



**E D U K A C J A  
O B Y W A T E L S K A**

**ZESZYT 21**

**Przewodnik wychowawcy.  
Sztuka dobrego życia**

**Janusz Korzeniowski**

Szczecin 2020

ISBN 978-83-89882-42-4

## Spis treści

Wstęp.....	3
1. Poszanowanie godności człowieka .....	4
2. Kształtowanie postaw społecznych.....	10
3. Wychowanie do wartości .....	19
4. Niezbędnik kulturalnego nastolatka .....	25
5. Kształcenie nawyków skutecznego działania .....	40
6. Wzmacnianie poczucia własnej wartości – blaski i cienie samooceny .....	52
7. Kształtowanie własnego wizerunku – skuteczne taktyki autoprezentacji .....	59
8. Reguły dobrego życia w relacjach społecznych.....	63
9. Sztuka skutecznego porozumiewania się .....	77
10. Kontrola mowy ciała .....	90
11. Jak zrozumieć i polubić własne emocje .....	99
12. Wywieranie wpływu na ludzi.....	119
13. Sztuka rozwiązywania konfliktów .....	132
14. Kształcenie umiejętności twórczego myślenia, rozwiązywania problemów i podejmowanie decyzji.....	146

## Wstęp

*Gatunek ludzki ulepszył wszystko, z wyjątkiem samych ludzi.*

Adlai Stevenson

*Przewodnik wychowawcy* adresowany jest do nauczycieli, wychowawców i pedagogów szkolnych w celu udzielenia im teoretycznego i metodycznego wsparcia w prowadzeniu lekcji wychowawczych oraz pozalekcyjnych form edukacyjnych.

Najważniejszym ogólnym zadaniem współczesnej polskiej szkoły jest kształcenie kompetencji sprzyjających rozwojowi indywidualnemu i społecznemu uczennic i uczniów, służących podnoszeniu jakości ich życia.

Przedstawiona w *Przewodniku* zintegrowana koncepcja pracy wychowawczej jest autorską propozycją przekazania wychowankom sporej dawki mądrości życiowej zachęcającej do wielu osobistych refleksji nad poznaniem samego siebie oraz jakością międzyludzkich relacji.

*Przewodnik* zawiera wybór i opracowanie tekstów źródłowych pochodzących z literatury poświęconej rozwojowi osobistemu oraz budowaniu dobrych relacji między ludźmi, a także propozycje zadań i ćwiczeń przeznaczonych dla uczniów.

Koncepcja zajęć oparta jest na dorobku psychologii humanistycznej, pozytywnej i społecznej oraz pedagogiki humanistycznej. Jej celem jest realizacja dobra człowieka, które jest utożsamiane z jego rozwojem, pomyślnością, szczęściem oraz poszanowaniem jego godności i wolności. Proponowany program zajęć wskazuje na potrzebę realizacji takich wartości, jak: autentyzm, samoświadomość, refleksyjność, samorealizacja, samodzielność, otwartość, tolerancja, partnerstwo, życzliwość, serdeczność, asertywna komunikacja, szacunek, wzajemność, wdzięczność.

Istotnym wyzwaniem stawianym przed uczniami jest pobudzenie ich do myślenia, autorefleksji, krytyki oraz mądrego kompromisu. Udzielanie odpowiedzi na postawione pytania prowadzić będzie do określania siebie i swojego stosunku do szybko zmieniającej się rzeczywistości. Pozwoli to uczniom pełniej uczestniczyć w życiu społecznym, pomoże odkryć sens ludzkiego życia, kreować własny świat, tworzyć samego siebie. Nauczy współodpowiedzialności za własne kształcenie i tym samym rozwój osobisty i społeczny.

# 1. Poszanowanie godności człowieka

*[...] Przyrodzona i niezbywalna godność człowieka stanowi źródło wolności i praw człowieka i obywatela. Jest ona nienaruszalna, a jej poszanowanie i ochrona jest obowiązkiem władz publicznych.  
[...]*

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej

## Tematyka

1. Godność osobista a godność osobowa (godność człowieka).
2. Cechy godności człowieka.
3. Zachowania niegodziwe.

*Słownik języka polskiego* wyjaśnia słowo „**godność**” jako poczucie świadomości własnej wartości, szacunek dla samego siebie; honor, dumę. Z prawnego-formalnego punktu widzenia pojęcie godności człowieka nie zostało zdefiniowane w żadnym akcie normatywnym.

## 1. Godność osobista a godność osobowa

W literaturze naukowej rozróżnia się godność osobistą oraz osobową (godność człowieka). Koncepcja **godności osobistej** uznaje godność jako cechę, którą kształtuje się samodzielnie. Godność osobistą – bliską pojęciu honoru – przypisuje się osobom, które posiadają cechy godne szacunku w danej społeczności, czyli takie, które spotykają się z dużym publicznym uznaniem.

Godność tę można nabywać, rozwijać lub utracić. Jest ona wyrazem wewnętrznych predyspozycji skłaniających do życia w poczuciu własnej wartości, w zgodzie z uznawanymi przez siebie zasadami. W tym kontekście brak godności będzie się wyrażał w rezygnacji z własnych wartości, poniżaniu się, bezmyślnym posłuszeństwie, braku odpowiedzialności, oportunistycznym, kłamstwie, traktowaniu innych przedmiotowo.

Wynika z tego, że godność osobista nie przysługuje człowiekowi automatycznie, gdyż są ludzie, którzy jej nie posiadają. W takim ujęciu ma ona dość subiektywny wymiar, połączony z dobrym imieniem, szacunkiem, honorem.

**Godność osobową (godność człowieka) natomiast** uznaje się za wartość przyrodzoną, przysługującą bez wyjątku wszystkim ludziom. Jej synonimem jest „**człowieczeństwo**”. Godność osobowa jest tym, co stanowi prawdziwą istotę człowieczeństwa; czymś, co pozwala odróżnić człowieka od innych istot żywych (m.in.: rozum, samoświadomość, zdolność do podejmowania wolnych decyzji i wolnego działania oraz odpowiedzialność za własne postępowanie).

## 2. Cechy godności człowieka:

- Godność człowieka jest „**przyrodzona**”. Oznacza to, że człowiek nabywa ją wraz z momentem stania się istotą ludzką, że jest ona przynależna każdemu z samego faktu bycia człowiekiem. Godność posiadają wszyscy, bez wyjątku i bez różnic. Przypisana jest zarówno dzieciom, jak i dorosłym, karanym i niekaranym, alkoholikom i abstynentom, a także obywatelom danego kraju i cudzoziemcom.
- Godność człowieka jest „**niezbywalna**”. Cecha ta oznacza, że godność jest przypisana każdemu człowiekowi przez całe jego życie. Podobnie jak nie można zrzec się życia (można się go pozbawić lub być go pozbawionym, można też je utracić) i nie można zrzec się człowieczeństwa, nie można również zrzec się

godności. Rozporządzanie nią nie leży w możliwościach zarówno ludzi, jak i organów władzy. Zachowywanie się w sposób nieodpowiadający godności osoby lub w formach jej uwłaczających nie wpływa na pozbawienie czy ograniczenie godności. Wręcz przeciwnie, należy przeciwdziałać wszelkim niebezpieczeństwom grożącym uprzedmiotowieniem człowieka.

- Godność człowieka stanowi „**źródło wolności i praw człowieka**”. Godność osoby ludzkiej nie wynika z wolności i praw człowieka, ale to wolności i prawa wynikają z godności człowieka.
- Godność człowieka jest „**nienaruszalna**”. Oznacza to, że nikt nie może nikogo pozbawić godności, ograniczać jej lub zawieszać, nawet w sytuacjach nadzwyczajnych. Godność człowieka nie zostaje utracona nawet przez zachowanie się w sposób niegodny. Posiadaczami godności są zatem również osoby pozbawione praw publicznych czy ubezwłasnowolnione. Poszanowanie i ochrona godności jest obowiązkiem władz publicznych. Organy władzy publicznej muszą reagować w każdym przypadku, kiedy jest ograniczana, naruszana lub łamana.

### 3. Zachowania niegodziwe

*Nie ma godziwej metody czynienia niegodziwości.*

Jacek Walkiewicz

Godność człowieka mogą naruszyć inni ludzie, na przykład traktując go jak przedmiot, środek do osiągnięcia celu, z **pogardą**. Może ją też naruszyć on sam, na przykład poprzez zachowywanie się niezgodnie z uznawanymi przez siebie zasadami.

#### **Niegodziwe zachowania:**

- ✓ pozbawianie wolności – zniewalanie,
- ✓ stosowanie przemocy fizycznej i psychicznej,
- ✓ szykanowanie,
- ✓ molestowanie seksualne,
- ✓ dążenie do uzyskania całkowitej władzy nad kimś – przez uzależnianie,
- ✓ traktowanie kogoś wyłącznie instrumentalnie – przedmiotowo, wyzyskiwanie go jako środka do osiągnięcia swoich celów,
- ✓ znęcanie się nad słabszymi,
- ✓ wykorzystywanie,
- ✓ mobbing,
- ✓ publiczne poniżanie kogoś,
- ✓ gnębienie,
- ✓ wyśmiewanie,
- ✓ zastraszanie,

- ✓ upokarzanie innych,
- ✓ przeliczanie wszelkich przysług oddanych innym na pieniądze,
- ✓ okradanie kogoś,
- ✓ niezdolność do żadnej lojalności,
- ✓ schlebienie, czyli „podlizywanie się” komuś ważnemu dla osobistych korzyści,
- ✓ okazywanie ślepego posłuszeństwa i rezygnacja z osobistej wolności,
- ✓ działanie niezgodne z przekonaniami – dla awansu lub „świętego spokoju”,
- ✓ zanik hamulców przejawiający się nadmiernym łakomstwem, pijaństwem, drobnymi kłamstwami czy przesadnym wynoszeniem swojej osoby,

**Nie można trwać długo w sytuacji upokorzenia, nie ponosząc kosztów.** Reakcja na taki stan może się ujawnić bezpośrednio poprzez uświadomienie go sobie oraz poprzez tęsknotę za godnością. Może przybrać postać nieprzyjemnych uczuć i odczuć. Stanowi temu często towarzyszy poczucie niższej wartości, bezwartościowości, poczucie upokorzenia, poniżenia oraz takie uczucia, jak: niechęć do siebie, wstyd, poczucie winy czy bezsilność. Może zareagować ciało – takimi objawami i dolegliwościami, jak: bóle głowy, bezsenność, poczucie stałego napięcia. Zdarzają się też kłopoty w obrębie myślenia: zaburzenia pamięci, nawracające obsesje czy poczucie grożącego niebezpieczeństwa.

## ZADANIE

### ❖ *Doświadczenie godności*

- A. Wskaźnikiem godności jest duma z siebie. Przypomnijcie sobie takie sytuacje, podczas których byliście z siebie dumni – zasłużyliście na podziw i uznanie, ponieważ dokonaliście czegoś godnego, np. wykazaliście się odwagą, poświęceniem, ofiarnością, uczciwością, zorganizowaniem ważnego i pożytecznego przedsięwzięcia, zdaliście egzamin, wygraliście konkurs lub zawody, zaliczyliście udany występ itp.
- B. Powiedzcie, jakie sytuacje w waszym życiu najbardziej was upokarzają? Najbardziej naruszają waszą godność? Jakich odczuć, doznań, myśli i zachowań wtedy doświadczacie?
- C. Wymieńcie się poglądami i propozycjami na temat waszych ewentualnych zmian zachowań w zakresie ochrony godności własnej oraz unikania upokarzania innych.



## **Bibliografia**

Chmaj M. (red.), *Wolności i prawa człowieka w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa 2016.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych*, Warszawa 1999.

Jedliński K., *Godność*, Kielce 2018.

Walkiewicz J., *Pełna moc możliwości*, Gliwice 2015.

## 2. Kształtowanie postaw społecznych

*Nasza postawa popycha nas do przodu ku zwycięstwu lub zamyka w martwym kręgu porażki. Jest punktem oparcia pod naszymi stopami przy każdym kroku, jaki wykonujemy. Jest najbardziej widoczną dla innych częścią naszej osobowości; opisuje nas i definiuje, ukazując obraz, jaki przedstawiamy otaczającemu nas światu. Nasza postawa czyni nas bogatymi lub biednymi, szczęśliwymi lub nieszczęśliwymi, urzeczywistniającymi pragnienia lub niespełnionymi. Jest jedynym, najbardziej decydującym czynnikiem w każdym działaniu, jakie kiedykolwiek podejmujemy. My i nasza postawa tworzymy nierozzerwalną całość; my to nasza postawa, a nasza postawa to my.*

Shad Helmstetter

### Tematyka

#### 1. Komponenty postawy:

- poznawczy,
- uczuciowo-oceniający,
- behawioralny.

#### 2. Właściwości postaw:

- kierunek,
- intensywność,
- zakres,
- złożoność,
- trwałość.

#### 3. Zmiana postaw:

- uleganie,
- identyfikacja,
- internalizacja (uwewnętrznienie).

#### 4. Katalog postaw społecznych:

- podstawa programowa kształcenia ogólnego – kształtowanie postaw.

## 1. Komponenty postawy

**Postawa człowieka** wobec jakiegoś obiektu (osoby, przedmiotu, zdarzenia, idei) to względnie trwała tendencja do pozytywnego lub negatywnego wartościowania tego obiektu przez tego człowieka. Na postawę składają się następujące komponenty:

- **poznawczy** – wiedza i przekonania człowieka na temat danego obiektu;
- **uczuciowo-oceniający** – stosunek emocjonalny do tego obiektu;
- **behawioralny** – tendencja do pozytywnych, negatywnych lub obojętnych zachowań w stosunku do tego obiektu.

## 2. Właściwości postaw

- **Kierunek postawy** – wyraża pozytywny bądź negatywny stosunek do przedmiotu. Ustosunkowanie to wywiera wpływ na zachowanie człowieka względem obiektu: przyciąga, odpycha lub nie motywuje w żadnym kierunku.
- **Intensywność (siła postawy)** – stopień, w jakim jednostka jest motywowana do zachowania przez daną postawę (słabe – mocne). Zarówno kierunek, jak i siła danej postawy zależne są od stopnia znajomości przedmiotu, związanego z nim ładunku emocjonalnego oraz od konsekwencji działania wobec niego.
- **Zakres postawy** – postawa może dotyczyć przedmiotu jednostkowego (osoby, rzeczy, zjawiska) lub grupy przedmiotów.
- **Złożoność postawy** – każdy komponent postawy może charakteryzować się różną liczbą i jakością elementów go konstytuujących. Komponent poznawczy może różnić się ilością i jakością wiedzy o przedmiocie postawy; afektywno-oceniający może zmieniać się od uczucia prostego do bogatego i złożonego itd.
- **Trwałość postawy** – odporność na zmiany. Postawa jest względnie stałą organizacją jej elementów. Postawy mogą ulegać zmianom, które zazwyczaj jednak dokonują się powoli w odpowiednich okolicznościach.

## 3. Zmiana postaw

Chcąc wpłynąć na postawę, możemy oddziaływać na każdy z jej komponentów. Najlepszy jednak efekt daje oddziaływanie na wszystkie jednocześnie. Najczęściej stosowaną metodą zmiany postaw jest przekazywanie informacji o określonej treści i zabarwieniu emocjonalnym. W procesie zmiany postaw wyróżniamy trzy stadia: **uleganie, identyfikację i internalizację**.

- **Uleganie** wyraża się chęcią uzyskania nagrody bądź uniknięcia kary.

- **Identyfikacja** oznacza utożsamianie się jednej osoby z poglądami, przekonaniem czy postawami innych osób lub grup społecznych, oparte na wspólnej motywacji. Jej podstawę stanowią silne więzi uczuciowe łączące osobę utożsamiającą się z kimś innym. W przypadku identyfikacji z grupą istotna jest wspólność celów i zasad działania.
- **Internalizacja (uwewnętrznienie)** to proces stopniowego uznawania i przyswajania poglądów, norm i wartości pochodzących z zewnątrz. To także rezultat tego procesu, oznaczający silne wewnętrzne przekonanie o konieczności przestrzegania pewnych norm społecznych regulujących stosunki jednostki z innymi ludźmi, grupą społeczną lub szerszą zbiorowością. Wartości i normy zinternalizowane, czyli „uwewnętrznione”, stają się bardzo skutecznymi regulatorami działań społecznych. Internalizacja wartości i norm jest podstawowym elementem procesu socjalizacji.

