6. Ponavljajte pojedine riječi ili fraze kako biste naglasili ključne stvari.

7. Budite emotivni, pokažite strast! Pokažite svojim sportašima da vjerujete u ono što govorite.

8. Možete uključiti i stvarne primjere s kojima se igrači mogu poistovjetiti.

9. Zapamtite da je ponekad manje bolje. Kraći govori uglavnom imaju jači učinak od dugih govora. *Keep it simple!*“ (Vidaković, 2015).

3.3. Uloga neverbalne komunikacije

Osim verbalne komunikacije koja je karakteristična za ljude, u djelu *Znakovi i značenja* navodi se da čovjek stalno koristi i neverbalne komunikacijske znakove kao što su naglašavanje pojedinih glasova pri govoru, pauze, ritam govora, promjene izraza lica, tjelesni dodir, razlike u udaljenosti u razgovoru s drugima te usmjeravanje i zadržavanje pogleda (Rot, 1982: 87). Osim navedenih, tu su još i način odijevanja i ukrašavanja, hod, način pozdravljanja i način slušanja sugovornika (ibidem). Budući da čovjek ima privilegiju verbalnog izražavanja, prirodno je da su ljudi naučeni da vjeruju kako su riječi od najveće važnosti u njihovoj svakodnevnoj komunikaciji (Borg, 2009: 14). Stoga se može postaviti pitanje zašto uopće koristimo neverbalnu komunikaciju. U poglavlju *Važnost neverbalne komunikacije* izdvaja se pet razloga koji odgovaraju na to pitanje – neverbalnim znakovima moguće je izraziti pojave koje se verbalno izražavaju nepotpunije, često je snažnije sredstvo saopćavanja jer jasnije i oštrije ističe odliku stvari i ljudi, manje su kontrolirani pa često stvaraju otvoreniju sliku o govorniku, omogućavaju da se stavovi izraze i manje eksplicitno od željenoga i konačno neverbalna komunikacija predstavlja dopunski kanal uzajamnog informiranja (Argyle, 1975, prema Rot, 1982). Borg (2009:15) također ukazuje na zapanjujući podatak da se „93 posto naše poruke prenosi govorom tijela (uključujući glas)“, svakako podrazumijevajući pod time samo emotivni dio poruke, s tim da je 55 posto značenja proizlazi iz vizualnog govora tijela – geste, držanje tijela, izrazi lica, 38 posto iz neverbalnog elementa govora – ton, visina glasa, brzina i samo 7 posto od samih riječi. Ovaj podatak svakako treba biti vodilja govornicima da pripaze na svoju neverbalnu komunikaciju prilikom ostvarivanja nekog javnog govora jer ona igra mnogo veću ulogu u cjelokupnoj izvedbi, ali i doživljaju publike. Kako bi u pripremanju govora bili svjesni neverbalnih znakova i znali koji su korisni, a koji nisu, trebalo bi ih znati raspoznavati.

Neverbalni znakovi dijele se na *paralingvističke* i *ekstralingvističke* znakove (Rot, 1982: 90). Paralingvistički znakovi su „razni popratni šumovi i zvukovi pri izgovaranju glasova, reči i rečenica, kao i posebni glasovi i njihove kombinacije koji prate govor a ne formiraju reči“, tj. to su vokalni elementi poput ritma, intonacije, naglašavanja, pauzi i sl. (ibidem 141). Ekstralingvističke znakove s druge strane, čine kinezički i proksemički znakovi (ibidem 93).

Kinezički znakovi su oni koji počivaju na pokretu bilo kojeg dijela tijela, a razlikujemo i njihove glavne vrste: pokrete lica ili facijalnu ekspresiju, pokrete pojedinih dijelova tijela i držanje tijela u cjelini (ibidem 149). U poglavlju *Uloge i značenja neverbalnih znakova*, Škarić (2008) pobliže objašnjava da svi ovi neverbalni znakovi imaju svoje uloge: izražavanje osjećaja što se najčešće pokazuje mimikom, pokazivanje predmeta, prizora ili osoba – rukom, kažiprstom ili glavom (*ilustratori*), uspostavljanje, održavanje ili prekidanje komunikacije (*regulatori*), konvencionalni naučeni znakovi (*emblemi*), priprema tijela za govor – npr. nakašljavanje (*adaptori*). *Proksemički znakovi* se prema Rotu (1982: 173) temelje na udaljenosti i prostornom odnosu, a glavne vrste su: fizička udaljenost, komunikacijska interakcija i teritorijalno ponašanje, tj. stav koji govornik zauzima prema osobnom prostoru. Neverbalnim elementima komunikacijskog procesa bave se različite discipline i područja poput komunikologije, psihologije, sociologije, pedagogije, lingvistike, fonetike pa i kineziologije te se zbog toga moraju proučavati interdisciplinarno kako bi bili objašnjivi (Tomić i Bartoluci, 2013: 4). Primjerice *Sportska psihologija* Mirka Drenovca (2007: 57) sadrži podatak da u sportu skupinu neverbalnih znakova čine gestikulacije i stereotipni pokreti koji predstavljaju ugovorene znakove – kao što je to slučaj s prstima u odbojci ili pantomima kojom se priopćavaju poruke poput odobravanja, protivljenja, prijatnji, isprika i slično.

Uzmu li se u obzir prethodne informacije, lako se primjećuje da je neverbalna komunikacija u sportu veoma izražena i od strane samih igrača, trenera ili nekih drugih osoba koje zauzimaju ulogu motivatora ekipe ili igrača pojedinca. Sagledavanjem navedenih podjela neverbalnih znakova može se zaključiti da su u sportu općenito najkarakterističniji kinezički znakovi no, ni ostale ne treba zanemariti. Tomić i Bartoluci (2013) u prvom dijelu članka *Više od riječi – neverbalna komunikacija trenera i sportaša* objašnjavaju sadržaj neverbalne poruke na primjeru prijenosa utakmice. Ukoliko prijenos prikazuje sliku bez tona i vidimo trenera kako upire prstom u igrača, naborano čelo, pogled preko naočala, stav tijela, vjerojatno je da ćemo poruku okarakterizirati kao naređivačku i autoritativnu, a trenerovo iskazivanje ljutnje interpretirati u svjetlu trenutnog, lošeg rezultata (ibidem).

„Trenerov pogled publici pokazuje od kojih je igrača očekivao više. Ako taj neverbalni znak dopuni primjerice uperenim prstom i položajem tijela u kojem se naginje prema jednom igraču ili prema svim obrambenim igračima neverbalno nam šalje jasnu poruku o tome tko je u igri najslabija karika“ (ibidem 5).

Također, elementi neverbalne komunikacije koji su u sportskim motivacijskim govorima važni, u drugim se vrstama ne dopuštaju (Tomić i Kišiček, 2011: 143). Primjer takve

geste je, već navedeni, istaknuti kažiprst i ruka na bokovima – u ovoj prilici, ruka na boku ukazuje na želju za napretkom, spremnost na akciju i pokret, a kažiprst predstavlja prijatnu protivnicima i agresivnost koja je poželjna (Morris, 1985, prema Tomić i Kišiček, 2011: 143). Autorice ističu i važnu ulogu pogleda – govornik bez kontakta pogledom s publikom neće moći ostvariti cilj motivacijskog govora, jer u tom slučaju slušatelji ili igrači neće imati osjećaj da se obraća upravo njima (ibidem). Naravno, jasno je da ako se neka uputa odnosi na točno određenu osobu, da u tom slučaju valja zadržati pogled na njoj. Prilikom izvedbe sportskog motivacijskog govora važno je pripaziti i na govornu eleganciju (ibidem 155). Dakle, treba izbjegavati zamuckivanje, zastajkivanje i prazne stanke, dok istovremeno valja „govoriti glasno i razgovijetno, koristiti varijacije u glasnoći, tempu te stanke za postizanje uzbuđenja kod publike“ (ibidem). Ipak, ukoliko je riječ o motivacijskom govoru koji održava trener, u tom slučaju je važno i da trener prati neverbalnu komunikaciju svojih igrača kako bi mogao prilagoditi svoj govor budući da iz njihovog govora tijela može izvući mnogo informacija. „Npr. ako sportaš naoko pomno sluša trenera – gleda ga u oči, verbalno potvrđuje trenerove upute, ali istovremeno drži prekrížene ruke, i ima stisnute šake, bokom se okreće od trenera, to može biti svojevrsno zvono na uzbunu“ (Tomić i Bartoluci, 2014: 17). Iako nije moguće odrediti što točno muči sportaša, njegove geste i držanje tijela ukazuju na neku vrstu nelagode te je „moguće da se radi o problemu o kojem se sportaš nije odvažio govoriti radi straha da ne naruši trenerov autoritet ili nešto slično“ (ibidem). Šego (2005: 125) tvrdi da „oni koji znaju komunicirati razumiju i govor šutnje“, te ističe kako on može biti „posljedica iznenađenja, zaprepaštenosti, straha i šoka“. Imajući takve stvari na umu, motivatori tih igrača svakako iščitavanjem mogu sastaviti govor koji će ih osloboditi strahova koji ih koče u ostvarenju cilja i motivirati ih na najbolju moguću izvedbu. Dakle, vrlo je važno upamtiti da je „govor tijela izravni odraz emotivnog stanja osobe“, tj. da svaka kretnja može pokazati što čovjek u trenutku osjeća (Pease, 2008: 24). Emocije naravno, nikako ne treba zaboraviti u ovom kontekstu, budući da se djelovanjem na pathos uistinu može postići mnogo.

4. Sport, retorika i metodika

Osim važne tjelesne uloge koju sport ima u čovjekovu životu i uloge retorike u sportu u vidu motivacijskih govora, treba istaknuti još jedno područje koje objedinjuje ovaj rad. Riječ je o metodici, zasebnoj pedagoškoj disciplini koja proučava zakonitosti nastave pojedinog

nastavnog predmeta (Itković, 1997: 12). U ovom slučaju riječ je dijelom o nastavi tjelesnog odgoja, a dijelom o nastavi retorike te međusobnim utjecajem i ispreplitanjem dvaju nastavnih predmeta. Kako ne bi došlo do zabune zbog interdisciplinarnosti prirode gore navedenih područja, valja naglasiti da je retorika, kako Guzenko (2014: 4) navodi, disciplina koja je osim sa drugim znanostima, usko povezana i sa pedagogijom, psihologijom, logikom i filozofijom¹¹. No treba istaknuti i didaktiku s kojom je metodika u stalnoj neposrednoj i recipročnoj povezanosti, a koja proučava opće probleme obrazovanja, dakle didaktika bi se „mogla obilježiti teorijom odgoja i obrazovanja u nastavi i izvan nje, metodika se razvila u pravcu koji omogućuje teorijsko rukovođenje nastavnika u njegovom praktičnom radu“ (Itković, 1997: 12). Budući da je zanemarivanje tjelesnog odgoja kao školskog predmeta česta pojava u školama, važno je za početak naglasiti da je on elementarni i opći uvjet života te da ima funkciju očuvanja zdravlja, koje je jedna od čovjekovih temeljnih životnih vrijednosti (Vukasović 2001: 81). „Zdrav, čvrst i otporan organizam je osnova i preduvjet svakog daljnjeg razvitka – intelektualnog, moralnog, estetskog i radnog“ tvrdi Vukasović (ibidem). Stoga se može reći da je retorika, točnije motivacijski govor, idealno oruđe koje svakako treba iskoristiti u metodici i tjelesnog odgoja kako bi djeca i mladi naučili uživati u sportu i kako bi u konačnici dobili kvalitetne predispozicije za daljnje sportsko obrazovanje i ostvarenje.

4.1. Psihološki pogled na sportsku motivaciju

Općepoznato je da je postignuće, odnosno pobjeda, glavni cilj profesionalnog sporta. Cox (2005: 210) u poglavlju *Motivacija i samopouzdanje u sportu* navodi kako se motivacija za postignuće „može definirati kao predispozicija pristupanju ili izbjegavanju natjecateljske situacije te je usko vezana za pojam želje ili želje za isticanjem“. Ovaj psihološki pristup motivaciji odnosi se na osobnu motivaciju, bez koje zapravo motiviranje govorom ne bi bilo moguće. Prema McClland-Atkinsonovu modelu motivacije dva su temeljna pojma od kojih se prvi odnosi na želju za postizanjem uspjeha i naziva se unutarnjom (*intrinzičnom*) motivacijom, a drugi predstavlja strah od neuspjeha, odnosno vanjsku (*ekstrinzičnu*) motivaciju (ibidem 12). Cox (2015) proučava i zasebno pokušava razriješiti psihološku podlogu dvaju pojmova, ali pritom ne ističe mogućnost uspostavljanja balansa ispreplitanjem motivacija pod utjecajem

¹¹ «Міждисциплінарні зв'язки: дисципліна тісно пов'язана з українською мовою, комунікацією, педагогікою, психологією, поетикою, логікою, філософією» (Guzenko, 2014:4) / Prev. autorica rada

okoline, točnije govorom trenera, nastavnika ili instruktora. Nadalje, korijen riječi *motivacija* je *motiv* te on predstavlja želju za zadovoljenjem potrebe (ibidem 211). Prioritet su fiziološke potrebe, kao i potreba za tjelesnom sigurnošću, a nakon njih na red dolaze potrebe vezane uz ljubav, osjećaj vrijednosti, osjećaj sposobnosti i samoostvarenje (Maslow, 1970., prema Cox 2005: 211). Samoostvarenje možda jeste posljednja potreba u nizu, ali je također jedna od ključnih stavki kada je riječ o formiranju sportaša. Ostvarenju ove potrebe svakako pridonose i osobe koje su odgovorne za njihovo motiviranje te je zbog toga važno da one znaju procijeniti na koji način pristupiti sportašima i kakav motivacijski govor pripremiti za njih. U tome će uspjeti ukoliko poznaju neka govornička pravila kao što je npr. profiliranje publike o kojem je bilo riječi u prethodnom poglavlju. No osim govorničkog aspekta u realizaciji samoostvarenja sportaša postoje i drugi doprinosi. Tako Horga (1993) u poglavlju *Kako motivirati sportaše* izdvaja i šest Weinbergovih savjeta namijenjenih trenerima o tome kako motivirati sportaše: 1. potrebno je osigurati im dovoljnu količinu *uspješnih iskustava* u sportu, 2. dozvoliti im prihvaćanje *veće osobne odgovornosti* za odluke i pridržavanje pravila, 3. *pohvaliti* ih kako bi djelovali na njihovu intrinzičnu motivaciju, 4. postaviti *realistične ciljeve*, 5. *trening organizirati* tako da variraju i sadržaj i redoslijed vježbi i 6. *postići stanje u kojem je sportaš potpuno obuzet sportskom aktivnošću*, u kojem ne primjećuje ni publiku, ni trenera, već samo igru.

Drenovac (2007: 27) navodi kako sportske aktivnosti odlikuje „vrhunska izvedba odgovarajućih motoričkih elemenata uz visoku razinu mobilizacije bioloških i psiholoških resursa“, te da se i osobe koje se bave sportom fizički, ali i psihički razlikuju od ostatka populacije. Autor također ističe da su rezultati nekih istraživanja pokazali da su sportaši neovisniji, objektivniji i manje anksiozni od nesportaša, a također i da uspješni sportaši imaju veće samopoštovanje i osjećaj sportske i socijalne kompetentnosti (ibidem 31). Cox (2005: 291) psihološku dobrobit vježbanja potvrđuje informacijom da je „snažna povezanost redovitog vježbanja i pozitivnog mentalnog zdravlja dovela do prihvaćanja stajališta Međunarodne udruge sportske psihologije“. Pokazalo se, piše Drenovac (2007: 30), da pobjeda potiče pozitivne emocije koje djeluju na jačanje samopouzdanja, dok organiziranost i usmjerenost na izvršavanje zadaća pozitivno djeluju na razvoj samokontrole te da potiču prihvaćanje prosocijalnih stavova. Osim toga, njegova *Sportska psihologija* ističe kako bavljenje sportom rezultira i promjenama emocionalnih značajki, prvenstveno podizanjem praga frustracijske tolerancije i povećanjem emocionalne stabilnosti, a onda i jačanjem želje i spremnosti za djelovanjem u nepovoljnim uvjetima (ibidem). S druge strane, u poglavlju *Istrošenost*,

prekomjerno treniranje i izgaranje kod sportaša Cox (2005) ukazuje i na mogućnost izgaranja koje se događa pod utjecajem prekomjernog vježbanja koje dovodi do stresa treniranja i pretreniranosti, a sve to najčešće se događa kod natjecateljskih aktivnosti. Ako se fokus stavi na pozitivne učinke, može se reći da zasigurno postoji potreba za motiviranjem djece i mladih u sportskim okolnostima kako bi razvili sve navedene dobrobiti. Međutim, uzevši u obzir obje strane, jasno je da osobe koje motiviraju sportaše uistinu moraju paziti na mnogo vanjskih pokazatelja te da njihov posao, ukoliko mu pristupaju potpuno profesionalno, nikako nije jednostavan jer trebaju znati prepoznati granicu između užitka i ostvarenja cilja koji može dovesti do zasićenja sportaša pa i odustanka od bavljenja određenim sportom.

4.2. *Pedagoški diskurs i uloga sportskih motivacijskih govora*

Kako bi nastavni proces poučavanja bio razumljiv, potrebno je definirati njegove osnovne pojmove. Za početak važno je razlikovati poučavanje od učenja. *Poučavanje* se odnosi na učitelja (nastavnika), čija je aktivnost usmjerena na pružanje potpore i stvaranje uvjeta za učenje (Jelavić, 1995: 9). *Učenje* je s druge strane, aktivnost (iskustvo) kojom pojedinac dolazi do relativno trajne promjene u svom ponašanju (ibidem 14). Njime se primarno bavi psihologija, a učenje koje je organizirano s pedagoškom svrhom kako bi se postiglo obrazovanje ili ostvarili odgojni ciljevi predmet je didaktike (ibidem 15). Nadalje, *obrazovanje* se definira kao „intencionalno, pedagoški osmišljeno i sustavno organizirano učenje odnosno iskustvo pojedinca koje se očituje u porastu znanja i vještina te razvoju sposobnosti“ (ibidem). *Odgoj* je prema Jelavićevoj (ibidem 18) definiciji „djelovanje na mlado biće, učenika/polaznika koje će ga učiniti osobom (ličnošću)“. I konačno, *nastavu* promatra kao vid organizacijskog učenja u okviru neke ustanove, kojemu je cilj odgoj i obrazovanje sudionika (ibidem 20).

Temeljna odgojna područja prema Vukasoviću (2001) čine tjelesni, intelektualni, moralni, estetski i radni odgoj. Kako je motiviranje na sport crta koju prati ovo poglavlje, valja ponoviti da je on tjelesni odgoj osnova za ostala odgojna područja te da je riječ o jednoj od glavnih sastavnica odgoja uopće (Vukasović, 2001: 81). Ukoliko se detaljnije sagleda ova vrsta odgoja, postaje jasnije zašto je retorika toliko važna za proces njegovog ostvarenja. Osim primarnog *zdravstvenog zadatka* koji predstavlja formiranje higijenske navike i navike stalnog vježbanja radi optimalnog tjelesnog razvoja, Vukasović (2001) u poglavlju *Zadaci tjelesnog*

odgoja navodi još i *obrazovni, odgojni i rekreativni zadatak*, koji svi zajedno čine glavnu svrhu i cilj tjelesnog odgoja. Tako obrazovni zadatak osigurava stjecanje znanja o fiziologiji, biologiji, anatomiji, štetnim utjecajima raznih ovisnosti i sl., tj. osigurava stjecanje znanja o značenju vježbe za čovjekov život (ibidem 87). Također učenik razvija i umijeća i navike koje su potrebne za određene sportove, kao i psihomotoričke sposobnosti koje sve zajedno zapravo predstavljaju podlogu za potencijalni budući razvoj profesionalnog sportaša (ibidem). Odgojni zadatak pak pruža mogućnosti za obogaćenje emocionalnog života i razvijanje moralnih kvaliteta i pozitivnih crta osobnosti o kojima je više riječi bilo u prethodnom poglavlju (ibidem 88). Rekreativni zadatak s druge strane odmara organizam koji je prethodno bio izvrnut velikom naporu i trošenju pa se laganije vježbe koriste kao sredstvo aktivnog odmora i zdrave razonode (ibidem 89).

Nakon definiranja što su i koji su ciljevi tjelesnog odgoja, postavlja se pitanje kako ih uspješno realizirati. Vukasović (2001) smatra kako su za učinkovito ostvarenje bitni *glavni činitelji, sadržaj i oblici realizacije, osnovni zahtjevi te materijalni i kadrovski uvjeti*. Mnogo je *činitelja* koji imaju utjecaj na tjelesni odgoj djeteta. Na prvom mjestu je obitelj, zatim slijede predškolske ustanove, ustanove za školski odgoj te izvanškolske sportske i druge organizacije za tjelesnu kulturu mladih i odraslih (ibidem 90). Autor smatra da roditelji trebaju izvoditi djecu u prirodu, igrati se s njima, voditi ih na izlete poput planinarenja te ih učiti plivati (ibidem). Ipak, roditeljska uloga djece sportaša nije važna samo u mlađoj dobi. U školskoj dobi neka djeca već postaju profesionalci i bavljenje sportom za njih nije samo razonoda. Cox (2005: 233) navodi da je roditelj samo jedan od činitelja koji utječu na razvoj motivacije i samopouzdanja. Ostali činitelji su, tvrdi Cox (ibidem 231), sam sudionik, tj. dijete – sportaš, učitelj i trener ili sportski voditelj. Također, suradnja trenera ili učitelja i roditelja od presudne je važnosti kako bi se djeci osiguralo sigurno okruženje u kojem se mogu motivirati za napredak (ibidem 234). Takvo ozračje svladavanja i usavršavanja može se ostvariti uvjetima okoline koje predstavlja Epistenov program TARGET čiji je naziv akronim od engleskih riječi *Tasks, Authority, Rewards, Grouping, Evaluation i Timing* odnosno zadaci, autoritet, nagrade, formiranje grupa, procjena i vremensko usklađivanje (ibidem 233). Ovdje je važno napomenuti da je obraćanje pozornosti na interdisciplinarnu prirodu tematike od presudne važnosti. Razlog tome je najbolje objasniti na različitim primjerima. Zamislimo li situaciju u kojoj autoritativni trener nekog timskog sporta na jednom treningu formira dvije ekipe te vrlo strogo objasni zadatak natjecateljske prirode te uz to hladnim tonom napomene da su ekipe ograničene vremenom i da će prema njegovoj procjeni samo najbolji osvojiti nagradu, pretpostavit ćemo da on i nije

izrazito kvalitetan trener. Čak i na banalnom primjeru, jasno je da takav trening karakteriziraju trema, tišina, strah od neuspjeha ili isticanja. S druge strane, zamislimo li trening u kojem trener igračima naloži da se sami izaberu u ekipe na principu igre par-nepar, pomno im objasni zadatak i spremno odgovori na pitanja te ukaže na vrijeme koje imaju uz šaljivu naznaku da će najbolji na tom treningu osvojiti simboličnu nagradu, bit će nam jasno da takav trener sigurno ima puno veći autoritet i više simpatija od trenera iz prethodnog primjera. Dakle, razlika u nastupu i načinu na koji trener djeci izgovori upute može imati presudnu ulogu u odluci djeteta da se nastavi baviti tim sportom. Govor je sveprisutan medij na koji se često zaboravlja i uzima zdravo za gotovo. Kada je riječ o odgoju i obrazovanju djece, vrlo je važno da se on ne zanemaruje. Ovisno o našoj govornoj (verbalnoj i neverbalnoj) izvedbi, djeca stvaraju određenu sliku o nama, a ona dalje uvelike može utjecati na njihov budući razvoj. Stoga se može reći da je visok stupanj odgovornosti primarni element svakog odgojno obrazovnog radnika. Tako Tomić i Bartoluci (2010: 6) ističu da „ključnu razliku između uspješnoga i neuspješnog trenera čine ne samo količina stručnoga i praktičnog znanja, nego i sposobnost komunikacije sa sportašima, kolegama, novinarima, tj. radnom i životnom okolinom“. Autorice u članku *Aktivno slušanje – osnova komunikacijske pripreme trenera* pišu o neslušanju kao komunikacijskom problemu koji može utjecati na učinkovitost igrača (ibidem 7). Ipak, Tomić i Bartoluci (2010) za njega nude rješenje u poglavlju *Trener kao aktivni slušatelj* u vidu prilagođenih pravila aktivnog slušanja koja bi trenerima zasigurno pomogla u ostvarivanju svoje uloge, a to su: odlučiti da će slušati, pokazati da pažljivo slušaju i govorom tijela, ne prekidati sugovornika (sportaša/dijete), naučiti šutjeti, „oslušivati“ govor tijela sugovornika, postavljati pitanja, parafrazirati, koristiti se riječima poticaja (npr. a-ha... Stvarno? Pričaj dalje...), ne nametati svoje vlastito mišljenje i ne dijeliti savjete, osim ako se to ne traži. Primjenom ovih pravila, odnosno „uvažavanjem integriteta sportaša kao osobe, njegovih razmišljanja, stavova i osjećaja“ uspostaviti će se povjerenje, ali i realizacija postavljenih ciljeva (ibidem 8). Sve navedene savjete kako biti dobar trener i omogućiti djeci sportašima kvalitetno obrazovanje potvrđuje i Dorfman (2003: 3) koji piše o važnosti autoriteta i osobnosti trenera. On ističe kako je „trenerov prvi zadatak da bude jasan kako bi igrači razumjeli prirodu njegovog vodstva, tj. u što vjeruje, kamo želi usmjeriti program, što očekuje od njih“¹². Osim toga, u poglavlju *Leadership and Power(s)* (2003) piše koliko je važno da zna da mu pozicija moći odnosno autoriteta ne dopušta diktatorsko ponašanje te da mora obznaniti kako će koristiti autoritet, treba

¹² „One of the coach's first job is to provide clarity – so players understand the nature of his leadership credo: what he believes in; where he wants the program to go; what he expects from them“ (Dorfmann, 2003: 3) / Prev. autorica rada

biti fleksibilan i obraćati pažnju na svoje igrače i njihove potrebe. Poziciju moći najbolje je iskoristiti za povezivanje s igračima kao sportašima i kao ljudima no, ne treba pretjerati ni u tome jer ne valja ostvariti ni pretjeranu bliskost – trener nije sportašev „kompanjon“ (ibidem). Kako ispravno komunicirati s djecom sportašima autor objašnjava u poglavlju *Communication: The When, Where, How, Why – And Who!* Na prvom mjestu je slušanje koje je najzanemarenija vještina, budući da treneri često vjeruju kako su odgovorni samo za davanje informacija (ibidem 57). Dorfman (2003) dalje navodi postavljanje pitanja, objektivnost, samokontrolu, svijest o vlastitom tonalitetu i jeziku, ističe kako je važno i znati zašto, kada i kako šutjeti, biti izravan kada je potrebno, komunicirati samo korisne informacije, moći prepoznati protivljenje te biti uvjerljiv i uporan. Ukoliko trener može uspostaviti balans između svih navedenih vještina, njegova kompetentnost za rad s djecom i mladim sportašima je neupitna. „Sastavni dio planiranja sportske taktike za meč ili utakmicu proučavanje je protivnika i njegove taktike. Slično vrijedi i u komunikaciji“ navode Tomić i Bartoluci (2011: 10) te objašnjavaju kako tijekom priprema motivacijskog govora, osim priprema sadržaja, „treba misliti i na one kojima je taj sadržaj namijenjen“, budući da su oni ti koji će odrediti rezultat komunikacijske izvedbe. Stoga je jasno zašto je Dorfman na prvo mjesto stavio baš vještinu slušanja i još jednom potvrdio njenu ulogu u odgoju i obrazovanju mladih sportaša. Detaljniji prikaz dobrobiti koju razna komunikacijska pravila donose u sportski odgoj sigurno može omogućiti činiteljima da budu kvalificiraniji u svom polju. No valja se vratiti na druge Vukasovićeve puteve realizacije tjelesnog odgoja.

Osim glavnih činitelja, tu su i *sadržaji i oblici* koji se zapravo odnose na razne sportove koji se vremenski prilagođavaju djeci kroz odrastanje (Vukasović, 2001: 92). Autor za primjer daje primjenu elementarne gimnastike u vrtiću, u osnovnoj i srednjoj školi tjelesni odgoj je raspoređen na dva školska sata tjedno, a studentska aktivnost još uvijek nije posve regulirana.