#### 4. Katalog postaw społecznych

Z analizy podstawy programowej kształcenia ogólnego szkoły podstawowej i szkół ponadpodstawowych wyłania się katalog **postaw**, których kształtowanie i rozwijanie należy do jednych z głównych zadań współczesnej szkoły. Zgodnie z zakładanymi celami kształcenia, uczeń:

- ✓ szanuje godność innych ludzi;
- ✓ przejawia szacunek dla innych ludzi;
- ✓ jest otwarty wobec świata i innych ludzi;
- ✓ afirmuje i szanuje dziedzictwo cywilizacyjno-kulturowe; lokalne, regionalne, narodowe i ogólnoswiatowe;
- ✓ respektuje społecznie uznawane i trwałe wartości ogólnoludzkie oraz dąży do ich urzeczywistniania;
- ✓ szanuje odmienności innych kultur, religii oraz systemów wartości;
- ✓ afirmuje i respektuje zasady państwa demokratycznego;
- ✓ respektuje zobiektywizowane normy i zasady życia społecznego;
- ✓ jest świadomy swoich praw i obowiązków;
- ✓ szanuje wyniki demokratycznie podjętych decyzji i wyborów;
- ✓ czuje się współodpowiedzialny za rozwój naszego państwa;
- ✓ rzetelnie wypełnia obowiązki i powinności obywatelskie;
- ✓ odpowiedzialnie pełni swoje role społeczne;
- ✓ świadomie realizuje cele życiowe;
- ✓ godzi dobro i wolność własną z dobrem i wolnością innych;
- ✓ wzmacnia poczucie własnej wartości;
- ✓ rozwija kompetencje kreatywności, przedsiębiorczości, innowacyjności;
- ✓ wpływa na budowanie dobrych relacji społecznych;
- ✓ przejawia gotowość do współpracy i pracy zespołowej;

- ✓ bierze odpowiedzialność za swoje słowa, wybory i działania;
- ✓ prezentuje wysoką kulturę osobistą;
- ✓ jest asertywny;
- ✓ jest otwarty na nowe doświadczenia – podejmuje wyzwania we własnym życiu;
- ✓ przejawia empatię i wykazuje zachowania altruistyczne – w miarę swoich możliwości wspomaga ludzi oczekujących wsparcia i pomocy;
- ✓ panuje nad własnymi emocjami;
- ✓ wyraża swój patriotyzm kultywując narodowe święta, tradycje i obyczaje;
- ✓ rozwija swoją wrażliwość społeczną, moralną i estetyczną;
- ✓ przejawia poczucie odpowiedzialności za tworzenie ładu i piękna w miejscach swego zamieszkania;
- ✓ pogłębia więź emocjonalną i tożsamość z rodziną, środowiskiem lokalnym, narodem, ojczyzną;
- ✓ podejmuje działania na rzecz środowiska szkolnego i lokalnego, w tym angażuje się w wolontariat;
- ✓ wykazuje szacunek dla środowiska przyrodniczego; motywuje do działań na rzecz ochrony środowiska oraz rozwija zainteresowanie ekologią;
- ✓ przeciwstawia się patologiom społecznym, w tym przejawom braku tolerancji, stereotypom i uprzedzeniom;
- ✓ rozumie potrzeby racjonalnego gospodarowania w środowisku geograficznym zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju;
- ✓ przejawia zachowania prozdrowotne i profilaktyczne: aktywność fizyczną, dbałość o higienę, zdrowie i bezpieczeństwo własne i innych osób oraz prawidłowe odżywianie się;
- ✓ wykazuje dociekliwość poznawczą ukierunkowaną na poszukiwanie prawdy, dobra i piękna;
- ✓ korzysta z dóbr kultury;
- ✓ rozwija kompetencje czytelnicze potrzebne do krytycznego odbioru utworów literackich i innych tekstów kultury;
- ✓ szanuje wartości i instytucje będące fundamentem gospodarki rynkowej;
- ✓ wykazuje ciekawość i zainteresowania poznawcze oraz motywację do nauki;
- ✓ pogłębia swoją wiedzę i uznaje jej wartość jako podstawę do rozwoju umiejętności;
- ✓ rozwija szacunek dla wiedzy, wyrabia pasję poznawania świata i dąży do praktycznego zastosowania zdobytych wiadomości;
- ✓ rozwija osobiste zainteresowania;
- ✓ uwewnętrznia przekonanie i gotowość do dalszego kształcenia – planuje dalszą edukację;
- ✓ jest odpowiedzialny za własny rozwój oraz wybory życiowe;
- ✓ wytrwale pokonuje wyzwania i problemy życiowe.

## Przykładowe pozytywne postawy:

- **aktywność** – zdolność do intensywnego działania, czynny udział w czymś;
- **ambicja** – pragnienie bycia lepszym, osiągnięcia czegoś, sprostania czemuś;
- **asertywność** – umiejętność jednoznacznego wyrażania swoich potrzeb, uczuć i opinii oraz egzekwowania swoich praw przy poszanowaniu praw innych ludzi;
- **ciekawość poznawcza** – dążność do poznania czegoś, chęć dowiadywania się czegoś, żywe interesowanie się czymś;
- **cierpliwość** – 1. umiejętność znoszenia ze spokojem rzeczy przykrych, opanowanie; 2. zdolność spokojnego wyczekiwania, wytrwałość;
- **delikatność** – wrażliwość, subtelność w sposobie bycia, nieurazanie ludzi;
- **dobroć** – kierowanie się w postępowaniu życzliwością dla otoczenia; łagodność, życzliwość;
- **empatia** – zdolność do uczuciowego utożsamiania się z inną osobą, rozumienia jej stanów emocjonalnych;
- **entuzjizm** – stan uniesienia, radości, zachwytu; zapał;
- **grzeczność** – taktowny, delikatny, świadczący o dobrym wychowaniu stosunek do ludzi; uprzejmość; także: posłuszne, spokojne zachowanie się dziecka;
- **honor** – poczucie godności osobistej, dobre imię; cześć;
- **koleżeństwo** – przyjazne stosunki między kolegami, życzliwość, uczynność;
- **kreatywność** – zdolność do tworzenia czegoś nowego, oryginalnego, przynoszącego nowe rozwiązania; pomysłowość;
- **konsekwencja** – postępowanie oparte na ściśle określonych zasadach, zgodnie z powziętym planem, logiczna ciągłość w działaniu, wytrwałość w dążeniu do czegoś;
- **kultura osobista** – umiejętność obcowania z ludźmi; ogłada, obycie, takt;
- **lojalność** – prawość, wierność, rzetelność w stosunkach z ludźmi;
- **naturalność** – brak sztuczności, przesady; prostota, szczerłość;
- **obiektywność** – niezależność od opinii innych ludzi i wolność od uprzedzeń; bezstronność;
- **odpowiedzialność** – obowiązek moralny lub prawny odpowiadania za swoje lub czyjeś czyny i ponoszenia za nie konsekwencji;
- **odwaga cywilna** – odwaga wypowiedzania własnych przekonań niezależnie od panującej opinii lub demonstrowania pewnych postaw, bez względu na możliwość ujemnych dla siebie konsekwencji;
- **pilność** – gorliwość w wykonywaniu czegoś, przykładanie się do czegoś; pracowitość, staranność;
- **poszanowanie** – szacunek dla kogoś, czegoś, otaczanie kogoś, czegoś czcią; uszanowanie, poważanie;
- **pracowitość** – zamiłowanie, predyspozycja do pracy, wytrwałość w pracy;
- **przedsiębiorczość** – chęć i zdolność do podejmowania różnych spraw, inicjatyw,

do realizowania pomysłów - zwłaszcza w dziedzinie przemysłu i handlu, pomysłowość, obrotność, rzutkość, zaradność, operatywność,

- **realizm** – postawa życiowa polegająca na trzeźwej, bezstronnej ocenie rzeczywistości, oparta na doświadczeniu i rozumowaniu, pozwalająca na wybór takich środków działania, które prowadzą skutecznie do zamierzonego celu, także: umiejętność liczenia się w poglądach, zamierzeniach, działaniu z konkretną rzeczywistością, faktami;
- **rozwaga** – skłonność do namysłu, refleksji przed działaniem, zastanowienie, rozsądek;
- **serdeczność** – uczucie życzliwości w stosunku do kogoś, czułość, tkliwość, sympatia;
- **skromność** – niewygórowane mniemanie o sobie, brak zarozumiałości;
- **słowność** – dotrzymywanie danego słowa, danej obietnicy;
- **sumiennność** – skrupulatność w wywiązywaniu się z podjętych obowiązków, rzetelność, solidność;
- **sympatia** – życzliwy lub przyjazny stosunek do kogoś;
- **szacunek** (dla innych ludzi) – cześć, poważanie, poszanowanie, uznanie dla kogoś;
- **szczerłość** – nieukrywanie swoich myśli, uczuć, zamiarów; otwartość;
- **sprawiedliwość** – uczciwe, prawe postępowanie, obiektywne odnoszenie się do rzeczywistości, bezstronność, rzetelność;
- **tolerancja** – poszanowanie czyichś poglądów, wierzeń, upodobań, czyjegoś postępowania, różniących się od własnych;
- **towarzystwo** – łatwość nawiązywania przez kogoś kontaktów towarzyskich, skłonność do przebywania z ludźmi, otaczania się nimi, do prowadzenia rozmów, uczestnictwa w rozrywkach, zabawie, stronięcie od samotności;
- **uczciwość** – zachowanie wynikające z poczucia obowiązku, szczerości, prawdomówności; prawość;
- **umiarkowanie** – brak przesady, powściągliwość w czymś, wstrzemięźliwość;
- **poczucie własnej wartości** – postawa wobec siebie lub własna opinia na swój temat czy też ocena samego siebie, która może być pozytywna (korzystna lub wysoka), neutralna lub negatywna (niekorzystna lub niska);
- **wdzięczność** – uczucie będące reakcją na doznane od kogoś dobro, poczuwanie się z tego powodu do moralnych zobowiązań, pragnienie odwzajemnienia się komuś za coś, pamięć o czyimś dobrodziejstwie;
- **wrażliwość** – zdolność przeżywania wrażeń, emocji, czułość, delikatność;
- **wspaniałomyślność** – odznaczanie się szlachetnym, wielkodusznym sposobem myślenia i postępowania; bycie wyrozumiałym, wielkodusznym;
- **wytrwałość** – upór, konsekwencja w czymś;
- **zdecydowanie** – świadomość podjęcia słusznej decyzji, stanowczość, pewność siebie;

**Przykładowe nieaprobowane postawy i cechy człowieka:**

antypatyczność, arogancja, agresja, bezczelność, bezwzględność, beztroska, bierność, chciwość, egoizm, fałsz, gadatliwość, grubiaństwo, gwałtowność, interesowność, jęczliwość, kłótność, krytykanctwo, konfliktowość, kapryśność, lenistwo, lekkomyślność, marudność, nerwowość, niedbałość, brak taktu, naiwność, nieuczciwość, obojętność, oszukiwanie, oschłość, pyszałkowatość, podstępność, prostactwo, próżność, przebiegłość, problemowość, ponuractwo, strachliwość, samochwalstwo, tchórzliwość, uległość, wyniosłość, zarozumiałość, zgryźliwość, złośliwość; bycie: hałaśliwym, histerycznym, ironicznym, irytującym, krzywdzącym, nudnym, osądającym, rozkazującym, upokarzającym.



## ZADANIE

### ❖ *Katalog postaw społecznych*

- A. Przedstawcie afirmowane przez was postawy wspomagające rozwój współczesnego społeczeństwa.
- B. Podajcie przykłady urzeczywistniania w życiu społecznym wybranych postaw.
- C. Sporządźcie katalog nieakceptowanych przez was postaw.
- D. Wykażcie negatywne skutki wybranych, nieodpowiedzialnych ludzkich zachowań.

## **Bibliografia**

Dubisz St. (red.), *Uniwersalny słownik języka polskiego*, Warszawa 2003.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych*, Warszawa 1999.

Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2009.

Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz podstawy programowej kształcenia ogólnego dla szkoły podstawowej.

Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 30 stycznia 2018 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia ogólnego dla liceum ogólnokształcącego, technikum oraz branżowej szkoły II stopnia.

### **3. Wychowanie do wartości**

*Najważniejszymi rzeczami w życiu wcale nie są rzeczy.*

Anthony Dangelo

#### **Tematyka**

1. Znaczenie wartości.
2. Systemy i hierarchie wartości.

## 1. Znaczenie wartości

**Wartości** – to, co uważamy za ważne, istotne i mające znaczenie w naszym życiu. Wartości motywują do działania i kierują naszym zachowaniem, a tym samym mają wpływ na nasz los. Najczęściej przybierają postać prostych haseł typu: „odpowiedzialność”, „sprawiedliwość”, „przyjaźń”, „skuteczność” itd.

Jeśli coś jest dla nas wartością, to znaczy, że nie tylko jesteśmy w stanie poświęcić sporo czasu, aby to zdobyć i utrzymać, ale potrafimy również dla tych najważniejszych rezygnować z innych wartości.

Wartości są po to, by wznosić ludzkie życie na wyższy poziom. W tym sensie są miarą człowieczeństwa. Pełnią tę funkcję jednak tylko wtedy, gdy się z nimi liczymy i urzeczywistniamy je w swoim życiu.

Wartości powinny być zawsze z nami, pomagają bowiem nadawać życiu głębszy sens, dyscyplinują, ułatwiają wybory, wzmacniają też poczucie własnej wartości.

Znając sposób wartościowania preferowany przez człowieka, można przewidzieć jego styl życia, postawy wobec różnych zjawisk i problemów.

## 2. Systemy i hierarchie wartości

### ❖ *Kamienie*

Pewnego dnia doświadczonego profesora wykładającego w Wyższej Szkole Administracji poproszono o wygłoszenie prelekcji przed grupą kilkunastu dyrektorów ważnych firm amerykańskich na temat skutecznego planowania czasu. Wykład miał wchodzić w skład jednodniowego szkolenia. Profesorowi wyznaczono tylko godzinę na prezentację tematu. Stojąc już przed grupą elitarnych uczniów (z których wszyscy byli gotowi zanotować każde słowo specjalisty), stary pedagog objął ich kolejno wzrokiem i rzekł: „Przeprowadzimy małe doświadczenie”.

Schylił się i spod profesorskiej katedry wydobył olbrzymi słoje. Postawił go delikatnie przed sobą. Następnie wyjął tuzin sporych kamieni i ostrożnie powkładał je do słoja. Kiedy skończył, i nie było już miejsca na dołożenie ani jednego kamienia, podniósł wzrok na słuchaczy i zapytał: „Czy słoje jest pełen?”. Wszyscy odparli: „Tak”. Profesor odczekał kilka sekund i zapytał: „Na pewno?”.

Pochylił się powtórnie i wyjął puszkę ze żwirem. W skupieniu przesypał jej zawartość na duże kamienie i poruszył słojem. Żwir osunął się i dotarł aż do samego dna. Prelegent popatrzył na słuchaczy i ponowił pytanie: „Czy słoje jest pełen?”. Tym razem znakomici uczniowie zaczęli rozumieć, na czym polega zagadka i jeden z nich rzekł: „Prawdopodobnie nie”.

„Dobrze” – przyznał profesor. Tym razem wyjął pojemnik z piaskiem. Uważnie go przechylił, by piasek wypełnił luki między kamieniami i żwirem. Zapytał ponownie: „Czy teraz słoje jest pełen?”. Znakomici uczniowie bez wahania odparli chórem: „Nie”.

Profesor zgodził się, a następnie wziął stojącą przed sobą karafkę i przelał z niej wodę do słoja. Spojrzał na słuchaczy i zapytał: „Jakiej wielkiej prawdy uczy nas to doświadczenie?”.

Najodważniejszy ze słuchaczy, przypominając sobie temat prelekcji, odpowiedział: „Dowodzi ono, że gdy myślimy, iż nasz kalendarz jest wypełniony, to jeśli bardzo chcemy, zawsze możemy znaleźć miejsce na dodatkowe zebranie, na więcej rzeczy do zrobienia”.

„Nie, nie w tym rzecz” – odparł profesor. – „Doświadczenie to dowodzi głębokiej prawdy: jeśli na samym początku nie włożymy do słoja dużych kamieni, to nigdy nie będzie można wszystkich tam umieścić”. Zapadła głęboka cisza. Każdy uzmysłowił sobie, jakie to oczywiste. Wykładowca powiedział im wówczas: „Jakie duże kamienie są w waszym życiu: zdrowie, rodzina, przyjaciele, spełnienie marzeń, zdobycie wiedzy, walka o ważne sprawy, odpoczynek? A może coś zupełnie innego...? Należy zapamiętać, że najważniejsze jest to, aby duże kamienie w swoim życiu układać zawsze najpierw. Bo jeśli nie, to ryzykujecie, że nie uda się... wasze życie. Jeśli dacie pierwszeństwo drobiazgom (żwir, piasek), to zabraknie cennego czasu na najważniejsze sprawy (duże kamienie) waszego życia”.

**Nie zapomnijcie odpowiedzieć samym sobie: jakie są duże kamienie w moim życiu?**

## ZADANIE

### ❖ *Co jest ważne w moim życiu?*

Szanuj swoje **wartości**, **poglądy** i **zasady**. Żyj w zgodzie z samym sobą i dobrze wiedz, co chcesz osiągnąć. Nie przekraczaj ustanowionych przez siebie granic, żyj w zgodzie z własną hierarchią wartości.

Powinieneś skupić się na sobie i siebie zapytać:

- Co jest dla mnie najważniejsze?
- Jaki cel może mnie uczynić człowiekiem naprawdę spełnionym?
- Bez czego w moim życiu będę zawsze odczuwać brak, tęsknotę, pustkę?

A. Porozmawiajcie o tym, co jest ważne i czego nie powinno brakować w waszym życiu. Następnie dokończcie poniższe zdania.

- Sensem mego życia jest .....
- Najbardziej zależy mi .....
- Kocham .....
- Wierzę .....
- Naprawdę jestem osobą .....
- Muszę walczyć z .....
- Najczęściej martwi mnie .....
- Najczęściej jestem smutna/y, gdy.....
- Tęsknię za .....
- Brakuje mi w życiu .....
- Gdybym był/a książką, to nosiłbym/łabym tytuł.....  
.....
- Moje ulubione trzy książki to .....
- Moje ulubione trzy filmy to .....
- Moje ulubione trzy utwory muzyczne to .....
- Najbardziej lubię spędzać czas .....
- Najlepiej potrafię .....
- Moje trzy życzenia do złotej rybki .....
- Życie to dla mnie .....

B. Przeczytajcie nawzajem ankiety i przedyskutujcie odpowiedzi.

## ZADANIE

### ❖ *Mapa moich wartości – systemy i hierarchie wartości*

A. Wybierz z poniższego katalogu uniwersalnych wartości te, które są dla Ciebie najważniejsze, i umieść je w odpowiednich kategoriach.

#### **Uniwersalne wartości /alfabetycznie/:**

aktywność, altruizm, atrakcyjność fizyczna, autentyczność, autonomia, bezpieczeństwo osobiste, biegłość, bliskość ludzi, ciekawość, cierpliwość, cywilizacja komputerowa, czas dla siebie – na swoje sprawy, czułość, czystość, czyste sumienie, delikatność, demokracja, dobra praca, dobre relacje z ludźmi, dobro, dobrobyt (dostatnie życie), dominacja nad innymi, doskonałość, doskonalenie własnej osobowości, duma, dyskrecja, działania prospołeczne, efektywność, ekspresja (twórcze wyrażanie siebie), elastyczność, empatia, entuzjazm, energia życiowa, estetyka/piękno, godność, harmonia, honor, jawność życia publicznego, kariera naukowa, kariera zawodowa, komfortowe/wygodne życie, konsekwencja, kompetencja, kontrola nad życiem, konsumpcja, kreatywność, lojalność, ład, ładny wygląd, mądrość, miłość partnerska, nadzieja, natura (środowisko naturalne), nauka, niezależność, ochrona środowiska, odpowiedzialność, odwaga, otwartość, pasja, patriotyzm, perfekcja, piękno, pluralizm (różnorodność), pobożność, poczucie humoru, poczucie przynależności do grupy (afiliacja), poczucie bezpieczeństwa, pogoda ducha, pokora, pokój na świecie, poznanie świata, poznanie i zrozumienie samego siebie, pomaganie innym ludziom, poznawanie nowego, pozytywne myślenie, praca, pracowitość, prawa człowieka, prawda, prawdomówność, praworządność, prawość, prestiż, prostota, przyjaciele/przyjaźń, przyjemność, radość, relacje intymne, religia/wiara, rodzice, rozrywka, rozum, racjonalność, rozwój cywilizacyjny, rozwój kompetencji osobistych-samokształcenie, rozwój nauki, rozwój sztuki, równość, ryzyko, rzetelność, samorządność, skromność, sława, spokój społeczny, spokój wewnętrzny, spontaniczność, sprawiedliwość, sprawność, spuścizna po sobie, stanowczość, szacunek innych, szczerowość, szczęście, szczęście rodzinne, szczodrość, szlachetność, tolerancja, tradycja, troskliwość, twórczość, uczciwość, ukończenie wybranego kierunku studiów, umiar we wszystkim, uznanie od innych, walka ze złem, okrucieństwem, cierpieniem i niesprawiedliwością, wiarygodność, wdzięczność, wiedza, wierność, władza (zdobycie i posiadanie) wolność osobista, wolność wyboru, wolny czas, wpływ na innych ludzi, wrażliwość, wspólnota, współczucie, wygoda, wyjątkowość (bycie kimś niepowtarzalnym), wysoka pozycja społeczna, wyrozumiałość, zaangażowanie, zaradność, zaufanie, zdrowie, życzliwość, życie pełne radości i satysfakcji.

<b>Kategoria wartości</b>	<b>Hierarchia moich wartości /3–5/</b>
cechy charakteru	
edukacja/kompetencje	
uczucia/emocje	
zdrowy styl życia	
relacje społeczne	
cywilizacja/kultura	

prawo	
etyka/moralność/religia	
ekonomia/praca	
polityka	
...	

## **Bibliografia**

Majewska-Opielka I., *Logodydaktyka. Droga rozwoju*, Sopot 2014.

Żak P. (red.), *Poukładaj sobie życie. Jak uporządkować siebie i swój świat*, Kielce 2017.



## 4. Niezbędnik kulturalnego nastolatka

*Między dobrymi wszystko dobrze się układa.*

Cycon

### Tematyka

1. Zadbany wizerunek.
2. Pozdrawianie się.
3. Witanie się.
4. Przedstawianie się.
5. Rozmowy, dyskusje, spory, kłótnie.
6. Nawyki i odruchy.
7. Pani/pan/ty.
8. W kościele.
9. W teatrze.
10. W kinie.
11. W kawiarence.
12. Prywatność w miejscach publicznych.
13. Punktualność.
14. O zachowaniu się przy stole.
15. Sztuka życia z telefonem/komórką.
16. Plotki.
17. Sztuka wręczania prezentów.
18. Poczucie humoru.

W poszukiwaniu klucza do efektywności wychowania warto czasami wrócić do źródeł i podstaw grzeczności na co dzień.

Niniejszy tekst na temat dobrego wychowania ma na celu dać praktyczne wskazówki młodemu człowiekowi, które ułatwią mu znalezienie się w różnych życiowych sytuacjach. Przedstawione, i tym samym afirmowane, uniwersalne zasady postępowania nie powinny krępować nikogo w sztuce pozostawania sobą.

Katalog podstawowych zasad savoir-vivre`u, które sensownie i pożytecznie służą współżyciu ludzi sprowadza się do siedmiu podstawowych spraw. To naprawdę proste zalecenia: **uśmiech, uprzejmość, życzliwość, punktualność, dyskrecja, lojalność i grzeczność.**

## **1. Zadbany wizerunek**

Jeśli chcesz osiągnąć w życiu sukces, zadbany wygląd to absolutna konieczność. Twój indywidualny styl jest rzeczą świętą i na pewno zostanie uszanowany przez resztę świata pod jednym warunkiem: ludzie powinni podejrzewać, że za twój wygląd odpowiada przemyślana koncepcja, a nie .wygodnictwo i niechlujstwo.

Ubranie może stać się najlepszym sprzymierzeńcem lub podstępny wrogiem. Przez źle dobrane odzienie najłatwiej podpaść towarzysko, a dzięki właściwemu strojowi zrobić odpowiednio pozytywne wrażenie. Wybór opcji zależy wyłącznie od ciebie. Luz i dowolność stroju są przywilejem młodzieży i przedstawicieli niektórych wolnych zawodów, ale nie mogą być mylone z niechlujstwem. Rzeczy, które zakładasz, nie powinny być wygniecione, brudne i prze pocone.

Spójrz krytycznie na swoje buty. Wszystko jedno, czy to adidasy, czy markowe pantofle. Pokrywające je kurz i brud mogą zepsuć twój wizerunek gorzej niż koszula bez guzika. Bądź na luzie, ale schludny!

W szkole, na co dzień uczennice i uczniowie mogą nosić strój dowolny, niezbyt krzykliwy kolorystycznie. U dziewcząt ramiona, brzuch, pępek powinny być zakryte. Generalnie powinno się być bardziej ubranym niż rozebrany. Chłopcy w zbyt krótkich lub zbyt długich spodniach wyglądają bardzo źle. Gdy wkładasz koszulę, krawat i marynarkę, tylko jeden z tych elementów może być we wzorki. Nie wypychaj kieszeni marynarki lub kurtki licznymi przedmiotami. Czapki i kaptury należy zdjąć!

Pamiętaj, że jesteś panią/panem długości i czystości swoich włosów.

## 2. Pozdrawianie się

Należy pozdrawiać osoby, które zna się osobiście lub jedynie z widzenia. Pierwszą osobą, która powinna się kłaniać jest: mężczyzna – kobiecie, osoba młodsza – starszej, człowiek idący – człowiekowi stojącemu. Samotnie idąca osoba jako pierwsza pozdrawia grupę, ale kiedy nadchodzi kobieta, a w grupie są mężczyźni, to oni zaczynają pozdrowienie. Wchodzący do pomieszczenia pozdrawia tych, którzy w nim już są. Wchodząc do windy, powiedz współpasażerom „Dzień dobry”, a wychodząc - „Dziękuję”. Podobnie postępuj, wchodząc do przedziału pociągu. Gdy dostrzegasz w tłumie znajomą osobę w tłumie, w miejscu publicznym, ale w pewnej odległości, nie musisz przepychać się do niej, by wymienić uścisk dłoni. Wystarczy, że pozdrowisz ją z daleka uśmiechem, skinieniem głowy lub pomachaniem głową.

„Dzień dobry” jest standardowym, uniwersalnym wyrażeniem. Kogoś, kogo dość dobrze znacie i lubicie, np. sąsiadkę lub znajomą ekspedientkę, możecie pozdrowić „Kłaniam się” lub „Witam panią/pana”. Ważne, że na pozdrowienie lub ukłon trzeba odpowiedzieć – koniecznie, bezwzględnie i natychmiast!

Podczas pozdrawiania kogoś, zwłaszcza kobiety, mężczyzna bezwarunkowo uchyla kapelusza, unosi też z głowy czapkę z daszkiem. W takiej sytuacji na głowie mogą zostać: czapki wełniana i futrzana, beret, kaptur, nakrycie głowy mundurowe. Kobieta bez względu na rodzaj nakrycia głowy, nie zdejmuje go.

## 3. Witanie się

Wyciągnięta dłoń jest sygnałem świadczącym o przyjaznych zamiarach i o chęci przywitania się. Przy podawaniu ręki inicjatywa należy do osoby starszej lub ważniejszej rangą. Dorosły pierwszy wyciąga rękę do nastolatka, podobnie czyni kobieta w stosunku do mężczyzny. Mężczyzna, przed podaniem ręki na ulicy, powinien zdjąć rękawiczkę. Kobiety nie mają takiego obowiązku, bez względu na pogodę.

Podajemy rękę na powitanie i pożegnanie, a także podczas składania gratulacji, kondolencji, kiedy się z kimś solidaryzujemy albo godzimy. W takich sytuacjach ludzie nie tylko ściskają swe dłonie, ale także patrzą sobie w oczy. Uścisk dłoni powinien być krótki, konkretny i niezbyt silny.

Pomiędzy przyjaciółmi lub osobami, które w szczególny sposób chcą wyrazić swą radość ze spotkania lub wzajemną sympatię, można zastosować uścisk dłoni oburęczny – podaje się wtedy prawicę, a jedna z tych osób (lub obie) przykładą do złączonych dłoni jeszcze lewą rękę. Inną formą braterskiego powitania jest uścisk prawej ręki i położenie lewej na ramieniu osoby witanej. Skomplikowane podawanie rąk (np. w subkulturach) są odpowiednie, ale wyłącznie w gronie osób aprobujących ten sposób bycia. Słowa

towarzyszące uściskowi: „Cześć”, „Graba”, „Siemanko” – generalnie tak, ale tylko wśród bliskich znajomych.

Wyciągnięta do powitania kobieca dłoń nie jest dłonią oczekującą na pocałunek. Można wykonać ten gest w stosownych okazjach rodzinnych; pocałować w rękę mamę, babcię, ciotki i inne krewnie czy nauczycielkę w szkolne święta. Jest to jednak już dość rzadko spotykany zwyczaj – dlatego poznawane młode kobiety witajcie normalnym uściskiem ręki.

#### **4. Przedstawianie się**

Jeśli znaleźliście się w gronie obcych osób i nie ma nikogo, kto mógłby was przedstawić, trudno – musicie zrobić to sami. Formułkę autoprezentacji trzeba jakoś elegancko zacząć. Uniwersalnym zwrotem jest: „Pozwoli pan/pani, że się przedstawię...”. Dobrym początkiem jest też: „Czy mogę się przedstawić?”. Warto też dodać kilka słów o sobie, np.: „Janek Kowalski. Jestem kuzynem gospodarzy przyjęcia” albo „Nazywam się Joanna Dąbrowska. Jestem wolontariuszką w świetlicy środowiskowej.”

Kto komu pierwszy się przedstawia? Jako pierwsza przedstawia się osoba młodsza osobie starszej, mężczyzna – kobiecie, gospodarz – gościowi, podwładny – przełożonemu. Jeśli przedstawiasz się osobie znanej, mającej bogaty dorobek zawodowy lub twórczy, dodaj zwrot: „To dla mnie zaszczyt móc panią/pana poznać”.

Gdy w waszej obecności spotykają się osoby, które nie znają siebie nawzajem, ale znają was, musicie je ze sobą zapoznać. Osobę młodszą przedstawia się osobie starszej, a mężczyznę – kobiecie. To znaczy, że imiona i nazwiska osób młodszych wiekiem oraz mężczyzn wymienia się w pierwszej kolejności. Ale jeżeli przedstawiasz koleżankę swojemu dziadkowi lub profesorowi, oczywiście najpierw wymieniasz jej imię i nazwisko.

Jeśli przedstawiasz dwie osoby mniej więcej równe sobie wiekiem, zaprezentuj osobę ci bliższą tej, z którą po prostu się znacie, np.: „To mój brat Jerzy, a to kolega z klasy, Janek Nowak”. Przedstawiając kogoś, zawsze należy podać jego imię albo imię i nazwisko. Nigdy nie przedstawia się kogoś samym nazwiskiem. To duży nietakt! W naszym kręgu kulturowym imię zawsze wymawia się przed nazwiskiem.

Zrobisz dobry uczynek, przedstawiając sobie dwie nieznające się do tej pory osoby, coś o nich krótko powiesz. W ten sposób ułatwisz im rozpoczęcie rozmowy i znalezienie wspólnego tematu. Przedstawiając członków własnej rodziny, koniecznie wspomnij o łączącym was pokrewieństwie.

## 5. Rozmowy, dyskusje, spory, kłótnie

Zawsze mądrze korzystaj z wolności słowa. Nawet gdy poglądy jakiejś osoby ci nie odpowiadają, weź ją w obronę, kiedy ktoś trzeci zacznie zabraniać jej ich głoszenia. Szanuj cudze zdanie, nie deprecjonuj ludzi tylko dlatego, że myślą inaczej niż ty. Nie jesteś najmądrzejszy, może tylko czasami mądrzejszy od innych. Jeśli komuś przerywasz, tzn. że nie słuchasz jego słów, a jedynie własnych myśli.

W żaden sposób nie obrażaj przeciwnika – wulgarnym słowem, gestem, spojrzeniem. Nie podnoś głosu i nie awanturuj się. Nie prowokuj i nie atakuj. Mów i pozwól mówić innym. Jeśli udzielasz zgody partnerowi na dokończenie myśli, okazujesz mu szacunek oraz swoje dobre wychowanie. Zadając pytania, bądź stanowczy, ale i uprzejmy.