Osnovni zahtjevi su također vid realizacije tjelesnog odgoja, a javljaju se kroz pet zahtjeva koja prate praktičan rad: stvaranje praktičnih situacija, primjerenost dobi i spolu, učestalo aktiviranje, amaterska orijentacija i pravilna pedagoška motivacija (ibidem 95). Stvaranje praktičnih situacija zahtjev je koji, kao što mu samo ime kaže „proizilazi iz spoznaje da se sva ljudska svojstva, sve pozitivne kvalitete osobnosti i karaktera, sve sposobnosti u svakog pojedinca razvijaju u životnim situacijama, u procesu rada djelovanja, u životnoj praksi“ (ibidem). Primjerenost dobi i spolu je zahtjev koji također treba biti ispunjen u odnosu na psihofizičke mogućnosti djece i mladih. Dakle, nastava treba biti prilagođena dječacima i djevojčicama, svakima na svoj način u skladu s njihovom godinama (ibidem 96). Učestalo

aktiviranje važno je jer se njime stvaraju navike i potrebe za tjelesnim aktivnostima kroz čitav život, ali naravno i zbog toga što su one važne za pravilan fizički razvoj (ibidem). I konačno, pravilna pedagoška motivacija „može pomoći da se učenici zainteresiraju za različita područja, različite aktivnosti i discipline i da se uklanjaju negativne pojave“ (ibidem 95). Budući da je motivacija jedan od glavnih termina ovog rada, treba istaknuti i da puko mehaničko uvježbavanje i šabloniziranje ne treba primjenjivati jer ono za posljedicu ima to da vježbanje gubi smisao i cilj (ibidem). Jurić (1979: 26) također smatra da je nastavnik posrednik procesa učenja, odnosno faktor motivacije. Navodi kako nastavno-radna sposobnost i didaktičko-metodička stručnost nastavnika potiču ili kočuju motivaciju za učenje te a samim time on proizvodi odgovarajuće motive učenja, dakle, zadatak mu je da ubrza procese, ali i da ih usporava ako je brzina negativno utječe na kvalitetu rada (ibidem). Već je navedeno kako se dobra motivacija ostvaruje govorom. U skladu s tim može se reći da je razgovor nastavna metoda kojom se učenike može navesti na otkrivanje problema ukoliko on postoji (ibidem 30). Primjerice, ako nastavnik tjelesnog odgoja ima u razredu dijete kojem sportske aktivnosti ne idu od ruke zbog nesigurnosti, straha i sl., može se poslužiti upravo tom metodom. Uključivanje učenika u razgovor, tj. „sudjelovanje u planiranju djelomičnih koraka u rješavanju problema“ može doprinijeti osamostaljivanju djeteta, a samim time i rezultirati pokušajem da određenu vježbu izvede ispravno (ibidem 31). Dakle, razgovorom je moguće odgojiti djecu sa socijalno odgovarajućim ponašanjem – „poraz pojedinih učenika treba kompenzirati s nekim dobro učinjenim poslom, a osjetljivije učenike poticati da govore i prihvaćaju poraze kao i svi ostali“ (ibidem 22). U cijelom procesu pravilne pedagoške motivacije u tjelesnom odgoju, važno je zapitati se postoji li razlika između motiviranja pojedinca i motiviranja tima. Prema Dorfmanu (2003: 170), motiviranje tima teže je od motiviranja pojedinca. Autor smatra da postoje treneri koji mogu dati efektan grupni motivacijski govor, ali da se veći učinak postiže u četiri oka (ibidem). Rizik motivacijskog govora s cijelim timom je taj da on neće doprijeti do sve djece/igrača te da čak naknadno, u svlačionici može izazvati referiranje igrača na trenerovu motivaciju u negativnom, ali ne nužno zlonamjernom kontekstu, posebice ako je riječ o tinejdžerima, ironične komentare poput: „Bla, bla“ lako je zamisliti (ibidem). S druge strane, kada je motivacijski govor upućen pojedincu, vrlo je vjerojatno da će reakcija biti drugačija, budući da je tada govor na neki način osoban. Ipak, i tu treba biti oprezan, piše Dorfman (ibidem 169), jer sportaš spoznaje neuspjeh tek onda kada mu ga trener prišije. Najčešća pogreška je dakle, u tome što se djetetu pristupa na način da se identificiraju njegove pogreške te se ono nakon toga i osjeća kao neuspješan, nedovoljno dobar igrač (ibidem). Trener je učitelj i njegov fokus trebao bi biti na učenju, odnosno na tehnici kojom bi se vještine poboljšale, a ne na

djetetovu – sportaševu nedostatku (ibidem 170). Dakle, sportski motivacijski govor u odgoju i obrazovanju može se iskoristiti i kao motivacijski razgovor. Postavlja se samo pitanje je li uistinu pametnije razgovarati s djecom pojedinačno, budući da se ne može „isključiti“ opcija da će doživjeti to kao razdvajanje tima (ukoliko je riječ o ekipnom sportu). Zbog toga je vjerojatno najbolje kombinirati obje metode kako bi se osigurao i rad na pojedincu, ali i jačanje zajedništva cijelog tima. Ipak, sve navedeno nema kompletnu svrhu, ukoliko nije zadovoljen i posljednji Vukasovićev način realizacije tjelesnog odgoja.

To su *materijalni i kadrovski uvjeti* koji omogućuju da se nastava pravilno odvija, a za čije su ostvarenje potrebni odgovarajući materijalni uvjeti poput igrališta, vježbališta, dvorana i drugih zatvorenih prostorija, važne su i sprave za vježbanje, oprema i instrumenti (Vukasović, 2001: 97). Vukasović (ibidem) ističe da je te uvjete najteže organizirati u situacijama obiteljskog i predškolskog odgoja no, treba biti svjestan da problem seže i mnogo dalje. Nažalost, mnogo je škola koje nemaju financijska sredstva za kupovinu skupih sprava za vježbanje, iako normativ opreme za realizaciju nastavnog programa tjelesne i zdravstvene kulture, čak iz sedamdesetih godina, propisuje da bi škola morala imati: zatvorene površine (dvoranu, svlačionice, tuševе i sl.), minimalnu opremu (deset švedskih ljestvi, konopce za penjanje, švedski stol, ruče i sl.) te otvorene površine (teren za košarku, odbojku, nogomet, rukomet i itd.) (ibidem 98). Nakon sumiranja načina realizacije tjelesnog odgoja, jasno je da bi odgovorne ustanove trebale osigurati sredstva kako bi se svojoj djeci omogućio kvalitetan tjelesni odgoj, makar zbog stjecanja zdravog i otpornog organizma.

4.2.1. *Odgoj i obrazovanje odraslih*

Kada je riječ o poučavanju odraslih, čest pojam koji se u sadržajima može susresti je *obrazovanje odraslih*. Ako se u obzir uzme da je odgoj proces razvoja i usavršavanja koji čovjek prolazi do kraja života, nameće se pitanje zašto se on ne pojavljuje i u ovoj terminologiji. Vukasović (2001: 255) upravo u poglavlju *Odgoj i obrazovanje odraslih* navodi kako velik broj autora upotrebljava skraćenu varijantu jer polaze od pretpostavke da su odrasli ljudi u odgojnom pogledu već formirani te ponekad i oni uviđaju da nije riječ samo o obrazovanju no, upotreba termina *odgoj odraslih* može se pogrešno protumačiti na način da se time želi reći kako su odrasli polaznici neodgojeni pa ih treba preodgajati. Odgoj i obrazovanje odraslih vezano je za razdoblje čovjekove zrelosti, koje se ne mjeri nužno godinama – određuju ga kronološka,

psihološka, socijalna, emocionalna i profesionalna zrelost (ibidem). Potreba za obrazovanjem odraslih razvila se kao rezultat težnje potpunom razvitku čovjeka pa se tako i trajanje obaveznog školovanja produžilo, dakle, sve veći broj građana završava srednje, više i visoke škole (ibidem 259). Vukasović (ibidem 260) odgoj i obrazovanje odraslih definira kao:

„odgojno-obrazovni rad s građanima koji su već stupili u radni odnos, ali iz određenih razloga nastavljaju učenje, osposobljavanje i usavršavanje da bi ovladali obrazovnim dobrima i odgojnim vrednotama, da bi proširili i na višu razinu podigli svoje opće ili stručno obrazovanje, da bi upoznali novija postignuća znanosti, tehnike i tehnologije, odnosno kulturne stečevine i vrijednosti“.

Prema tome, smisao poučavanja odraslih je taj da se svima omogući napredak na određenom osobnom polju interesa i potreba. Može se reći tako da se njime nadoknađuje propušteno te uklanjaju deficiti iz prošlosti (ibidem). Autor također razlikuje tri glavna područja rada odgoja i obrazovanja odraslih: opismenjavanje i osnovno obrazovanje odraslih, obrazovanje i odgoj za rad i obrazovanje i odgoj za aktivnost u slobodnom vremenu ili opće kulturno obrazovanje i odgoj odraslih (ibidem 261). Zadnje područje je svakako ono u koje bismo mogli svrstati bilo kakvo poučavanje odraslih na sportskoj razini. Ipak, Vukasović (ibidem 264) se više fokusira na odgojno-obrazovne ustanove poput posebnih škola za odrasle, raznih izvanrednih studija unutar otvorenih sveučilišta i sl. koje sve na kraju zahtijevaju nekakvo vrednovanje naučenog pa je zbog toga teže odrediti kamo bi spadali sportski klubovi primjerice druge ili treće lige koji ne predstavljaju nužno čovjekov primarni izvor zarade. Kako bilo, u svakom slučaju ne može se poreći da razne teretane, fitness centri, klubovi timskih sportova i individualnih sportova, organizirani programi i sl. nisu mjesta na kojima se odrasle osobe educiraju na sportskom planu. Sportska rekreacija je važan čimbenik u očuvanju zdravlja moderne populacije te bi sva područja vezana za edukaciju i sport trebala podupirati programe sportske rekreacije (Andrijašević, 2007: 50). Između ostalih vidova podupiranja, Andrijašević (ibidem) navodi i *edukaciju o značaju redovitog vježbanja* čija je svrha higijena organizma, mentalno zadovoljenje potrebe za kretanjem, prihvaćanje pozitivnih navika, preuzimanje osobne odgovornosti o brizi o zdravlju i sl. Također smatra da je i *primjena odgovarajućih programa sportske rekreacije za potrebe sveukupne populacije* od velike važnosti jer pretpostavlja „slojeviti uvid u potrebe prema dobi, te prilagodbu programa sportske rekreacije za različite potrebe“ (ibidem 51). Naglašava kako je važno započeti s najmlađim uzrastom, ali i tijekom života kroz različite stupnjeve i vidove obrazovanja nastaviti sa sportskom rekreacijom (ibidem). Dakle, teorija i primjena sportske rekreacije mogla bi biti od velike koristi u sportskom odgoju i obrazovanju odraslih. Teorijski dio može biti kvalitetan pokretač

za primjenu, ako se predstavi kroz primjerice dobar motivacijski govor. *Adultna pedagogija* ili *andragogija* predstavlja „znanstveno-pedagogijsku disciplinu koja proučava specifične potrebe, mogućnosti, organizacijske oblike i zakonitosti odgoja odraslih radi znanstvenog osmišljavanja i unapređivanja tog odgojnog područja“ (Vukasović, 2001: 267). Iz prethodno navedenog, jasno je da je danas odgojno-obrazovni rad prijeko potreban te je dio životne stvarnosti (ibidem).

4.2.2. *Žene u sportu i želja za postignućem*

Na pitanje razlikuje li se motivacija žena u želji za postignućem od motivacije muškaraca, *Psihologija sporta* odgovara primjerom kako su drugi istraživači otkrili da žene imaju niže samopouzdanje od muškaraca (Lenny, 1997, prema Cox, 2005: 223). Naime, pokazalo se da su žene sklonije podcjenjivanju svojih sposobnosti samo kada ne dobiju jasnu povratnu informaciju o svom radu ili kada upute nisu dobro razrađene (ibidem). To dovodi do zaključka da nisu sve sportašice sklone niskom samopouzdanju, već je očito u pitanju činjenica da nisu dobile dovoljno povratnih informacija, dok se za njihovu količinu automatski izabire osnovica koja je se odnosi na muškarce. *Psihologija sporta* također sadrži i podatak da žene, nakon pobjede, zasluge za svoj uspjeh nisu prepuštale drugima ili krivile niske sposobnosti za svoj neuspjeh, kao što to zna biti slučaj kod muškaraca (ibidem 200). Najbolji je primjer umirovljena američka odbojkašica Mary Jo Pepler. Kao sudionica Olimpijade odbojku je promovirala putem demonstracija i tečajeva koji su se održavali u srednjim školama, a za potrebe izlaganja bi, zajedno s još jednom sportašicom, izazvala skupinu od šest muškaraca (ibidem). „Iznenadeno je primijetila kako su, bez obzira na težinu poraza, mladi muškarci s potpunim pouzdanjem pokušali ponovno, uvjereni u pobjedu“ (ibidem). Postavlja se pitanje je li konačno vrijeme da treneri kroz svoje motivacijske govore započnu novu eru odnosa prema sportašicama. Već je naglašeno kako je vrlo važno ono što trener govori svojim igračima/cama, jer u tom odnosu on zna najbolje i svaki savjet je potrebno upamtiti. No, što ako trener sportašice za pobjedu motivira riječima „haj'mo dečki!“ iako je riječ o ženskoj ekipi? Što ako ne obraća pozornost na manjak samopouzdanja i smatra da sportašice u tom smislu već moraju biti formirane? U sportu se nebrojeno puta može čuti kako je s muškarcima/dječacima lakše raditi te kako im se vježbe ne trebaju objasniti više puta. To dovodi do Barić (2005: 789) koja tvrdi sljedeće:

„Trener je također jedan od najsnažnijih motivacijskih faktora, operator koji djeluje na oblikovanje motivacijskih obrazaca. Njegov je zadatak da pruža podršku i nagrađuje sportaše za učinkovitu izvedbu i uspješno učenje ili napredovanje, koje bi inače u najvećem broju slučajeva izostalo, jer uglavnom ne postoji u prirodnim uvjetima sportskoga konteksta (osim natjecanjima). Utjecaj trenerova rukovodećeg ponašanja na razinu motivacije sportaša vidi se u dva presudna faktora, a to su: trenerova instruktivnost te količina povratnih informacija i priznanja. Ovisno o načinu na koji trener instruiira svoje sportaše te ovisno o tome koristi li se i kojim tipom priznanja, posljedice na motivaciju sportaša mogu biti različite“.

Kako bi se problem ženskog samopouzdanja i nedostatak motivacije u sportu barem djelomično riješio, sigurno ne bi bilo loše uvesti male škole govorničkih i motivacijskih vještina za trenere. Nažalost, iza nesvjesnog korištenja nepravilnih izraza stoji problem patrijarhata koji je mnogo dublje prirode. Ipak, treneri bi mogli još mnogo naučiti kada bi postojala njima prilagođena ustanova koja nudi ispravno govorno obrazovanje. Dakle, riječima i nastupom morali bi znati izazvati osjećaj vrijednosti i sposobnosti kod svakog djeteta, i dječaka i djevojčice, kako bi oni u konačnici odrasli u zdrave, kompletne i samoostvarene igrače, bez osjećaja nižeg samopouzdanja. U trenutku kada i treneri i sportašice budu svjesni da izraz „haj'mo dečki“ podsvjesno izaziva pritisak kod sportašica (jer se u danom trenutku moraju dokazati kao bolje od žena, odnosno bolje od svog bića), govorno-motivacijske sposobnosti trenera u odnosu prema djevojčicama i ženama sportašicama početi će se mijenjati.

5. Analiza ukrajinskih i hrvatskih sportskih motivacijskih govora

5.1. Korpus

Ovaj rad bavi se analizom četiri sportska motivacijska govora od kojih su dva na ukrajinskom, a dva na hrvatskom jeziku. Kriteriji za odabir sva četiri govora su usmjerenost na bilo koji vid sporta te poticanje na bavljenje sportom. Svi govori preuzeti su sa YouTube platforme od kojih su tri govora snimana za potrebe samih profila govornika i ciljane publika im je ona koja i inače prati njihove profile, dok je jedan ukrajinski govor primarno usmjeren TED-ovoj publici, a budući da je snimljen i objavljen i na YouTube-u, može se reći da ima i

sekundarnu ciljanu publiku koja određenu tematiku prati putem interneta. Govori nisu odabrani u svrhu međusobne usporedbe, već je glavni cilj bio prikaz elemenata motivacije koji se koriste u javnoj komunikaciji na internetu.

Rostislav Romanjiv jedan je od četiri govornika čije govore prati ova analiza. Romanjiv je ukrajinski poduzetnik, trener i motivator te autor knjige *Oprezno, ova knjiga može vas učiniti bogatijim* (Plus, 2016). Također, važnije za ovu temu, osnivač je R3 Sexy Body Club-a u vidu on-line kursa za mlade koji imaju problema s prekomjernom težinom, koje muči stjecanje mišićne mase ili samostalnim vježbanjem ne postižu nikakve rezultate (R3SexyBodyClub, 2017). Romanjiv je odabran kako bi poslužio kao primjer govornika koji je potpuno usmjeren na on-line oglašavanje. Osim kluba, djeluje i preko YouTube kanala *Rostislav Romaniv* na kojem objavljuje mnoge motivacijske videe u vidu govora, a s kojeg je preuzet i s ukrajinskog preveden i govor *Motivacija za stvaranje vještina, navika i sigurnosti u ono što smo isplanirali* koji je predmet ove analize. Govor je objavljen šesnaestog listopada 2016. godine, a snimljen je u teretani u Ukrajini. Pretpostavka je da je govor usmjeren mlađoj publici koja je već upoznata s drugim objavama istog YouTube kanala, koja redovno prati i druge slične objave.

Dmitro Ščebetjuk drugo je ukrajinsko ime čiji je govor zauzeo mjesto u ovom radu. Ščebetjuk je aktivist, sportaš i blogger iz Ukrajine koji je svoju popularnost stekao nakon ozljede kralježnice i kičmene moždine zbog koje je završio u invalidskim kolicima (24Kanal, 2005 - 2016). Igrom slučaja postao je i jedan od osnivača inicijative *Dostupno.UA*¹³, a također je postao i prvak Ukrajine u plivanju te je ušao u zamjenu paraolimpijskog tima streljaštva i plivanja (ibidem). Svojim primjerom postao je inspiracija mnogim osobama s invaliditetom te je to jedan od razloga odabira ovog govornika. Pitanje motiviranosti osoba s invaliditetom u sportu provlači u analiziranom govoru *Kako nadvladati najveći izgovor na svijetu – lijenost?* Ščebetjuk je ovaj sportski motivacijski govor izložio u Kijevu na TEDx-u, programu neprofitne organizacije TED koja je posvećena širenju ideja u obliku kraćih i snažnih govora, a koji ga je objavio na svom YouTube kanalu desetog veljače 2017. godine. Izveo ga je pred TED-ovom publikom, odnosno onom koja je ciljano došla poslušati upravo taj govor.

Ana Bučević poznata je hrvatska motivatorica, po struci profesorica kineziologije, ali je i osnivačica programa *Safari duha* koji odobrava Ministarstvo prosvjete, znanosti i sporta RH,

¹³ Dostupno.UA / ukr. Доступно.UA – inicijativa koja se bavi prilagodbom vanjskog prostora osobama s invaliditetom

a koji se temelji na razvijanju osnovnih životnih vrijednosti (Ana Bučević, 2019). „Metodama podsjeća djecu i roditelje na snagu zahvalnosti, empatije, samopouzdanja, samosvijesti, osjećaja, pohvale i poštovanja, te mnogih drugih vrijednosti“ (ibidem). Bila je voditeljica istoimene edukativne televizijske emisije, autorica mnogih kolumni i nekoliko knjiga (ibidem). Za potrebu ove analize, najvažnije je spomenuti da aktivno radi kao motivacijski govornik s ciljem „podizanja svijesti o djelovanju Zakona privlačenja na život pojedinca te podsjeća ljude o njihovoj sposobnosti kreiranja vlastitog života“, a također je i autorica YouTube kanala *Safari duha* na kojem objavljuje motivacijske videe, od kojih je jedan predmet ove analize (ibidem). Budući da su mišljenja hrvatske javnosti o učinkovitosti i iskrenosti njezine motivacije podijeljena, Bučević je bila zanimljiva kandidatkinja za odabir. *Zakon privlačenja i sport* naziv je govora koji čini dio ove analize. Govor je, kao i ostali preuzet s YouTube platforme, a objavljen je drugog svibnja 2016. godine. Snimljen je u njoj poznatom okruženju, stanu u kojem živi, a pretpostavka je da je usmjeren publici koja, kao i kod Romanjiva, već prati njezin kanal i upućena je u teoriju kojom motivira javnost.

Andrijana Perković bivša je hrvatska državna rekorderka u plivanju s diplomom Kineziološkog fakulteta u Splitu (tada Fakultet za fizičku kulturu) (Andrijana Perković, 2019). Dobitnica je rektorove nagrade za najboljeg studenta splitsko-dalmatinske županije te posebnog priznanja hrvatskog plivačkog saveza za velik doprinos razvoju hrvatskog plivanja, a danas se bavi trenerskim poslom te proučava razne metode vježbanja (ibidem). Osim toga, praćena je i medijima koji ističu da se poslom osobne trenerice počela baviti tek u srednjoj životnoj dobi, nakon rođenja četvrtog djeteta, a ciljana publika su joj žene svih dobnih kategorija (Bujas, 2015). Budući da se u jednom od prethodnih poglavlja bilo riječi o motiviranju žena u sportu, Perković se činila kao prikladan kandidat za analizu. Govor koji je odabran za analizu objavljen je na YouTube kanal trinaestog studenog 2018. godine, snimljen je, kao što je slučaj i kod Bučević, u prostoru svog doma, a nosi naziv *Zašto sam ja počela vježbati*.

5.2. Istraživačka pitanja

Cilj ovog istraživanja je prikaz i analiza četiri govora čiji je zajednički nazivnik motiviranje raznih skupina ljudi na bavljenje sportom. U skladu s tim, treba napomenuti da je i uporište cijelog istraživanja postavljeno kroz tri istraživačka pitanja. Odgovori do kojih će se

doći predstavljaju rezultate analize. Preciznije, analiza se jednim dijelom fokusira na određene elemente veličanja i poistovjećivanja koji služe kao oruđe za motivaciju, a koji su karakteristični upravo za motivacijske govore u sportu. Budući da oni igraju važnu ulogu u spomenutoj vrsti govora, prva dva istraživačka pitanja postavljena su u odnosu na njihovo ostvarenje u govorima. Nadalje, u poglavlju *Korpus* objašnjeno je da su dva govornika Ukrajinci te da su ta dva govora izvedena na ukrajinskom jeziku. Tako se treće istraživačko pitanje veže se za problematiku prevođenja istih na hrvatski jezik, a uz to i za poteškoće koje su bile prisutne u analizi govora koji se ne nalaze u svom originalnom obliku. Dakle, ovo pitanje bavi se proučavanjem samo dva govora koji su izvedeni na ukrajinskom jeziku. Istraživačka pitanja analize ukrajinskih i hrvatskih sportskih motivacijskih govora formulirana su na sljedeći način:

- 1) Na koji način se ostvaruje element poistovjećivanja u govorima?
- 2) Na koji način se ostvaruje element veličanja u govorima?
- 3) Koji su problemi uočeni prilikom prevođenja s ukrajinskog na hrvatski jezik?

5.3. *Elementi poistovjećivanja u motivacijskim govorima*

Budući da su elementi poistovjećivanja jedna od osnovnih komponenti motivacijskih govora, važno je ponoviti da se oni mogu ostvariti na dva načina. To su najučinkovitiji – *pričanje anegdote s poantom*, primjerice iz vlastitog iskustva, ali i *isticanje heroja* kojima se i govornik i publika dive. Ukoliko se koristi drugi način, važno je paziti na to da je spomenuta osoba, heroj uistinu i dala doprinos nekakvom zajedničkom cilju, ali i biti siguran da ih i publika zaista cijeni. Ti načini pridonose ostvarenju osjećaja bliskosti između publike i govornika. Ovo poglavlje prikazuje navedene načine poistovjećivanja u svakom od odabраниh govora.

Andrijana Perković u govoru *Zašto sam ja počela vježbati* koristi se tehnikom pričanja anegdote kako bi stvorila osjećaj bliskosti s publikom. Poistovjećivanje s publikom ostvaruje navođenjem dva primjera iz vlastita života. No da bi se ovi elementi lakše shvatili, potrebno je istaknuti da na početku govora Perković čita ulomak o posljedicama pretilosti iz „knjige sa najnovijim znanstvenim spoznajama o utjecaju treninga na zdravlje čovjeka“. Dakle općeniti kontekst govora je odnos treninga i zdravlja. Iako primarnu ciljanu publiku Andrijane Perković čine žene, njezina prva anegdota iz vlastitog života je ona kada je bila dijete: „Ja sam oduvijek

bila u sportu, inače sam bila dijete koje je bilo izrazito bucmasto i strašno sam voljela jesti, i upisala sam se na plivanje oko devete godine, i sjećam se da je meni trenerica govorila da moram manje jesti. Baš sam bila ono bunglasto dijete.“ Takvim pristupom, odnosno isticanjem potencijalne opasnosti za zdravlje djece na vlastitom primjeru zasigurno pridobiva pažnju i povjerenje svojih gledateljica. Nadalje, u drugom se primjeru vidi poistovjećivanje sa ženama koje su prošle porod:

„Gledajte, ja sam se počela baviti vježbom, mislim na ovu vježbu na suhom, dakle, zaboravit ću na onu sportsku karijeru plivačice, dakle, zadnjih nekoliko godina, nakon rođenja svog četvrtog djeteta. Ja sam se jednostavno loše osjećala u svom tijelu. Ne govorim samo o fizičkom izgledu. Govorim o brojnim drugim razlozima zbog kojih sam se uključila u vježbu. Ja sam se osjećala jako loše. Dakle, bila sam kronično umorna, iscrpljena od onoga svega što majčinstvo donosi, sa izrazitim nedostatkom energije, sa velikim bolovima u leđima, u zdjelici, u vratu kao posljedica i dojenja i trudnoća i jednostavno nisam se dobro osjećala“ (Perković, 2018).

Isticanjem vlastitih problema poput „bolova u leđima i zdjelici“ ukazuje na negativne pojave koje su uslijedile nakon poroda, a s kojima su se i mnoge žene osim nje susrele. Ovim riječima također se ostvaruje međusobna povezanost govornika i publike. Kako bi još više istaknula bliskost, još jednom navodi vlastiti primjer kojim publici daje do znanja da je ona prošla loš period, ali da ga je prebrodila nakon što je ponovno počela trenirati:

„Dakle, onog momenta kad sam se ja uključila u trenažni proces, nakon šta san mog Ivana rodila, nisan bila opterećena 'oću li ja imati opet trbušnjake ili 'oću li ja izgledati savršeno. To mi je bilo najmanje bitno. Meni je bitno da ja za svakodnevne obveze koje iman u kućanstvu, općenito u životu, da iman energije za to. Dakle, ukoliko vi nakon pola dana ne možete više funkcionirati koliko ste tromi, vaše tijelo vama poručuje da se morate pokrenuti. Morate se zapitati što ste jeli toga dana. Morate se zapitati jeste li dovoljno tekućine konzumirali. I morate se zapitati koliko ste bili aktivni“ (ibidem).

Na kraju govora Perković ističe poantu anegdote koju je već i djelomično najavila u prethodnom primjeru. Poanta je iskrena i proživljena. Stavlja važnost zdravlja iznad fizičkog izgleda i poistovjećivanjem uvjerava publiku da je konačni ishod treninga pozitivan:

„Stoga van kažen – bavljenje sportom morate gledati iz percepcije zdravlja. Fizički izgled je dakako bitan, bitno je kako se vi osjećate, ali samim time što ćete shvatiti da ćete se izvrsno osjećati uvijek, poslušajte me, uvijek ćete se bolje osjećati nakon treninga, nego što ste došli na trening. E taj osjećaj, one pozitivne ovisnosti o treningu, to je ono radi čega vrijedi krenit' vježbati“ (ibidem).

Ana Bučević, s druge strane u govoru *Zakon privlačenja i sport* veći naglasak stavlja na isticanje idola, sportaša koji bi *moгли* inspirirati publiku, dok anegdodu s poantom koristi na jednom vlastitom primjeru. Cilj ovog govora je ukazati na učinak kreativne vizualizacije u ostvarenju sportskih ciljeva, odnosno prikazati kreativnu vizualizaciju kao sredstvo motivacije. Kako bi se elementi poistovjećivanja u govoru sagledali objektivno, važno je imati na umu da je publika Ane Bučević ona koja zapravo redovito prati njezin rad kao i filozofiju vortexa i zakona privlačenja.

U ovom se govoru ostvarivanje poistovjećivanja može tumačiti na dva načina. Budući da Bučević ističe tri različita poznata sportaša kao sredstvo poistovjećivanja, a teorija nalaže da u tom slučaju govornik mora posebno paziti da su to osobe kojima se i on i publika uistinu dive, onda se postavlja pitanje je li moguće da i autorica i njezina publika imaju iste idole u sportu. S druge strane, treba uzeti u obzir i da je riječ o uistinu poznatim ličnostima i da publika koja od ranije prati njezin rad, vjerojatno upravo u tom trenutku može ostvariti osjećaje divljenja prema navedenim istaknutim herojima baš zbog toga što su saznali da i oni prakticiraju kreativnu vizualizaciju.