Nawet jeśli w dyskusji zrobiło się naprawdę gorąco, rozstań się z oponentem w zgodzie. Możesz np. podczas pożegnania spytać: „Chyba nie masz pretensji, że nie podzielałam twoich poglądów?”. To ważny gest, ponieważ pokazuje, że ludzie mogą się ze sobą nie zgadzać, ale nadal żyć w przyjaźni lub przynajmniej w stanie paktu o nieagresji.

Często dorośli bagatelizują to, co mówisz, lub nie traktują tego poważnie. Miej odwagę wypowiedzieć własne zdanie, ale wyrażaj je racjonalnie. To znaczy, informuj o faktach, nie o tym, że coś cię wkurza. Nawet, gdy zabrakło ci argumentów, nie przejmuj się. Jeśli jesteś pewien swych racji, nie musisz z nich rezygnować.

## 6. Nawyki i odruchy

Nie każdy twój ruch i gest jest przemyślany. Dlatego im więcej dobrych odruchów w sobie wykształcisz, tym lepiej dla siebie. Pamiętaj, aby m.in. nie stać na szeroko rozstawionych nogach, nie trzymać obu dłoni w kieszeniach, nie wymachiwać rękami.

W fotelu czy na tapczanie siadamy, a nie rozkładamy się. Na dywanie siadamy po turecku. Podczas siadania nie zakładaj nogi tak, że jej kostka oparta jest na kolanie drugiej nogi. Nie kołysz nogą, która jest w powietrzu.

Przy powitaniu należy zawsze wstawać. Nie wstając, nikomu nie ujmujesz honoru, z wyjątkiem samego siebie. Jeśli siedzisz w kawiarni lub na ławce w parku i podejdzie do ciebie ktoś, by np. spytać o drogę, wstań, udzielając odpowiedzi. Bez względu na to, czy ta osoba jest od ciebie starsza, czy młodsza, nie wypada rozmawiać z nią na siedząco. Reguła ta nie dotyczy małych dzieci, bo kiedy siedzisz, a maluch stoi, rozmawiasz z nim jak równy z równym, gdyż wasze oczy są mniej więcej na jednym poziomie.

Młodzi ludzie powinni wstawać z miejsc, gdy wchodzi kobieta (zwłaszcza jeśli ją znają) lub ktoś starszy. W niektórych przypadkach, kiedy jest to dalszy znajomy, sąsiad,

rówieśnik itp., wystarczy lekko unieść się krzesła i skinąć głową. Ważny jest sam gest uniesienia się z siedziska. Składanie ukłonu na siedząco nie jest zbyt eleganckie. W cudzym domu siadaj dopiero wtedy, gdy uczyni to gospodarz, lub gdy poprosi cię o zajęcie miejsca. Gdy siada kobieta, pomóż jej przysunąć krzesło do stołu.

Podczas rozmowy nie dłoń w nosie, nie obgryzaj paznokci, nie oskubuj skórek na palcach, nie przygryzaj policzka, nie wykonuj jakichkolwiek niestosownych ruchów.

## **7. Pani/pan/ty**

Ludzie, którzy mówią sobie po imieniu albo znają się od lat, albo sobie ufają, albo po prostu są sobie bliscy. Kto komu proponuje przechodzenie „ty”? Zawsze osoba starsza – młodziej, przełożony – podwładnemu, profesor – asystentowi, osoba starsza stażem w firmie – osobie dopiero co przyjętej, dorosły – nastolatkowi, nastolatek – dziecku, sąsiad zasiedziały – sąsiadowi nowemu.

Jeśli młody człowiek prywatnie jest po imieniu z jakąś osobą na stanowisku lub o wysokim statusie społecznym, np. jest asystentem posła, albo gdy prezes firmy, w której odbywa staż, jest jego rodzoną ciotką, nigdy nie zwraca się do niego/do niej po imieniu publicznie. Zawsze stosuje się w takich wypadkach formy: „Panie pośle/pani poseł”, „Panie przewodniczący”, „Pani prezes”, bądź w ostateczności używając jej/jego imienia, np. pani Ireno.

Kiedy mówisz o kimś nieobecnym w towarzystwie, nigdy nie stosuj samego nazwiska tej osoby. Używaj imienia, imienia i nazwiska lub tytułu „pan”.

Gdy osoba starsza od ciebie proponuje ci obustronne przejście na „ty”, przyjmij ofertę. Upieranie się przy formie „pani” lub „pan” będzie wyglądać na próbę utrzymywania dystansu za wszelką cenę. Dorosły gotów wtedy żałować swojej inicjatywy.

Pozostawanie z kimś na „pan”, „pani” ma swoje plusy. Obydwie strony składają sobie w ten sposób rodzaj uszanowania. Mogą być sobie bliskie, lubić się, a jednak utrzymywać ten minimalny towarzyski dystans.

## **8. W kościele**

Świątynia, niezależnie od tego, jakiej religii i jakiemu obrządkowi służy, jest Domem Bożym, i dlatego obowiązują w niej dość surowe zasady postępowania. Dodajmy – dotyczą one każdego, bez względu na to, czy jest osobą wyznającą daną wiarę, czy też nie. Miarą kultury osobistej i wrażliwości człowieka jest m.in. to, w jaki sposób zachowuje się, przekraczając progi kościoła.

W świątyni nie wolno jeść, pić, żuć gumy ani palić papierosów. Uprasza się też o wyłączenie komórek! Obowiązuje schludny i przyzwoity strój. Mężczyzna powinien założyć długie spodnie, kobietom nie wypada wchodzić z odkrytymi ramionami i nazbyt wyeksponowaną cielesnością. Mówiąc wprost: gołe brzuchy, minispódniczki i szorty kończące się w połowie pośladków – są nie na miejscu.

Kościół to nie muzeum. Nie zwiedzaj go podczas trwania mszy. Nawet jeśli świątynia jest udostępniona turystom jako zabytek, obowiązują te same zasady postępowania, co podczas mszy – rozmawiamy półgłosem, zachowujemy się spokojnie i poważnie.

## **9. W teatrze**

Na widowni teatralnej żucie gumy lub podjadanie czegoś, tak jak to się dzieje w kinie, jest niedopuszczalne. Na jedzenie i picie jest czas w bufecie w czasie antraktu. Komórki się wyłącza, nie rozmawia przez nie, nie SMS-uje, nie robi zdjęć. Niedozwolone jest także mówienie, nawet szeptem, ani komentowanie tego, co się dzieje na scenie.

Gdy przerwa pomiędzy aktami sztuki dobiega końca, rozlega się dzwonek. To znak, że trzeba zmierzać na widownię. Dwa dzwonki oznajmniają, że najwyższy czas zasiąść na swoim miejscu. Trzy dzwonki to sygnał: zamykamy drzwi na widownię. Zaczyna się przedstawienie. Jeśli twoje miejsce znajduje się w środku rzędu, zajmij je wcześniej, a nie np. pod koniec przerwy. Nieładnie, gdy jako ostatni przychodzi ten, kto musi przepchnąć się przez kolana największej liczby widzów! Pomiedzy rzędami foteli jest wąsko, dlatego idąc ku swemu miejscu, przeproś siedzących już widzów, którzy na ogół będą musieli wstać, by cię przepuścić. Podziękuj im za to. I pamiętaj, by iść ku swemu krzesłu przodem do widzów, a tyłem do oparcia foteli poprzedzającego rzędu.

Porą na oklaski są przerwy pomiędzy aktami sztuki oraz czas po jej zakończeniu. Oklaskiwanie aktora w trakcie przedstawienia, np. po szczególnie doskonale zagranej scenie, nie zdarza się zbyt często. Najlepiej, żebyś to nie ty rozpoczynał ten aplauz.

## **10. W kinie**

W kinie na szczęście panuje większa swoboda obyczajów i strojów niż w teatrze. Nie znaczy to, że wolno sobie odpuścić wszelkie zdobycze cywilizacyjne. Nie wypada się spóźniać – mimo że widzowie są wpuszczani nawet po rozpoczęciu seansu, przepychanie się między siedzeniami, rozbieranie na widowni, trzaskanie fotelami przeszkadza innym. W takiej sytuacji należy usiąść na pierwszym wolnym miejscu i nie robić zamieszania.

Kinowe bufety po to sprzedają słodycze, popcorn i napoje, byście oczywiście mogli je wnieść na salę projekcyjną. Ciamkanie, siorbanie, bulgotanie przez słomkę, szeleszczenie papierkami, mlaskanie i głośne odbijanie z pewnością nie należą do oryginalnej ścieżki filmowej filmu i nikt nie powinien być zmuszany do ich wysłuchiwania.

Jeżeli jesteś pod wrażeniem filmu, to bardzo dobrze, ale staraj się nie reagować w kulminacyjnych momentach wulgarnymi okrzykami. Nie zagłuszaj dialogów aktorów, głośnym szeptem czy rozmową.

Jesteś przeziębiony? Weź ze sobą leki uśmierzające kaszel i katar. Ktoś, kto bez przerwy kaszle i kicha, nie jest mile widziany w teatrze i w kinie. Nie dość, że przeszkadza, to jeszcze zaraża. Najlepiej poczekaj, aż wyzdrowiejesz, i wtedy idź do kina. Nic tak nie rozprasza oglądania, jak para namiętnie obściskująca się na siedzeniu obok. Komórkę należy wyłączyć.

## **11. W kawiarni**

Za co kochamy kawiarenki, herbaciarnie i puby? Za dyskretny półmrok wewnątrz, możliwość podpatrywania innych ludzi, za to, że jest gdzie porozmawiać. W kafejce jednak też trzeba umieć się znaleźć.

Zanim złożycie zamówienie, uzgodnijcie, kto płaci, by uniknąć potem żenujących przepychanek przy kelnerze/kelnerce. Jeśli dziewczyna upiera się, że płaci sama za siebie – nie reguluj za nią rachunku przemocą lub wykorzystując moment, gdy wyszła do toalety. Będzie rozczarowana, że nie traktujesz jej poważnie. Jeśli chłopak, idąc z dziewczyną do kawiarni, wyraźnie mówi: „Zapraszam cię”, to ona nie ma obowiązku sięgać do torebki po pieniądze na widok rachunku. Nie należy jednak nadużywać dobrej woli i portfela osoby zapraszającej – nie zamawiajcie najdroższych potraw.

Kwestia dawania napiwków wzbudza wiele kontrowersji. Zwyczajowo zostawia się kelnerowi około 10% kwoty wypisanej na rachunku. Na pewno napiwek ekstra należy się za specjalnie uprzejme traktowanie lub gdy obsługa zrobiła coś, co wykraczało poza jej obowiązki. Gdy dajesz pieniądze kelnerce/kelnerowi i nie chcesz reszty, mówisz grzecznie i z lekkim naciskiem słowo „Dziękuję”. Jeśli np. rachunek wyniósł piętnaście złotych, ty chcesz dać pięć napiwku, ale masz tylko banknot pięćdziesięciozłotowy, podając pieniądze, prosisz: „Niech pani uprzejmie zaokrągli do dwudziestu złotych”. Pieniądze, jeżeli są odliczone, można zostawić na talerzyku lub w specjalnym etui, w którym przyniesiono rachunek.



## 12. Prywatność w miejscach publicznych

Człowiek jest zwierzęciem stadnym i większość swego życia spędza w grupie mniej lub bardziej przypadkowych osób. Mimo to każdy z nas bardzo ceni swoją prywatność i wyznacza granice (także psychiczne) absolutnie nienaruszalnego terytorium. Prywatność człowieka w miejscu publicznym można naruszyć fizycznie lub psychicznie. Klasyczną sytuacją jest tłok w tramwaju lub autobusie. Jeśli rzeczywiście panuje potworny ścisk, każdy łapie się za poręcz i za portfel i nie narzeka. Gdy tłok zelżeje i ludzie mogą się odsunąć od siebie, nie powinniście się opierać o współpasażerów, wisieć na nich i pacyfikować ich swą teczką czy plecakiem. Macie też prawo powiedzieć osobie, która tak postępuje, by się nieco odsunęła i oszczędziła wam wzajemnych kontaktów fizycznych. Oczywiście uwagę zwracamy w sposób rzeczowy i bez wulgaryzmów.

Przechodząc przez drzwi, przytrzymaj je za sobą, by osoba idąca z tyłu także mogła przejść. Niech się nie zatrzasną przed jej nosem. Wchodząc do windy i na ruchome schody, przepuszczaj ludzi przed sobą. Ty zdążysz, a dasz świadectwo kultury. Na ruchomych schodach stój przy prawej poręczy, zrób wolną drogę tym, którym się bardzo spieszy. Stojąc w kolejce, nie szturmuj pleców osoby stojącej przed tobą. Przecież i tak niczego w ten sposób nie przyspieszysz. W kolejce do bankomatu zachowaj dystans między sobą a osobą, która właśnie z niego korzysta. W kolejce do przymierzalni nie stój tuż przy zasłonce, za którą właśnie ktoś się przebiera.

W miejscu publicznym rozmawiaj półgłosem. Nie nakłaniaj nikogo do zwierzeń, jeśli on/ona nie ma na to ochoty. Na pytanie „Co tu robisz?” zadane ci przez znajomego, nie musisz odpowiadać, jeśli cię to krępuje lub chcesz coś utrzymać w tajemnicy.

Jeśli musisz komuś powiedzieć coś poufnego, a obydwoje znajdujecie się w większym gronie ludzi, nie szepcz na ucho, tylko przeproś wszystkich i wyjdźcie razem do innego pomieszczenia na chwilę rozmowy.

## 13. Punktualność

Punktualność jest dobrze widziana, bo świadczy o pozytywnych cechach charakteru, uporze, niezłomności i solidności. Spóźnialscy irytują, bo lekceważą osobę, z którą się umówili, są niesolidni i niepoważni. Kiedy szczególnie nie powinniście się spóźniać? Na prośzone przyjęcia, rodzinne obiady, egzamin, do teatru, na rozmowy w sprawie pracy i wszelkie rozmowy kwalifikacyjne, castingi itp. Kto późno przychodzi, z tym się nie rozmawia.

Nie spóźniaj się. Coraz więcej ludzi aktywnych zawodowo ma w terminarzach ściśle wyliczony czas na kolejne punkty dnia. Nie dziw się, gdy spóźnisz się kwadrans i nikogo

nie zastaniesz. Jeśli czeka na ciebie kilka osób, spóźnieniem skomplikujesz wszystkim porządek dnia.

Na spotkanie w restauracji mężczyzna powinien przybyć chwilę wcześniej. Elegancko jest, kiedy czeka na kobietę, z którą się umówił, przed wejściem do lokalu, by do środka mogli już wejść razem.

#### **14. O zachowaniu się przy stole**

Siedź wygodnie, tzn. również ładnie i elegancko. Nogi pod stołem spróbuj utrzymać zwarte. Nie krzyżuj ich, nie kombinuj z zakładaniem nogi na nogę, bo zwykle kończy się to siniakami na kolanach, a nagłego wstrząsu całego stołu nie zrzucisz na trzęsienie ziemi. Stopy powinny spoczywać spokojnie na podłodze. Daruj sobie przytupywanie i nerwowe drganie kolanami. Dziewczyny mogą, ściskając lekko kolana, krzyżować nogi nieco powyżej kostek. To odpoczynek dla stóp torturowanych przez buty na wysokim obcasie. Głowy nie powinno się podierać rękoma. W czasie jedzenia trzymajcie je na stole, ale łokci już nie!

Przy stole nie siedzicie sami. Sięgając po półmiski z potrawami, spytajcie sąsiadów, czy mają ochotę na danie, które sobie nakładacie. Rozmawiajcie ze współbiednikami podczas posiłku, ale nie róbcie tego z pełnymi ustami! Jedzcie małymi kęsami. Bez mlaskania i siorbania. Jeśli sztućców jest dziwnie dużo, nie przejmuj się! Zaczynasz od tych leżących najdalej od talerza, a potem, z każdym nowym daniem, bierzesz następne.

Pierwsza rozpoczyna jeść gospodyni. Poczekaj, aż to uczyni. Także ona kończy jako pierwsza, dając w ten sposób sygnał do rychłej zmiany dania i zastawy albo do zakończenia części kulinarnej przyjęcia. Gdy nie wiesz, jak jeść daną potrawę, nie spiesz się. Popatrz, jak zabierają się do tego inni.

Kiedy jesz, nie garb się nad talerzem. Pamiętaj, że sztuccami przenosisz potrawy do ust, a nie odwrotnie. Coś ci weszło między zęby? Jeśli na stole są wykałaczki, weź dyskretnie jedną z nich i udaj się do toalety. Nigdy nie dłoń w zębach przy stole! Sztuńce raz wzięte do rąk nie mają prawa dotknąć obrusa. Nie opieraj ich równocześnie o stół i brzeg talerza. Gdy chwilowo nie jesz, skrzyżuj je na talerzu. Jeśli skończyłeś jedzenie, połóż je na talerzu równolegle, zwrócone trzonkami w prawą stronę.