Tako za prvi primjer isticanja „zajedničkog idola“ Bučević odabire Irca Connora McGregora, jednog od najpoznatijih svjetskih boksača i boraca mješovitih borilačkih vještina koji je 2016. godine preuzeo titulu prvaka lake kategorije UFC¹⁴-a (Wikipedia, 2019). No, već i na samom početku njezine priče o McGregoru jasno je da nije dovoljno upućena u njegov rad: „Ja ću vam dole u opisu videa staviti link jednog UFC, kako se to kaže, U H F C, nemam pojma, neki sportaš, koji se zove Connor McGregor“ (Safari duha, 2016). Zbog načina na koji ga predstavlja već na početku poistovjećivanje gubi smisao. U nastavku Bučević govori o situaciji u kojoj se sportaš našao:

„Znači, na konferenciji za novinare, novinar ga pita: „Da li ste vi svjesni da ste dan prije točno opisali kako ćete pobijediti, točno na koji način ćete pobijediti?“ I čita mu sad novinar točno njegove riječi. I on odgovara: „Pa naravno da znam što sam rekao, pa jeste li vi čuli za zakon privlačenja? Što možete zamisliti, možete i ostvariti“. To je kreativna vizualizacija. Time se koriste sportaši, samo ne pričaju puno o tome“ (ibidem).

Drugi zajednički heroj kojeg autorica u govoru ističe je srpski tenisač Novak Đoković kojeg opisuje na sljedeći način: „On je divna duša. Što mene uopće ne čudi, jer čovjek koji meditira ne može biti loša osoba. Nikada nećete susresti lošeg čovjeka koji meditira, jer u meditaciji

¹⁴ UFC, odnosno Ultimate Fighting Championship je svjetska organizacija koja organizira borbe mješovitih borilačkih vještina“ (Wikipedia, 2019).

skidate slojeve sa sebe“ (ibidem). Novak Đoković svakako jeste idol mnogim sportašima, no poistovjećivanje i u ovom slučaju ne zvuči uvjerljivo budući da autorica mnogo okoliša, a Đokovićevu priču koja bi je trebala povezati s publikom opisuje samo u kratkim crtama:

„Ono što još Đoković potvrđuje, to je kreativna vizualizacija. Kao alat kreiranja vlastite realnosti, imate dokumentarce u kojima vam Novak (fonemski glasnik ə) i priča i govori kako je kao dijete crtao pehar, dizao ga, zamišljao da je broj jedan, dakle, Novak Đoković koristi kreativnu vizualizaciju kao alat za (fonemski glasnik ə) postizanje vrhunskih rezultata“ (ibidem).

Konačno, treći primjer isticanja zajedničkih heroja odnosi se na američkog glumca, bodibildera i političara Arnolda Schwarzeneggera koji također jeste ličnost koja je postigla mnogo, no njegova glumačka i politička karijera o kojima Bučević govori nemaju nikakve veze sa zakonom privlačenja i sportom koji je pao u drugi plan u ovom dijelu govora. Što se tiče povezanosti sa sportom, autorica kratko navodi kako je Schwarzenegger „kao jako mršavo dijete govorio da će biti najpoznatiji bodibilder na svijetu, gdje ne da su ga pljuvali, ne da su mu se rugali, nego su govorili: „Ma ajme meni, šta ćeš ti, kakav bodibilder“. Mislim da svi znamo kakve je Schwarzenegger postigao rezultate u bodibildingu“, a ostatak ovog primjera usmjeren je primjenu kreativne vizualizacije u politici i glumi (ibidem). Sagledavši isticanja sva tri heroja iz retoričke perspektive, dolazi se do zaključka da ni jedan od njih nije uistinu onoliko iskren, inspirativan i zajednički što je ključna stvar u poistovjećivanju u motivacijskim govorima.

Pričanje anegdote s poantom je element s kojim se Ana Bučević nešto bolje snašla. Pred kraj govora publici ukazuje i na vlastitu situaciju iz studentskog života. Priča anegdotu, a poantu ističe odmah nakon nje koja se može iščitati iz posljednje dvije rečenice u primjeru:

„Ja znam kad sam na fakultetu imala, ne znam, atletiku ili bilo koji sport. Naprimjer, trebali bi trčati, bubnit ću sad deset stupova smo morali preći. Ja bi sebi olakšala tako da bi zamislila da ih imam petnaest. Znači ne bi mislila da imam deset pa ono ajme meni još osan, još sedan, nego bi zamislila da ih imam petnaest. I došla bi do tog desetog ovako (pucketa prstima). Jer kao fol imam ih još iza. Je li, je li s'vaćate? To je ono, i dok vježbam ja, ne znan, napravim trideset čučnjeva, ja ne mislim ono još pet, nego mislin još deset, još deset. I onda mi tih pet dođe i ovako (pucketa prstima) mi prođe. To su ti momenti koje vi sebi u glavi radite. Znači, sportaši, motivacija je izuzetno važna“ (ibidem).

U ovoj priči mnogi su se mogli prepoznati, zamisliti situacije u kojima im je neke sportske elemente bilo teško napraviti pa bi zbog toga možda i odustajali. Bučević se prisjeća vlastitih uspjeha i načina na koji je dolazila do njih koji su svakako učinkovitiji u poistovjećivanju s publikom i mogu djelovati na svijest gledatelja da shvate važnost motivacije. Ipak povezanost

sa kreativnom vizualizacijom nije bila uspješna, iako svakako u obzir treba uzeti i činjenicu da publika najčešće ne sluša govore kako bi ih retorički analizirala već kako bi čula nove sadržaje slične onima koji su predmet njihova zanimanja.

Motivacija u govoru Rostislava Romanjiva usmjerena je na ustrajanje u ostvarivanju navika treniranja koje se potom pretvaraju u vještine. Budući da se Romanjiv koristi osobne zamjenice „ja“ i „ti“ te se na taj način svakom gledatelju obraća direktno, elementi poistovjećivanja nešto su drugačiji. On se ne koristi isticanjem zajedničkog heroja, a također se i udaljava od klasične upotrebe anegdote s poantom koja prati osobno iskustvo. Naime, on anegdotu započinje kao priču o sebi, ali je nastavlja kao priču o gledatelju, koristeći i dalje zamjenicu „ti“, dovodeći na taj način u pitanje istinitost same anegdote:

„U šest ujutro dok veliki broj ljudi još uvijek spava, ja sam došao na trening upravo zbog toga što sam sinoć imao plan. I nije važno kada idem na spavanje, kada ustajem... Isplanirao sam da moram u određeno vrijeme biti u sportskoj dvorani. To je to. Kako ću to izvesti, ovisi također o meni. Isto tako, ako imaš plan i razviješ strukturu, čak i ako liježeš u jedan noću, lako je nakon toga reći: „O, legao sam u jedan noću, ne mogu ustati“. To je slabost. Zbog toga što postoji plan. Ako si, recimo, otišao na spavanje u jedan u noći, donio si tu odluku da ćeš tada leći. Ako ti je netko i nametnuo to, ...nametanje, znaš, to je stvar oko koje se slažemo, a to je naše rješenje. Slaganje – to je naše rješenje! Kopčaš?! I slažemo se u tome da nam je netko to nametnuo. Budala. Dogovorili smo se da ćemo leći u jedan sat u noći. Legli smo kao što smo se dogovorili, isplanirali smo taj svoj cilj – ustati u šest ujutro i otići gdje trebamo, stvarati naviku vještine treniranja. Oho, e tu se javlja snaga, tada nije važno kada liježeš – radiš svoje i guraš dalje“ (Romaniv, 2016).

Iz citata je vidljivo da je anegdota izmišljena budući da se koristi hipotetskim izjavama te bi se ovaj element poistovjećivanja trebao okarakterizirati kao neefikasan. Međutim, treba uzeti u obzir i to da publika kojoj se obraća želi ustrajati u treningu, ali posustaje upravo zbog ovakvih opravdanja – prekasno su zaspali ili je netko drugi kriv. Romanjiv je dakle za početak dao svoj primjer kako se uspješno nosi sa dvojbama usprkos vanjskim utjecajima. Potom je prikazao i neuspjehe koji često zadese ljude – „tebe“, a onda i varijantu, tj. poantu priče u kojoj i „ti“ usprkos svemu uspijevaš izvući svoju unutarnju snagu i graditi naviku. Romanjiv je zapravo poistovjećivanje ostvario kroz možda i izmišljenu anegdotu, no ona je bila anegdota koju je barem dio njegove publike proživio. Na taj način ipak ostvaruje bliskost između sebe i publike.

Konačno u govoru *Kako nadvladati najveći izgovor na svijetu – lijenost?* Dmitro Ščebetjuk poistovjećivanje s publikom ostvaruje brojnim anegdotama na primjerima iz vlastitog života. Isticanje zajedničkih heroja i kod ovog je govornika izostalo. Skoro cijeli govor je sačinjen od nekakvih varijanti anegdota s poantom. Prve tri anegdote predstavljaju zapravo svojevrsan uvod u govor, budući da svaka strukturno ima smisla. Ščebetjuk tako na početku govora počinje priču o svom iskustvu čija je poanta zapravo njegovo viđenje definicije lijenosti – „Lijenost je najgrandiozniji izgovor koji je čovječanstvo smislilo kako se ne bi učinilo ono što se želi“ (Ted Talks, 2017).

„Ja sam se osobno našao u nekim momentima u kojima sam čak miješao kada je u pitanju lijenost, a kada sam uistinu samo odmarao. Kada se intenzivno pripremam za natjecanja, moj organizam je u početku snažan, ja treniram, treniram, treniram i onda, u jednom trenu, ujutro se probudim ne želim ustati. I ne ustajem. Ne idem na trening. Grize me to, grize me što sam tako lijen. Glupan, kako sam mogao, pa ja želim postati šampion, to je moj cilj! I meni cijeli dan ustvari prolazi u mislima o lijenosti. Kako sam tako lijen, zašto, zašto? Zašto ne radim to? I zapravo se ne odmaram. Ja neprekidno razmišljam o tome kako nisam otišao na trening“ (ibidem).

Nadalje, poanta sljedeće anegdote je prikaz pozitivnih posljedica nakon što je odlučio da je važno donijeti odluke iznad lijenosti jer se trud uvijek isplati. Konkretno, poistovjećivanje s publikom ostvaruje govoreći o dvojbama i događajima koje je imao nakon što je saznao da je TEDx prihvatio njegovu prijavu:

„Kada su me pozvali na TEDx, razmatrali su moju kandidaturu, rekli su mi da treba napisati tekst. I ja sam pomislio: „Vauu, kul, TEDx, ...sranje“. Nevjerojatno, tako dugo sam maštao o tome. O tome, jel', ne o govorenju u javnosti općenito. A tada je do mene došla lijenost, zagrlila me nježno i rekla: „Prijatelju, razmisli, toliko vremena, toliko energije treba potrošiti, već si toliko toga učinio, lezi i odmori se“. I legao sam odmoriti. Tjedan i pol, sve dok mi organizatori nisu pisali: „Tvoj tekst čekamo do nedjelje“. I tako sam i napravio, napisao sam ga u zadnji čas i poslao. I znate, ne žalim jer sam dobio mnogo emocija, iskustava, od prevladavanja ove lijenosti. I najvažnije je da sam shvatio da ja to želim“ (ibidem).

S druge strane, prepričavanjem nove anegdote dolazi do nove poante – ukoliko lijenost prevlada, dolazi do niza negativnih posljedica. Govornik ovim primjerom pridobiva povjerenje publike budući da ulogu igra i pathos, ako se uzme u obzir činjenica da je govornik osoba u invalidskim kolicima. U ovom trenutku poistovjećivanje je zasigurno ostvareno jer Ščebetjuk ističe da je strah emocija koja ide u korist lijenosti, a strah je emocija koju su sigurno svi slušatelji nekad osjetili:

„I u jednom trenutku prisjetio sam se kako sam nekad nakon ozljede ležao i razmišljao: „Želim izaći vani“. Ali onda, u drugom trenutku pojavi se takva lijenost, takva lijenost – ne da mi se. I uistinu, tada sam razmislio, razmislio još i dokopao se saznanja zašto sam tako lijen. Zaista, ima trenutaka kada se nečega bojiš i zbog toga ljenčariš pa zbog toga onda ne radiš. Bojiš se da ćeš potrošiti te mogućnosti, vrijeme, a na to još više trošiš. Zato što ništa ne radiš. Kad bi počeo raditi, makar i puževom brzinom, svejedno bi nekako napredovao. I tako sam ja ležao i počeo shvaćati da ne idem vani zato što se zapravo bojim koliko ću bit brz, kako ću se popeti uz stepenice“ (ibidem)

Nakon što je poistovjećivanje s publikom ostvario kroz definiranje lijenosti, prikaz pozitivnih i negativnih posljedica u odnosu na izdizanje ili prepuštanje lijenosti, Ščebetjuk zapravo tek sada dolazi do glavne tri anegdote koje imaju veze sa motivacijom u sportu.

U prvoj anegdoti govornik se poistovjećuje i sa sportašima i sa parasportašima koji se bave sportom na profesionalnijem nivou. Budući da je Ščebetjuk zamjena u paraolimpijskom timu streličarstva i predstavnik u plivanju, stvaranje osjećaja bliskosti između sebe i publike ostvaruje prisjećanjem na uspone i padove kroz koje je prošao u svom naumu da otputuje na Paraolimpijadu:

1) *„Ja sam zamjena u paraolimpijskom timu streličarstva i slučajno sam tamo upao. Zbog... Pa... Bilo je slučajno... Trenirao bih, sviđalo mi se to i lijenost me tu nije obuzimala jer sam radio to radi sebe. Kad sam prvi put išao u Lavov, moj trener je rekao... Ja prvo nisam htio ići na okupljanje streličarskog tima sve o svom trošku. Bio sam stvarno uplašen. Trener kaže: „Ne, idi!“ Ja idem u drugi grad, ne poznajem nikoga u Lavovu i pišem na mobitelu, na facebooku... Sreća pa postoji facebook jer pišem: „Ne znam gdje ću odsjesti, gdje uopće prespavati“. Išao sam s mišlju da ću spavati tamo negdje na ulici. I onda, zahvaljujući tom putovanju realno, upao sam u rezervu paraolimpijskog tima. I to me jako potaknulo. I uglavnom sam se pripremao za plivanje za Paraolimpijadu u Rio. Ali u jednom predivnom trenutku, jednog dana su me nazvali i rekli mi da ne idem sa streličarstvom jer nedostaje sredstava, a još nakon nekoliko dana su rekli da ne idem ni s plivanjem. I tu je sve propalo. Cilj u mom životu je nestao. Ali imao sam „Dostupno.UA“... I nekako smo... Razmislio sam i razmislio, zaboravio i krenuo dalje kako ne bi zaglibio, ulijenio se. Radio sam dalje. I još, kada smo već otpremali paraolimpijce u Rio, pa, kao da mi je sinulo: „To je to, stari, tvog cilja nema“. I ležim i razmišljam što činiti? Pa, ništa mi se ne da raditi. Rio je za četiri sata. Sljedeća Paraolimpijada je za četiri godine. I priznajem, cijeli tjedan, čak i više se nisam micao... Mislim, iz kreveta jesam ustao, ali samo sam doma bio. I zvali su me, govorili: „Prijatelju, daj da se nađemo, da se vidimo“. A ja: „Ne, ja ne mogu, ne mogu...“. I to me strašno plašilo jer ništa nisam htio raditi. Ali onda za „Dostupno.UA“ su nam Britanci dali potporu i počeli smo raditi dalje. Ja sam opet imao cilj, a pojavilo se tu, čak i ne preko svijeta, doslovno uistinu sutra, i prvenstvo, tj. moje plivanje na prvenstvu Ukrajine u plivanju i to me opet okrenulo. Odnosno, treba imati na umu koliko je cilj važan u borbi protiv lijenosti“ (ibidem).*

Također, osim isticanja sreće i razočaranja koje je iskusio, naglasak stavlja na konstantno izmjenjivanje snage lijenosti i snage volje za ostvarenjem cilja. Time više dobiva na vjerodostojnosti, budući da je jasno vidljivo da je želja za ostvarenjem cilja iskrena, a to je također jedan od faktora ostvarivanja poistovjećivanja s publikom. Na kraju anegdote ukazuje na poantu – dok god postoji cilj, ima nade za uspjeh. Druga anegdota u govoru povezana sa utjecajem lijenosti na treniranje te, suprotno prethodnom primjeru, ukazuje na neke unutarnje procese koji dovode do raspada plana:

- 2) *„I ima takvih trenutaka, ujutro naprimjer, čak me malo sram priznati, ležim, budim se, u sedam imam trening, budim se u šest sati i razmišljam: „Kako sve to brže napraviti. Trebam ustati, obući se, imam pola sata, obući se, umiti se, pojesti. Da, treba pojesti. Možda je bolje prvo staviti jelo da se grije, onda se otići umiti i onda se obući. Ne, jel' može prvo oblačenje, a onda, da se ne vraćam. Odjednom je hladno“. Ukratko, zaglibim, vrtim se u krug i dvadeset minuta ja samo razmišljam kako brže i učinkovitije sve napraviti umjesto da ustanem i samo počnem to raditi. I ne idem na trening zbog toga. Nastavljam dalje spavati. Budim se drugi put, osjećaš se kao zadnje govno. Zbog takve jedne... Zbog takve elementarne stvari nisi otišao na trening, napravio si mali korak unazad od svog cilja“ (ibidem).*

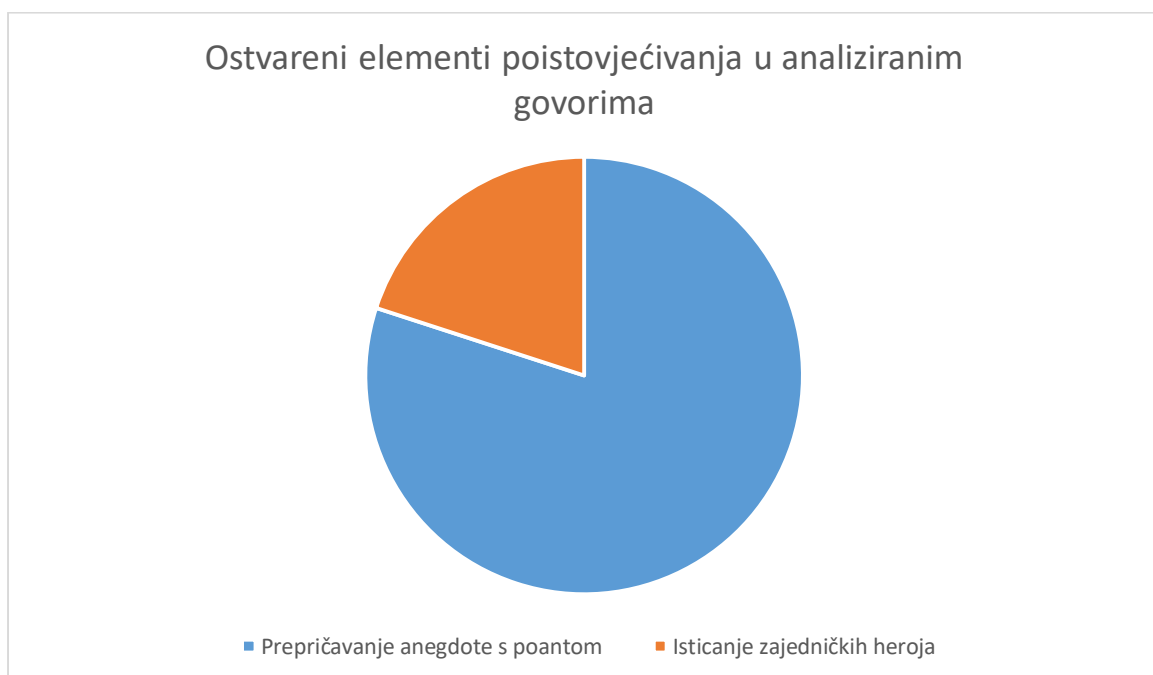
Dozom humora u ovoj anegdoti, Ščebetjuk samo dodatno potvrđuje osjećaj bliskosti i familijarnosti koji je stvorio s publikom, a poantu zaokružuje sljedećim riječima: „Dogode se takvi trenuci kada ću..., kada mogu potrošiti više vremena na to da se riješim onoga što trebam napraviti, nego na to da to samo učinim“ (ibidem).

Konačno, Ščebetjuk još jednom na vlastitom primjeru ističe slabosti, odnosno lijenost koja ga je nadvladala zbog postavljanja prevelikih ciljeva. Pantu anegdote ponovno je stavio na kraj priče – treba početi od manjih stvari:

- 3) *„I općenito, kada odlučuješ mnogo toga promijeniti u životu, najvjerojatnije nećeš napraviti ništa. Meni je tako bilo s treningom. Treniram tri – četiri puta tjedno u tim opuštenim periodima, ali u periodu priprema počinjem trenirati tri – četiri puta dnevno. Kako počinjem? Ja kažem sebi: „Da. Od ponedjeljka ću početi raditi tri treninga. Ustajem u šest ujutro i sve“. Naravno, ne probudim se u šest. Ili se probudim i uspješno nastavim dalje spavati... Onda, za drugi trening pomislim: „Stop. Već nisam otišao na prvi trening ujutro, zašto ići na drugi? Pa to nije učinkovito. Planirao sam odraditi tri treninga, a napraviti ću dva“. I u nekom trenu shvatim da sam pokleknuo. Trebalo je svejedno otići na drugi trening. To bi bilo barem nešto. Ali navečer razmišljam: „Ići na treći trening? Ma ne, pa već dva treninga nisam odradio, zašto bi išao?“ I ja tako mogu cijeli tjedan i svaki put tjedan dana ništa ne radiš“...“Zato treba zapamtiti da nemamo uvijek energije za raditi sve odjednom. Treba početi od nečeg manjeg“ (ibidem).*

Poistovjećivanje u ovome govoru sigurno nije u potpunosti strukturalno retorički ispravno. Ščebetjuk je ispričao više različitih anegdota koje su svaka za sebe imale nekakvu poantu što je moglo dovesti i gubitka smisla u govoru. Ipak, uzmu li se u obzir i drugi elementi govora poput razvijene strukture i tematike, može se zaključiti da poistovjećivanje u govoru nije promašeno. Govornik je kroz tri poante iz prve tri anegdote definirao lijenost, istaknuo pozitivne i negativne mogućnosti razvoja događaja u odnosu na (ne)prepuštanje lijenosti da vodi odluke koje osoba donosi, a onda i kroz tri važnije priče i poante naglasio važnost snage volje za ostvarenje cilja, ukazao na nesvjesnu lakoću posustajanja u želji da se sve stigne napraviti i konačno istaknuo da treba početi s malim stvarima. Sumiranjem navedenih poanti, dolazi se do posljednjih riječi u govoru koje na svojevrsan način predstavljaju poantu malih poanti: „I što je najvažnije, treba biti svjestan onoga zašto ne radiš, što gubiš kada to ne radiš. Lijenost nije uzrok. Lijenost je posljedica. Hvala“ (ibidem).

Sagledavanjem ostvarenih elemenata poistovjećivanja u govorima dolazi se do zaključka da su govornici skloniji prepričavanju anegdote s poantom u odnosu na isticanje zajedničkih heroja. Sva četiri govornika ispričali su svojevrsne anegdote, a samo je Bučević uz anekdotu istaknula i heroje. Analizirani elementi u govorima potvrđuju da se poistovjećivanje najbolje ostvaruje prepričavanjem anegdote. U niže navedenom dijagramu, vidljiv je omjer upotrebe dvaju načina ostvarivanja poistovjećivanja u četiri analizirana govora.



5.4. *Elementi veličanja u motivacijskim govorima*

Elementi veličanja druga su osnovna komponenta motivacijskih govora. Govornik ih ostvaruje isticanjem zajedničkih vrijednosti i ciljeva koje on i publika imaju. Pri tome je važno da se izabiru samo one vrijednosti koje su karakteristične za određenu situaciju. U sportskim motivacijskim govorima to su najčešće naglašavanje uloženog truda u trening, isticanje fizičkih napora, odricanja i sl.

Andrijana Perković element veličanja u svom govoru ostvaruje isticanjem zajedničkih ciljeva. Budući da je govor namijenjen široj publici koja se ne bavi inače sportom, te mu je cilj potaknuti na trening, zajedničke vrijednosti zapravo i ne postoje. Perković u više navrata ponavlja glavnu ideju da je konačni cilj osjećati se dobro i biti zdrav. Veličanje je u govoru isprepleteno s poistovjećivanjem. Tako na prvom primjeru veličanje dolazi kao nastavak anegdote o autoričinu životu nakon četvrtog poroda, odnosno raznim fizičkim posljedicama poput boli u leđima i zdjelici koje su uslijedili.

„Ja san znala, što mi je i struka moja sama govorila, da je (nefonemski glasnik ə), da je jačanje našeg mišićnog sustava na broju jedan za takva stanja. ...“Dakle, ja san sa vježbom krenila jer san se bolje (nefonemski glasnik ə), jer san se željela bolje osjećati“ (Perković, 2018).

Perković možda i ne ističe direktno da je to zajednički cilj budući da zapravo govori ili o sebi ili općenito no, treba uzeti u obzir i činjenicu da govor nije usmjeren točno određenom timu ili pojedincu, već je objavljen na YouTube platformi gdje se pretpostavlja da onaj tko gleda i sluša ima takva iskustva i iste želje i ciljeve. Nadalje, u sljedećem primjeru Perković ponovno konkretnim porukama naglašava zajednički cilj:

„Ona osoba koja se uključi u trenažni proces i onaj osjećaj koji vam trening stvori (duljenje nefonemskog glasnika ə) pri lučenju hormona sreće, pri, pri općenito tim metaboličkim procesima od kojih vi dobivate poslije energiju, od kojih osjećate da ste napravili nešto dobro za sebe. E taj osjećaj je vrijedan. Kad shvatite kako vam dobar osjećaj stvara trening, onda ćete početi češće ići na trening“ (ibidem).

Posljednji primjer još jednom prikazuje isticanje cilja, no osim toga, veličanje i dio poistovjećivanja se isprepliću na istom mjestu. Poanta anegdote je ujedno i cilj kojem se teži. Zanimljivo je da se na ovome primjeru vidi da ne mora nužno postojati granica između

poistovjećivanja i veličanja, što ukazuje na mogućnost motivacijskih govora da odstupaju od pravila, a i dalje ispunjavaju svrhu:

„Stoga van kažen – (nefonemski glasnik a) bavljenje sportom morate gledati iz percepcije zdravlja. Fizički izgled je dakako bitan, bitno je kako se vi osjećate, ali samim time što ćete shvatiti da ćete se izvrsno osjećati uvijek, poslušajte me, uvijek ćete se bolje osjećati nakon treninga, nego što ste došli na trening. E taj osjećaj, one pozitivne ovisnosti o treningu, to je ono radi čega vrijedi krenit' vježbati. Ja se nadan da će ovo biti vama motiv da se uključite bilo gdje i da se osjećate bolje jer ja mislim da vi to zaslužujete, svak' to zaslužuje“ (ibidem).

U govoru Ane Bučević veličanje se ostvaruje isticanjem zajedničkih vrijednosti, ali se naglašava i cilj – pozitivni utjecaj kreativne vizualizacije na sportaše. Ipak, u ovome govoru Bučević, možda i nesvjesno naglašava i važnu ulogu isticanja vrijednosti kod sportaša, posebice kod djece. Ona u govoru daje savjet trenerima kako motivirati djecu:

„Ako ste trener, ja vas pozivam, pozivam da koristite kreativnu vizualizaciju sa svojom ekipom. Da ih motivirate, da ih hvalite, hvalite. ...Ako i neko dijete taj dan ne da, ne bude, ma opet je dalo sve od sebe, ali svi imamo svoje dane. Nemojte vrijeđati to dijete, nemojte ga ponižavati. Nemojte misliti da ne znam što radite sa tim kritikama. Recite: „Nema veze. Ali ti si došao na trening. Jednog dana kada budeš poznati sportaš, pričat ćeš kako si i umoran dolazio na trening. Pričat ćeš kako nisi odustao ni tada kad ti se nije dalo. Jednom će to kad nisi bio dobar, postati tvoja priča o uspjehu. I motivirat će drugu djecu da i kada oni ne budu dobri, da to ne znači da neće uspjeti“ (Safari duha, 2016).

Upravo u ovoj uputi trenerima vidi se pravi primjer isticanja vrijednosti. Spominje se fizički napor, ustrajnost, neposustajanje što su sve tipični primjeri veličanja u sportskom motivacijskom govoru. Drugi primjer isticanja vrijednosti Bučević kao i Perković objedinjuje s poantom anegdote. Treba istaknuti da u ovom slučaju ni samo isticanje vrijednosti nije posve jasno pa da se može tako isključivo okarakterizirati. Naime, iz citata koji slijedi vidi se da je isticanje vrijednosti poput čučnjeva i dionica trčanja zapravo isprepletено s isticanjem cilja budući da autorica objašnjava kako je moguće olakšati fizički napor uz korištenje kreativne vizualizacije:

„Naprimjer, trebali bi trčati, bubnit ću sad deset stupova smo morali preći. Ja bi sebi olakšala tako da bi zamislila da ih imam petnaest. Znači ne bi mislila da imam deset pa ono ajme meni još osan, još sedan, nego bi zamislila da ih imam petnaest. I došla bi do tog desetog ovako (pucketa prstima). Jer kao fol imam ih još iza. Je li, je li s'vaćate? To je ono, i dok vježbam ja, ne znan, napravim trideset čučnjeva, ja ne mislim ono još pet, nego mislin još deset, još deset. I onda mi tih pet dođe i

ovako (pucketa prstima) mi prođe. To su ti momenti koje vi sebi u glavi radite. Znači, sportaši, motivacija je izuzetno važna“ (ibidem).

Treba napomenuti i da sam pojam „kreativna vizualizacija“ Bučević nije iskoristila u ovome primjeru, ali je indirektno istaknula da su to momenti u glavi što u svakom slučaju je aktivno isticanje ideje. Dakle, može se zaključiti da je na navedenom primjeru iskorišteno veličanje isticanjem vrijednosti, veličanje isticanjem cilja i poistovjećivanje poantom anegdote. Ovakva „hibridnost“ odnosno ispreplitanje elemenata još su jedan primjer koji dokazuje da su motivacijski govori zapravo uistinu podložni promjenama unutar svoje vrste pod utjecajem različitih žanrova.

Nadalje, još su dva jednostavnija primjera veličanja isticanjem zajedničkog cilja u govoru. Na jednom se vidi korištenje jednostavnih rečenica i konkretnih poruka koje podupiru ponavljanje ideje odnosno cilja, kako bi ga slušatelji dobro zapamtili:

- 1) *„Napišite afirmacije. Svaki dan ih čitajte. Svaki dan nađite pet minuta. Ljudi, više ćete postići pet minuta zatvoreći oči i vizualizirajući rezultat koji želite, nego ne znam kakvim treningom. Ja vam garantiram. Jer ako vi trenirate, a sebe sabotirate, osjećate strah, osjećate sumnju, bilo nešto da ne možete, džabe vam svi treninzi ovoga svijeta. (fonemski glasnik ə) Glava, um, kako ćete, 'oće on upravljati vama ili vi njime je izuzetno važno“ (ibidem).*
- 2) *„Ali za sport izuzetno važna je kreativna vizualizacija jer svemir ne zna da li vi nešto zamišljate ili zaista tome svjedočite. I ako vi svaki dan budete sebe zamišljali kako osvajate medalju, po zakonu univerzuma, tome ćete svjedočiti u svojoj realnosti. Jer vi kreirate da se to dogodi i zakon privlačenja će vam reći izvolite“ (ibidem).*

U govoru Rostislava Romanjiva veličanje je teže prepoznatljivo nego u prethodna dva govora. Budući da je cilj Romanjinova govora ustrajanje u stvaranju navike treniranja koja se naknadno pretvaraju u vještine, on veličanje ostvaruje isticanjem vrijednosti koje su potrebne kako bi se cilj ostvario. I u ovome govoru prisutna je pojava poistovjećivanja i veličanja na istom primjeru. U ovom slučaju riječ je o hipotetskoj anegdoti s poantom i isticanju vrijednosti zamišljene osobe koja zapravo ima karakteristike mnogih njegovih gledatelja. Njegov fokus umjeren je na naglašavanje odolijevanja odustanku, unutarnje snage te ignoriranju prepreka:

„Ako si, recimo, otišao na spavanje u jedan u noći, donio si tu odluku da ćeš tada leći. Ako ti je netko i nametnuo to, ...nametanje, znaš, to je stvar oko koje se slažemo, a to je naše rješenje. Slaganje – to je naše rješenje! Kopčaš?! I slažemo se u tome da nam je netko to nametnuo. Budala.

Dogovorili smo se da ćemo leći u jedan sat u noći. Legli smo kao što smo se dogovorili, isplanirali smo taj svoj cilj – ustati u šest ujutro i otići gdje trebamo, stvarati naviku vještine treniranja. Oho, e tu se javlja snaga, tada nije važno kada liježeš – radiš svoje i guraš dalje“ (Romaniv, 2016).

Na još jednom primjeru vidljivo je da Romanjiv najveći naglasak veličanja stavlja na uspjeh koji se javlja kao posljedica ustrajanja bez obzira na sve prepreke: „Jer kada počinješ, puno toga će biti u neskladu s tobom, mnogi će biti protiv tebe. Čak i ono u tebi... Ono iz duše može biti protiv tebe. Budi spreman na to da ćeš ići dalje, polaziti ćeš od svojih snova, svojih ciljeva koje si postavio“ (ibidem).

Nadalje, govornikovo veličanje na trećem primjeru ima elemente isticanja dosadašnjih uspjeha no, oni nisu sportske tematike. Iako je riječ o sportskom motivacijskom govoru, navođenjem osnovnih životnih vještina govornik ukazuje na to da je bilo koju naviku lako pretvoriti u vještinu pa tako i naviku treniranja, a govor zaključuje isticanjem cilja – vjere u sebe koja predstavlja snagu volje:

„I pretvorit ćeš svoje želje u vještine, koje želiš u sebi uspostaviti. I to ćeš činiti lako. Ako do sada nisi razvio mnogo vještina – to je glupost. Pogledaj kako uspješno pališ svjetlo, pogledaj kako lako uključuješ čajnik koji već dugo imaš doma, pogledaj kako se s lakoćom koristiš računalom, mišem, tastaturom. Nemaš vještina? Imaš se čime ponositi. I možeš izgraditi mnogo više vještina, mnogo više vrijednih i kreativnih ideja realizirati u svome životu za ovaj svijet i za ovu planetu. Naravno, ako to dolazi iz dobrih namjera i adekvatnih misli. Ako vjeruješ u sebe, možeš. Djeluj!“ (ibidem).

Govor Dmitra Ščebetjuka nešto je drugačiji od prethodna tri govora. Budući da je govor izveden na TEDx-u, a ne pred vlastitom kamerom za YouTube, motivacija je prenesena na drugačiji način. U govoru nema elemenata veličanja isticanjem zajedničkih vrijednosti ili ciljeva, kao ni naglašavanja ulaganja sportaša u trening. Budući da je ovaj sportski motivacijski govor usmjeren na borbu protiv lijenosti, jedini element koji se na neki način može protumačiti kao element veličanja je primjer isticanja cilja koji je i ovdje ujedno i poanta jedne od anegdota poistovjećivanja: „Odnosno, treba imati na umu koliko je cilj važan u borbi protiv lijenosti“ (TEDx, 2017). Kao što je u prethodnom poglavlju opisano Ščebetjuk na prvom primjeru prikazuje konstantnu izmjenu trenutaka u kojima prevlada lijenost i onih u kojima prevlada njegova želja, odnosno unutarnja snaga. U tom smislu, isticanje vrijednosti se može pronaći unutar anegdote, ali samo na njegovom vlastitom primjeru:

„Ja idem u drugi grad, ne poznajem nikoga u Lavovu i pišem na mobitelu, na facebooku... Sreća pa postoji facebook jer pišem: „Ne znam gdje ću odsjesti, gdje uopće prespavati“. Išao sam s mišlju

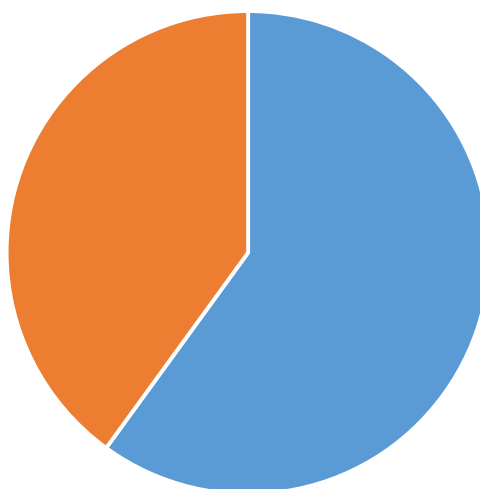
da ću spavati tamo negdje na ulici. I onda, zahvaljujući tom putovanju realno, upao sam u rezervu paraolimpijskog tima. I to me jako potaknulo. I uglavnom sam se pripremao za plivanje za Paraolimpijadu u Riu“

„... Ali imao sam „Dostupno.UA“ ... I nekako smo... Razmislio sam i razmislio, zaboravio i krenuo dalje kako ne bi zaglibio, ulijenio se. Radio sam dalje“

„... Ali onda za „Dostupno.UA“ su nam Britanci dali potporu i počeli smo raditi dalje. Ja sam opet imao cilj, a pojavilo se tu, čak i ne preko svijeta, doslovno uistinu sutra, i prvenstvo, tj. moje plivanje na prvenstvu Ukrajine u plivanju i to me opet okrenulo“ (ibidem).

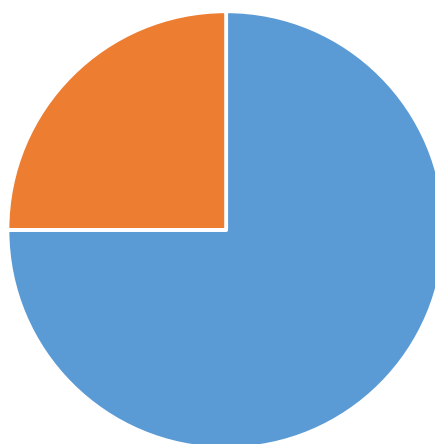
Sagledavajući načine veličanja u sva četiri govora, dolazi se do zaključka da je u ovakvom tipu sportskih motivacijskih govora, odnosno u tipu govora koji su objavljeni na YouTube platformi i namijenjeni su široj publici, a ne točno određenom timu ili sportašu pojedincu, element veličanja ostvaren na različite načine. Iako ova analiza nije usmjerena na međusobnu usporedbu govora, valja istaknuti da ni jedan od govora nije imao klasično isticanje *zajedničkih* vrijednosti ili ciljeva, niti naglašavanje marljivog treniranja, odricanja, napora kroz koje se prolazilo (osim u govoru Ane Bučević na primjeru koji je samo bio uputa kako bi e treneri trebali ponašati). Ipak, za to postoji jasno objašnjenje. Svi ovi govori jesu sportski motivacijski govori, no nisu *isključivo* sportski. Svaki od govora motivira na sport u odnosu na neku drugu pojavu. U slučaju govora Andrijane Perković to su negativne posljedice poroda, kod Ane Bučević to je kreativna vizualizacija, kod Rostislava Romanjiva je stvaranje navika, a kod Dmitra Ščebetjuka to je lijenost. Svaki od ovih govora svoje veličanje je usmjerio i na te pojave te stoga klasično isticanje zajedničkih vrijednosti nije bilo potpuno. Usprkos tome, treba istaknuti da se u današnje vrijeme sportski motivacijski govori realiziraju na različite načine i imaju široko polje interdisciplinarnosti. Upravo zbog toga su vjerojatno nedovoljno istraženi kao podvrsta te se može zaključiti da ih zbog toga treba ne treba strogo ocjenjivati ukoliko neki elementi odstupaju od pravila. Promatranjem analiziranih primjera, može se zaključiti da su govornici nešto više isticali zajedničke ciljeve u odnosu na isticanje zajedničkih vrijednosti u govorima te da su tri govornika kroz poantu anegdote ujedno ostvarili veličanje, dok je jedan govornik veličanje ostvario unutar same anegdote. Precizniji uvid u omjer pružaju niže navedeni dijagrami.

Ostvareni elementi veličanja u analiziranim govorima



■ Isticanje (zajedničkih) ciljeva ■ Isticanje (zajedničkih) vrijednosti

Element veličanja: ostvarenje u kombinaciji s dijelovima elementa poistovjećivanja



■ Poanta anegdote ■ Anegdota

5.5. Problematika prevođenja s ukrajinskog jezika na hrvatski

„Prenošenje tekstova različitih vrsta iz izvornoga jezika u ciljni jezik uz očuvanje značenja sadržanoga u izvornom tekstu, odnosno zamjenjivanje jezične tekstualne građe jednoga jezika jednakovrijednom jezičnom građom drugoga jezika“ jedna je od suvremenih

definicija prevođenja (John Cunnison Catford, prema Hrvatska enciklopedija, 2012). Koptilov (2003: 4) u knjizi *Teorija i prakтика perekladu* navodi kako su prvi prijevodi u svijetu bili usmeni prijevodi koji su se pojavili kao rezultat sporazumijevanja raznih plemena, a nakon razvoja pismenosti pojavljuje se i pisani prijevod koji u obzir ne uzima samo sadržaj poruke, već i određene značajke izraza tog sadržaja¹⁵. Suvremene teorije razlikuju i detaljnije vrste prijevoda. Volodina i Rudkivskij (2017: 11) u priručniku o teoriji prevođenja prema funkcionalno-komunikacijskom usmjerenju navode podjelu prijevoda na književni, društveno-politički i posebni¹⁶. Postoje također i razne klasifikacije prijevoda u odnosu na određene kriterije.

Prema formi izdvajaju se usmeni i pismeni prijevod, a oni se pak dijele na: pismeno pismeni (pismeni prijevod pisanog teksta), usmeno usmeni (jezik originala i jezik prijevoda su u formi govora), pismeno usmeni (pisani tekst se prevodi usmeno) i usmeno pismeni prijevod (pismeni prijevod izgovorenog teksta)¹⁷ (ibidem 13). *U odnosu na original*, prijevodi se dijele na doslovni (mehaničko prevođenje s ciljem pronalaženja ekvivalenata riječi i očuvanja strukture) i slobodni (prevođenje kojem je cilj prenijeti sadržaj teksta, ne pridržavajući se u potpunosti formalnosti među jezicima)¹⁸ (ibidem 14). Autori također izdvajaju i podjelu prema *žanru i stilu* na informativni ili posebni koji čine službeno-poslovni, znanstveno-tehnički,

¹⁵ „...коли ми маємо на увазі найдавніший тип мовного спілкування за допомогою perekladu, а саме - усний pereklad висловлювань представників різномовних племен у ті віддалені часи, коли ще не існувало писемності. Проте після виникнення писемності розвивається писемний pereklad, який враховує не тільки зміст повідомлення, але й певні особливості вираження цього змісту“ – (Koptilov, 2003: 4) / Prev. Autorica rada

¹⁶ „3 точки зору функціонально-комунікативної спрямованості розрізняються три види perekladu: художній, суспільно-політичний та спеціальний“ (Volodina i Rudkivskij, 2017: 11) / Prev. autorica rada

¹⁷ „У загальному perekladознавстві існують різні класифікації perekladів у залежності від певних критеріїв. За формою виокремлюють: усний і письмовий pereklad. Л. Бархударов пропонує докладніший поділ цих видів perekladu.

➤ Письмово-письмовий pereklad, або письмовий pereklad письмового тексту: обидві мови – ВМ та МП – вживаються в письмовій формі.

➤ Усно-усний pereklad, або усний pereklad усного тексту: обидві мови – ВМ та МП – вживаються в усній формі.

➤ Письмово-усний pereklad, або усний pereklad письмового тексту. ВМ вживається у письмовій формі, МП в усній.

➤ Усно-письмовий pereklad, або письмовий pereklad усного тексту. ВМ вживається в усній формі, МП – у письмовій“ (Volodina i Rudkivskij, 2017: 13) / Prev. autorica rada

¹⁸ „За критерієм взаємозв’язку з оригіналом існують:

➤ Дослівний pereklad – механічна підстановка слів заданої мови як еквівалентів слів іншої мови за умов збереження конструкції.

➤ Вільний pereklad передає загальний зміст тексту іншою мовою відповідно до розуміння perekladача (не дотримуючись формальної відповідності між мовою-оригіналом і мовою-perekladом)“ (Volodina i Rudkivskij, 2017: 14) / Prev. autorica rada

novinsko-publicistički i prijevod religijskih tekstova i na književni prijevod¹⁹. S druge strane u odnosu na *sferu komunikacije* razlikuju se književni, znanstveni, tehnički, religijski, pravni, politički, svakodnevni i druge vrste prijevoda (ibidem).

S obzirom na navedenu podjelu važno je za početak okarakterizirati govore i prijevode koji su predmet ove analize. Prijevodi analiziranih govora Rostislava Romanjiva i Dmitra Ščebetjuka u odnosu na *formu* mogu se okarakterizirati kao kombinacija usmeno-pismenog i pismeno-pismenog prijevoda, budući da su govori prvotno preslušani usmeno, potom transkribirani na jeziku izvođenja, a tek onda prevedeni uz paralelno čitanje i slušanje izvedbe. Prema podjeli u odnosu na *original* također se može reći da je prisutna kombinacija doslovnog i slobodnog prijevoda. Pri prevođenju, težilo se što više očuvati strukturu i prenijeti točan ekvivalent ukrajinske leksike, no, u nekim dijelovima bilo je važnije prenijeti sadržaj i značenje pa je slobodni prijevod u duhu hrvatskog jezika bio ispravnije rješenje. Prema *žanru i stilu* ovom tipu prijevoda najviše odgovara publicistički prijevod, dok se u odnosu na *sferu komunikacije* prijevodi mogu okarakterizirati kao svakodnevni ili pak svrstati pod skupinu druge vrste prijevoda.

Nakon određenja prijevoda, treba prikazati i točno definirati problematiku prijevoda, odnosno ukazati na poteškoće na koje se nailazilo prilikom prevođenja dva govora s ukrajinskog na hrvatski jezik. Prije sustavnog prikaza, valja istaknuti da je olakotna okolnost činjenica da su oba jezika slavenski jezici. Budući da su se i istočnoslavenski jezici kojima pripada ukrajinski i južnoslavenski kojima pripada hrvatski razvili iz praslavenskog jezika, jasno je da imaju podudarnost u gramatici, ali i blizinu u značenju leksike. Nadalje, u nastavku će problematika prevođenja na navedenim primjerima biti prikazana na način da će se prvo pobrojati i definirati polja koja su predstavljala zapreke u prevođenju, a onda će se izdvojiti i primjeri iz oba govora na kojima se susrelo s određenim problemima.

Prilikom prevođenja govora Dmitra Ščebetjuka i Rostislava Romanjiva, najviše poteškoća bilo je s prijevodom rusizama, žargonizama i suržika. Osim toga, manje poteškoće

¹⁹ „За жанрово-стилістичною приналежністю тексту:

➤ інформативний, або спеціальний (офіційно-діловий, науковотехнічний, газетно-публіцистичний, переклад релігійних текстів) і
➤ художній переклад.

За сферою спілкування розрізняють: художній, науковий, технічний, релігійний, юридичний, політичний, побутовий та інші типи перекладу“ (Volodina i Rudkivskij, 2017: 14). / Prev. autorica rada

su bile prisutne kod prijevoda rijetkih frazeoloških jedinica, a također na nekim primjerima i već u osnovi – slušanju, tj. u brzini govora neke riječi su se čule pogrešno već u originalu.

Rusizam je prema definiciji „prepoznatljiva usvojena riječ ili konstrukcija iz ruskog jezika u kojem drugom jeziku“;

žargonizam se s druge strane definira kao „riječ ili izraz koji pripada žargonu nekog jezika; pri upotrebi u nekoj vrsti govora dobiva specifičnu stilističku obojenost“ (Hrvatski jezični portal, 2006).

Suržik je prema Masenko (2019: 4) jezični fenomen, odnosno specifičan oblik jezika koji postoji u Ukrajini, a čija se nacionalna i društvena priroda odražava i samim pojmom koji je posuđen iz poljoprivredne leksike. Navodi nadalje kako ukrajinski rječnici opisuju suržik u prvotnom značenju kao mješavinu raznih vrsta žita, a u sekundarnom, prenesenom značenju suržik čine elementi dvaju ili više jezika koji su bez poštivanja pravila književnog jezika umjetno kombinirani, lažni jezik²⁰ (ibidem). Fuderer (2011: 3) također opisuje suržik kao mješoviti nekodificirani ukrajinsko-ruski idiom, koji je nastao stihijski, miješanjem dvaju srodnih jezika – ukrajinskog i ruskog, a koji također „narušava tradicionalnu percepciju raznih poznatih substandardnih idioma interdijalekata, sociolekata, urbanog žargona i „miješanih“ idioma kao što su lingua franca, pidžin, kreolski i sl.“. Osim osnovnih opisa važno je istaknuti i da je ključni problem u istraživanju ove pojave definiranje, odnosno koja se jezična formacija, idiolekt ili sociolekt zapravo može identificirati kao suržik²¹ (Masenko, 2019: 11). Fuderer (2011: 8) još ističe kako suržik masovno posuđuje leksiku ruskoga jezika te da među ruskim posuđenicama treba razlikovati dvije kategorije: *rusizme* „ruske posuđenice iz najkasnijega staroslavenskoga razdoblja podređene unutarnjim zakonitostima ukrajinskoga jezika, koji su dio leksika ukrajinskoga standardnog jezika“ i tzv. *rosijanizme* „1) riječi s djelomično adaptiranim fonetskim elementima, 2) nenormativni leksemi prilagođeni fleksiji ukrajinskoga jezika, 3) posuđeni leksemi prilagođeni ukrajinskim zakonima tvorbe koji su dio leksičkoga

²⁰ «Мовне явище, що одержало назву суржик, належить до специфічної форми побутування мови в Україні. Його національну і соціальну природу відображає сам термін, запозичений із сільськогосподарської лексики. Одинадцятитомний тлумачний словник української мови фіксує слово суржик у двох значеннях: «1. Суміш зерна пшениці й жита, жита й ячменю, ячменю й вівса і т. ін.; борошно з такої суміші; 2. (перен., розм.) Елементи двох або кількох мов, об'єднані штучно, без додержання норм літературної мови; нечиста мова» [Словник української мови 1978: 854] (Masenko, 2019: 4) / Prev. autorica rada

²¹ «До ключових проблем дослідження змішаного українсько-російського ідіома, від розв'язання яких залежатимуть і перспективи аналізу суржиків у зіставно-типологічному аспекті креолістики, належить проблема його визначення — яке мовне утворення, який саме ідіолект чи соціолект можемо ідентифікувати як суржик» (Masenko, 2019: 11) / Prev. autorica rada

sastava suržyka²²“. Može se zaključiti da suržik ima izrazito kompleksnu formu, budući da direktno utječe na razlikovanje rusizama, urbanog žargona i suržika. Iako upravo ta kompleksnost otvara zanimanje za temu, nije se ulazilo u detaljnu analizu razlikovanja jednog pojma od drugih na primjerima, već su ti primjeri objedinjeni u jednu zajedničku grupaciju, budući da su cilj i potrebe ovog rada, odnosno ovih prijevoda usmjerene na drugu tematiku, a poglavlje o problematici prevođenja ukazuje s koji se poteškoćama susretalo prilikom prevođenja.

Fraza ili *frazem* je „lingv. jezična jedinica kojoj je oblik ustaljen stalnom upotrebom, skup riječi sa ustaljenim značenjem koje je različito od zbroja značenja njegovih članova, funkcionira kao dio rečenice [zlo i naopako; nositi glavu u torbi]“ (Hrvatski jezični portal, 2006).

U govoru Dmitra Ščebetjuka *Kako nadvladati najveći izgovor na svijetu – lijenost?* Najviše je primjera bilo koji pripadaju najkompleksnijoj skupini suržik/žargon/rusizam, dok je manji udio onih koji pripadaju frazemima, nerazumljivosti u izgovoru. Prva skupina suržik/žargon/rusizam podijeljena je na tri grupacije primjera:

a) Morfološki rusizmi i suržik

Tablica 1. – Morfološki rusizmi u govoru *Kako nadvladati najveći izgovor na svijetu – lijenost?*

<i>Originalna konstrukcija</i>	<i>Ruska konstrukcija</i>	<i>Ukrajinska konstrukcija</i>	<i>Hrvatska konstrukcija</i>
саме головне / same golovne	самое главное / самое glavnoe	найголовніше / najogolovnjiše	najglavnije
саме цікаво / same cikavo	самое интересное / самое interesnoe	найцікавіше / najcikaviše	najzanimljivije
саме просте / same proste	самое простое / самое prostoe	найпростіше / najprostiše	najjednostavnije
самі основні / sami osnovni	Самые основные / samie asnavnie	найосновніші / najosnovnjiši	najosnovniji

²² Fuderer u radu koristi transkripciju ukrajinskog prilagođenu svim europskim jezicima preka kojoj se suržik, transliterira kao suržyk.

Ova grupa primjera prikazana je tablično zbog lakšeg razumijevanja. Prvi stupac predstavlja originalnu konstrukciju u govoru, drugi konstrukciju istog značenja na ruskom jeziku, treći na ukrajinskom jeziku i četvrti prikazuje prijevod, odnosno konstrukciju na hrvatskom jeziku.

Utjecaj ruskog jezika na ukrajinski javlja se na tri razine: fonetskoj, morfološkoj i leksičkoj. Navedeni primjeri predstavljaju utjecaj na morfološkoj razini, odnosno dolazi do promjena riječi po obliku i tvorbe novih riječi. One se između ostalog očitavaju kroz kršenje normi upotrebe komparativa i superlativa, odnosno drugog i trećeg stupnja pridjeva i priloga²³ (Masenko, 2019: 53).

Budući da je u ovom slučaju riječ o tvorbi superlativa, valja istaknuti da se u ruskom jeziku superlativ tvori na principu *samoje* + pozitiv. U ukrajinskom stupnjevanje pridjeva vrši se na dva načina. Postoji stupnjevanje jednostavnom formom na način da se komparativu pridodaje prefiks *най-/naj-* (Bojko i Davidenko, 2014: 67). Gramatike navode da postoji i druga, složena forma tvorbe superlativa na način da se pozitivu doda prilog *найбільш/najbiljš/najviše* ili *найменш/najmenš/najmanje*²⁴ (ibidem). No ta forma nije učestala pa je stoga i u tablici navedena samo prva koja odgovara i stupnjevanju pridjeva u hrvatskom jeziku, tj. *naj-* + komparativ. U ovom slučaju zaključuje se da je riječ o morfološkom rusizmu koji je ujedno i suržik budući da govornik koristi rusku formu *samoje* + pozitiv, gdje je *samoje* posuđen iz ruskog i prilagođen ukrajinskom *same*, a pozitiv je također izražen na ukrajinskom jeziku. Dakle, u navedenim primjerima za tvorbu superlativa koristi se ruska konstrukcija s upotrebom ukrajinskih riječi. Naravno, treba navesti i da mogućnost tvorbe superlativa složenom formom u ukrajinskom jeziku ukazuje na sličnost ukrajinskog i ruskoga jezika, odnosno pokazuje da govornici koji se služe rusizmima lakše mogu pomiješati jezike, tvoreći upravo na taj način suržik koji se duboko uvukao u ukrajinski svakodnevni govor.

²³ «Вплив російської мови позначається на порушенні норм вживання вищого та найвищого ступенів прикметників і прислівників: самий більший, самий простіший, саме краще, саме головне замість найбільший, найпростіший, найкраще, найголовніше (Masenko, 2019: 53) / Prev. autorica rada

²⁴ «Проста форма найвищого ступеня утворюється додаванням префікса най- до прикметника у формі вищого ступеня...