Żadnych odgłosów związanych z trawieniem. Absolutnie!

Jeśli musisz poprawić włosy, przypudrować nos albo uszminkować usta – pędź do garderoby lub łazienki. Nie rób tego przy stole!

## 15. Sztuka życia z telefonem komórkowym

Bez telefonu trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie we współczesnym świecie. Ważne jest w związku z tym właściwe prowadzenie rozmów telefonicznych. Mów wyraźnie. Twój rozmówca cię nie widzi i nie „doczyta” sobie z ruchu warg, co do niego mówisz. Gdy rozmawiasz, nie jedz, nie żuj, nie pij. To nic, że tego nie widać – za to wyśmienicie słyhać! Nie prowadź w tym czasie drugiej konwersacji z inną osobą, która np. siedzi obok ciebie podczas rozmowy telefonicznej. Nie przerywaj rozmówcy!

Jeśli telefonujesz do kogoś, nigdy nie zaczynaj konwersacji od pytania: „Kto mówi?”. Jeśli nie jesteś pewny/a, czy po drugiej stronie jest właściwy rozmówca, przedstaw się i zapytaj, z kim rozmawiasz, na przykład: „Dzień dobry, kłania się Marek Czarnecki. Czy mam przyjemność rozmawiać z profesorem Kowalskim?”.

Jeśli umawiasz się z kimś na telefon o określonej porze, bądź punktualny! Gdy prześpisz ustaloną godzinę, nie miej pretensji, że się potem nie dodzwoniłeś i do rozmowy nie doszło. Nie bądź natrętem! Poczekaj pięć sygnałów i, jeśli nikt nie odpowiada, rozłącz się. Nie dzwoń po godzinie dwudziestej drugiej ani przed ósmą rano.

Telefon komórkowy nie służy do imponowania bliźnim. Nie te czasy! A już głośne rozmowy przez komórkę w autobusie lub tramwaju pełnym ludzi to niepotrzebne epatowanie swoimi sprawami. W sytuacjach towarzyskich i rodzinnych zdejmij z ucha zestaw głośnomówiący.

Kiepskie momenty na rozmowy czy wysyłanie SMS-ów to: rodzinny obiad, lekcja, zajęcia na uczelni, rozmowa z kimś bliskim lub starszym, rozmowa kwalifikacyjna, korzystanie z toalety, seans kinowy, spektakl teatralny, pobyt w szpitalu i banku, koncert, msza, pogrzeb.

Pisząc SMS-y używaj polskich znaków. A gdy otrzymasz SMS, postaraj się odpowiedzieć (lub podziękować) w miarę szybko – okażesz szacunek nadawcy. Taka forma komunikacji nie nadają się natomiast do przekazywania kondolencji lub do wyznawania miłości. Niedopuszczalne jest przesyłanie kompromitujących MMS-ów, np. z imprezy. To zwykle świństwo.

Tylko właściciel telefonu decyduje, komu chce przekazać jego numer. Nie ujawniaj osobom trzecim numeru telefonu kogoś, kto ciebie o to nie prosił. Najpierw zatelefonuj do niej/niego z pytaniem, czy możesz udostępnić jej/jego numer danej osobie. Jeśli ktoś dał ci swoje namiary, niech tego nie pożałuje! Gdy ktoś nie chce ujawniać swych danych teleadresowych, musi mieć jakiś powód. Nie dręcz tej osoby i nie wymuszaj na niej tego.

Jeśli nowe znajomości są interesujące, warto je podtrzymywać choćby telefonicznie. To znaczy, że do takiej osoby raz na dwa – trzy tygodnie można wykonać kurtuazyjny telefon z pytaniem: „Co słyhać?”. Dzwonienie do kogoś i pytanie: „Dzień dobry, czyj to

telefon? Mam zapisany numer bez nazwiska...” to zwykły brak kultury. Nie rób z siebie błazna i nie postępuj tak!

## **16. Plotki**

Jak plotkować z sensem i czy w ogóle to robić? Na to pytanie jeszcze nikt nie znalazł mądrej odpowiedzi. Wiadomo przecież, że mówienie o bliźnich – ich obgadywanie, jest jedną z najprzyjemniejszych form pogawędki. Zapamiętaj jedno: jeśli przynosisz prawdziwe informacje i nowinki, o których jeszcze wie niewiele osób, jesteś osobnikiem dobrze poinformowanym, a tacy są zawsze mile widziani w towarzystwie. Jeżeli po prostu powtarzasz bajki wyssane z palca, którymi ktoś cię wcześniej poczęstował – nosisz miano plotkarza czy nawet pleciucha, a ta etykieta w życiu towarzyskim zdecydowanie nie pomaga.

Jeśli plotkują o twoim przyjacielu/twojej przyjaciółce, biorą na języki osobę, z którą masz bliskie kontakty, nie bój się bronić jego/jej dobrego imienia. Gdy ktoś domyśla się, że jesteś powiernikiem jakiejś bzdury, i koniecznie chce się od ciebie dowiedzieć, o co chodzi, nie musisz mu ulegać i wbrew sobie mówić rzeczy, które uznajesz za błagę. Wystarczy powiedzieć: „Daruj, nie powtarzam plotek i głupstw”.

Uważaj, co mówisz i do kogo. Świat jest mały, ludzie się znają i przyjaźnią, nawet gdy inni o tym nie wiedzą. Dlatego plotkowanie o kimś akurat nieobecnym może się skończyć fatalnie: ktoś mu doniesie, że wygadywaliście na jego temat niestworzone historie. Takie sytuacje zawsze kończą się nieprzyjemnie. Pamiętaj, że plotkowanie może zostać przerwane nagłym wejściem osoby obgadywanej. Jeśli dowiedziałeś się czegoś złego o swoim przyjacielu, koledze, dobrym znajomym, masz prawo go spytać (ale tylko w cztery oczy), czy to, co o nim mówią, jest prawdą.

Powtarzanie głupich plotek może być dla kogoś bolesne i krzywdzące, a to już jest okrucieństwo. Informacje, w których prawdziwość wątpisz, w miarę możliwości potwierdzaj u innego źródła. Plotki na swój temat traktuj obojętnie, nawet z lekceważeniem. Niewinny się tłumaczy. Gdy zaczniesz prostować te bzdury i ugrzęźniesz w drobiazgowych wyjaśnieniach, ludzie pomyślą, że jednak coś jest na rzeczy. Oszczerstwa dementuj krótko, rzeczowo, spokojnie.

## **17. Sztuka wręczania prezentów**

Prezenty przyjemnie dostawać, gorzej, gdy samemu trzeba je wybrać i wręczyć. Jak wymyślić podarunek, który ucieszy obdarowaną osobę, nie wprawiając jej w zakłopotanie? Czy powinien być drogi, czy pomysłowy? Praktyczny czy fantazyjny?

Dowiedz się, czym interesuje się osoba, dla której szukasz prezentu, jak spędza wolny czas, jakie ma hobby, jakie uprawia sporty. W ten sposób ukierunkujesz swoje poszukiwania. Cenną wskazówką są plany i zamierzenia obdarowywanego. Zamiast kupować komuś dziesięć bezsensownych gadżetów, lepiej złożyć się na jeden trafiony prezent. Wtedy może być droższy, ciekawszy, bardziej przydatny.

Nie bój się upominków nietypowych. Nie powtarzaj się w kupowaniu prezentów, szukaj nowych inspiracji. Nigdy nie dawaj czegoś, co sam dostałeś. Może okazać się, że to nie tylko podarunek przechodni, ale także powrotny. Drogie prezenty aż się proszą o rewanż i wprawiają obdarowanego w zakłopotanie. Unikaj takich sytuacji.

Opakowanie musi być pierwsza klasa – albo ładne, kupione, albo oryginalna własna twórczość plastyczna. Prezent owinięty w czerwcu w resztki papieru z Bożego Narodzenia to faux pas! Opakowanie ma być estetyczne, ale niekłopotliwe podczas rozwijania. Najpierw należy się przywitać i zdjąć wierzchnie nakrycie, potem złożyć życzenia i wręczyć podarunek. Nie robi się tego w progę.

Prezenty najlepiej „smakują” wręczone z krótkim, dowcipnym i serdecznym komentarzem. Jeśli upominek jest wyjątkowo osobisty lub ofiarowany ze szczególnej okazji, można dołączyć do niego bilecik z kilkoma słowami od siebie. Jako obdarowany, musisz cieszyć się z każdego prezentu. Odpakowuj go publicznie, okazuj radość i podziękuj!

Szczególnym prezentem są kwiaty. Kwiatów sztucznych oraz suchych bukietów nie dajemy nigdy i nikomu. Jeśli pani w kwaciarni owinie kwiaty w przezroczystą folię, dajesz je razem z nią. Chyba, że folia stanowi szczelne opakowanie bukietu, np. zimą, wtedy trzeba ją zdjąć. Podobnie papier. W polskim kręgu kulturowym przyjęło się, że żywym osobom wręcza się zawsze nieparzystą liczbę kwiatów. Kwiaty wręczaj główkami do góry, a łodyżkami do dołu. Przekraczając próg domu solenizanta czy jubilatki, najpierw zdejmij płaszcz, a bukiet wręcz zaraz potem. Jeśli wręczasz pojedynczy kwiat, niech będzie piękny i okazały, np. kolumnowa róża. Rośliny doniczkowe kupuj jedynie osobom, których gust dobrze znasz i które je lubią. Kwiaty, niezależnie od tego, komu i kiedy, wręczaj z uśmiechem oraz miłym słowem płynącym z głębi serca.

## **18. Poczucie humoru**

Nie bądź ponurakiem. Śmieć się częściej z siebie niż z innych, nie bój się obracać w żart własnych wpadek i niepowodzeń. Kto potrafi śmiać się z siebie, ten siebie lubi i dobrze mu ze sobą. Natomiast nie pozwól, byś stał się przedmiotem drwin.

Wycucie gustu i poczucie humoru każdy ma inne i takie jest jego prawo. Nie krytykuj ludzi, że nie bawi ich to samo, co ciebie. Wolno śmiać się z cudzych wpadek, ale nie z nieszczęść. Żarty na temat drugiej osoby, które ewidentnie ją ranią, to nie poczucie

humoru, ale okrucieństwo. Aby było się z czego śmiać, ludzie robią sobie psikusy. Jeśli śmieją się wszyscy poza tym, kogo żart dotyczył – nie był on udany.

Nigdy nie śmieję się z własnych dowcipów. To tak, jakbyś podpowiadał słuchaczom, kiedy mają zacząć się śmiać.

## **Bibliografia**

Przewoźniak M., Jabłczyńska J., *Współczesny savoir-vivre dla nastolatków*, Poznań 2012.

## 5. Kształcenie nawyków skutecznego działania

*Motywacja jest tym, co pozwala ci zacząć.  
Nawyk jest tym, co pozwala ci wytrwać.*

Jim Ryun

### Tematyka

1. Wprowadzanie planów i osiągnięcie celów.
2. Doskonalenie siebie – praca – wytrwałe działanie.
3. Przyjmowanie odpowiedzialności.



Czasami potrzebujemy wskazówek lub rad, dzięki którym będzie nam się łatwiej poruszać w codzienności. Kiedy indziej szukamy potwierdzenia, że to, co robimy, robimy dobrze, albo że to, co zamierzamy, ma sens. A bywa też, że potrzeba nam słów, które dodadzą otuchy, poprawią humor.

Szczyśliwego życia nie da się jednak zbudować, zaczynając od słowa „Powinienem”. Ono zaczyna się od „Chcę”. Dopiero wtedy, kiedy naprawdę czegoś pragniemy, jest sens zastanawiać się nad tym, co powinniśmy uczynić, aby to osiągnąć.

*Uwierz, że Twoje szczęście i sukces są niczym innym, jak owocami Twoich własnych przekonań, wyborów, czynów i zachowań. Jedną z najdziwniejszych przyczyn życia jałowego wydaje się też to, że najczęściej myślimy wyłącznie, CO chcielibyśmy osiągnąć. Rzadko myślimy natomiast o tym, JAK to osiągnąć. Produkuje więc myśli-życzenia, z nadzieją, że spełnią się same. Tymczasem życzenia nie spełniają się same. **Samemu trzeba spełniać własne życzenia.***

Wiesław Łukaszewski

Nie zawsze musisz być perfekcyjny. Nie bój się ocen innych ludzi i nie wstydź się pokazywać światu swojego prawdziwego „ja”. Najbardziej lubiane są osoby mające sporą wiedzę na jakiś temat i stosowne umiejętności, ale niepozbawione wad – mylące się czasem, popełniające różne drobne gafy lub niezręczności. Ludzi zbliżają błędy popełniane przez innych pod warunkiem, że nie jest ich zbyt wiele, bo brak kompetencji i pomyłki wywołują raczej niechęć i antypatię.

Osoby kompetentne oraz zbyt (czyli nienaturalnie) idealne nie cieszą się przesadną sympatią. Za wiele dzieli je od zwykłych śmiertelników. Nie warto wobec tego pozować na kogoś bez wad (i tak może udać się jedynie na chwilę). Ujawnienie słabych stron sprawia, że inni bardziej nam ufają – uważają bowiem, że jesteśmy uczciwi.

Zaakceptuj swoją odmienność i niedoskonałość. **Nie porównuj się** z innym ludźmi. Jeśli już musisz, to ścigaj się z samym sobą, tym kimś niepowtarzalnym, kim jesteś.

## 1. Wprowadzanie planów i osiągnięcie celów

*Nigdy się nie dowiesz, czego możesz dokonać, jeśli nie spróbujesz.*

Colin Powell

Dlaczego podczas planowania nowych przedsięwzięć doświadczasz czasami silnej ekscytacji i mobilizacji, a innym razem odczuwasz zniechęcenie, któremu towarzyszy brak wiary w powodzenie własnych pomysłów? **Sekret tkwi w motywacji.** Od jej poziomu zależy, czy w ogóle zaangażujesz się w jakieś działanie, a także to, jak będziesz się zachowywać oraz ile czasu poświęcisz na osiągnięcie wyznaczonego celu. Motywacja wiąże się z poziomem pobudzenia organizmu. Psychologowie ustalili, że najlepiej funkcjonujesz przy umiarkowanym poziomie pobudzenia. Zbyt niski wiąże się z sennością i zmęczeniem, z kolei zbyt wysoki uniemożliwia koncentrację i prowadzi do dezorganizacji zachowania.

Wyróżniamy dwa rodzaje motywacji, które przekładają się na poziom zaangażowania w poszczególne działania:

- ✓ **motywacja wewnętrzna** – jej sednem jest pragnienie zaangażowania się w określone działanie dla niego samego, bez oczekiwania pochwały, nagrody lub innej formy rekompensaty za wysiłek. Jeśli kieruje tobą wewnętrzna motywacja, wykonujesz określone działanie, bo je lubisz. Takie działanie wiąże się z twoimi zainteresowaniami i sprawia ci przyjemność.
- ✓ **motywacja zewnętrzna** – jeśli to ona tobą kieruje, oznacza to, że wykonujesz czynności pod wpływem otoczenia i nastawiasz się na uzyskanie zapłaty, pochwały lub innej nagrody albo chcesz uniknąć kary w postaci niskiej oceny w szkole, zwolnienia z pracy itp.

Jeśli zatem pragniesz zmotywować się do działania i w pełni w nie zaangażować, postaraj się, aby kierowała tobą motywacja wewnętrzna. Odpowiedź na pytanie „Po co to robię?” powinna dotyczyć w większym stopniu twoich potrzeb i pragnień niż zewnętrznych wymogów i oczekiwań ze strony innych („Chcę to zrobić dla siebie, bo jest to dla mnie ważne; jest to mój cel; bo osiągnięcie celu sprawi mi ogromną satysfakcję”).

Pomyśl o **celach**, które zamierzasz zrealizować. One porządkują działanie. Są jak drogowskazy. Pokazują, gdzie już jesteś i dokąd zmierzasz. Im ważniejsze są dla ciebie, tym większą możesz w sobie znaleźć odwagę do ich realizacji. Każdy najbardziej ambitny i odległy w czasie cel można przecież podzielić na małe kroki, przybliżające do osiągnięcia tego najważniejszego. Zrealizowanie tych drobnych celów sprawi, że poczujesz satysfakcję i motywację do dalszej pracy.