...Складена форма найвищого ступеня утворюється сполученням прислівників найбіль або найменш із прикметником з якісно неутральним значенням...» (Bojko i Davidenko, 2014: 67) / Prev. autorica rada

b) Akanje

Akanje prema ukrajinskom rječniku dolazi od glagola *akati* što znači u nenaglašenim slogovima etimološko „o“ izgovarati kao glas „a“ ili glas blizak glasu „a“²⁵ (Slovník ukrajinskogoji movi, 2018). Ova pojava svojstvena je ruskom i bjeloruskom jeziku, a u ukrajinskom se pojavljuje kao posljedica ruskog utjecaja. Budući da i ruski jezik ima svoje dijalekte i tu su prisutne razlike na svim jezičnim razinama – fonetskoj, morfološkoj i leksičkoj koje se naknadno u ovom slučaju proširuju i na suržik. Tako je akanje karakteristično za žitelje središnje Rusije, odnosno za govornike književne norme, koji dakle nenaglašeno „o“ izgovaraju kao „a“, primjerice *Maskva*, a ne *Moskva*, a kod kojih se akanje može čuti i u govoru engleskog primjerice *Abama*, umjesto *Obama* (Russia Beyond, 2019). Kod Ščebetjuka akanje se čuje na samo jednom primjeru u dva navrata. Ukrajinski izraz za osobe u invalidskim kolicima je *люди на колясках/ljudi na koljaskah*, a Ščebetjuk koristi izraz u kojem je prisutno akanje – *люди на калясках/ljudi na kaljaskah* gdje je u riječi *kaljaskah* naglašen drugi slog. Budući da su riječi vrlo slične izgovorom, a i dolaze u sintagmi u kojoj je kontekst jasan, s prijevodom ovog primjera nije bilo većih problema. Ipak treba uzeti u obzir da u izoliranim slučajevima riječi koje su izgovorene s akanjem lako može doći do zabune prilikom pretraživanja značenja u rječnicima.

c) Ostale riječi ruskoga porijekla

Tablica 2. – Ostali rusizmi u govoru *Kako nadvladati najveći izgovor na svijetu – lijenost?*

<i>Originalna konstrukcija</i>	<i>Ukrajinska konstrukcija</i>	<i>Hrvatska konstrukcija</i>
капець / карес	дурень / durenj	glupan, idiot
блін / bljin	к чорту / k čortu	sranje, dovraga, kvragu
продвинутися / prodvinitisja	прогресувати / progresuvati	napredovati
приграти (по сходинках) / prigrati (po shodinkah)	стрибати (по сходинках) / (sribati po shodinkah)	skakati (po stepenicama)

²⁵ «АКАТИ, аю, аеш, недок. Вимовляти в ненаголошених складах етимологічне «о» як звук «а» або звук, близький до «а» (Slovník ukrajinskogoji movi, 2018) / Prev. autorica rada

U ovoj podgrupi riječ je pretežno o žargonu koji je pod utjecajem ruskoga jezika ustaljen u ukrajinskom govoru i jeziku. U tablici je navedena originalna konstrukcija, ekvivalent koji bi odgovarao ukrajinskom jeziku, te prijevod na hrvatski jezik. U Ščebetjukovu govoru se nailazi na četiri primjera. Prvi primjer nije zadavao veće poteškoće s prevođenjem budući da i u razgovornom stilu, u žargonu postoji ukrajinska varijanta te riječi. Drugi primjer bio je nešto zahtjevniji jer se pojavljivao na nekoliko mjesta u govoru, a ovisno o kontekstu značenje bi bilo malo drugačije. *Блін/bljin* se može prevesti na nekoliko različitih načina, a u hrvatskom jeziku najbliža su bila *dovraga* i *sranje*. Ukrajinski ekvivalent je teže za prepoznati budući da u ukrajinskom jeziku postoji cijeli niz izraza i različitih značenja koja se vežu uz riječ *vrag*. Naravno, među njima se izdvaja primjer *к чорту/k čortu*, gdje je *чорт/čort* – *vrag*, a rječnik navodi da se on koristi prilikom izražavanja protesta protiv bilo koga, bilo čega, potpuno negiranje nečega²⁶ (Slovník ukrajinskoj movi, 2018). Treći primjer je ruska riječ, pismom prilagođena ukrajinskoj ćirilici – *продвинувся/prodvinutisja* što je čini svojevrsnim suržikom. Značenje riječi u hrvatskom je *napredovati*, za što postoji ukrajinski ekvivalent *прогресувати/progresuvati*, ali i ta riječ je posuđenica, odnosno anglizam. U nedostatku boljeg originala u ovom slučaju iskorištena je kao ukrajinska konstrukcija. Zadnji, četvrti primjer nešto je kompleksniji, budući da za originalnu riječ iz govora *прупаму/prigrati* u ukrajinskom rječniku postoji drugačije značenje – *svirati*, no, u ovom kontekstu (po stepenicama) taj se prijevod nikako nije mogao upotrijebiti pa se došlo do zaključka da je to ipak rusizam u značenju *skakati* za što bi ukrajinski izvorni ekvivalent bio *стрибати/stribati*.

Drugu skupinu, kao što je navedeno ranije, čine fraze. U Ščebetjukovu govoru prilikom prevođenja zamijećen je samo jedan frazem – „Якби ти почав навіть хоча би зі швидкістю равлика-Павлика це робити,...” (Ted Talks, 2017). Dakle, izdvojen primjer bio bi – *робити щось швидкістю равлика-Павлика*, odnosno prikazano transkripcijom prilagođeno latiničnom pismu – *robiti ščos švidkistju ravlika-Pavlika*, odnosno u prijevodu na hrvatski jezik – *raditi nešto puževom brzinom*. Direktna prijevoda ove sintagme bio bi *raditi nešto brzinom puža Pavlika*. Budući da u hrvatskom jeziku nema direktnog ekvivalenta u kojem puž ima ime, za potrebe prenošenja sadržaja i samog značenja odabrala se navedena varijanta – *raditi nešto puževom brzinom*, implicirajući tako na vrlo sporu radnju.

Ostali problemi s kojima se susretalo prilikom prevođenja bili su drugačije prirode. Riječ je jednostavno bila o težem razumijevanju govornika u situacijama kada bi neke riječi

²⁶ К чорту; К чортам — уживається як вираження протесту проти кого-, чого-небудь, цілковитого заперечення чогось; не треба, досить (Slovník ukrajinskoj movi, 2018) / Prev. autorica rada

izgovorio brže. Dakle, može se zaključiti da je u ovome govoru najviše poteškoća bilo s riječima i sintagmama koje nisu riječi ukrajinskog standarda, tj. posuđenice, rusizmi, riječi iz razgovornog stila te suržika koji ih sve na određen način objedinjuje.

U govoru *Motivacija za stvaranje vještina, navika i sigurnosti u ono što smo isplanirali* Rostislava Romanjiva prepreke na koje se nailazilo tijekom prevođenja bile su nešto drugačije prirode. Suržik/žargon/rusizmi prisutni su u vrlo maloj količini. Romanjiv govori „čišćim“ ukrajinskim jezikom što dokazuju samo dva primjera koja su uočena u govoru:

Tablica 3. – Rusizmi u govoru *Motivacija za stvaranje vještina, navika i sigurnosti u ono što smo isplanirali*

<i>Originalna konstrukcija</i>	<i>Ukrajinska konstrukcija</i>	<i>Hrvatska konstrukcija</i>
прикидуєш? / prikiduješ?	розумієш? / rozumiješ?	kopčаш?
проявляється / projavljajetsja	Виникає / vinikaje	javlja se

Prvi primjer može se okarakterizirati kao pojava suržika/rusizma koji je zasigurno žargonizam. Budući da je u ukrajinskom jeziku suržik prisutan na mnogim razinama, ne čudi da se i kod Romanjiva koji većinski govori ukrajinski, na razini slenga našao u govoru. U ukrajinskom jeziku postoje i drugi primjeri koji bi mogli zamijeniti ovu riječ, poput *шарпун/šariš*, *вукучає/vikupaješ* – oboje u značenju *kužiš*, *kopčаш*, *kontaš*. No te riječi su također svojevrsni rusizmi koji su se ustalili u ukrajinskom slengu. Ukrajinska varijanta koja bi eventualno mogla zamijeniti ovaj rusizam je *розумієш/rozumiješ* od glagola *розуміти/rozumiti*, odnosno u prijevodu na hrvatski *razumiješ*, *razumjeti*. Ipak, upitno je koliko je to rješenje prikladno budući da glagol *rozumjeti* ne pripada žargonu pa se dio značenja i na taj način gubi.

Drugi primjer predstavlja također ustaljeni rusizam budući da se glagol u toj formi pojavljuje i u ukrajinskim rječnicima u značenju *pokazati se*, *postati zapažen* od glagola nesvršenog vida *виявлятися/vijavljatisja*. Također se navode i objašnjenja poput *postati vidljiv* i *pojavit*²⁷ (Slovník ukrajinskojji movi, 2018). Eventualno „više ukrajinsko“ rješenje moglo bi

²⁷ ПРОЯВЛЯ́ТИСЯ, яється, недок., ПРОЯВІ́ТИСЯ, явиться; мн. проявля́ться; док.

1. Виявля́тися, ставати помітним (про якість, властивості, почуття і т. ін.).

2. фот. Ставати видимим під дією проявника (про зображення на плівці, пластинці, папері і т. ін.). Знімок проявився дуже виразно.

3. заст. З'явля́тися. (Slovník ukrajinskojji movi, 2018) / Prev. autorica rada

biti *виникати/vinikati* u značenju postati, nastati, prema rječniku – *rođenjem postati stvarnim, postojećim; pojaviti; pokazati se, postati vidljiv*²⁸ (ibidem). Budući da je cijela sintagma *mydu sila пр'являється/tudi sila про'являјetsja*, prijevod koji je primijenjen u ovom slučaju i odgovara rječnicima i duhu hrvatskog jezika je *javlja se*, odnosno *tu se javlja snaga*.

Iz navedenog se može zaključiti da je u govoru, kao što je već spomenuto, vrlo mali udio problematike suržika/žargona/rusizama što može dovesti do pitanja zašto je to tako te koji faktori igraju ulogu u količini korištenja posuđenica. Fuderer (2011: 3) to objašnjava na sljedeći način:

„Jezična situacija u Ukrajini ima svoju teritorijalnu specifičnost: u zapadnim regijama ukrajinski jezik obavlja sve polivalentne funkcije; prema Istoku države homogena jezična sredina postaje dvojezična i diglasna, a na lijevoj obali Dnipro prevladava ruski jezik. Takvu jezičnu situaciju sociolingvisti određuju kao složenu i neuravnoteženu, budući da se ni u jednoj europskoj državi jezik etničke manjine nije u tolikoj mjeri proširio kao državni, a da je istodobno državni jezik u pojedinim regijama jezik manjega broja stanovništva“.

Dakle, uzme li se u obzir prevladavanje ukrajinskog govora kod Rostislava Romanjiva, može se zaključiti da on dolazi iz zapadnog dijela Ukrajine. S druge strane Ščebetjuk i u svome govoru spominje kako živi u Kijevu pa je stoga jasno da su u njegovu govoru prisutni brojniji rusizmi. Nadalje, iako Romanjiv u govoru u odnosu na Ščebetjuka koristi mnogo više ukrajinske leksike, a uz to je i kraći, prijevod nije bio jednostavan. Romanjinov govor i izgovor je izrazito brz zbog čega je slušanje i transkripcija govora na prvom mjestu bila doista komplicirana. Alati za usporavanje govora donekle su bili od pomoći, ali govor je u konačnici ipak bilo potrebno preslušati mnogo više puta od drugih kako bi se sa sigurnošću utvrdila točnost izgovora, a samim time i prijevoda. Osim navedenih suržika/žargona/rusizama, u ovom govoru najveće poteškoće ležale su u dešifriranju izgovora.

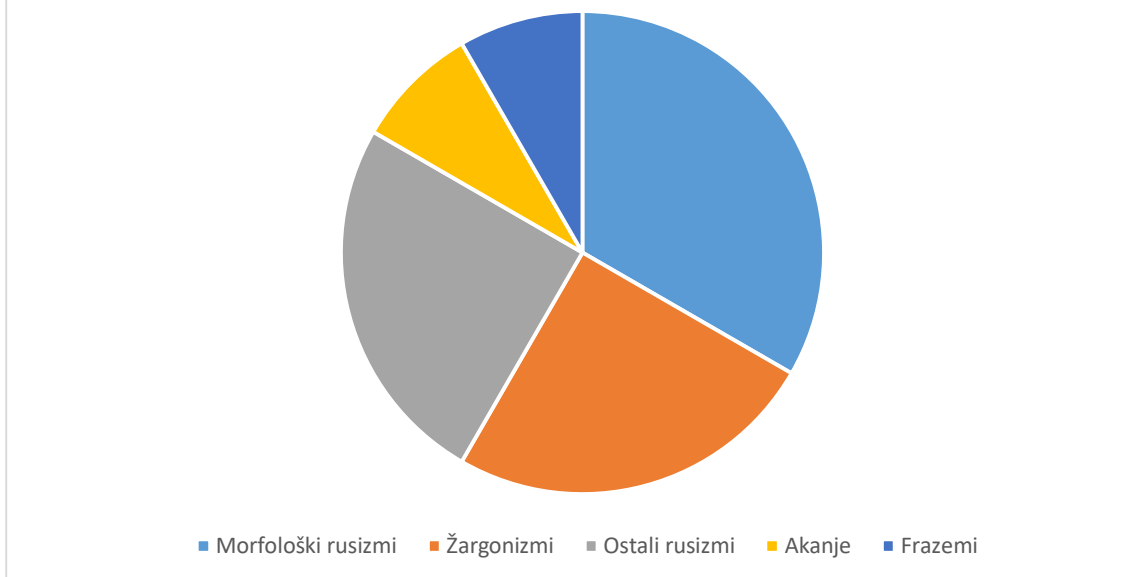
Sumirajući primjere iz oba govora, može se zaključiti da je najučestalija bila upotreba morfoloških rusizama (četiri primjera), potom žargonizama i ostalih rusizama (po tri primjera), a najmanje je bilo primjera akanja i upotrebe fraza (također po jedan primjer). Niže navedeni graf prikazuje međusobni odnos navedenih odstupanja od standarda u kombinaciji sa suržikom.

²⁸ ВІНИКА́ТИ, ає, недок., ВІНИКНУТИ, не; мин. ч. виник, ла, ло; док.

1. Зароджуючися, ставати дійсним, існуючим. // З'являтися

2. Показуватися, ставати видним. (Slovník ukrajinskojji movi, 2018) / Prev. autorica rada

Upotreba suržika i tipova rusizama u analiziranim govorima



6. Primjer primjene sportskog motivacijskog govora u nastavi

Poglavlje *Sport, retorika i metodika* daje teorijsku metodičku podlogu za posljednje poglavlje koje se bavi primjenom sportskih motivacijskih govora u obrazovanju. U ovom poglavlju jedan govor razrađen je kroz nastavnu jedinicu, odnosno na njemu je sačinjena artikulacija jednog nastavnog sata iz predmeta Retorika. S obzirom da je u odnosu na nastavni proces fokus u ovome radu usmjeren na interdisciplinarnost i važnost ispreplitanja i međusobnog utjecaja retorike i sporta, govor koji je obrađen u svrhu primjene u nastavi primarno je osmišljen kao nastavni sat retorike u srednjoškolskom obrazovanju. No važno je istaknuti da iako je artikulacija sata organizirana da bude primjerena djeci/mladima nije isključeno da se ista može prilagoditi i primijeniti u obrazovanju odraslih. Poželjno bi zapravo bilo da se sličan nastavni sat omogući u vidu kakvog seminara i trenerima, roditeljima i ostalim odraslim osobama koje imaju direktan utjecaj na razvoj mladog sportaša te da na taj način nauče kako pravilno govorom motivirati dijete. Prikaz primjene sportskog motivacijskog govora u nastavi ostvaren je kroz pismenu pripremu nastavnog sata u nastavku. Prilikom izrade ove pripreme oslanjalo se na *Stari obrazac za pripremu nastavnih sati sa objašnjenjima* koje je objavio Fakultet hrvatskih studija (2013). No, osim toga, u izradi je pomoglo i proučavanje

kurikuluma Privatne gimnazije i strukovne škole „Svijet“ (2003) koja u svojem programu Retoriku ima kao fakultetski predmet. Valja naglasiti da su neki od pedagoških, didaktičkih i metodičkih podataka nisu pisani specifično samo za jedan konkretan slučaj. Primjerice, na samom početku u navođenju škole u kojoj se nastavna jedinica izvodi, navedene su sve škole u kojima bi se taj nastavni sat mogao izvesti, uključujući i sportske gimnazije u kojima se u Hrvatskoj retorika kao nastavni predmet nažalost još uvijek ne pojavljuje u kurikulumu te bi se u tom slučaju nastavni sat mogao pripremiti kao gostujući sat na nastavi tjelesnog odgoja koji bi održao profesor retorike.

PRIPREMA NASTAVNOG SATA IZ PREDMETA RETORIKA

PEDAGOŠKI, DIDAKTIČKI I METODIČKI PODACI O NASTAVNOJ JEDINICI

ŠKOLA: gimnazija: opća, jezična, klasična, sportska

RAZRED: 4. razred

NASTAVNI PREDMET: Retorika/Govorništvo/Tjelesni odgoj

NASTAVNO PODRUČJE: uvjeravanje govorom, javno govorenje, motivacija, jezično izražavanje

ŠKOLSKA GODINA: 2020./2021.

DATUM: 19. svibnja 2020.

NASTAVNA CJELINA: govorničke vrste: prigodni govori

NASTAVNA JEDINICA: sportski motivacijski govor

TIP NASTAVNOGA SATA: obrada novog gradiva

TRAJANJE OBRADE NASTAVNE JEDINICE: jedan školski sat (45 minuta)

UNUTARPREDMETNA KORELACIJA: javni govori, prigodni govori, uvjeravanje, neverbalna komunikacija, govorna izvedba

MEĐUPREDMETNA KORELACIJA: tjelesni odgoj, hrvatski jezik, retorika, psihologija, sociologija

NASTAVNI OBLICI RADA: frontalni rad, istraživački rad u grupama, individualni rad

NASTAVNE METODE: *verbalne metode*: metoda usmenog izlaganja (objašnjavanje) i metoda razgovora; *vizualne metode*: dokumentacijska metoda i metoda pisanja

NASTAVNA SREDSTVA I POMAGALA: živa riječ nastavnika, živa riječ učenika, ploča i flomaster, računalo, projektor, video materijal, radni list (uručak)

PRILOZI: radni list (uručak) – transkribirani govor sa video materijala

IZVORI ZA IZRADU PRIPREME (LITERATURA):

1. Perković, A. (2018). *Zašto sam ja počela vježbati?*, URL: <https://www.youtube.com/watch?v=c-NNwt8RB2g>
2. Škarić, I. (2008). *Temeljci suvremenog govorništva*. Zagreb: Školska knjiga d.d.
3. Tomić, D., Kišiček, G. (2011). Stavovi hrvatskih sportaša i trenera o motivacijskim govorima. *Govor XXVIII*, 2, 139-17.

CILJEVI I ZADACÉ NASTAVNE JEDINICE

OBRAZOVNE:

- upoznati učenike s važnom ulogom motivacijskih govora
- upoznati učenike s problematikom definiranja motivacijskih govora
- naučiti elemente koji određuju motivacijske govore
- naučiti da su iznimke i odstupanja od pravila česti u motivacijskim govorima

FUNKCIONALNE:

- razvijati kod učenika sposobnosti zapažanja i razlikovanja
- razvijati sposobnosti apstraktnog i samostalnog logičkog zaključivanja
- razvijati sposobnosti primjene usvojenoga znanja na konkretnom primjeru

ODGOJNE:

- stvoriti svijest o mogućnosti djelovanja govorom
- razviti kod učenika zanimanje za način djelovanja motivacijskih govora
- potaknuti učenike na razmišljanje o međusobnoj povezanosti sporta i govora
- osvijestiti potrebu za profesionalnijom primjenom retorike u sportu
- razviti zanimanje za proučavanje retoričkih elemenata motivacijskih govora

KOMUNIKACIJSKE:

- poticati raspravu
- razviti želju za razmjenom mišljenja
- razviti potrebu za iznošenjem vlastitog stava
- razviti želju za djelovanjem govorom

RAZRADA SATA

1. Uvodni dio

Trajanje: 3 minute

Nastavnik: pozdravlja učenike i objašnjava im na koji način će se nastavni sad provesti. Ne otkriva odmah nastavnu jedinicu i konkretne detalje kako bi učenici razvili zanimanje za temu. Navođenjem strukture sata koja ih očekuje, nastavnik učenike čini spremnima za rad budući da znaju što se od njih očekuje. Nastavnik spominje nagradu za trud na kraju sata što dodatno motivira i razvija zainteresiranost kod učenika

Učenici: odzdravljaju i počinju slušati nastavnika i njegove upute

N: Dobar dan! Kako ste? Jeste li danas raspoloženi za malo aktivniji rad?

U: Dobar dan.

(neodređeno mrmljanje i žamor)

N: Molim vas za tišinu, danas ćemo raditi zajedno. Prvo ću vam postaviti nekoliko pitanja koja se nadovezuju na gradivo koje smo već obradili kako bismo ušli u današnju temu. Nakon toga zajedno ćemo pogledati jedan video na YouTube-u, a onda ćete se podijeliti u grupe po četiri učenika i zajednički obraditi zadatak. Grupa koja najbolje obradi zadatak danas će biti oslobođena domaće zadaće. Je li sve jasno?

U: Jeste (u glas).

2. Razrada teme

a) Prva etapa – definiranje

Trajanje: 5 minuta

Nastavnik: postavlja pitanja i nadovezuje se na obrađeno gradivo, navodi učenike na točne odgovore, tj. usmjerava ih da samostalno dođu do zaključka kako bi se došlo do definicije i otkrivanja nastavne jedinice. Na ploču piše osnovne pojmove i obilježja

Učenici: javljaju se, odgovaraju na pitanja, dopunjuju jedni druge, međusobno se dogovaraju, neki šute. Svi prepisuju u bilježnicu ono što je na ploči

N: Dobro, tko mi može reći što je to govor?

U1: Govor je dulji monolog koji obrađuje neku temu

N: U redu, to je široka, ali ne pogrešna definicija. A što je prigodni govor?

U2: To je govor koji je pripremljen za neki posebni događaj, naprimjer govor na vjenčanju, rođendanu ili govor zahvale.

N: Točno, a sada tko zna koja je razlika između informirajućeg i uvjeravajućeg govora?

U3: Pa uvjeravajući je neki govor koji izvodi govornik koji želi da i publika dijeli neko njegovo mišljenje, a informirajući možda samo daje neke podatke, a ne cilj da se nekoga nagovori na nešto.

N: Tako je, bravo, ovo nije bila samo napamet naučena definicija. Vidite da se i svojim riječima mogu dati dobri odgovori. A sada, dolazimo do naše današnje teme – to su motivacijski govori u sportu. Sada želim više vas čuti da svojim riječima kažete što bi to općenito bili motivacijski govori.

U1: Motivacijski govori su govori kojima se pomaže ljudima da nešto naprave.

U3: Motivacijske govore izvode treneri i ima ih na aplikacijama za vježbanje.

U2: To su isto i govori za *self-help*

U5: Ja mislim da motivacijski govori mogu biti loši i da ih ljudi izvode samo da bi oni imali neku korist.

N: kako to misliš?

U5: Pa ne znam, ima dosta tih motivacijskih govornika koji su samo popularni zbog toga što imaju puno followera, a u biti mislim da ljudima samo pune glavu glupostima kako bi oni zaradili što više novaca.

N: Zanimljivo gledište. Doći ćemo kasnije i do toga. A sada mi recite gdje biste vi svrstali motivacijske govore? U prigodne, uvjeravajuće ili informirajuće govore?

(tišina, neki učenici međusobno tiho nagađaju)

N: Da, motivacijske govore je teško svrstati jer se mogu svugdje svrstati pomalo, zar ne? Ali niste jedini, i u hrvatskoj retoričkoj teoriji nisu pretjerano zastupljeni, ali su provedena neka istraživanja i ona pokazuju da su važni i da svakako trebaju imati svoje mjesto i zato ih mi i

obrađujemo. Motivacijski govori su dakle, kao što ste i sami rekli vrsta govora kojima je cilj publiku potaknuti na djelovanje, motivirati za izvršenje određena cilja. Što se tiče svrstavanja meni će biti dovoljno da znate da je to teško odrediti ali da možemo reći da pripadaju prigodnim govorima. Dalje, važno je također i da znate koja su glavna obilježja, odnosno elementi motivacijskih govora. Napisat ću ih na ploču jer će vam biti potrebni u nastavku. To su poistovjećivanje i veličanje.

Poistovjećivanje je stvaranje osjećaja bliskosti između govornika i publike i ono se ostvaruje na dva načina. Prvi je pričanje anegdote s poantom o osobnom iskustvu koja je povezana s temom i ne smije biti izmišljena, a poanta se otkriva na kraju. Drugi je isticanje zajedničkih heroja - to su najčešće osobe kojima se i govornik i publika dive.

Veličanjem se ističu zajedničke vrijednosti i ciljevi govornika i publike. Pošto mi danas obrađujemo sportski motivacijski govor, to su vam recimo isticanje napora koji su se ulagali, odricanja, sudjelovanja u napornim treninzima, isticanje i naglašavanje cilja i slično.

Molim vas još da zapamtite da su motivacijski govori vrlo prilagodljivi i da je kombiniranje i ispreplitanje elemenata česta pojava, budući da motivacijski govori često odskakuju od pravila.

b) Druga etapa – samostalna analiza

Trajanje: 25 minuta

Nastavnik: detaljnije objašnjava učenicima zadatak i govori im što se očekuje od njih. Dijeli uručke i raspoređuje učenike u grupe za rad

Učenici: slušaju upute i okreću stolice kako bi lakše izveli zadatak, slušaju govor, zapisuju bilješke, individualni rad pretvaraju u grupni, došaptavaju se i razmjenjuju ideje, neki ne rade ništa

N: Sada ste, ako ste dobro pratili, stvorili ideju o tome što su motivacijski govori i koja su im obilježja. Kao što sam već rekla, mi ćemo se baviti sportskim motivacijskim govorom. Sad ću vam podijeliti uručke na kojima se nalazi transkripcija, odnosno tekst govora koji ćemo zajedno pogledati. Vaš zadatak je poslušati govor i onda nakon toga u tekstu govora pokušati pronaći elemente veličanja i poistovjećivanja. Možete raditi bilješke dok slušate govor, ali preporučam

vam da ga prvo u cjelini čujete pa ćete se naknadno lakše snalaziti u tekstu. Nakon što pogledamo video, imat ćete desetak minuta da se međusobno unutar grupe dogovorite i usuglasite. Najbolje će biti da napravite grupe tako da se dvoje iz prednje klupe okrenu ovima iza njih. Svaka grupa će izabrati predstavnika koji će kasnije ukratko reći što ste pronašli. Onda ćemo zajedno vidjeti poklapaju li se vaše analize. Ima li pitanja?

U6: Čiji govor ćemo slušati?

N: Sada ćete sve vidjeti. Naziv govora je *Zašto sam ja počela vježbati?*, a autorica je Andrijana Perković, bivša hrvatska državna rekorderka u plivanju. Završila je Kineziološki fakultet u Splitu, sada je trenerica, a ciljana publika njezinih govora su najčešće žene. To svakako ne znači da ga pažljivo trebaju pratiti samo cure u ovom razredu. Molim vas da ozbiljno shvatite zadatak i u govoru svi pokušate pronaći elemente koje koji su napisani na ploči. Sada ću pustiti video i krećemo. Molim vas ne pričajte sada, imat ćete kasnije priliku reći svoje dojmove. Govor traje desetak minuta, pogledat ćemo ga, a nakon toga imate još desetak minuta za dogovore.

(svi su u tišini, većina pažljivo prati video zapis)

N: U redu, sada možete početi sa grupnim radom. Razmijenite ideje, odlučite koji su vaši odgovori i izaberite predstavnika grupe koji će izložiti vaše zaključke. Počnite, ponavljam, imate desetak minuta!

c) Treća etapa – izlaganje i zaključci

Trajanje: 10 minuta

Nastavnik: vodi učenike kroz završni dio sata, poziva predstavnike grupa, vodi razgovor s učenicima kroz koji oni razvijaju samostalno razmišljanje i donošenje zaključaka, piše na ploču ono što učenici navode

Učenici: predstavnici grupa se javljaju i izlažu rad svoje grupe, povremeno se uključuju u raspravu

N: U redu, moramo stići još usporediti vaše odgovore. Nadam ste da ste uspjeli sve završiti.

U: (potvrдно mrmljaju)

N: Super, molim vas sada da se jave predstavnici grupa (četiri učenika podižu ruku). U redu, početak ćemo redom ispred mene pa ćemo nastaviti u krug. Prva grupa izvolite. Koje ste elemente poistovjećivanja i veličanja pronašli u govoru?

U1: Ovako, mi smo pronašli pričanje anegdote s poantom za poistovjećivanje. Našli smo primjer odmah na početku, kada govori o sebi kad je bila dijete, kako je bila bucmasta. Našli smo isto i primjer gdje govori o tome kako se loše osjećala, ovo:

„Ja sam se jednostavno loše osjećala u svom tijelu. Ne govorim samo o fizičkom izgledu. Govorim o brojnim drugim razlozima zbog kojih sam se uključila u vježbu. Ja sam se osjećala jako loše. Dakle, bila sam kronično umorna, iscrpljena od onoga svega što majčinstvo donosi, sa izrazitim nedostatkom energije, sa velikim bolovima u leđima, u zdjelici, u vratu kao posljedica i dojenja i trudnoća i jednostavno nisam se dobro osjećala“

To je valjda taj primjer iz osobnog iskustva. Samo nam nije baš jasno kakve veze imaju ta dva primjera jedan s drugim. E da, i našli smo poantu. To je ovo na kraju:

„Fizički izgled je dakako bitan, bitno je kako se vi osjećate, ali samim time što ćete shvatiti da ćete se izvrsno osjećati uvijek, poslušajte me, uvijek ćete se bolje osjećati nakon treninga, nego što ste došli na trening. E taj osjećaj, one pozitivne ovisnosti o treningu, to je ono radi čega vrijedi krenit' vježbati“

To je to.

N: U redu, a to je bilo poistovjećivanje. A veličanje?

U1: A to se nismo stigli dogovoriti.

N: Dobro, zapisujemo onda na ploču – grupa 1 – poistovjećivanje: primjer iz djetinjstva, primjer o majčinstvu i posljedicama za tijelo i poanta. Idemo dalje, druga grupa, molim predstavnika da iznese vaše zaključke.

U4: Mi ovaj prvi primjer nismo uzeli u obzir jer mislimo da nema baš neke veze sa ostatkom govora. Za poistovjećivanje smo našli isto anegdotu s poantom, isto ovaj primjer o posljedicama

nakon poroda koji je navela i prva grupa. Ali našli smo još jedan u kojem opisuje kao koji su pravi razlozi za trening:

„Dakle, onog momenta kad sam se ja uključila u trenažni proces, nakon šta san mog Ivana rodila, nisan bila opterećena 'oću li ja imati opet trbušnjake ili 'oću li ja izgledati savršeno. To mi je bilo najmanje bitno. Meni je bitno da ja za svakodnevne obveze koje iman u kućanstvu, općenito u životu, da iman energije za to. Dakle, ukoliko vi nakon pola dana ne možete više funkcionirati koliko ste tromi, vaše tijelo vama poručuje da se morate pokrenuti. Morate se zapitati što ste jeli toga dana. Morate se zapitati jeste li dovoljno tekućine konzumirali. I morate se zapitati koliko ste bili aktivni“.

A za veličanje smo našli ovo, ali nismo sigurni je li to dobro:

„Ona osoba koja se uključi u trenažni proces i onaj osjećaj koji vam trening stvori pri lučenju hormona sreće, pri, pri općenito tim metaboličkim procesima od kojih vi dobivate poslije energiju, od kojih osjećate da ste napravili nešto dobro za sebe. E taj osjećaj je vrijedan. Kad shvatite kako vam dobar osjećaj stvara trening, onda ćete početi češće ići na trening“.

Tu se valjda vidi da su to neke zajedničke osobine pošto ona govori kao da slušatelji znaju koji je to osjećaj. Barem tako mislimo.

N: U redu. Zapisujemo i vaše primjere na ploču. Dakle, za poistovjećivanje imamo primjer o majčinstvu i posljedicama za tijelo, primjer o pravim razlozima za trening i poanta, a za veličanje imate primjer o osjećaju zadovoljstva koji pruža trening. OK, kasnije ćemo iskomentirati. Idemo dalje, treća grupa izvolite.

(tišina)

N: Treća grupa?

U7: Ovaj... Mi nismo baš uspjeli pronaći te elemente...

N: U čemu je bio problem? Vidim da su svi ostali uspjeli naći barem nešto.

U7: Pa ne znam, nismo razumjeli što se traži od nas.

N: Znam da niste jer niste pratili. Dok su ostali gledali govor, vi ste bili na mobitelima, nemojte misliti da nisam primijetila.

(ne odgovaraju, tišina)

N: U redu, treća grupa nema odgovore, pišemo nulu. Idemo dalje, četvrta grupa, što ste vi pronašli, izvolite, koji su vaši elementi poistovjećivanja i veličanja?

U6: Ovako, što se tiče poistovjećivanja mi smo isto našli anegdotu. Ovu prvu kad je bila mala smo isto preskočili kao i druga grupa. Onda smo našli iste sve primjere: ovaj kad govori kako je sve boljelo nakon poroda, onda ovaj primjer o pravim razlozima za trening i istu smo poantu našli na kraju. A za veličanje se ne slažemo s drugom grupom. Mi mislimo da u ovom govoru nema veličanja jer se nigdje ne spominju nikakve zajedničke vrijednosti govornika i publike.

N: U redu, zapisujemo i vaše odgovore – četvrta grupa – primjer za poistovjećivanje o majčinstvu i posljedicama za tijelo, primjer o pravim razlozima za trening i poanta, veličanje mislite da ga nema.

Sada ću vam prvo objasniti nejasnoće koje vidim da su vam predstavljale problem, a onda ćemo proglasiti i pobjednika. Dakle, prva grupa, vi ste se rekli da niste sigurni za prvi primjer u kojim opisuje vlastiti život kad je bila dijete, druga i četvrta grupa vi ste rekli da smatrate da ga ne treba uračunati. E sada, jasno mi je da vas je to zbunilo, ali u proučavanju i analiziranju govora treba malo šire gledati. Rekli smo na početku da je ciljana publika žene i u ovom govoru ste mogli zaključiti da su to žene koje imaju djecu. Navođenjem tog prvog primjera Perković djeluje na emocije tih žena koje neke od njih i imaju djecu i žele za njih samo najbolje i tu se zapravo na jednoj drugačijoj razini povezuje i poistovjećuje s njima. Tako da ovaj primjer možemo, ali i ne moramo nužno uzeti u obzir kod ove analize. Dalje, primjer o fizičkim posljedicama i bolovima u tijelu koje porod i majčinstvo ostavljaju ste dobro prepoznali kao poistovjećivanje anegdotom, kao i treći primjer o pravim razlozima za treniranje. U ova dva primjera vidimo da ističe i pozitivne posljedice koje izaziva trening, i negativne posljedice koje je izazvao porod. Druga i četvrta grupa ste to dobro prepoznali. Konačno poantu ste svi, osim treće grupe, pronašli, bravo. Prva grupa, čini mi se jedino da ste se vi predugo zadržali na proučavanju prvog primjera pa ste malo zbrzali do poante i tu ste preskočili treći primjer o važnosti treninga. Idemo dalje, drugi element – veličanje je vam je zadao više problema, prva grupa nije ni stigla razmijeniti ideje o njemu, treća nije ništa pronašla, četvrta smatra da veličanja uopće nema u govoru. Jedino je druga grupa ponudila neko rješenje. Vi ste naveli primjer u kojem Perković ukazuje na dobar osjećaj koji stvara trening i to je dobar primjer.

Mislim da se većina vas fokusirala na zajedničke vrednote, a zanemarili ste isticanje zajedničkih ciljeva. U ovome govoru upravo je to slučaj. Dakle to je govor s YouTubea, nije govor nekog trenera koji ima vlastitu ekipu koju poznaje pa da točno zna koje su zajedničke vrednote. Ovakav govor fokusira se na ciljeve, a uz ovaj navedeni primjer veličanje možemo prepoznati i u poanti anegdote:

„Stoga van kažen – (nefonemski glasnik ə) bavljenje sportom morate gledati iz percepcije zdravlja. Fizički izgled je dakako bitan, bitno je kako se vi osjećate, ali samim time što ćete shvatiti da ćete se izvrsno osjećati uvijek, poslušajte me, uvijek ćete se bolje osjećati nakon treninga, nego što ste došli na trening. E taj osjećaj, one pozitivne ovisnosti o treningu, to je ono radi čega vrijedi krenit' vježbati. Ja se nadan da će ovo biti vama motiv da se uključite bilo gdje i da se osjećate bolje jer ja mislim da vi to zaslužujete, svak' to zaslužuje“

3. Zaključak

Trajanje: 2 minute

Nastavnik: zaključuje sat, hvali učenike za uspješan rad, zadaje domaću zadaću i dodjeljuje nagradu najboljoj grupi

Učenici: zapisuju što je za zadaću i skupljaju stvari

N: Evo, to bi bilo sve za danas, bili ste dobri, nemojte misliti da niste, ako niste našli sve elemente. Motivacijski govori, koliko god da su zabavni, vrlo su zahtjevni za analizu i danas ste se stvarno potrudili. Druga grupa se najviše iskazala i vi ste oslobođeni zadaće. Naravno, ako je želite napraviti, nemam ništa protiv. Ostali, svi imate zadatak da napišete kratki motivacijski govor s elementima koje smo danas naučili, a treća grupa ima i dodatni zadatak – vi mi morate napismeno predati analizu elemenata današnjeg govora. Imate pisani tekst, dat ću vam i link za govor, a i već smo sve danas rekli o tome pa vjerujem da neće biti problema. To je to, slobodni ste. Vidimo se drugi put.

7. Zaključak

Ovaj diplomski rad prije svega naglašava važnost interdisciplinarnosti prirode retorike kao znanosti. Početni dio rada osmišljen je kao teorijska podloga retorike kao discipline, ali i kao prikaz uloge retorike u kombinaciji sa sportom u metodičkoj primjeni ukazujući pritom da je njezina primjena prijeko potrebna u obrazovanju i mladih i odraslih. Definiranje i određivanje motivacijskih govora, osim što omogućava stvaranje općenite slike o ovoj vrsti govora, nužno je i za razumijevanje analize četiri govora koja čini glavni dio rada. Prvi dio analize obuhvatio je procjenu primjene elemenata poistovjećivanja i veličanja u analiziranim motivacijskim govorima. Pokazalo se da se elementi u govorima međusobno isprepliću i pojavljuju i u hibridnijim oblicima od pravila te se stoga može zaključiti da unutar sportske tematike interdisciplinarnost ima veliku ulogu na ostvarenje spomenutih elemenata, ali i da su motivacijski govori podložni i skloni odstupanju od pravila. Ipak njihovu uspješnost u konačnici određuje govornikova publika. Budući da je analiza provedena na dva govora na hrvatskom jeziku i dva na ukrajinskom, njezin drugi dio posvećen je problematici prevođenja. Proučavanjem primjera koji su zahtijevali više truda, pokazalo se da je prisutnost rusizama, žargonizama i suržika u ukrajinskom govorima i jeziku općenito razlog težeg odgonetanja značenja. Konačno, posljednji dio rada čini metodička komponenta koja se nadovezuje na ranije spomenutu teoriju u vidu pisane primjene jednog sportskog motivacijskog govora u nastavi retorike. Primjenom sportskog motivacijskog govora u nastavi primarni cilj bio je poučiti djecu o pravilnoj strukturi i upotrebi te vrste govora, a sekundarno se nastojalo kod učenika izazvati spoznaju o važnoj ulozi sporta u čovjekovu životu. Još u davnim vremenima Platon je tvrdio da: „Tko bi učio samo muziku izgubio bi junačku ćud, a tko bi se bavio samo gimnastikom izašao bi hrabar i muževan, ali duh bi mu bio slab, tup i slijep“ (Vukasović, 2001: 83). Dakle, kako bi intelekt bio upotpunjen, bavljenje sportom je nužno. Nažalost, u suvremenom dobu mnogo je ljudi koji to zanemaruju pa su sportski motivacijski govori zapravo nužno sredstvo kojim bi se čovječanstvo potaknulo na osvještavanje važnosti ravnoteže duha i tijela.

Literatura

1. 24Kanal (2005 – 2016). PARALJIMPIJCI. DMITRO ŠČEBETJUK. URL: https://24tv.ua/special/paralimpijtsi_shchebetjuk/ (pristupljeno 18. srpnja 2019).
2. Andrijašević, M. (2007). Antropološke, metodičke, metodološke i stručne pretpostavke rada u području sportske rekreacije. *Zbornik radova 16. ljetne škole kineziologa Republike Hrvatske* (ur. V. Findak), vol. 16, 49-54.
3. Aristotel (1989). *Retorika*. Sa starohelenskog preveo, studiju i komentare sačinio M. Višić. Zagreb: Naprijed.
4. Badurina, L., Marković, I., Mićanović, K. (2007). *Hrvatski pravopis*. Zagreb: Matica hrvatska.
5. Bagić, K. (2015). *Rječnik stilskih figura*. Zagreb: Školska knjiga.
6. Barić, R. (2005). Motivacijska klima u sportskoj ekipi: situacijske i dispozicijske determinante. *Društvena istraživanja: časopis za opća društvena pitanja*, 4-5(78-79), 783-805.
7. Bojko, V. M., Davidenko, L. B. (2014). *Gramatika ukrajinskog jezika*. Kijiv: Akademvidav.
8. Booth, W. C. (2004). *The Rhetoric of RHETORIC*. Oxford UK: Blackwell Publishing.
9. Borg, J. (2009). *Govor tijela*. Zagreb: Veble commerce.
10. Bujas, D. (2015). *Fitness mama Andrijana Perković: Karijeru sam započela nakon četvrte trudnoće*. URL: <http://www.dalmacijanews.hr/clanak/9naa-fitness-mama-andrijana-perkovic-karijeru-sam-zapocela-nakon-cetvrte-trudnoce> (pristupljeno 2. srpnja 2019).
11. Cox, R. H. (2005). *Psihologija sporta: koncepti primjene*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
12. Dorfman, H. A. (2003). *Coaching the Mental Game: Leadership Philosophies and Strategies for Peak Performance in Sports – and Everyday Life*. Lanham, MD: Taylor Trade Publishing.
13. Drenovac, M. (2007). *Sportska psihologija*. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera, Filozofski fakultet.
14. FHS (Fakultet Hrvatskih Studija) (2013). *Stari obrazac za priremu nastavnih sati s objašnjenjima*. URL: https://www.hrstud.unizg.hr/download/repository/Stari_obrazac_za_pripremu_nastavnih_sati_s_objasnjenjima.pdf (pristupljeno 25. travnja 2020).

15. Freeman, S. (2013). *STDEV 150: Public Speaking*. URL: <https://speechshowcase.files.wordpress.com/2015/08/stdev150-text-20151.pdf> (pristupljeno 23. lipnja 2019.).
16. Fuderer, T. (2011). Slavenški jezici u usporedbi s hrvatskim II. D. Sesar (ur.), *Jezična situacija u Ukrajini: Pogled izvana*, 85-96. Zagreb. FF-Press. URL: <https://www.bib.irb.hr/524715?rad=524715> (pristupljeno 8. travnja 2020.).
17. Gottesman, D., i Mauro, B., (2006). *Umijeće javnog nastupa*. Zagreb: Naklada Jesenski i Turk.
18. Guzenko, I. (2014). Ritorika. *Navčaljno-metodični posibnik z kursiv „Osnovi ritoriki“ ta „Profesijna ritorika“*. Lviv: Vidavnicтво „Spolom“.
19. Horga, S. (1993). *Psihologija sporta*. Zagreb: Fakultet za fizičku kulturu Sveučilišta u Zagrebu.
20. Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje (2012). *Prevođenje*. Zagreb: LZMK, 2020. URL: <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=50270> (pristupljeno 7. travnja 2020.)
21. Hrvatski jezični portal (2006). *Fraza*. Zagreb: Novi Liber. URL: http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=fFlvWBU%3D (pristupljeno 8. travnja 2020).
22. Hrvatski jezični portal (2006). *Žargonizam*. Zagreb: Novi Liber URL: http://hjp.znanje.hr/index.php?show=search_by_id&id=f15iURZ7 (pristupljeno 8. travnja 2020).
23. Itković, Z. (1997). *Opća metodika nastave*. Split: Književni krug.
24. Ivas, I., Škarić, I. (2007). *Razgovori o retorici*. Zagreb: Hrvatsko filološko društvo: Odsjek za fonetiku: FF-press.
25. Jelavić, F. (1995). *Didaktičke osnove nastave: Drugo dopunjeno izdanje*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
26. Jevčenko, O. V. (2005). Ritorika. *Plani seminarskih zanjatj z metodičnimi rekomendacijami i ljiteraturoju (dlja studenjtiv usih form navčanja)*. Žitimir: Vidavnicтво Žitomirskogo deržavnogo unjiversitetu Ivana Franka.
27. Jurić, V. (1979). *Metoda razgovora u nastavi*. Zagreb: Zavod za pedagogiju Filozofskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu; Pedagoško-književni zbor, savez pedagoških društava SR Hrvatske.

28. Kišiček, G. (2011). Usporedba antičkoga i suvremenoga poimanja dobrog govornika. *Diacovensia: teološki prilozi*, 19, 1, 115-132. URL: <https://hrcak.srce.hr/67253> (pristupljeno 19. lipnja 2019).
29. Kišiček, G., Stanković, D. (2014). *Retorika i društvo*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
30. Knape, J. (2007). Osnovna pitanja retoričke teorije. *Razgovori o retorici: zbornik radova s IV. znanstvenog skupa s međunarodnim sudjelovanjem Istraživanja govora* (ur. I. Ivas i Škarić), vol. 4, 11-18.
31. Koptilov, V. (2003). *Teorija i prakcija perekladu*. Kijiv: Junivers. URL: <https://www.twirpx.com/file/2355927/> (pristupljeno 7. travnja 2020.).
32. Lucas, S. (2015). *Umijeće javnog govora, 10. izdanje*. Zagreb: MATE d.o.o.
33. Masenko, L. (2019). *Suržik: miž movoju i jazikom*. Kijiv: Vidavničij dim „Kijevo-Mogiljanska akademija“.
34. Meyer, M., Carrilho M. M., Timmermans, B. (2008). *Povijest retorike od Grka do naših dana*. Zagreb: Disput d.o.o.
35. Pease, A., Pease, B. (2008). *Velika škola govora tijela*. Zagreb: Mozaik knjiga.
36. Perković, A. (2019). *O meni*. URL: <https://andrijanaperkovic.com/about.html> (pristupljeno 2. srpnja 2019).
37. Pletikos, E., Vlašić Duić, J. (2007). Uvodi glasovitih govora: kako steći naklonost publike i stvoriti zanimanje za temu. *Razgovori o retorici: zbornik radova s IV. znanstvenog skupa s međunarodnim sudjelovanjem* (ur. I. Ivas i I. Škarić), vol. 4, 103-128.
38. Plus (2016). *Vperše u Vinikah vidbuvajetsja forum „Šljah do uspihu“*. URL: <http://plus.lviv.ua/news/2016-12-14-9454> (pristupljeno 4. srpnja 2019).
39. Privatna gimnazija i strukovna škola "Svijet" (2003). *Školski kurikulum*. URL: <https://privatnagimnazijasvijet.hr/repozitorij/skolski-kurikulum.html> (pristupljeno 19. travnja 2020).
40. R3SexyBody Club (2017). URL: <http://project147077.tilda.ws/r3maincourse> (pristupljeno 3. srpnja 2019).
41. Rot, N. (1982). *Znakovi i značenja*. Beograd: Nolit.
42. Russia Beyond (2019). *Dijalekti u ruskom jeziku: Kako se priča od Kaljiningrada do Vladivostoka*. URL: <https://hr.rbth.com/obrazovanje/82161-mogu-li-rusi-iz-razlicitih-dijelova-zemlje-razumjeti-jedni-druge> (pristupljeno 18. travnja 2020).
43. Slovník ukrajinskoji movi (2018). *Akati*. Kijiv: Akademija nauk Ukrajinu. URL: <http://sum.in.ua/s/akaty> (pristupljeno 18. travnja 2020).

44. Slovník ukrajinskogovora (2018). *Čort*. Kijiv: Akademija nauk Ukraini. URL: <http://sum.in.ua/s/chort> (pristupljeno 11. travnja 2020).
45. Slovník ukrajinskogovora (2018). *Projavljatisja*. Kijiv: Akademija nauk Ukraini. URL: <http://sum.in.ua/s/projavljatysja> (pristupljeno 11. travnja 2020).
46. Šego, J. (2005). *Kako postati uspješan govornik: priručnik i vježbenica retorike za učenike i studente*. Zagreb: Profil international.
47. Škarić, I. (1988). *U potrazi za izgubljenim govorom*. Zagreb: Školska knjiga.
48. Škarić, I. (2008). *Temeljni suvremenog govorništva*. Zagreb: Školska knjiga d.d.
49. Škarić, I. (2011). *Argumentacija*. Zagreb: Nakladni zavod Globus.
50. Tomić, D., Bartoluci, S. (2010). Aktivno slušanje – osnova komunikacijske pripreme trenera. *Kondicijski trening*, 8(2), 6-11.
51. Tomić, D., Bartoluci, S. (2011). Analiza publike – razumijevanje suparnika/sugovornika. *Kondicijski trening*, 8(2), 6-10.
52. Tomić, D., Bartoluci, S. (2012). Što i kako javno reći? Savjeti za oblikovanje i izvedbu govorne poruke. *Kondicijski trening*, 10(1), 7-16.
53. Tomić, D., Bartoluci, S. (2013). Više od riječi – neverbalna komunikacija trenera i sportaša (1. dio). *Kondicijski trening*, 11(2), 4-10.
54. Tomić, D., Bartoluci, S. (2014). Korak do zlata – druga strana komunikacijske medalje neverbalna komunikacija u sportu (2. dio). *Kondicijski trening*, 12(1), 15-22.
55. Tomić, D., Kišiček, G. (2011). Stavovi hrvatskih sportaša i trenera o motivacijskim govorima. *Govor XXVIII*, 2, 139-17.
56. Turman, P. D. (2003). *Coaches and cohesion: The impact of coaching techniques on team cohesion in the small group sport setting*. URL: https://www.researchgate.net/publication/283437638_Coaches_and_cohesion_The_impact_of_coaching_techniques_on_team_cohesion_in_the_small_group_sport_setting (pristupljeno 21. lipnja 2019.).
57. Verderber, R. F. (1997). *The Challenge of Effective Speaking*. London: Wadsworth Publishing Company.
58. Vidaković, M. (2015). *Pravila za motivacijski govor*. URL: <https://www.mentalnitrening.hr/2015/12/07/pravila-za-motivacijski-govor/> (pristupljeno 20. lipnja 2019.).
59. Vlašić, J., Pletikos, E. (2006). Uvodni dio govora: kako privući pozornost i stvoriti naklonost publike? *Medijska istraživanja* 12, 2, 5-18.

60. Volodina, T. S., Rudkivskij O.P. (2017). *ZAGALJNA TEORIJA PEREKLADU dlja peršogo (bakalavrskogo) rivnja. Navčaljno-metodičnij posibnik*. Kijiv: Vidavničij centr KNLU.
61. Vukasović, A. (2001). *Pedagogija: sedmo izdanje*. Zagreb: Hrvatski katolički zbor „MI“.
62. Wikipedia (2019). Ultimate Fighting Championship. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Ultimate_Fighting_Championship (pristupljeno 3. srpnja 2019).

Izvori analize

1. Perković, A. (2018). *Zašto sam ja počela vježbati?*, URL: <https://www.youtube.com/watch?v=c-NNwt8RB2g> (pristupljeno 2. srpnja 2019).
2. Romaniv, R. (2016). *Novinka: „MOTIVACIJA DLJA STVORENJA NAVIKI, ZVIČKI, VPEVNENOSTI U ZAPLANOVANOMU“*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=wQMdJv4gBfA> (pristupljeno 9. lipnja 2019).
3. SAFARI DUHA (2016). *Zakon privlačenja i sport – Ana Bučević*. URL: https://www.youtube.com/watch?v=Y1qij_FEIT0 (pristupljeno 26. lipnja 2019).
4. Tedx Talks (2017). *Jak pererobiti najkrašču vidmazku u sviti – ljinj? | Dmitro Ščebetjuk | TEDxKijiv*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Afsp3cWFDjw> (pristupljeno 6. lipnja 2019).

RETORIČKA ANALIZA UKRAJINSKIH I HRVATSKIH SPORTSKIH MOTIVACIJSKIH GOVORA

SAŽETAK

Motivacijski su govori definirani kao suvremena, posebna vrsta govora koja pripada skupini prigodnih govora, a čiji je cilj potaknuti, odnosno motivirati na djelovanje. Rad je usmjeren na retoričku analizu sportskih motivacijskih govora. Korpus čine video zapisi dvaju govora na ukrajinskom i dvaju govora na hrvatskom jeziku. Analizom se željelo utvrditi na koji način su elementi poistovjećivanja i veličanja ostvareni u govorima. U radu se istražilo i koje su se prepreke pojavile prilikom prevođenja ukrajinskih govora na hrvatski jezik. Pokazalo se da sportski motivacijski govori mogu sadržavati određenu hibridnost elemenata u vidu ostvarenja dvaju elementa unutar jednog primjera, a također ni svi elementi nisu prisutni u svakom govoru. Analiza problematike prijevoda ukazala je na prisutnost suržika, rusizama i žargonizama u ukrajinskim govorima. Osim navedene primarne analize, rad obuhvaća i metodičku komponentu u vidu teorijske osnove te pisane pripreme za sat retorike s ciljem primjene sportskih motivacijskih govora u nastavi.

Ključne riječi: motivacijski govori, sport, retorika, prijevod, metodika

РИТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКИХ ТА ХОРВАТСЬКИХ СПОРТИВНИХ МОТИВАЦІЙНИХ ПРОМОВ

ПІДСУМОК

Мотиваційні промови визначаються як сучасний, особливий тип промов, що належить до групи промов для особливих подій, а їхня мета полягає в тому, щоб заохочувати, тобто мотивувати до дії. Робота зосереджується на риторичний аналіз спортивних мотиваційних промов. До складу корпусу входять відеозаписи двох промов українською та двох промов хорватською мовою. Метою аналізу було встановити яким чином елементи ототожнення та вихваляння були реалізовані у вищезгаданому робочому матеріалі та вказати які перешкоди з'явилися при перекладі згаданих українських промов на хорватську мову. Виявилось, що спортивні мотиваційні промови іноді можуть містити в собі певну гібридність елементів у вигляді реалізації двох елементів в одному прикладі, а також не всі елементи були присутні в кожній промові. Аналіз проблематики перекладу вказав на наявність суржику, русизмів і жаргонізмів в українських промовах. Окрім вищезгаданого первинного аналізу, у склад роботи також входить методичний компонент у формі теоретичної основи та письмової підготовки до уроку риторики з метою застосування спортивних мотиваційних промов у навчанні.

Ключові слова: мотиваційні промови, спорт, риторика, переклад, методика

UKRAINIAN AND CROATIAN SPORTS MOTIVATIONAL SPEECHES: RHETORICAL ANALYSIS

SUMMARY

Motivational speeches are defined as a special type of contemporary speech that belongs to a group of special occasions speeches and aim to encourage and motivate one to act. The focus of this paper is rhetorical analysis of sports motivational speeches. Analysed material includes videos of two speeches in Ukrainian and two speeches in Croatian. The analysis sought to determine how the elements of identification and magnification were realized in the above-mentioned working material, and to indicate what obstacles were present while translating the Ukrainian speeches into Croatian. It has been shown that sports motivational speeches can contain a certain hybridity of elements in the form of the realization of two elements within single example, and not all elements are present in every speech. The analysis of translation issues indicated a presence of surzhyk, rusism and jargonism in Ukrainian speeches. In addition to the above-mentioned primary analysis, the paper also includes a methodical component in the form of theoretical background and written lesson preparation for the Rhetoric class with the aim of applying sports motivational speeches in teaching.

Keywords: motivational speeches, sports, rhetoric, translation, methodology

Životopis

Martina Karlović rođena je 1994. godine u Dubrovniku u Republici Hrvatskoj. Osnovnoškolsko i srednjoškolsko obrazovanje završila je u Sarajevu u Bosni i Hercegovini. Pohađala je Opću realnu gimnaziju, a nakon toga 2013. godine upisuje studij Fonetike i Ukrajinskog jezika i književnosti u Zagrebu na Filozofskom fakultetu. U sklopu struke, a nevezano za fakultetsko obrazovanje pohađala je radionicu *Osnove spikerskog zanata* u sklopu udruge Vang, a tijekom studija sudjelovanjem u terenskim nastavama u Lavovu i Kijeve usavršava poznavanje ukrajinske kulture i običaja kao i vladanje ukrajinskim jezikom. Također se aktivno služi engleskim jezikom, a u manjoj mjeri i ruskim i njemačkim jezikom.

Prilozi

Prilog A. – Transkripcija govora Dmitra Ščebetjuka

Спочатку було слово. І слово було «лінь». Кого б ви назвали найлінившою людиною на планеті? Як на мене, якби в книзі рекордів Гіннеса були такі... Така винагорода, то її мабуть отримали би Адам і Єва. Тому що вони з самого початку віків, в Едемському саду, нічого не робили, все в них було. Коротше, лінилися, як могли. І я навіть не уявляю, як можна нічого взагалі не робити. Хоча, насправді, уявляю. І періодично користуюся цим, і роблю. І все ж, в певний момент, їм настільки стало нудно, Адаму і Єві, що Бог їх вигнав і їхнє життя стало цікавішим. В них з'явилися якісь потреби, вони повинні були щось робити для того, щоб їсти, для того, щоб одягнутися, і тут виникла така собі лінь. Тому що деколи ти чогось не хочеш робити. І, насправді, зараз з лінню дуже багато різних асоціацій. У мене особисто бувають такі моменти, коли я навіть плутаю, де лінь, а де я прагну просто відпочити.

Коли готуюсь до змагань інтенсивно, мій організм там, сперше там, сильний, все, я тренуюсь, тренуюсь, тренуюсь, і тут, в якийсь момент, вранці прокидаюся і не хочу вставати. І не встаю. Не йду на тренування. Мене це гризе, мене гризе, що я такий лінивий, капець, як я міг, я ж хочу стати чемпіоном, це ж моя ціль. І цілий день, фактично, у мене проходить в думках, що «блін, який я лінивий. Чому, чому, чому я цього не роблю?» І, по факту, я не відпочиваю. Я постійно думаю про те, що я не пішов на тренування. Потім я стабілізуюся, нормально тренуєшся, тренуєшся, тобі починає набридати все це, тому що тренувань настільки багато, що ти відчуваєш себе як зомбі. І в один прекрасний момент ти хворієш. І то таки: «О, таак! Тепер я можу відпочити, і я не винен нікому нічого, і я спокійно можу собі лежати, лікуватись та читати... Ну – лінуватись. І мене це буде абсолютно не стосуватись, не буде гризти. Лінь — це найграндіозніша відмазка, яку придумало людство для того, щоб не робити того, що ти хочеш.