Warto również pamiętać o efekcie magicznej połowy. Polega on na tym, że po wykonaniu połowy zadania wzrasta motywacja do działania. Podstawą tego efektu jest przeświadczenie, że po zrealizowaniu połowy planu najgorsze masz już za sobą i teraz będziesz miał już „z górki”. W takim momencie znacznie trudniej wycofać się i zaniechać dalszych działań.

Dlaczego jedni zawsze osiągają zamierzone cele, a innym nie udaje się to nigdy albo bardzo rzadko? Poziom automotywacji zależy od czterech czynników, do których zalicza się: ambitne cele, motywujące środowisko, pewność siebie i poczucie własnej skuteczności oraz pozytywne myślenie o przyszłości.

Najważniejsze jest stawianie sobie **ambitnych celów**, które wyznaczą i ukierunkują działania. Im bardziej złożone cele wyznaczasz, tym bardziej angażują one twoją uwagę i tym więcej wysiłku musisz włożyć w ich realizację. Jednak satysfakcja z ich osiągnięcia będzie większa niż w przypadku łatwych celów.

Silnym motywatorem do podejmowania i utrzymywania różnych działań są inni ludzie. W jaki sposób wykorzystasz innych do motywowania siebie? Możesz to zrobić na dwa sposoby. Po pierwsze – **opowiedz znajomym o swoich planach**. Kiedy dowiedzą się, co i w jakim czasie zamierzasz osiągnąć, staną się mimowolnie strażnikami realizacji twoich zamierzeń. Będą znali wszystkie twoje osiągnięcia i niepowodzenia. Obawa przed rozczarowaniem innych często motywuje równie mocno, jak lęk przed własną porażką.

Po drugie – pamiętaj, że osoby z twojego otoczenia mają duży wpływ na to, jak się czujesz i w jaki sposób spędzasz czas. Jeśli chcesz osiągnąć jakiś konkretny cel, spróbuj otoczyć się osobami, które mają podobne plany. Wspólne cele i różne doświadczenia związane z ich realizacją staną się dodatkowym czynnikiem motywującym.

Aktywnie zmierzaj do osiągnięcia swoich osobistych, zgodnych z istotnymi wartościami **celów**. Już sama świadomość podejmowania tego rodzaju aktywności wywiera pozytywny wpływ, nawet gdy cel nie został jeszcze zrealizowany. Bądź gotów ciężko pracować, aby osiągnąć własne cele. Zdaj sobie sprawę, że nic nie jest ci z góry należne i bądź stale wdzięczny za wszystko, co masz. Cokolwiek robisz, rób to z pełnym **zaangażowaniem**, wkładaj w to serce. Wzrasta wtedy poczucie kontroli, pewności siebie i sensu życia, mamy bowiem skłonność do uzasadniania własnego wysiłku.

Nie zawsze dostaniesz to czego pragniesz, ale wiedz, że dzięki temu możesz uczyć się na błędach, wyciągać wnioski z własnych doświadczeń i... wciąż się nie poddawać.

## Jakie powinny być cele?

- **Zapisane**

Prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu wzrasta, jeżeli swoje cele utrwalisz w formie pisemnej. Pisząc, możesz lepiej skupić się nad tym, co chcesz osiągnąć. Cele zapisane są bardziej zobowiązujące. Poza tym zawsze możesz pokazać je innym osobom, co jest bardzo mobilizujące.

- **Ścisłe określone**

Precyzują, co dokładnie chcemy osiągnąć.

- **Mierzalne**

Cele, które da się zmierzyć. Najłatwiej zmierzyć rzeczy materialne, ale gdyby się postarać, można zapewne zmierzyć także swój poziom zadowolenia, sukcesu czy szczęścia – to tylko kwestia osobistej kreatywności w wymyśleniu narzędzi pomiarowych.

- **Uzgodnione**

To oznacza, że powinieneś wyrazić zgodę na ich realizację. Cele nie powinny być narzucone. Jeśli realizujesz bowiem cele, z którymi się nie identyfikujesz, szanse ich realizacji znacznie spadają, a ponadto koszty psychosomatyczne mogą być bardzo wysokie.

- **Wyobrażalne**

Powinny być wyobrażalne, gdyż w przeciwnym razie, jeśli uznasz, że są abstrakcyjne, przestaną być motywujące.

Przekonanie, że jeśli możesz sobie coś wyobrazić, to na pewno możesz to zrobić, jest na pewno wspierające. Podobnie jak przekonanie, że możesz zrobić to, co ktoś już zrobił.

- **Określone w czasie**

To dosyć prosty warunek skutecznego celu: powinna być jakaś data graniczna jego realizacji. Określ zatem czas realizacji projektów docelowych i tych częściowych. Zawsze możesz zaktualizować terminy.

- **Stanowiące wyzwanie**

Zrealizowanie postawionego celu powinno wynosić cię powyżej „prozy życia”, powinno sprawiać, byś czuł się wzmocniony, silniejszy.

Cel, który jest wyzwaniem, wymaga wysiłku, wiedzy, zaangażowania i tego wszystkiego, czego trzeba po drodze doświadczyć, aby go zrealizować. Sam określ, co dla ciebie dzisiaj byłoby wyzwaniem.

▪ **Przynoszące korzyść**

Trudno jest realizować ambitne cele dla samego ich realizowania. Wprawdzie mówi się, że nagrodą za wejście na szczyt jest już samo wchodzenie na szczyt, ale w codziennym życiu nauczyliśmy się oczekiwać konkretnych korzyści. Dobrze więc, gdy nasz cel daje nam jakieś profity: zdrowie, satysfakcję, wiedzę, kontakty, pieniądze, sławę.

Poczuć nagrodę za włożony wysiłek – bezcenne.

Posiadanie celów może wzbogacić nasze życie na wiele różnych sposobów.

**Korzyści z ustalania celów:**

- ✓ nadają kierunek naszym działaniom
- ✓ dodają sensu naszemu życiu
- ✓ są dla nas wyzwaniem
- ✓ czynią życie najbardziej interesującym
- ✓ czynią życie bardziej satysfakcjonującym
- ✓ czynią życie lepszym

## ZADANIE

### ❖ *Moje cele*

Jednym z kluczy osiągnięcia w życiu sukcesu jest zadbanie o pewne poczucie równowagi. Posiadanie celów dotyczących tylko jednej dziedziny zawęża pole widzenia i sprawia, że stajemy się jednowymiarowi. Najlepszym sposobem uniknięcia takiej sytuacji jest podzielenie swoich celów na kategorie, które pozwolą doświadczyć wielu spośród wspaniałych odcieni życia. Różne kategorie celów czynią życie bardziej interesującym.

- A. Zaplanuj osobistą listę swoich celów np. na najbliższy rok, w poszczególnych proponowanych kategoriach.
- Rodzina;
  - Edukacja (wiedza i umiejętności);
  - Rozwój osobisty (pasje, hobby);
  - Sport;
  - Podróże;
  - Rzeczy (które chcę mieć);
  - ...

## 2. Doskonalenie siebie – praca – wytrwale działanie

*Nie wystarczy umieć pracować. Trzeba jeszcze pracować.*

Gabriel Laub

Niezależnie od tego, czy chodzi o pracę, rodzinę czy inny obszar twojego życia, zawsze pragnij się **doskonalić**. Wierz, że ciągle uczenie się nowych rzeczy nadaje sens twojemu istnieniu.

**Poznaj i rozwijaj talenty**, które masz. Szukaj pracy, która pozwoli ci je wykorzystać. Wiedz, że tkwiąc wciąż w jednym miejscu i pławiąc się w poczuciu bezpieczeństwa, tracisz cenne szanse na rozwój. Codziennie podejmuj więc kolejne wyzwania i nie bój się ryzyka. Jak najczęściej realizuj swoje **hobby** lub pasje; wykonuj ulubione czynności, które sprawiają ci przyjemność.

**Działaj** zamiast rozmyślać – od samego myślenia nic się nie zmienia. Bez podejmowania prób trudno jest zauważyć swoje zdolności, a tym bardziej rozwinąć je. Gdy już wymyślisz, co chcesz zrobić, by twoje życie miało sens, działaj.

Postaraj się przestać myśleć o wyniku, skoncentruj na samym zadaniu. Taka strategia nie tylko pozwala na bieżąco korygować sposób działania, ale też hamuje lęk przed porażką. Na ocenę działań daj sobie czas po ich zakończeniu.

Poszukaj miejsc i warunków sprzyjających twoim marzeniom i ludzi, z którymi będzie ci po drodze.

Miej świadomość nierozzerwalnego związku psychiki z cielesnością. Wiedz, że prowadząc zdrowy styl życia, masz szansę stać się najlepszą wersją samego siebie. Systematycznie podejmuj **aktywność fizyczną**, adekwatną do twoich aktualnych możliwości oraz preferencji (basen, joga, rower, jogging, siłownia, taniec, długie spacerowanie itp.).

Uwierz, że najlepszą receptą na sukces jest **wytrwałość**. Dąż do ściśle wyznaczonych celów. Nic nie powinno cię przed tym powstrzymać.

Choć niejednokrotnie doświadczyłeś już smaku porażki, to nie jest ona dla ciebie powodem do porzucenia planów i rezygnacji z marzeń. Wręcz przeciwnie - niepowodzenia stanowią okazję do nauki i wyciągania wniosków na temat tego, co jeszcze w swoich działaniach można ulepszyć.

Budowę najgrubszego muru zaczyna się od położenia małego kamyczka. Dokładaj kolejne, a dojdiesz do końca szybciej, niż się spodziewasz.

Jeśli chcemy, by nasze marzenia stały się rzeczywistością, bez solidnego wysiłku się nie obejdzie.

Najlepsze w **ciężkiej pracy** jest to, że przynosi ona inne korzyści i nagrody.

- ✓ Gdy nasza praca zaczyna przynosić efekty, pobudza to nas do jeszcze większego wysiłku. Pomaga to zobaczyć, co jest możliwe. Sukces przynosi pewność, a pewność przynosi sukces.
- ✓ Codziennie stajemy przed wyzwaniem, by wybrać między narzekaniem na to, co nas spotka, a stawieniem temu czoła. Ciężka praca i dobre nastawienie to najlepsze narzędzia, jakie mamy.
- ✓ Nic nie daje takiej satysfakcji, jak wykonanie jakiegoś zadania ze świadomością, że zrobiłem wszystko, co w mojej mocy.
- ✓ Nie ma lepszego miernika tego, kim jesteśmy, niż nasza chęć do pracy. Uporczywy, uczciwy wysiłek wydobywa z nas to, co najlepsze.
- ✓ Jesteśmy podziwiani, gdy dajemy z siebie wszystko, szczególnie jeśli robimy to stale. Zdobywamy zaufanie innych, a także budujemy solidną reputację.
- ✓ Konsekwentne dawanie z siebie wszystkiego pomaga nam samym nabrać do siebie szacunku. Bez względu na to, czy odnosimy sukces, czy nie, zawsze czujemy się lepiej, gdy próbujemy.
- ✓ Wysiłek ukierunkowany na osiągnięcie ustalonych celów to jedno z najbardziej nasyconych znaczeniem i najbardziej satysfakcjonujących doświadczeń życiowych.
- ✓ Życie jest bardziej interesujące i sprawia większą radość, gdy wiemy je produktywnie. Spełnienie to wynik najwyższego wysiłku.
- ✓ Gdy ciężko pracujemy, robimy słuszny użytek z naszego umysłu i ciała, co sprzyja dobrej kondycji psychicznej i fizycznej.



### 3. Przyjmowanie odpowiedzialności

*Odpowiedzialni jesteśmy nie tylko za to, co robimy,  
lecz i za to, czego nie robimy.*

Laozi

**Odpowiedzialność** to gotowość do odpowiadania przed sobą lub innymi (odpowiedzialność moralna, dyscyplinarna, karna), czyli do ponoszenia konsekwencji podjętych działań celowych lub przypadkowych. Pojęcie odpowiedzialności najczęściej łączy się z obowiązkiem wynagrodzenia wyrządzonej komuś krzywdy czy przykrości.

**Człowiek odpowiedzialny** ma poczucie obowiązku wobec ludzi oraz zadań, których wykonania się podjął; gotów jest płacić za swoje błędy i winy, jest osobą, do której można mieć zaufanie. To człowiek dotrzymujący słowa i terminów, rzetelny i solidny, na którym można polegać.

Odpowiedzialność oznacza działanie w warunkach wolności i dokonywanie wyborów i decyzji, które zmierzają do ochrony ważnych wartości i związanych z nimi stanów rzeczy. W życiu społecznym nie da się uniknąć ani odpowiedzialności, ani ocen innych ludzi. Jeśli nie chcemy być społecznie izolowani i zależy nam, by żyć w zgodzie społecznej, warto podejmować odpowiedzialne decyzje, które będą uwzględniały także cudzy interes, a przynajmniej realizacja własnych celów nie będzie odbywała się kosztem innych ludzi.

Przejawem odpowiedzialności jest podejmowanie decyzji i dokonywanie wyborów, które nie tylko będą oznaczać trud, wyrzeczenia, spełnienie obowiązku, ale także dostarczą poczucia wewnętrznej harmonii, radości życia i poczucia jego sensu.

## ZADANIE

### ❖ *Wymiary odpowiedzialności*

- A. Przypomnijcie sobie sytuacje, które wymagały od was odpowiedzialności. Jak sobie z tym poradziście?
- B. Dlaczego tak trudno być odpowiedzialną osobą? Wymieńcie kilka powodów.
- C. Czym jest odpowiedzialność wobec siebie?
- D. Kiedy należy przejmować się oceną społeczną naszej odpowiedzialności, a kiedy nie warto?
- E. Używanie jakich słów uważacie za nieodpowiedzialne i dlaczego?
- F. Czy zbieranie darów dla osób ciężko poszkodowanych przez los (choroby, klęski żywiołowe, wojny) uważasz za przejaw odpowiedzialności? Jakiego rodzaju i za kogo?
- G. Jak godzić różne rodzaje odpowiedzialności: za siebie, kochaną osobę, rodzinę, grupę, która jest dla Ciebie ważna, państwo?
- H. Jakie są wyzwania dla naszego społeczeństwa związane z odpowiedzialnością?

## **Bibliografia**

Dobelli R., *Sztuka dobrego życia*, Kielce 2018.

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych*, Warszawa 1999.

Urban H., *20 Najważniejszych lekcji życiowych prawd*, Warszawa 2019.

Walkiewicz J., *Pełna moc możliwości*, Gliwice 2015.

Walkiewicz J., *Pełna moc życia*, Gliwice 2017.

## **6. Wzmacnianie poczucia własnej wartości – blaski i cienie samooceny**

*Wysoka samoocena sprzyja osiągnięciu sukcesu – takie jest powszechne przekonanie. Tymczasem często bywa na odwrót: trzeba osiągnąć sukces, żeby zbudować wysoką samoocenę.*

Wilhelmina Wosińska

### **Tematyka**

1. Samoocena wysoka a niska – blaski i cienie.
2. Źródła samooceny.
3. Wzmacnianie poczucia własnej wartości – afirmacje.

## 1. Samoocena wysoka a niska – blaski i cienie

**Samoocena** to ogólna, wartościująca postawa wobec siebie. To jeden z najbardziej subiektywnych wymiarów naszej osobowości. Nie można jej zmierzyć żadnymi obiektywnymi miarami, bowiem z definicji odnosi się do tego, co sam myślisz i czujesz na swój temat. To głębokie, wewnętrzne przekonanie, jakie masz na temat tego, ile jesteś wart.

Może mieć ona charakter zarówno intensywnej emocji, jak i zintelektualizowanego sądu. Samoocena kształtuje się w oparciu o to, jak sami widzimy swoją osobowość, sukcesy i porażki oraz jak je oceniają inni. Wpływa przede wszystkim na to, czy człowiek jest zadowolony z życia i ze swoich dokonań, czy potrafi radzić sobie z przeciwnościami losu, a także czy w sposób aktywny podchodzi do życia.

Osoby o **wysokiej samoocenie** są szczęśliwsze, skuteczniej radzą sobie w trudnych sytuacjach, są bardziej aktywne, częściej podejmują wyzwania.

**Niska samoocena** natomiast powoduje, że silniej przeżywamy trudne sytuacje, jesteśmy mniej szczęśliwi, a także stawiamy sobie cele dużo łatwiejsze, niż wynikałoby to z naszych zdolności czy kompetencji.

Osoby o wysokiej samoocenie myślą w sposób, który je chroni. Myślenie osób o niskiej samoocenie jest zaś skierowane przeciwko sobie samym. Samoocena działa jak uprzedzenie (jeżeli jest niska) lub pozytywne nastawienie (jeżeli jest wysoka).