Коли мене покликали на TEDx, розглядали мою кандидатуру, мені сказали "треба написати текст", я подумав: «Вау, круто, TEDx, блін!» Неймовірно, я так давно мріяв про це. Це ну, не те що би виступати на людях загалом. А тут до мене підійшла лінь, обійняла мене ніжно, і сказала: «Чувак, подумай. Стільки часу, стільки енергії треба витратити. Ти ж вже і так купую всього займаєшся. Ляж, відпочинь.» І я ліг і відпочив, десь півтора

тижня, аж поки мені не написали організатори: «Ми ж чекаємо до неділі твого тексту.» Я так і це зробив, написав в останній момент, відправив. І, знаєте, я не шкодую, тому що я отримав дуже багато емоцій, вражень від пересилення цієї лінії. І саме головне, що я зрозумів, що я цього хочу. Також дуже важливо займатись тим, що ти хочеш.

Рік тому ми з Марго Гонтар заснували ініціативу «Доступно UA». Ми перевіряємо різні заклади на доступність для людей на калясках. Робимо фотозвіти, в яких пишемо, який там вхід доступний чи недоступний, зручність середині пересування, вбирання самі основні моменти для людей на калясках. Також, ми навіть рекомендуємо ті, які є доступними. Також, ми почали знімати відеоблог, в якому показуємо людям з інвалідністю, про те, як долати перешкоди які є. Про те, що попри те, що в нас є в країні, все одно можна подорожувати, жити і насолоджуватись життям. І разом з тим ми зачіпаємо тему доступності.

Люди свідомі дивляться ці відео, ми ніколи нікого не сваримо, але подивившись ці відео, свідомо людина розуміє що це не нормально там, приграти по сходинках, і так далі. В один момент я згадав собі, що колись після травми я лежав і думав: «Хочу піти на вулицю.» Але потім, в одному: «Та ну, так лінь, так лінь, не хочеться.» І насправді, тоді я так подумав, подумав довше, і докопався до того, чому я лінююся. Насправді, бувають такі моменти, коли ти боїшся чогось, і тому лінюєшся. І тому ти не робиш. Ти боїшся втратити можливість і час, а натомість втрачаєш його ще більше, тому що ти цього не робиш. Якби ти почав навіть хоча би зі швидкістю равлика-Павлика це робити, ти би все одно якось продвинувся. І от, я лежав тоді і почав розуміти, що я не хочу на вулицю насправді тому, що я боюся, там як я спускаюся, як я потім підніматимусь по сходинках.

Мене це дуже заділо. І... Блінь... Ну... Я ж знаю, як на вулиці класно. І саме цікаво, що навіть досі я досить активна людина, але були і такі моменти, коли я розумію, що я чогось не роблю тому, що мені там, можливо, лінь, можливо, не лінь... Я от хочу в парк «Київ у мініатюрі» вже років п'ять піти. І якось так: «А, та ну, та він так далеко там.» Потім розумію, що я не хочу туди насправді іти, в певній мірі, через сходинки. І тоді в мене виникла ідея зробити "Доступно челендж", в якому ми зробили, так би мовити виклик людям з інвалідністю, самі собі роблять. Для когось - це вийти з дому, для когось - це сходити десь в ресторан, чи вийти взагалі на люди. І хотілося зняти щось таке цікаве і захопити людей. Я думав, ну, я вже по сходинках десь пересуваюся, і коли це виникла

ідея, ми будемо: А чом би не зробити щось грандіозне? І зараз покажу відеотізер, я думаю, ви зрозумієте, що ми саме зробили.

«Завтра — "Доступно челендж". Зроби виклик собі, та покажи іншим, що можливо все.»

Не знаю, чи впізнали Ви це місце... Так? Супер. Ну, було дійсно цікаво. І саме головне, що ідея виникла, і буквально втілили ми її через три дні. Тому що, знаючи свою лінь, я розумію, якщо я відкладу на трошечки, ще на день, другий, навіть уже в день, коли ми мали підніматися, я вже не хотів цього робити. Я думав... Але була відповідальність. Ми збрали вже волонтерів, домовились, все, і довелося так і піднятися, і воно того було варте. По стрільбі з лука я в резерві паралімпійської збірної. І це увийшло так, в певній мірі, випадково. Тому що... Ну... Те що було випадково, я займався би, мені це подобалося, і лінь мене там взагалі не чіпала, бо я ходив для себе.

Коли я їхав у Львів вперше, мій тренер сказав що... Я не хотів їхати на збори по стрільбі з лука перший, за свій рахунок, все, мені було страшно реально. Тренер каже: «Ні, їдь!» Я їду в інтересі, у мене нікого знайомого у Львові не було, і пишу в телефоні у Фейсбуці, ну щастя, що є Фейсбук, тому що, пишу: "Не знаю, де буду жити, де взагалі ночувати." Їхав з думкою, що буду взагалі на вулиці десь там ночувати типу. І потім, завдяки цій поїздки, я потрапив у паралімпійську збірну в резерв. Це мене дуже надихнуло. І я готувався по плаванню взагалі, в де Ріо до Паралімпіади. Але, в один прекрасний момент, в один день мені подзвонили, сказали, що я по стрільбі з лука не їду тому, що не вистачає коштів, а ще через день сказали, що я по плаванню не їду. І тут все пропало. Ціль у моєму житті зникла. Але в мене було «Доступно UA».

І ми якось так... Я собі передумав, передумав, забув, і пішов далі, не зациклювався, не залінився. Працював далі. І все ж, коли ми відправляли в Ріо вже паралімпійців, я зрозумів, ну, мене як перекинуло: «Все, чувак, твоєї цілі нема.» І я лежу і думаю, що робити? Ну, мені нічого не хочеться робити. Ріо через чотири години. Паралімпіада наступна знову через чотири роки. І, признаюся, я тиждень взагалі, навіть більше не вставав з..., ну, з ліжка вставав як, але тільки вдома був. І мені дзвонили там, казали: «Чувак, типа давай зустрінемося, давай погуляєм». Я: «Ні, я не можу, я не можу...», і мені... Мене це дуже лякало, тому що я нічого не хотів робити. Але тоді, по «Доступно UA» нам дали грант британці, і ми почали працювати далі. У мене знову з'явилась ціль, а тут вже не за горами, буквально насправді завтра, чемпіонат, ну, мої запливи по Чемпіонату України з плавання, і я знову закрутився. Тобто потрібно пам'ятати, наскільки важлива ціль у боротьбі проти ліні. І що сталось? Коли нам дали грант, у мене прокинулась знов-таки лінь. Ми... Я... Ну, займаємося цим на волонтерських основах.

В перший період це дуже подобалося, ми робили ці відео, все, отримували задоволення, а тут дали грант і тут з'явилося «треба». Тобто, по суті, ти робив все те ж саме, але тепер тобі треба зробити стільки-то звітів, зробити стільки-то відео, ти маєш звітувати про все це. І я признаюся, я не казав Марго, ну в мене це почало... «Я не хочу. Ні. Все, це те, в перше чого я не люблю». Ну, і мені довелося знов-таки подумати і пересилити. «Стоп. Не змушуй себе робити. Бажай це робити». Я згадав, що, насправді, я люблю це робити, а мені просто вже за це є якась підтримка. І були такі моменти, вранці, наприклад, особливо, мені навіть соромно трохи признаватись, я оце лежу, прокидаюся, мені на сьому на тренування, я прокидаюся о шостій годині і думаю, як би це пошвидше все зробити? Мені треба встати, вдітись, в мене є півгодини вдітись, вмитись, поїсти. Так. Треба поїсти.

Мабуть, краще сперше поставити гріти їсти, потім піти вмиватись, а потім вдітись. Ні, чи, може, спочатку вдітись, а потім, щоб не вертатись. Раптом холодно. Коротше, я зациклююсь, закручуюсь, і я двадцять хвилин просто думаю, як швидше і ефективніше все зробити замість того, щоб встати і піти робити. І я не йду на тренування через це. Лягаю далі спати. Прокидаюся вдруге, відчуваєш себе повним лайном. Заради такої одної... Ну, через таку елементарну річ ти не пішов на тренування, ти став на якийсь маленький крок назад від своєї цілі.

І тепер я вже, коли ловлю себе на таких думках, я рахую до трьох, максимум до п'яти, встаю і йду роблю хоч щось. Бувають такі моменти, коли я хочу, я можу більше витратити часу на те, щоб відмазатись від того, що мені треба, аніж взяти і зробити. Це буває зі сміттям, але саме просте, що я зрозумів нещодавно, коли вже лежиш в ліжку там, засинаєш, все, тут поклик природи, і ти думаєш «Блін. Я вже сплю. Так добре.» Думаєш: «Ні. Я краще піду потім. Зараз я ляжу, засну.» Окей, засинаєш, все, але прокидаєшся в три ночі, або п'ять ранку, за півгодини як тобі треба вставати, і все одно ідеш за покликом природи. Я тут зрозумів, якщо є якась така штука, яку треба по-любому зробити, встав, зробив, і лягай, спи спокійно. Лінь — не приходить до нас зранку зненацька. Вона готує свій напад з вечора. Коли ми дивимось серіал улюблений, ми думаємо: «Та ладно, я мав лягти о десятій чи об одинадцятій, і я ляжу краще трошки пізніше, це ж такий класний серіал. Він мене надихає, я маю скільки енергії, я збудував завдяки його перегляду скільки планів у своєму житті!»

Або ще краще книжка. Книжка – це взагалі ідеальна. Книжка — скільки мотиваційних штук там, чи ще щось, але ти лягаєш пізніше спати. Саме цікаво, що навіть ЖЕК заодно

з твоєю лінню, виключить ввечері воду гарячу. І вранці ти вже прокидаєшся, плюс до того, що ти передивився серіалів, а так ще і води гарячої нема. А на вулиці пішов дощ. Ну все. Тепер точно вже нікуди діватись, лягаю спати далі. Тому треба готуватись до всяких таких несподіванок. І знати, що вони можуть трапитися. І взагалі, коли багато всього вирішуєш змінити в житті, ти, швидше за все, не зробиш нічого.

У мене так з тренуваннями було, я тренуюся три-чотири рази на тиждень в такі розслаблені періоди, але в період підготовки я починаю три-чотири тренування на день робити. Як починаю? Я кажу собі: «Так. З понеділка буду робити три тренування там.» Встаю о шостій ранку і все. В шостій ранку я не прокидаюсь, або прокидаюсь і лягаю далі спати успішно. Потім, на друге думаю: «Стоп. Я вже вранці не пішов, нащо йти на друге? Ну це ж уже неефективно. Я планував зробити три тренування, а буду робити два». І розумію в якийсь момент, що я провтикав. Треба було все-таки на друге йти тренування. Так би хоч щось було. Але ввечері я думаю: «Йти на третє тренування?

Та ні, але я ж уже два тренування не зробив, нащо це?» І так я можу цілий тиждень, і кожного разу тиждень нічого не робиш. А тренування наступного і наступного дня, аж поки не почнеш робити те одне тренування, і потім потроху, потроху набавляєш, набавляєш. Тому треба пам'ятати, що не завжди нам вистачає енергії для того, щоб робити все відразу. Треба почати з чогось меншого. І саме головне, що треба усвідомлювати, що чому ти цього не робиш, що ти втрачаєш коли ти цього не робиш. Лінь — це не причина. Лінь — це наслідок. Дякую.

Prilog B. – Prijevod govora Dmitra Ščebetjuka

U početku bijaše riječ. I riječ je bila lijenost. Koga bi imenovali najljepijim čovjekom na svijetu? Ako mene pitate, kad bi u Guinnessovoj knjizi rekorda bila takva nagrada, dobili bi je Adam i Eva. Jer u samom početku vijekova u Rajskom vrtu, ništa nisu radili, sve su imali. Ukratko, bili su lijeni koliko su mogli biti. I ja čak ne mogu ni zamisliti kako je moguće uopće ništa ne raditi. Ipak... Zapravo mogu zamisliti. I povremeno to i radim. I tako, u jednom trenutku, Adamu i Evi je toliko bilo dosadno, bog ih je protjerao i njihov je život postao zanimljiviji. Pojavile su se neke potrebe, morali su nešto raditi kako bi imali što jesti, kako bi imali nešto za obući i tu se razvio neki oblik lijenosti. Zato što ponekad nešto ne želiš raditi.

I uistinu, sada je jako puno raznih asocijacija vezanih za lijenost. Ja sam se osobno našao u nekim momentima u kojima sam čak miješao kada je u pitanju lijenost, a kada sam uistinu samo odmarao. Kada se intenzivno pripremam za natjecanja, moj organizam je u početku snažan, ja treniram, treniram, treniram i onda, u jednom trenu, ujutro se probudim ne želim ustati. I ne ustajem. Ne idem na trening. Grize me to, grize me što sam tako lijen. Glupan, kako sam mogao, pa ja želim postati šampion, to je moj cilj! I meni cijeli dan ustvari prolazi u mislima o lijenosti. Kako sam tako lijen, zašto, zašto? Zašto ne radim to? I zapravo se ne odmaram. Ja neprekidno razmišljam o tome kako nisam otišao na trening. Onda se stabiliziram, normalno treniraš, treniraš i sve to te počinje umarati. Zato što je treninga tako mnogo, ti se počinješ osjećati kao zombi. I u jednom prekrasnom trenutku si bolestan. I pomisliš: „Too! Sada mogu odmoriti i nikome ništa nisam kriv i mogu mirno ležati, liječiti se i čitati“ ...Znači ljenčariti. I apsolutno me to neće dirati, neće me gristi. Lijenost je najgrandiozniji izgovor koji je čovječanstvo smislilo kako se ne bi učinilo ono što se želi. Kada su me pozvali na Tedx, razmatrali su moju kandidaturu, rekli su mi da treba napisati tekst. I ja sam pomislio: „Vauu, kul, TEDx, ...sranje“. Nevjerojatno, tako dugo sam maštao o tome. O tome, jel', ne o govorenju u javnosti općenito. A tada je do mene došla lijenost, zagrlila me nježno i rekla: „Prijatelju, razmisli, toliko vremena, toliko energije treba potrošiti, već si toliko toga učinio, lezi i odmori se“. I legao sam odmoriti. Tjedan i pol, sve dok mi organizatori nisu pisali: „Tvoj tekst čekamo do nedjelje“. I tako sam i napravio, napisao sam ga u zadnji čas i poslao. I znate, ne žalim jer sam dobio mnogo emocija, iskustava, od prevladavanja ove lijenosti. I najvažnije je da sam shvatio da ja to želim.

Također, vrlo je važno baviti se onime čime se želiš baviti.

Prije godinu dana Margo Gontar i ja osnovali smo inicijativu „Dostupno.UA“. Mi uspoređujemo razne institucije koje omogućavaju pristupačnost osobama u invalidskim kolicima. Radimo foto izvješća u kojima pišemo gdje su dostupni ulazi, a gdje nisu, kakva je

praktičnost sredine za kretanje, pospremanje, najosnovnija pitanja za osobe u invalidskim kolicima. I također preporučamo one koji su dostupni. Također smo počeli snimati i Foto Blog u kojem osobama s invaliditetom pokazujemo kako savladati postojeće prepreke. Međutim, unatoč tome kako je u našoj državi, svejedno je moguće putovati, živjeti i uživati u životu. I u skladu s tim, dotičemo se teme pristupačnosti. Osviješteni ljudi su gledali ove videe, nikada nikoga ne kritiziramo, ali pogledavši ove videe, osviješten čovjek razumije da skakati po stepenicama nije normalno itd.

I u jednom trenutku prisjetio sam se kako sam nekad nakon ozljede ležao i razmišljao: „Želim izaći vani“. Ali onda, u drugom trenutku pojavi se takva lijenost, takva lijenost – ne da mi se. I uistinu, tada sam razmislio, razmislio još i dokopao se saznanja zašto sam tako lijen. Zaista, ima trenutaka kada se nečega bojiš i zbog toga ljenčariš pa zbog toga onda ne radiš. Bojiš se da ćeš potrošiti te mogućnosti, vrijeme, a na to još više trošiš. Zato što ništa ne radiš. Kad bi počeo raditi, makar i puževom brzinom, svejedno bi nekako napredovao. I tako sam ja ležao i počeo shvaćati da ne idem vani zato što se zapravo bojim koliko ću bit brz, kako ću se popeti uz stepenice. I to me pogodilo... i... kvragu. Ja znam kako je dobro vani. I zanimljivo je što sam čak i sada dosta aktivan čovjek. Ali bilo je trenutaka u kojima sam shvaćao da ne radim nešto zato što sam možda lijen, možda ne lijen... Ja želim otići u park „Kijev u minijaturi“ već pet godina. I onda: „Aaa, ma ne, to je tako daleko“. Onda shvatim da zapravo ne želim tamo ići zbog stepenica. I tada sam došao na ideju „Dostupno challenge“ u kojem bismo, takoreći, pozvali osobe s invaliditetom. Za nekoga je to izlazak iz doma, za nekoga je to odlazak u restoran, općenito izlazak među ljude. Htio sam uvesti nešto tako zanimljivo i okupirati ljude. Mislim si pa ja se već krećem i po stepenicama i sve, i kada se pojavila ta ideja, pomislili smo: „A zašto ne bi napravili nešto veličanstveno?“

I sada će prikazati video teaser, mislim da ćete razumjeti što smo napravili. (prikaz video teasera).

Ne znam jeste li prepoznali grad... Da? Super! Pa, bilo je doista zanimljivo. I što je najvažnije, kad se naša ideja pojavila, proveli smo je u djelo za doslovno za tri dana. Jer poznavajući svoju lijenost, bilo mi je jasno da ako odgodim to samo malo, za dan, dva, čak i na dan kada smo se trebali uspjeti, ...ja više nisam htio to učiniti. Razmišljao sam... Ali, postojala je odgovornost. Već smo skupili volontere, dogovorili sve i morali smo se popeti. I vrijedilo je.

Ja sam zamjena u paraolimpijskom timu streličarstva i slučajno sam tamo upao. Zbog... Pa... Bilo je slučajno... Trenirao bih, sviđalo mi se to i lijenost me tu nije obuzimala jer sam radio to radi sebe. Kad sam prvi put išao u Lavov, moj trener je rekao... Ja prvo nisam htio ići na okupljanje streličarskog tima sve o svom trošku. Bio sam stvarno uplašen. Trener kaže: „Ne,

idi!“ . Ja idem u drugi grad, ne poznajem nikoga u Lavovu i pišem na mobitelu, na facebooku... Sreća pa postoji facebook jer pišem: „Ne znam gdje ću odsjesti, gdje uopće prespavati“. Išao sam s mišlju da ću spavati tamo negdje na ulici. I onda, zahvaljujući tom putovanju realno, upao sam u rezervu paraolimpijskog tima. I to me jako potaknulo. I uglavnom sam se pripremao za plivanje za Paraolimpijadu u Rio. Ali u jednom predivnom trenutku, jednog dana su me nazvali i rekli mi da ne idem sa streličarstvom jer nedostaje sredstava, a još nakon nekoliko dana su rekli da ne idem ni s plivanjem. I tu je sve propalo. Cilj u mom životu je nestao. Ali imao sam „Dostupno.UA“... I nekako smo... Razmislio sam i razmislio, zaboravio i krenuo dalje kako ne bi zaglibio, ulijenio se. Radio sam dalje. I još, kada smo već otpremali paraolimpijce u Rio, shvatio sam, pa, kao da mi je sinulo: „To je to, stari, tvog cilja nema“. I ležim i razmišljam što činiti? Pa, ništa mi se ne da raditi. Rio je za četiri sata. Sljedeća Paraolimpijada je za četiri godine. I priznajem, cijeli tjedan, čak i više se nisam micao... Mislim, iz kreveta jesam ustao, ali samo sam doma bio. I zvali su me, govorili: „Priatelju, daj da se nađemo, da se vidimo“. A ja: „Ne, ja ne mogu, ne mogu...“. I to me strašno plašilo jer ništa nisam htio raditi. Ali onda za „Dostupno.UA“ su nam Britanci dali potporu i počeli smo raditi dalje. Ja sam opet imao cilj, a pojavilo se tu, čak i ne preko svijeta, doslovno uistinu sutra, i prvenstvo, tj. moje plivanje na prvenstvu Ukrajine u plivanju i to me opet okrenulo. Odnosno, treba imati na umu koliko je cilj važan u borbi protiv lijenosti.

I što se dogodilo? Kad su nam dali potporu, u meni se ponovno probudila ta lijenost. Mi... Ja... Dakle, bavimo se ovime na volonterskoj osnovi. U prvom periodu je bilo vrlo ugodno, radili smo te videe, sve, uživali smo, a sad su nam tu dali potporu i pojavilo se to „*treba*“. To jest, u suštini radiš istu stvar, ali sada trebaš izraditi toliko izvješća, napraviti toliko videa, moraš sve to prijaviti. I priznajem, nisam rekao Margo, mene je to počelo... „Ja neću! Ne. To je to, to je ono što ja ne volim“. I morao sam ponovno razmisliti i nadvladati to. „Stop. Ne prisiljavaj se to raditi. Želi to raditi“. Shvatio sam da zapravo želim to raditi i da zapravo samo imam neku vrstu podrške za to.

I ima takvih trenutaka, ujutro naprimjer, čak me malo sram priznati, ležim, budim se, u sedam imam trening, budim se u šest sati i razmišljam: „Kako sve to brže napraviti. Trebam ustati, obući se, imam pola sata, obući se, umiti se, pojesti. Da, treba pojesti. Možda je bolje prvo staviti jelo da se grije, onda se otići umiti i onda se obući. Ne, jel' može prvo oblačenje, a onda, da se ne vraćam. Odjednom je hladno“. Ukratko, zaglibim, vrtim se u krug i dvadeset minuta ja samo razmišljam kako brže i učinkovitije sve napraviti umjesto da ustanem i samo počnem to raditi. I ne idem na trening zbog toga. Nastavljam dalje spavati. Budim se drugi put, osjećaš se kao zadnje govno. Zbog takve jedne... Zbog takve elementarne stvari nisi otišao na trening,

napravio si mali korak unazad od svog cilja. I sada već, kada se ulovim u takvim mislima, brojim do tri, maksimalno do pet, ustajem i radim što već. Dogode se takvi trenuci kada ću..., kada mogu potrošiti više vremena na to da se riješim onoga što trebam napraviti, nego na to da to samo učinim. To mi se događa i s bacanjem smeća, ali najjednostavnije je, što sam nedavno shvatio, kada već ležiš u krevetu, zaspeš i sve, tu je zov prirode i pomisliš: „Dovraga. Već spavam. Tako je dobro“. Pomisliš: „Ne. Bolje da poslije idem. Sada ležim, tonem u san“. Okej, zaspeš i sve, ali budiš se u tri u noći ili pet ujutro, pola sata prije nego trebaš ustati i svejedno ideš za zovom prirode. I tu sam shvatio da ako postoji nešto što svakako treba učiniti, ustani, napravi i lezi mirno spavaj.

Lijenost nam ne dolazi ujutro iznenada, ona svoj napad priprema navečer. Kada gledamo omiljenu seriju, mislimo: „Ma dobro, trebao sam leći oko deset – jedanaest, leći ću radije malo kasnije, to je tako dobra serija. Inspirira me, koliko energije imam, zahvaljujući njoj sam osmislio toliko planova u svom životu“. Ili još bolje knjiga. Knjiga je općenito idealna. Koliko u knjizi ima motivacijskih stvari ili čega već... Ali ti ideš kasnije na spavanje. Najzanimljivije je što je čak i ЖЕК²⁹ u suradnji s tvojom lijenosti pa navečer isključi toplu vodu. I ujutro se već probudiš, a osim toga što si pregledao seriju još plus nema tople vode. A vani je počela kiša. To je to. Sada točno više nemam izbora, idem spavati dalje. Zato se treba pripremati za sva takva iznenađenja. I znati da se ona mogu dogoditi. I općenito, kada odlučuješ mnogo toga promijeniti u životu, najvjerojatnije nećeš napraviti ništa. Meni je tako bilo s treningom. Treniram tri – četiri puta tjedno u tim opuštenim periodima, ali u periodu priprema počinjem trenirati tri – četiri puta dnevno. Kako počinjem? Ja kažem sebi: „Da. Od ponedjeljka ću početi raditi tri treninga. Ustajem u šest ujutro i sve“. Naravno, ne probudim se u šest. Ili se probudim i uspješno nastavim dalje spavati... Onda, za drugi trening pomislim: „Stop. Već nisam otišao na prvi trening ujutro, zašto ići na drugi? Pa to nije učinkovito. Planirao sam odraditi tri treninga, a napraviti ću dva“. I u nekom trenu shvatim da sam pokleknuo. Trebalo je svejedno otići na drugi trening. To bi bilo barem nešto. Ali navečer razmišljam: „Ići na treći trening? Ma ne, pa već dva treninga nisam odradio, zašto bi išao?“ I ja tako mogu cijeli tjedan i svaki put tjedan dana ništa ne radiš. A trening je sljedećeg i sljedećeg dana, sve dok ne odeš na taj jedan trening i onda malo pomalo nadoknađuješ i dodaješ. Zato treba zapamtiti da nemamo uvijek energije za raditi sve odjednom. Treba početi od nečeg manjeg. I što je najvažnije, treba biti svjestan onoga zašto ne radiš, što gubiš kada to ne radiš. Lijenost nije uzrok. Lijenost je posljedica. Hvala.

²⁹ЖЕК (Житлово-експлуатацијна контора) – hrv. ŽEK - Ured stambeno komunalnog poduzeća (prijevod Martina Karlović)

Prilog C. – Transkripcija govora Rostislava Romanjiva

А зараз ми подивимось чи достатня сила волі, за те щоб вибудувати твою ціль, вибудувати той план, твою мрію, яку ти хочеш реалізувати у життя. Я хочу сказати що все вибудовується з нашої середини, зі нашого мозку. Як ми хочемо побудувати якусь сіль, нам треба подивитись чи ми можемо це зробити, чітко, структуризовано. Як це перевірити зараз? Послідкуємо за собою. Подивимось назад. Побачимо як ми будуємо маленькі навикки. Побачимо як ми вибудовуємо цілі, звички. Цілі і звички – перебудуємо їх у навик, для того що адаптуватись у цьому світі. Подивись наприклад, якщо ти хочеш побачити себе, чи дивиться як побудувати звичку, яку ти хотів раніше вибудувати. Наприклад, ранкове прокидання, вечірне харчування, ранкове харчування... Це все, все, повністю... Перевір... Те що ти хотів і чи ти це реалізував. Якщо ті маленькі звички тобі піддавались ось так, то для до великої сили, великий план – просто масштабність, а внутрішня сила буде тебе підігрівати, тому що в тебе було достатно. Ти вже реалізував багато своїх мрій, бажань, а саме мікромасштабу, прийнявши їх в навикки.

І що б ти зараз не сказав, процес зараз цього тренування – шоста ранку. Шоста ранку поки велика кількість людей дримає, але я пішов на тренування саме по тій причині, що в мене вчора був план. І немає значення коли лягаю спати, коли я встаю. Я постав план що я маю бути в такий годинні в спортзалі. Все. Як я це вирішу, залежить також від мене. Подібне, якщо у тебе буде план, і ти вибудовуєш структуру, навіть якщо ти лягаєш в перший ночі, потім просто сказати: «О, я ліг о перший ночі, я не можу встати». Це слабкість. Тому що є план. Якщо ти, скажись, ліг з перший ночі так, ти прийняв рішення лігти о перший ночі. Якщо тобі хтось і нав'язав це... нав'язування, знаєш це така штука, на яку ми погоджуємось, а це наше рішення. Погодження – це наше рішення! Прикидуєш? І ми погоджуємось на те що нам хтось нав'язав. «Дурня». Ми погодились лягти о першій ночі. Ми лягли якщо ми погодились, запланували собі цю ціль – встати о шостій ранку і піти куди нам потрібно, будувати звичку, навик тренувати. Ого! Оце тоді сила проявляється, тоді немає значення коли лягаєш, ти береш своє і далі дієш. І ти побачиш, що в процесі ти будеш ти в синергії з організмом, тому що ти сьогодні ліг о перший ночі, а встаєш о шостій ранку. Ти довго так не витримаєш і організм ти скаже: «Хлопче, давай ми з тобою домовимось, що бо все-таки ми лягали якось раніше і для видбудови тої звички ходіння в спортзал наприклад для тебе, якщо вони актуальні. Ти зрозумієш, що варте лягти трішки раніше, і тоді я буду відчувати себе комфортно. Тоді

буду відчувати себе вільно. В ці моменти ти починаєш бути в синергії й план починає рухатись. Тому що, коли ти починаєш, багато що буде з тобою в дисонансі, багато хто буде проти тебе. І навіть твоє внутрішнє... Це з душі, може бути проти тебе. Ти будь готовий до того, що ти будеш рухатись зі своїх мрій, зі своїх поставлених цілей. І переводити свої бажання, що ти хочеш у собі удосконалити в навик. І це будеш робити легко. Якщо ти ще до цього багато навиків не вибудував – це маячня. Подивися як ти успішно включаєш світло, подивися як ти легко умикаєш чайник, який у тебе стоїть досить довго вдома, подивися як ти легко користуєшся комп'ютером, мишкою, клавіатурою. Немає навиків? Є в тебе за що гордитись. І ти можеш вибудовувати набагато більше навиків, набагато більших цінних, та креативних ідей реалізувати у своєму житті для цього світу і для цієї планети. Звісно, якщо це з добрими намірами і з адекватними мислями. Якщо ти віриш в себе, ти зможеш. Дій!