Pragnienie podtrzymania i zwiększania poczucia własnej wartości zajmuje szczególne miejsce. Chcemy czuć się ważni i doceniani. Poczucie wartości daje nam siłę do walki z przeciwnościami. Daje radość i pewność siebie. Myślenie o sobie dobrze zapewnia dobre przystosowanie się, obniżenie poziomu lęku, lepsze samopoczucie psychiczne.

Uzasadniona osiągnięciami **wysoka samoocena** ułatwia kontakty społeczne, sprzyja efektywnej realizacji ważnych planów, a tym samym wyższemu poziomowi osiągnięć życiowych. Jeśli jest poparta umiejętnością asertywnej komunikacji, empatią i traktowaniem ludzi tak, jak sami chcemy być traktowani – sprzyja rozwojowi naszych uzdolnień oraz sprawia, że inni wokół nas czują się ważni.

Ludzie o **wysokiej samoocenie** często uważają się za atrakcyjnych społecznie i nie obawiają się odrzucenia. Brak takich obaw i lęków sprawia, że zachowują się naturalnie także w zupełnie nowym towarzystwie. Nie sprawdzają ciągle, czy są akceptowani przez otoczenie, nie domagają się od partnera nieustannych zapewnień o uczuciu. Potrafią budować stabilne związki z ludźmi. Jeśli są szefami, gotowi są zarówno pochwalić swojego pracownika, jak też odważnie wskazać mu popełnione błędy i dać wsparcie w trudnej sytuacji. Testem na trwałość pozytywnych uczuć wobec siebie są właśnie trudne sytuacje. Osoby o wysokiej samoocenie sprawdzają siebie i testują swoje możliwości w wielu różnych sytuacjach i zadaniach. Wiedzą o sobie więcej i ta wiedza jest

bardziej pewna oraz precyzyjna niż u osób o niskiej samoocenie. Dobra znajomość siebie zaś pozwala podejmować bardziej adekwatne i trafniejsze decyzje oraz lepiej określać swoje preferencje i zainteresowania. Wiara w siebie skłania natomiast do większej mobilizacji i lepszego przygotowania do wyzwania.

**Wysoka samoocena** może doprowadzić do nierealistycznego optymizmu (przeceniania własnych szans i możliwości), wskutek czego osoby o **samoocenie zawyżonej** mogą podejmować się zbyt ambitnych zadań i nadmiernie długo trwać przy próbach realizacji niewykonalnych działań. Osoby o zawyżonej samoocenie, uznające się za lepsze od innych zaznaczają swoją wyższość, podkreślają zalety i osiągnięcia, pozwalają sobie na instrumentalne traktowanie innych.

Skutki samooceny są znaczące i wymierne. Osoby o **niskiej samoocenie** często przez długi czas nie realizują swoich ambicji i celów, jeśli napotkają trudności w ich osiągnięciu. W efekcie stają się jeszcze bardziej niezadowolone z siebie, rozgoryczone – w końcu mają poczucie przegranej gry. Skłonność do wycofywania się z trudnych sytuacji nie pozwala im zdobyć doświadczeń. Bojąc się niepowodzenia, unikają sytuacji, które wymagałyby od nich czegoś więcej niż to, co już znają i czego się nauczyły. W rezultacie odbierają sobie szansę na poznanie siebie i sprawdzanie swoich możliwości.

Jeśli jesteśmy uprzedzeni do samych siebie (niska samoocena), to nie dajemy sobie szansy, nie pozwalamy wykazać się, a w efekcie zniechęcamy się i rezygnujemy z obranego celu. Niska samoocena każe nam wątpić w swoje możliwości nawet w obliczu niewielkich trudności. U osób o niskiej samoocenie spada odporność na trudności życiowe. Poddają się w obliczu przeciwności losu i pragną raczej uniknąć przykrości niż doświadczać radości. Niżej oceniają też swoje szanse sukcesu w działaniu zadaniowym, w związku z czym wkładają w działanie mniej wysiłku, co doprowadza do faktycznego spadku uzyskiwanych wyników w porównaniu z osobami o samoocenie wysokiej. W konsekwencji utwierdza je w poczuciu niskiej wartości.

## 2. Źródła samooceny

**Co decyduje o tym, jaką mamy samoocenę?** Współczesna psychologia wskazuje dwa podstawowe źródła samooceny – zewnętrzne i wewnętrzne.

**Zewnętrzne** uwarunkowania samooceny to wychowanie i historia kontaktów ze znaczącymi dla nas osobami. Rodzice w bardzo dużym stopniu decydują o naszym poczuciu własnej wartości - i nie jest to tylko kwestia okazywanej dziecku akceptacji, która może być bezpośrednio przeniesiona przez nie na uczucia wobec siebie – ale głównie tego, czy rodzice dbali o potrzeby dziecka, zauważali jego zachowania i słuchali wypowiedzi.

Zauważanie dziecka przez rodziców kształtuje w nim poczucie ważności, przyczynia się do lepszego zrozumienia siebie, świadomości swoich potrzeb i możliwości, a tym samym pozwala zbudować zaufanie do siebie.

Natomiast **wewnętrzne** źródła samooceny tworzą głównie emocjonalne predyspozycje jednostki. Bolączką osób o niskiej samoocenie jest nie tylko nieznajomość siebie, ale również brak zaufania do siebie, co może być skutkiem zaniedbywania emocjonalnego w dzieciństwie.

Bardzo silnie wpływają na samoocenę także kontakty z rówieśnikami. Przejawy braku akceptacji, odrzucenia, nie mówiąc już o ostracyzmie czy ośmieszaniu, głęboko ranią i naruszają poczucie własnej wartości.

### **3. Wzmacnianie poczucia własnej wartości – afirmacje**

#### ZADANIE

##### ❖ *Moje mocne strony*

A. Uzupełnijcie poniższe zdania, które będą stanowiły zbiór pozytywnych informacji – **afirmacji** na własny temat.

- Zalety mojego charakteru to: .....
- Moje największe sukcesy to: .....
- Mam ugruntowaną wiedzę w zakresie: .....
- Umiem doskonale: .....
- To, co wiem i umiem pomaga mi w: .....
- W kontaktach z ludźmi potrafię: .....
- Lubię, cenię i szanuję siebie za: .....
- Podziwiają mnie za: .....
- To, jaki (jaka) jestem, pomaga mi w: .....

B. Przedyskutujcie wnioski z osobami, które są dla was autorytetami, i komu ufacie.

## ZADANIE

### ❖ *Analiza poziomu poczucia własnej wartości*

Po czym poznasz, że twoje poczucie własnej wartości jest **wysokie**.

- ✓ Jesteś racjonalny/a.
- ✓ Jesteś twórczy/a.
- ✓ Jesteś niezależny/a.
- ✓ Potrafisz radzić sobie ze zmianą.
- ✓ Potrafisz przyznać się do błędów i wyciągnąć z nich wnioski.
- ✓ Jesteś osobą życzliwą.
- ✓ Potrafisz współpracować.
- ✓ Lubisz wyzwania.
- ✓ Stawiasz sobie ambitne i wartościowe cele.
- ✓ Gdy w twoim życiu pojawia się jakiś problem – radzisz sobie z nim.
- ✓ Po upadku – potrafisz się podnieść.
- ✓ Masz potrzebę autoekspresji.
- ✓ Twoja komunikacja jest otwarta, uczciwa i adekwatna.
- ✓ Jesteś wobec innych uczciwy/a.
- ✓ Do innych odnosisz się z szacunkiem.
- ✓ Jesteś osobą uprzejmą.
- ✓ Jesteś osobą hojną.
- ✓ Innych ludzi akceptujesz takimi, jacy są.
- ✓ Potrafisz przyjmować od innych.
- ✓ Twoim życiowym motto mogłoby być dążenie do radości i szczęścia.
- ✓ Twoje sukcesy cię cieszą.
- ✓ Spożytkowujesz swoje możliwości.
- ✓ Gdy bronisz swoich przekonań, czujesz się komfortowo.
- ✓ Uważasz, że masz prawo chronić swoje wartości i potrzeby.
- ✓ Uważasz, że radość i szczęście stanowią naturalne, przyrodzone prawo.
- ✓ Prowadzisz ze sobą dialog.
- ✓ Jesteś otwarty/a na nową wiedzę.
- ✓ Potrafisz na siebie zarabiać.
- ✓ Masz do siebie zaufanie.
- ✓ Cieszysz się, że żyjesz.
- ✓ Nie masz trudności w dzieleniu się swoimi sukcesami, jak i niepowodzeniami.
- ✓ Z łatwością przyjmujesz komplementy i ciepłe uczucia.
- ✓ Potrafisz okazywać wdzięczność.
- ✓ Jesteś otwarty/a na konstruktywną krytykę.
- ✓ Wobec nowych idei, doświadczeń i możliwości jesteś otwarty/a.
- ✓ Uczucia lęku i niepewności nie obezwładniają cię.



- ✓ Potrafisz się z siebie śmiać.
- ✓ Jesteś asertywny/a oraz akceptujesz asertywność innych.

Po czym poznasz, że twoje poczucie własnej wartości jest **niskie**.

- ✓ Jesteś raczej osobą sztywną.
- ✓ Obawiasz się nowego i nieznanego.
- ✓ Nazwałabyś/nazwałbyś siebie konformistą.
- ✓ Jesteś osobą uległą.
- ✓ Wobec innych czujesz lęk lub wrogość.
- ✓ W życiu poszukujesz bezpieczeństwa, tego, co znane i mało wymagające.
- ✓ Nie masz specjalnej wiary w to, że możesz sporo osiągnąć, zarówno w życiu zawodowym, intelektualnym, jak i emocjonalnym, twórczym i duchowym.
- ✓ Komunikując się, jesteś niepewny/a własnych myśli i uczuć.
- ✓ Komunikując się, obawiasz się reakcji rozmówcy.
- ✓ W relacjach z innymi raczej spodziewasz się odrzucenia, intrygi lub zdrady.
- ✓ Jesteś osoba nieufną.
- ✓ Jesteś skąpy/a.
- ✓ U innych zwykle zakładasz złe intencje.
- ✓ Masz poczucie, że nie masz zbyt wiele do zaoferowania.
- ✓ Masz kłopot z akceptacją innych ludzi takimi, jacy są.
- ✓ W innych ludziach szukasz tego, co mogą dla mnie uczynić, a czego nie.
- ✓ Kiedy ktoś okazuje ci ciepło i oddanie, wprowadza cię to w zakłopotanie.
- ✓ W dyskusjach lubisz mieć rację i tzw. ostatnie słowo.
- ✓ Czasem starasz się być niewidzialny/a.
- ✓ Często masz poczucie, że nikt cię nie zauważa.
- ✓ Twoim życiowym motto mogłoby być dążenie do unikania bólu.
- ✓ Twoje sukcesy nie dają ci satysfakcji.
- ✓ Twoim motorem do działania jest lęk.
- ✓ Często udowadniasz innym swoją wartość.
- ✓ Często czujesz się jak bierny obserwator lub ofiara wydarzeń.
- ✓ Masz tendencję do uzależnień.
- ✓ Wciąż powtarzasz te same błędy.
- ✓ W swoim życiu raczej przewidujesz porażki, niż sukcesy.
- ✓ Nie potrafisz dzielić się swoimi sukcesami.
- ✓ Swoje niepowodzenia skrzętnie ukrywasz przed sobą i/lub innymi.
- ✓ W sytuacji komplementowania lub chwalenia czujesz się nieswojo.
- ✓ Trudno ci przychodzi okazywanie wdzięczności.
- ✓ Masz trudności z przyjęciem konstruktywnej krytyki.
- ✓ Masz trudność z przyznaniem się do błędów.
- ✓ Twoje wypowiedzi i ruchy są chaotyczne i niespokojne.
- ✓ Wobec nowych idei, doświadczeń i możliwości jesteś raczej zamknięty/a.
- ✓ Jesteś „śmiertelnie poważna/y”.
- ✓ Brakuje ci elastyczności w reagowaniu i działaniu.

- ✓ Masz kłopoty z asertywnością.
- ✓ Złócisz się, gdy inni zachowują się wobec ciebie asertywnie.

### ***Bibliografia***

*Branden N., Sześć filarów poczucia własnej wartości, Łódź 2008.*

*Brycz. H., Człowiek – instrukcja obsługi. Przewodnik po zachowaniach społecznych, Sopot 2012.*

*Hamer H., Rozwój umiejętności społecznych, Warszawa 1999.*

*Wojciszke B., Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej, Warszawa 2009.*

## **7. Kształtowanie własnego wizerunku – skuteczne taktyki autoprezentacji**

*Jestem człowiekiem bardzo skromnym, chcę tylko, żeby wszyscy o tym wiedzieli.*  
Albert Camus

### **Tematyka**

1. Autoprezentacja i autowaloryzacja.
2. Wybrane taktyki autoprezentacji:
  - ingracjacja,
  - autopromocja,
  - autopromocja przez skojarzenie,
  - świecenie przykładem,
  - autoprezentacje taktyczne.

## 1. Autoprezentacja i autowaloryzacja

**Autoprezentacja** to świadoma kontrola i kształtowanie własnego wizerunku publicznego, kierowanie wrażeniem audytorium w taki sposób, aby odebrano nas zgodnie z naszymi celami i potrzebami. To komunikowanie świata – przy pomocy słów, mowy ciała i działań – za kogo chcemy być uważani.

Osiągnięcie celów autoprezentacji polega na wzroście sympatii, wzbudzeniu podziwu i szacunku oraz uzyskaniu materialnych i społecznych korzyści. Szczególnym efektem jest **autowaloryzacja**, czyli utrzymywanie i/lub podwyższanie poczucia własnej wartości.

Skłonność do zabiegów autoprezentacyjnych jest tym większa, im silniej wierzymy, że sposób postrzegania nas przez innych ludzi decyduje o osiągnięciu naszych celów. Ludzie starają się zmaksymalizować swoje zyski, a zminimalizować straty za pomocą różnego rodzaju zachowań, także autoprezentacyjnych.

## 2. Wybrane taktyki autoprezentacji

**Taktyki autoprezentacji** to postawy i zachowania ukierunkowane na zbudowanie, pozyskanie i utrwalenie jakiegoś nowego wizerunku danej osoby. Są one motywowane pragnieniem osiągnięcia sukcesu autoprezentacyjnego i charakteryzują raczej osoby o samoocenie wysokiej.

### ▪ Ingracjacja

Polega na „wkradaniu się w cudze łaski” lub też pozyskiwaniu sympatii przez:

- prezentowanie własnych (niekoniecznie istniejących) cech wzbudzających sympatię,
- schlebianie innym i prawienie im komplementów,
- konformizm, czyli prezentowanie opinii podobnych do poglądów partnera/rozmówcy,
- wyrządzanie przysług.

### ▪ Autopromocja

Polega na przedstawianiu siebie jako osoby kompetentnej, podkreślanie, że nasze dokonania są większe niż się wydaje, rzadko osiąganę.

Autopromocja jest niewątpliwie pożądana w pewnych sytuacjach, na przykład gdy uczeń ubiega się o wybór na przewodniczącego samorządu uczniowskiego.

Jednak jest ona zabiegiem obosiecznym – dzięki temu stylowi autoprezentacji inni mogą co prawda nabrać przekonania o naszych kompetencjach, ale także i o takich

niepozytywnych cechach, jak zarozumialstwo i nadmierna pewność siebie. Ten problem autoprezentacyjny nazywany jest **dylematem skromności**.

Więcej sympatii w cudzych oczach przydaje raczej pomniejszanie znaczenia własnych sukcesów niż chwalenie się nimi.

- **Autopromocja przez skojarzenie**

Polega na kojarzeniu własnej osoby z pozytywnymi zdarzeniami lub osobami. Zjawisko „**plawienia się w cudzej chwale**” to nasilanie związku z osobami odnoszącymi sukces.

- **Świecenie przykładem**

Polega na przedstawianiu siebie jako **osoby moralnej**. Jednakże przekonanie innych do naszej moralności wymaga raczej czynów niż słów, w związku z czym taktyka ta może być dość kosztowna; tym bardziej, że wymaga ona daleko idącej konsekwencji.

Dzieje się tak dlatego, że cudza moralność nas nagradza, a czyny niemoralne są szczególnie niebezpieczne, bo krzywdzą innych. Dlatego nieuczciwe postępowanie oceniamy ze szczególną surowością. Nawet jeden czyn niemoralny budzi tak negatywną ocenę człowieka, że jego „wyzerowanie” wymaga aż 10 zachowań moralnych.