Prilog D. – Prijevod govora Rostislava Romanjiva

A sada ćemo vidjeti je li snaga volje dovoljna za stvaranje tvog cilja i stvaranje tog plana, tvog sna, koji želiš ostvariti u životu. Hoću reći da sve nastaje iz naše nutrine, iz našeg mozga. I ako želimo doći do nekog cilja, trebamo vidjeti možemo li mi to učiniti jasno, strukturirano. Kako to provjeriti odmah? Pobrinito se za sebe. Pogledajmo unatrag. Pogledajmo kako gradimo male vještine. Pogledajmo kako izgrađujemo ciljeve, navike. Pretvorimo te ciljeve i navike u vještine kako bismo se adaptirali u ovome svijetu. Pogledaj naprimjer..., ako želiš vidjeti sebe ili... vidjeti kako ćeš steći vještinu koju si ranije htio stvoriti... Naprimjer ranojutarnje buđenje, večernja prehrana, jutarnja prehrana... Sve to, kompletno sve... Provjeri... Ono što si htio i jesi li si to realizirao. Ako su ti te male navike išle od ruke tako jednostavno, onda je jasno da je za postizanje velikog cilja proporcionalno imati veliki plan. A unutrašnja sila će te poticati jer ti je već dosta. Već si realizirao mnogo svojih snova i želja, pa i one malih razmjera, koje si pretvorio u navike.

I što god da kažeš, sada proces ostvarenja ovog treninga čini pojam *šest sati ujutro*. U šest ujutro dok veliki broj ljudi još uvijek spava, ja sam došao na trening upravo zbog toga što sam sinoć imao plan. I nije važno kada idem na spavanje, kada ustajem... Isplanirao sam da moram u određeno vrijeme biti u sportskoj dvorani. To je to. Kako ću to izvesti, ovisi također o meni.

Isto tako, ako imaš plan i razviješ strukturu, čak i ako liježeš u jedan noću, lako je nakon toga reći: „O, legao sam u jedan noću, ne mogu ustati“. To je slabost. Zbog toga što postoji plan.

Ako si, recimo, otišao na spavanje u jedan u noći, donio si tu odluku da ćeš tada leći. Ako ti je netko i nametnuo to, ...nametanje, znaš, to je stvar oko koje se slažemo, a to je naše rješenje. Slaganje – to je naše rješenje! Kopčaš?! I slažemo se u tome da nam je netko to nametnuo. Budala. Dogovorili smo se da ćemo leći u jedan sat u noći. Legli smo kao što smo se dogovorili, isplanirali smo taj svoj cilj – ustati u šest ujutro i otići gdje trebamo, stvarati naviku vještine treniranja. Oho! E tu se javlja snaga, tada nije važno kada liježeš – radiš svoje i guraš dalje.

I vidjet ćeš da ćeš u tom procesu biti u sinergiji s organizmom jer si danas legao u jedan u noći, a ustaješ u šest ujutro. Nećeš dugo tako izdržati. I organizam ti govori: „Mamak, daj da se dogovorimo nešto... da ipak liježemo nešto ranije, naprimjer zbog stvaranja navike odlaska u sportsku dvoranu, i zbog tebe. Ako je to aktualno, razumjet ćeš da se isplati leći malo ranije i onda ću se i ja osjećati ugodno. Osjećat ću se slobodno. U tim momentima počinješ biti u sinergiji i plan se počinje kretati. Jer kada počinješ, puno toga će biti u neskladu s tobom, mnogi

će biti protiv tebe. Čak i ono u tebi... Ono iz duše može biti protiv tebe. Budi spreman na to da ćeš ići dalje, polaziti ćeš od svojih snova, svojih ciljeva koje si postavio.

I pretvorit ćeš svoje želje u vještine, koje želiš u sebi uspostaviti. I to ćeš činiti lako. Ako do sada nisi razvio mnogo vještina – to je glupost. Pogledaj kako uspješno pališ svjetlo, pogledaj kako lako uključuješ čajnik koji već dugo imaš doma, pogledaj kako se s lakoćom koristiš računalom, mišem, tastaturom. Nemaš vještina? Imaš se čime ponositi. I možeš izgraditi mnogo više vještina, mnogo više vrijednih i kreativnih ideja realizirati u svome životu za ovaj svijet i za ovu planetu. Naravno, ako to dolazi iz dobrih namjera i adekvatnih misli. Ako vjeruješ u sebe, možeš. Djeluj!

Prilog E. – Transkripcija govora Ane Bučević

Veliki pozdrav dragi moji kokreatori. Uuuu, vrti mi se ova stolica na kojoj sidin. Držat ću se ode za šank. Kako ste? Nadan se da ste super, ponediljak, najlipši dan u tjednu, posli utorka, sride, četvrtka, petka, subote i nedilje. Znači svaki dan je stvarno, ponediljak, utorak, srida, kako god se zva', totalno je nebitno. Kad ste zadovoljni, sretni i volite ono što radite i uživete u životu, svaki dan vam je divan. Zapravo je ponediljak, ako ne volite ponediljak, to je vjerojatno znak da radite nešto šta ne volite. Tako da van to nema veze s ponediljkon. To ima veze s vama. Dobro.

Ovaj, evo video koji je nastao (fonemski glasnik ə) kad san objavila, sad kad smo bili u Sarajevu, kako je Smiljan Mori išao raditi motivaciju sa igračima Želje³⁰ dan prije utakmice i sutra je Željko nakon dvanaest godina slavio i ovaj, stvarno san bila oduševljena s tim i podijelila san s vama tu vijest na facebook-u i ne'ko je dole napisao: „Joj Ana, molin vas možete li snimiti video vezano za sport i zakon privlačenja, motivaciju, bilo da će to gledati sportaši, bilo da će gledati treneri“, tako da evo.

Ono što je fascinantno je ovo što se dogodilo sa igračima Želje, jer je (fonemski glasnik ə), oduševljena sam da (fonemski glasnik ə) ljudi shvaćaju, treneri shvaćaju važnost motivacije u sportu i zaista najmanje su mišići ti koji nose sportaša. Talenat je također važan, ali talenat bez snage duha i bez rada ode gore (pokazuje kažiprstom na čelo) i najbolji talenat će propasti i uništiti će ga zapravo to, ta sabotaža uma. Ono što je, ovaj, uvijek tvrdim, pokazatelj, su rezultati. Rezultati me jedno zanimaju kao pokazatelj nečijeg rada. Tako da, što bi se desilo da Smiljan nije održao motivaciju, nikada nećemo saznati. Međutim, on je otišao, odradio, sutra je nakon dvanaest godina Željko pobijedio. Meni zaista sasvim dovoljno kao nekome 'ko se bavi time, da povežem jedno s drugim i koliko, koliko je zapravo motivacija važna.

Ako se, ako pogledate uspješne sportaše, vidjet ćete što im je zajedničko. Upravo taj rad na svome umu, rad na svome duhu. (fonemski glasnik ə) ja ću vam dole u opisu videa staviti link jednog UFC, kako se to kaže, U H F C, nemam pojma, neki sportaš, koji se zove Connor McGregor, koji je (duljenje vokala e), ja sam ovaj link nedavno podijelila na svom facebook-u profilu di san rekla: „Evo još ludih ka' i Ana“. I ovaj sportaš se usudio javno pričati o zakonu privlačenja i kreativnoj vizualizaciji. Dakle, on je (fonemski glasnik ə), pogledajte, pogledajte

³⁰ Željko je kratica kojom se naziva sarajevski Fudbalski klub Željezničar.

link koji san vam stavila u opisu. Znači, na konferenciji za novinare, novinar ga pita: „Da li ste vi svjesni da ste dan prije točno opisali kako ćete pobijediti, točno na koji način ćete pobijediti?“ I čita mu sad novinar točno njegove riječi. I on odgovara: „Pa naravno da znam što sam rekao, pa jeste li vi čuli za zakon privlačenja? Što možete zamisliti, možete i ostvariti“. To je kreativna vizualizacija. Time se koriste sportaši, samo ne pričaju puno o tome.

Jedan od najljepših primjera našeg, naših prostora je Novak Đoković. Da li vi mislite da je Novak Đoković slučajno Novak Đoković? (fonemski glasnik ə) Osim, osim kreiranja njegove realnosti, ono što je još važnije je da je čovjek divna duša. On je divna duša. Što mene uopće ne čudi, jer čovjek koji meditira ne može biti loša osoba. Nikada nećete susresti lošeg čovjeka koji meditira, jer u meditaciji skidate slojeve sa sebe. Novak Đoković zbog meditacije nema onaj ego: „Ja sam superioran“, nema ono: „Ja sam sportaš, ja sam važniji, bolji od vas“. Upravo u meditaciji čovjek shvaća da smo svi mi jedno, da smo svi ista duša, da što može on, može bilo 'ko. I zato je on prije svega divan čovjek. Ono što me fascinira je šta sam prije neki dan pročitala jedan članak o Novaku Đokoviću i o njegovoj meditaciji. I izvanredan je bio zaključak novinara – da će vrlo brzo svi sportaši početi meditirati. Ja sam u to sto posto sigurna. Ono što još Đoković potvrđuje, to je kreativna vizualizacija. Kao alat kreiranja vlastite realnosti, imate dokumentarce u kojima vam Novak (fonemski glasnik ə) i priča i govori kako je kao dijete crtao pehar, dizao ga, zamišljao da je broj jedan, dakle, Novak Đoković koristi kreativnu vizualizaciju kao alat za (fonemski glasnik ə) postizanje vrhunskih rezultata.

Još jedna osoba koja (fonemski glasnik ə) javno govori o tome je Arnold Schwarzenegger koji je (nefonemski glasnik ə) kao jako mršavo dijete govorio da će biti najpoznatiji bodibilder na svijetu, gdje ne da su ga pljuvali, ne da su mu se rugali, nego su govorili: „Ma ajme meni, šta ćeš ti, kakav bodibilder“. Mislim da svi znamo kakve je Schwarzenegger postigao rezultate u bodibildingu. I ono što je fascinantno je da je nakon što je završio karijeru bodibildera, ponovno koristio kreativnu vizualizaciju, zakon privlačenja fokus, da bi postao glumac. Isto imate dokumentarac u kojem vam on govori da je on počeo izjavljivati: „Ja ću biti najplaćeniji glumac u Hollywoodu, ja ću biti jedan od najpoznatijih glumaca u Hollywoodu“. Di su mu svi govorili: „Ti, sa tim akcentom, imaš prezime koje niko ne zna izgovoriti. Kako ćeš pobogu ti biti glumac“. Svi znamo kakav je Schwarzenegger bio glumac. Nakon toga, ja mislim da je danas ne znam je li više bio i guverner i ne znam što već, dakle, ne sumljan uopće da je nakon glume vizualizirao sebe u politici. Znači Arnold Schwarzenegger vam je živi primjer čovjeka koji koristi kreativnu vizualizaciju i kreiranje, dakle, izjavljuje što će biti prije nego se to dogodi. Zašto vam dajem ove primjere? Zato što kreativnu vizualizaciju i zakon privlačenja koriste

mnogi sportaši, samo ne pričaju o tome. Mnogi atletičari, recimo sprinteri oni na sto metara, prije utrke zatvore oči i vizualiziraju sebe točni broj sekundi i da prvi stižu na cilj. Tako da (fonemski glasnik ə), zakon privlačenja i sport jako jako povezani, jako jako puno sportaša ih koristi. E sad. Ako ste vi sportaš nekog sporta, također možete koristiti kreativnu vizualizaciju. Znači, što to znači? Znači stati, svaki dan naći pet minuta, vizualizirati krajnji cilj. Mnogi od vas ne znaju da sam se ja profesionalno bavila plesom, da sam plesala jazz dance, show dance. Također san meditirala tad prije natjecanja. Također san vizualizirala ocjene koje mi dižu. I jednom sam se bila plasirala na svjetsko prvenstvo. Znači, umjesto da sebe sabotirate, da se plašite, da ne znam što ono osjećate ajme meni, rađe tu energiju usmjerite u vizualiziranje onoga što želite. Ako ste trener, ja vas pozivam, pozivam da koristite kreativnu vizualizaciju sa svojom ekipom. Da ih motivirate, da ih hvalite, hvalite. Ljudi, ja ne vjerujem u konstruktivnu kritiku. To je kritika. Kritiziranje je posve drugačije od pohvale. Previše imamo lažnih uvjerenja i programa da je nešto kao konstruktivna kritika u redu. Na konstruktivnu kritiku će vam isti sekund odgovoriti ego. Na pohvalu neće. Dobro? Znači, ako ste trener, ajde probajte, probajte okrenuti pristup. Probajte hvaliti svoju ekipu ili sportaša s kojim radite. Iz čista mira. Probajte kada vam dođe ekipa naprimjer danas sutra na trening reći: „Danas će bit' fantastičan trening. Danas ono siguran sam ili sigurna sam da ćete odraditi najbolji trening ikada“. Ako i neko dijete taj dan ne da, ne bude, ma opet je dalo sve od sebe, ali svi imamo svoje dane. Nemojte vrijeđati to dijete, nemojte ga ponižavati. Nemojte misliti da ne znam što radite sa tim kritikama. Recite: „Nema veze. Ali ti si došao na trening. Jednog dana kada budeš poznati sportaš, pričat ćeš kako si i umoran dolazio na trening. Pričat ćeš kako nisi odustao ni tada kad ti se nije dalo. Jednom će to kad nisi bio dobar, postati tvoja priča o uspjehu. I motivirat će drugu djecu da i kada oni ne budu dobri, da to ne znači da neće uspjeti“.

Ako ste sportaš, znajte da je svakom sportašu jednom ne'ko rekao da nešto neće moći. U svakog sportaša je najmanje jedna osoba sumljala. Messiju su rekli da nikada neće biti profesionalni nogometaš zbog poremećaja hormonalnog. Tako da (fonemski glasnik ə) kao sportaš, ni'ko vas neće motivirati ako se vi ne motivirate sami. Napišite afirmacije. Svaki dan ih čitajte. Svaki dan nađite pet minuta. Ljudi, više ćete postići pet minuta zatvoreći oči i vizualizirajući rezultat koji želite, nego ne znam kakvim treningom. Ja vam garantiram. Jer ako vi trenirate, a sebe sabotirate, osjećate strah, osjećate sumnju, bilo nešto da ne možete, džabe vam svi treninzi ovoga svijeta. (fonemski glasnik ə) Glava, um, kako ćete, 'oće on upravljati vama ili vi njime je izuzetno važno. Ja znam kad sam na fakultetu imala, ne znam, atletiku ili bilo koji sport. Naprimjer, trebali bi trčati, bubnit ću sad deset stupova smo morali preći. Ja bi sebi olakšala

tako da bi zamislila da ih imam petnaest. Znači ne bi mislila da imam deset pa ono ajme meni još osan, još sedan, nego bi zamislila da ih imam petnaest. I došla bi do tog desetog ovako (pucketa prstima). Jer kao fol imam ih još iza. Je li, je li s'vaćate? To je ono, i dok vježbam ja, ne znan, napravim trideset čučnjeva, ja ne mislim ono još pet, nego mislin još deset, još deset. I onda mi tih pet dođe i ovako (pucketa prstima) mi prođe. To su ti momenti koje vi sebi u glavi radite. Znači, sportaši, motivacija je izuzetno važna. Gledajte videa na YouTube-u. Imate na stotine videa, sportaša, koji vam pričaju priču. I molim vas, pogledajte film Miroljubivi ratnik. Molin vas pogledajte film prema istinitom događaju, imate ga on-line s prevodom. O sportašu koji je imao tešku saobraćajnu nesreću, kojem su rekli da nikada više neće moći trenirati. Susreo je učitelja kojeg zove Sokrat koji ga je naučio biti u trenutku, koji ga je naučio meditaciji, koji ga je naučio da ne donosi prošlost u sadašnjost, da ne donosi budućnost u sadašnjost. Biti u sadašnjem trenutku je ono čemu vi težite. Znači, pred nastup, pred natjecanje, biti u trenutku, dati sve od sebe. Fokus na svaki pokret. Pogledajte, molin vas, film Miroljubivi ratnik.

Eto, (fonemski glasnik ə) stvarno ne znan jesan li rekla išta novo, jer meni je ovo (stanka) sve se podrazumijeva i, i uvijek kad pričam u videima, za sve možete ovo koristiti, za sport, za kreiranje ljubavi, novca, zdravlja. Zaista za sve je isto. Ali za sport izuzetno važna je kreativna vizualizacija jer svemir ne zna da li vi nešto zamišljate ili zaista tome svjedočite. I ako vi svaki dan budete sebe zamišljali kako osvajate medalju, po zakonu univerzuma, tome ćete svjedočiti u svojoj realnosti. Jer vi kreirate da se to dogodi i zakon privlačenja će vam reći izvolite.

Eto ga. Puno vas volim i uživajte u sportu, uživajte, sport je, sport je zaista nešto divno. Uostalom, mi smo bića pokreta, tako da (duljenje vokala a) evo. Puno vas volim i vidimo se nekom drugom prilikom. Ćao.

Prilog F. – Transkripcija govora Andrijane Perković

Pozdrav svima koji su otvorili ovaj video. Ja sam odlučila snimiti video na jednu temu koja će možda inspirirati neke od vas da se odluče započeti s treningom. Tema ovog videa je: Zašto sam ja počela vježbati. Ostanite s nama.

Nedavno sam kupila jednu knjigu sa najnovijim znanstvenim spoznajama o utjecaju treninga općenito na zdravlje čovjeka. I zaista kada čovjek pročita neke stvari, osjeti poriv, naime osoba poput mene kojoj je to struka, da svijest o utjecaju vježbanja širi što je moguće više. Pročitat ću samo dvije rečenice iz ove knjige. Jedna je u poglavlju koje govori o pretilosti.

Pretilost je danas globalna epidemija sa brojnim zdravstvenim i ekonomskim posljedicama. Od 1980.-e, broj osoba sa prekomjernom težinom se udvostručio. Pretilost privlači posebno pozornost, posebice jer je povezana sa brojnim bolestima. Možemo govoriti o čak četrdesetak kroničnih bolesti i stanja uključujući povišen arterijski krvni tlak, povećanu koncentraciju masnoća u krvi, šećernu bolest, neovisno o inzulinu, koronarnu bolest srca i neke karcinome. I ona je, dakle pretilost, vodeći rizik smrtnosti u svijetu među uzrocima koji se mogu spriječiti.

Samim time što sam pročitala ove rečenice, osjetila sam zaista potrebu da ja, kao profesor tjelesne i zdravstvene kulture, ukažem ljudima da vježba nije samo briga za savršen izgled tijela, da je ona mnogo mnogo više. Odlučila sam vam samo ukratko snimiti zbog čega sam se ja počeo..(nefonemski glasnik ə) zbog čega sam se ja odlučila na vježbanje, kako bi se možda i vi motivirali mojim primjerom.

Gledajte, ja znam da percepcija fitnesa danas nije svakome ista. Možda i vi spadate među ljude koji se možda čak i zgražaju sa siluetama iz teretana, koji se (stanka) šepure sa svojim mišićima, sa svojim izgledom, neovisno o spolu, dakle, je li se radi o momcima ili curama. I (duljenje vokala i), i to isto malo ljude udaljuje, mislim, od pravog uzroka, odnosno od pravoga poriva zašto bi trebali krenuti vježbati.

Ja sam oduvijek bila u sportu, inače sam bila dijete koje je bilo izrazito bucmasto i strašno sam voljela jesti, i upisala sam se na plivanje oko devete godine, i sjećam se da je meni trenerica govorila da moram manje jesti. Baš sam bila ono bunglasto dijete. Tako da, sami upis u sport mislim da djeci može izraditi one trajne navike za požrtvovnošću, dakle, za odgovornošću, da se ustanu ranije ujutro, da se nauče nekakvim svojim obvezama. I to što se stekne u toj dobi, ostaje zaista ljudima poslije. I kad se uhvate u koštac s nekim problemima u životu, ostane ta

karakterna snaga koju su stekli dok su se bavili sportom. Zato i preferiram bavljenje sportom kod djece bez nekakvih velikih očekivanja da će vaše dijete biti vrhunski sportaš. Čak mislim da je bitno, da je bolje rekreativno vježbati nego ići u neki vrhunski sport, ali to je tema za nešto drugo.

Gledajte, ja sam se počela baviti vježbom, mislim na ovu vježbu na suhom, dakle, zaboravit ću na onu sportsku karijeru plivačice, dakle, zadnjih nekoliko godina, nakon rođenja svog četvrtog djeteta. Ja sam se jednostavno loše osjećala u svom tijelu. Ne govorim samo o fizičkom izgledu. Govorim o brojnim drugim razlozima zbog kojih sam se uključila u vježbu. Ja sam se osjećala jako loše. Dakle, bila sam kronično umorna, iscrpljena od onoga svega što majčinstvo donosi, sa izrazitim nedostatkom energije, sa velikim bolovima u leđima, u zdjelici, u vratu kao posljedica i dojenja i trudnoća i jednostavno nisam se dobro osjećala. Ja san znala, što mi je i struka moja sama govorila, da je (nefonemski glasnik ə), da je jačanje našeg mišićnog sustava na broju jedan za takva stanja. Jer stvaranje mišićnog sustava koji sam po sebi opada sa godinama je poticanje našeg metabolizma, stvaranje mitohondrija, odnosno malih organela u kojima se i stvara energija, bolje (nefonemski glasnik ə) učvršćivanje na kost, čime se i naše kosti progušćuju i sprječavaju osteoporozi i sada da ne nabrajam u nedogled. Dakle, ja san sa vježbom krenila jer san se bolje (nefonemski glasnik ə), jer san se željela bolje osjećati. I dan danas kada meni dođu žene i (duljenje vokala i) na trening nije bitno ili u bilo kojem kontaktu s ljudima, ja nisan osoba koja nameće nekakve ideale ljepote da netko mora biti mršav ili ovakav ili onakav. Ja osobu pitan (nefonemski glasnik ə) Što ti smeta? (duljenje nefonemskog glasnika ə) U kojoj si se kilaži dobro osjećala? (duljenje nefonemskog glasnika ə) Što te sputava sada, zbog čega nisi zadovoljna? Dakle, morate biti otvoreni prema sebi (nefonemski glasnik ə). Ja znan recimo, dosta puta meni ovako žene onako malo (dulja stanka). Ja, ja shvaćan i, i taj stav. Ono kažu: „Ma ne bi ja htjela biti poput one, ona je onako zgodna“. Ma nije vam stvar u tome. Ona osoba koja se uključi u trenažni proces i onaj osjećaj koji vam trening stvori (duljenje nefonemskog glasnika ə) pri lučenju hormona sreće, pri, pri općenito tim metaboličkim procesima od kojih vi dobivate poslije energiju, od kojih osjećate da ste napravili nešto dobro za sebe. E taj osjećaj je vrijedan. Kad shvatite kako vam dobar osjećaj stvara trening, onda ćete početi češće ići na trening. (nefonemski glasnik ə) Dakle, onog momenta kad sam se ja uključila u trenažni proces, nakon šta san mog Ivana rodila, nisan bila opterećena 'oću li ja imati opet trbušnjake ili 'oću li ja izgledati savršeno. To mi je bilo najmanje bitno. Meni je bitno da ja za svakodnevne obveze koje iman u kućanstvu, općenito u životu, da iman energije za to. Dakle, ukoliko vi nakon pola dana ne možete više funkcionirati koliko ste tromi, vaše tijelo vama

poručuje da se morate pokrenuti. Morate se zapitati što ste jeli toga dana. Morate se zapitati jeste li dovoljno tekućine konzumirali. I morate se zapitati koliko ste bili aktivni.

Stoga, ja zaista svima preporučujem, neovisno koliko imate godina, da se uključite u bilo koji trenažni proces. Pronađite mjesto u blizini svoje kuće, negdje gdje, gdje će se okupiti neka dobra ekipa, gdje će vam biti ugodno i upišite se barem dva puta tjedno. I (duljenje vokala i) nemojte imati nerealna očekivanja. Nemojte uvijek ići u taj proces grčevito, sa nekom željom da ćete vi sad naglo smršaviti i to. Morate ići opušteno, morate se dobro osjećati. Onda steknete nova poznanstva i okružite se ljudima koji su i istom tome motivu, u istom tome filmu poput vas. I to je super. S njima se možete dopisivati, možete pomalo po malo mijenjati prehrabene navike, a fizički izgled je zaista nešto što dođe kao nuspojava svega toga. Stoga van kažen – (nefonemski glasnik ☺) bavljenje sportom morate gledati iz percepcije zdravlja. Fizički izgled je dakako bitan, bitno je kako se vi osjećate, ali samim time što ćete shvatiti da ćete se izvrsno osjećati uvijek, poslušajte me, uvijek ćete se bolje osjećati nakon treninga, nego što ste došli na trening. E taj osjećaj, one pozitivne ovisnosti o treningu, to je ono radi čega vrijedi krenit' vježbati. Ja se nadan da će ovo biti vama motiv da se uključite bilo gdje i da se osjećate bolje jer ja mislim da vi to zaslužujete, svak' to zaslužuje.

Lijepi pozdrav, vidimo se u nekome drugom videu.

Prilog C. - Tablica 1. Kompozicija govora (Škarić, 2008: 73)

KOMPOZICIJA GOVORA

I. UVOD

Zaglavlje:

pozdravljanje,

predstavljanje,

oslovljavanje.

Predgovor:

stvaranje naklonosti prema govorniku,

stvaranje zanimanja za temu.

II. GLAVNI DIO

Priča

Razdioba (u načelu dvojna)

Iznošenje (razlozi)

Potkrjepe

Pobijanje

III. ZAKLJUČAK:

Sažetak

Poziv

Efektни završetak

Zahvala (i/ili isprika)

Prilog D. - Tablica 2. Savjeti za pripremu motivacijskih govora (Tomić i Kišiček, 2011: 155)

Savjeti za pripremu motivacijskih govora	
Sadržaj	<u>Veličanje</u> : isticanje pozitivnih osobina i vrijednosti momčadi, zatim isticanje zajedničkih vrijednosti kojima se stremi te višestruko isticanje zajedničkog cilja
	<u>Anegdota s poantom</u> : prisjećanje važnih osobnih trenutaka iz kojih proizlazi poruka koja sadržava željene vrijednosti; isticanje zajedničkih trenutaka u kojima su se pokazale i sportske i ljudske kvalitete momčadi ili spominjanje prethodnih poučnih događanja.
	<u>Poistovjećivanje</u> : naglašavanje međusobne povezanosti tima, bliskosti, familijarnosti s publikom, uz korištenje osobnih zamjenica te spominjanje vlastitih iskustava povezanih s događajem.
	<u>Figurativnost i ilustracije</u> : česta uporaba metafora, analogija, poimenično spominjanje istaknutih, cijenjenih osoba.
	<u>Jezik</u> : korištenje jednostavnih rečenica i aktivnih glagola, brojna ponavljanja, nastojanje da se govori što bliže standardu, iako je dopušteno korištenje žargona (sportska terminologija).
	<u>Gradacija</u> u iznošenju sadržaja.
Govorna izvedba	Govoriti, nikako čitati!
	Govor pripremiti, ali izvesti spontano (kao da se smišlja u tom trenutku)!
	Paziti na govornu eleganciju (bez zamuckivanja, zastajkivanja, praznih stanki i poštapalica)!
	Govoriti glasno i razgovijetno (impostirati glas), koristiti varijacije u glasnoći, tempu te stanke za postizanje uzbuđenja kod publike!
	Gradaciju upotrijebiti i u izvedbi! Postiže se postupnim pojačavanjem i/ili variranjem različitih vrednota govornog jezika.
Neverbalna komunikacija	Pogled usmjeriti prema publici, koristiti otvorenu, čvrstu gestu jer je povezana s angažiranošću i emotivnošću govornika (stoga se može činiti prenaplašena, no prikladna za ovu vrstu).