- **Autoprezentacje taktyczne**

To nawykowe i zautomatyzowane przedstawianie własnej osoby audytorium. Dotyczą one sytuacji codziennych, skryptowych (zrutynizowanych).

Przykłady: uśmiech na powitanie, zadawanie pytań o samopoczucie partnera, przejawianie zainteresowania jego wypowiedziami.

## **Bibliografia**

Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2009.

## 8. Reguły dobrego życia w relacjach społecznych

*Aby samemu stać się lepszym, nie musisz czekać na lepszy świat.*

Phil Bosmans

### Tematyka

1. Człowiek istotą społeczną – formy interakcji społecznych.

2. Reguły dobrego życia.

- Podobieństwo.
- Kontakty.
- Prośby.
- Bezinteresowność – dobroć – szczodrość.
- Wzajemność.
- Wdzięczność.
- Asertywność.
- Pochwały i komplementy.
- Zaufanie.
- Przeprosiny.
- Poczucie humoru.

## 1. Człowiek istotą społeczną – formy interakcji społecznych

**Nikt nie jest samotną wyspą.** Poszerzaj sieć swoich kontaktów. Spędzaj czas z ludźmi, których kochasz i lubisz, którzy dają ci energię do działania. Bez drugiej osoby nie poznamy, czym jest miłość, przyjaźń i szczęście. Sukces smakuje lepiej, gdy dzieli się go z najbliższymi, a porażkę znosi się łatwiej, gdy można liczyć na ich wsparcie.

Szukanie pomocy u innych nie jest oznaką słabości. Dopasowanie się do otoczenia nie jest złe, o ile nie zagraża utratą tożsamości. Natomiast próby zyskania aprobaty wszystkich wokół są bezcelowe i z góry skazane na porażkę. Docień swoją niepowtarzalność, bądź zadowolony z tego, kim jesteś, a szansa, że inni cię polubią, będzie większa.

**Przyjacielem** nie może być ktokolwiek. Nie chodzi o to, by znaleźć osobę najładniejszą czy najbogatszą. Szukaj kogoś o podobnych zainteresowaniach, postawach i wartościach, podejmującej podobne aktywności. Im więcej przyjaciół, tym lepiej – można wtedy wzajemnie zaspokajać różne potrzeby, cieszyć się atmosferą akceptacji i pełnego psychicznego komfortu.

Przyjaźń i miłość łagodzą stres, a nawet – jak sprawdzili naukowcy – uśmierzają ból, bo w towarzystwie naprawdę bliskich ludzi wydzielają się endorfiny, czyli hormony szczęścia. W czułości zawarty jest komunikat: jesteś wartością, będę o tę wartość dbać, szanować, troszczyć się, nie zniszczę jej i nie zranię.

Ograniczenie rozmów daje poczucie bezpieczeństwa. Jeśli się nie odzywasz, zmniejszasz szanse, że możesz się komuś narazić. Jednak brak komunikacji owocuje również tym, że mniej osób pozna to, co w tobie najciekawsze i będziesz sprawiał wrażenie człowieka nudnego, o ograniczonych horyzontach.

Gdy **rozmawiasz** z ludźmi, tworzysz w ich głowach swój obraz. Każde zdanie, na które się odważysz, wzmacnia cię, pozwala innym ludziom lepiej cię poznać. Każde zdanie prowokuje do odpowiedzi, dzięki której możesz poznać innych. Rozmowa buduje więzi, relacje, bliskość. W dobie komunikatorów zapominamy, że nie zastępują one rozmów. A rozmowa to wypowiedzi zbudowane z całych zdań, często zakończone osobistymi refleksjami, odczuciami, komentarzem. Twórcza, inspirująca i satysfakcjonująca rozmowa to sztuka delectowania się słowem, emocją, metaforą, skojarzeniem, porównaniem czy cytatami.

Sztukę rozmowy wzbogacają liczne formy **wzajemnego oddziaływania na siebie (interakcji)**: pytanie, prośby o pomoc, udzielanie pomocy, udzielanie informacji, wyjaśnianie, potwierdzanie, nagradzanie, wyrażanie opinii, dokonywanie oceny, wyrażanie uczuć, żartowanie, śmianie się, okazywanie zadowolenia, wyrażenie zgody, bierne akceptowanie, uleganie, wyrażanie życzeń, niezgadanie się, bronienie siebie, domaganie się uznania itp.



## **Interakcje między członkami grupy pełnią trzy ważne funkcje:**

- ✓ pobudzają ogólną aktywność grupy;
- ✓ pomagają grupie w osiągnięciu jej celu;
- ✓ przyczyniają się do powstawania pozytywnych emocji oraz serdecznych stosunków wewnątrzgrupowych.

Egocentrycy i egoiści nie są lubiani, trudno im współpracować i rozwiązywać konfliktowe sytuacje drogą negocjacji. Unikamy ludzi agresywnych i źle wychowanych, nieuczciwych i niekulturalnych, niesprawiedliwych i niegodnych zaufania, nudziarzy i świętoszków. Lubimy natomiast takich, którzy dostarczają nam jak najwięcej zysków (różnego rodzaju nagród) przy minimum kosztów (strat, kar).

Do udanej **wspólnej pracy z ludźmi** potrzeba nie tylko odpowiedniej wiedzy i umiejętności społecznych, ale także postawy optymizmu (wiary w siebie, w dobre intencje innych ludzi i w końcowy sukces) oraz otwartości na otoczenie.

Warto czasem skorzystać z tego, co już wymyślili inni mądrzy ludzie, żeby nie wyważać otwartych drzwi i nie dochodzić do wszystkiego samodzielnie.

### **❖ Człowiek wśród ludzi – złote myśli ważne i pożyteczne dla dobrej współpracy i porozumienia z innymi ludźmi**

- ✓ *Pamiętaj o złotej zasadzie: Czyn drugiemu tak, jak chciałabyś, aby on czynił tobie.*
- ✓ *Mów pierwsza/y „Dzień dobry”.*
- ✓ *Pamiętaj o szacunku dla siebie i dla innych.*
- ✓ *Pamiętaj o odpowiedzialności za wszystkie swoje czyny.*
- ✓ *Przyjmij do wiadomości, że nie zawsze masz rację.*
- ✓ *Stawiaj sobie najwyższe wymagania.*
- ✓ *Pamiętaj, że im więcej wiesz, tym mniej się boisz.*
- ✓ *O drodze dowiesz się więcej, idąc nią, niż studiując wszystkie możliwe mapy.*
- ✓ *Rób to, co należy, niezależnie od tego, co pomyślą inni.*
- ✓ *Nie pozwól, żeby twoje marzenia zarosły chwastami.*
- ✓ *Bądź skromna/y. Wiele osiągnięto przed twoim przyjściem na świat.*
- ✓ *Ilekcóż stwierdzisz, że popełniłaś/popełniłeś błąd, przeproś i podejmij natychmiastowe kroki, żeby go naprawić.*
- ✓ *Każdy, kogo poznajesz, wie coś, czego ty nie wiesz, a powinnaś/powinieneś. Ucz się od innych.*
- ✓ *Zwracaj uwagę na szczegóły.*
- ✓ *Bądź bezgranicznie ciekawa/y.*
- ✓ *Szczęście wybiera zaradnych, nie bezradnych.*
- ✓ *By dostawać więcej od życia, dawaj więcej od siebie.*
- ✓ *Nie wstydz się mówić: „Nie wiem”.*
- ✓ *Kiedy jesteś w znakomitym nastroju, zawiadom o tym swoją twarz.*

- ✓ *Nigdy nie postanawiaj nic nie robić tylko dlatego, że możesz zrobić bardzo mało. Rób, co możesz.*
- ✓ *Wysłuchaj obu stron, zanim wydasz sąd.*
- ✓ *Każdego dnia dostajemy kamienie. Ale co budujemy – most czy mur?*
- ✓ *Pamiętaj, że poważne problemy to często drobne kłopoty, które zlekceważyłaś.*
- ✓ *Nigdy nie rezygnuj z celu tylko dlatego, że osiągnięcie go wymaga długiego czasu.*
- ✓ *Dawaj ludziom więcej niż się spodziewają i rób to z radością. Każdy potrzebuje niekiedy trochę pomocy.*

## 2. Reguły dobrego życia

### ■ Podobieństwo

Im więcej podobieństw, tym lepiej dla **sympatii**. Od podobieństw w rodzaju uczesania czy gustu kulinarnego, do pochodzenia, światopoglądu, wyznania. Każdy rodzaj podobieństwa wywołuje sympatię (im jest ich więcej, tym lepiej), ale szczególne znaczenie ma **podobieństwo poglądów**. Osoba podzielająca cudze przekonania dostarcza wsparcia i niebywale komfortowego poczucia, że ma się rację. Bardzo lubimy mieć słuszność w każdej sprawie, dlatego też darzymy sympatią ludzi, którzy się z nami zgadzają. Potwierdzenie własnych poglądów działa jak nagroda i sprzyja podtrzymaniu kontaktu.

W sytuacji negocjacyjnej trudno oczywiście zgadzać się ze wszystkim, bo tylko część przekonań bywa podobna, ale to co nas łączy, należy szczególnie podkreślać i eksponować na różne sposoby.

### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Na jakiej płaszczyźnie uczniowie mogą się porozumieć? (sport, gry zainteresowania, itp.)
- B. Co wpływa na to, że lubisz spędzać czas z drugą osobą?
- C. Czy osoba o odmiennych poglądach może stać się twoim przyjacielem?
- D. Czy tolerujesz osoby o odmiennych poglądach?
- E. Czy brak podobieństwa (upodobań, poglądów, wyglądu itp.) oznacza brak szacunku? Wyjaśnij.

## ■ Częstość kontaktów

Znajomi wydają nam się sympatyczniejsi od rzadziej spotykanych. Im mniejsza odległość, tym częstsze kontakty. Im częściej kontaktujemy się z daną osobą lub grupą, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie nam bliższa uczuciowo i emocjonalnie.

Częstość kontaktów usuwa niepewność, normalną w kontaktach z nowo poznanymi osobami, które, nawet gdy są bardzo interesujące, trudno przewidzieć, jak się zachowają.

### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Czy odległość między ludźmi ma wpływ na utrzymanie sympatii między nimi?
- B. Czy częste kontakty z drugą osobą wpływają na wzmocnienie się sympatii między wami?
- C. W jaki sposób można utrzymać kontakt z drugą osobą?
- D. Jak często kontaktujesz się z najbliższymi ci osobami, z przyjaciółmi?
- E. Czy lubisz spotykać się z innymi ludźmi, koleżankami, kolegami poza szkołą?
- F. Co nam daje częsty kontakt z bliskimi (znajomymi) itp.?
- G. Co sprzyja poznawaniu się?
- H. Czy łatwo i jak nawiązujesz kontakty z innymi ludźmi?

## ■ Prośby

Przyjmuj **wsparcie** od innych. Zwracaj się do kogoś o **pomoc**, jeśli jesteś w potrzebie. Przyznaj przed innymi, że nie wiesz wszystkiego i **proś** o cenne rady lub wsparcie. Tak się dziwnie składa, że „**proszę**” to jedno z najtrudniejszych do wymówienia słów.

### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Jakie sytuacje powodują, że potrzebujesz wsparcia innych? Kogo wtedy najczęściej prosisz o pomoc? Czy często się to zdarza?
- B. Jak reagujesz gdy ktoś cię prosi o pomoc? Jak się wtedy czujesz?
- C. Kogo raczej byś nie poprosił o pomoc i dlaczego?

## ■ Bezinteresowność – dobroć – szczodrość

Bądź **bezinteresowny**. Pomagaj innym i - co najważniejsze - nie oczekuj niczego w zamian. Ćwicz akty życzliwości. Dawaj ludziom więcej niż się spodziewają, i rób to

z radością. Pomagaj w drobnych sprawach innym ludziom. Poczujesz się szczęśliwszy. Ważna jest nie tylko liczba dobrych uczynków, ale także ich różnorodność.

**Dobroć** przypisujemy komuś, kto świadomie działa na rzecz cudzego dobra. Wykazuje się zarówno życzliwością w nastawieniu i wrażliwością na cierpienie innych (kieruje się empatią), jak też gotowością do podejmowania w pewnym zakresie działań na rzecz innych. Człowiek dobry przekracza elementarną zasadę etyki: „Unikaj szkodliwych działań” na rzecz wysiłku realizacji dobra (nie tylko nie kradnie, ale potrafi na przykład wesprzeć okradzionego; poczuwa się do odpowiedzialności za warunki życia osób bezdomnych czy troszczy o karmę dla ptaków zimą). W pewnym sensie można powiedzieć, że „bycie dobrym” to wyższy poziom etyczny – etyka nie nakazuje powszechnie „bycia dobrym”, bo nie każdy jest do tego zdolny.

Ze wszystkiego, co robimy, **pomaganie innym** jest najbardziej szlachetnym zajęciem zarówno w życiu osobistym, kiedy pomagamy jako zwykli ludzie, jak i w życiu zawodowym, kiedy pomaganie jest częścią naszej profesjonalnej usługi.

Swoistym wyrazem dobroci jest **szczodrość** – kiedy człowiek poprzez hojne dzielenie się posiadanymi dobrami (materialnymi, ale także osobowymi, na przykład talentem) działa na rzecz cudzego dobra.

Kiedy widzimy dobroć ludzką – życzliwe, bezinteresowne reakcje – robi nam się ciepło na sercu i mamy ochotę być lepszymi ludźmi. Dobroć jest bowiem zaraźliwa. Kiedy okazujesz dobro innym, czujesz się osobą bardziej moralną, optymistyczną. Bycie dobrym i życzliwym (przynajmniej raz w tygodniu) istotnie poprawia nasz nastrój.

#### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Prowadźcie przez miesiąc *Dziennik dobrych uczynków*, w którym będziecie zapisywać wszystkie swoje działania i gesty ukierunkowane na udzielanie komuś/czemuś pomocy lub które będą miały na celu dobro społeczne (na przykład udział w akcji proekologicznej).
- B. Przedstawcie na forum swoje dokonania i utwórzcie wspólną listę dobrych uczynków.
- C. Jakie emocje i uczucia towarzyszyły wam po wykonaniu dobrych uczynków?
- D. Wykażcie, że dobre uczynki przynoszą wymierne korzyści dla jednostek i dobra wspólnego.
- E. Jak się czujesz, gdy ktoś udziela ci pomocy?

## ■ Wzajemność

W ludzkich kulturach powszechnie występuje zarówno: zobowiązanie do **dawania**, zobowiązanie do **przyjmowania**, jak i zobowiązanie do **oddawania**.

Od człowieka wymaga się, by za otrzymane od kogoś dobro odwdzińczył się w podobny sposób. Reguła ta wzbudza w nas „**poczucie obligacji**”. Jest to specyficzny stan pobudzenia, który jest dla człowieka nieprzyjemny, dlatego jak najszybciej stara się on oddać otrzymane przysługi. Poczucie zobowiązania do przyszłego odwdzięczenia się pozwala ludziom na inicjowanie różnego rodzaju łańcuchów wymiany, transakcji i związków, które są ogólnie korzystne i dla nich, i dla społeczeństwa jako całości.

Jeśli chcemy mieć wpływ na to, co się wokół dzieje, jeśli znajdujemy się w jakimś układzie, nie powinniśmy rozglądać się i pytać: „Kto może mi pomóc?”. Pierwsze pytanie powinno brzmieć: „**Komu mogę pomóc?**”. Kto może coś zyskać dzięki mojemu działaniu? Czy moja pomoc może się komuś przydać? Czy mogę być pomocny w jakiejś konkretnej sytuacji? Wtedy zgodnie z regułą wzajemności, ten ktoś pomoże nam, gdy będziemy potrzebować pomocy.

### Wzajemność sympatii

Lubimy tych, którzy nas lubią. Świadomość cudzej sympatii sprawia, że zachowujemy się bardziej serdecznie, miło, przyjacielsko, wywołując podobne reakcje. Im bardziej nieśmiałą i niepewną siebie osobą jesteś, tym większą sympatią obdarzysz kogoś, kto deklaruje, że cię lubi.

### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Czy lubisz coś otrzymywać?
- B. Czy dawanie komuś np. prezentów sprawia ci przyjemność?
- C. Jak się czujesz, gdy komuś pomagasz?
- D. Czy dając coś komuś czekasz na odwzajemnienie? Czy masz poczucie obowiązku rewanżu?
- E. Co czujesz gdy coś od kogoś otrzymujesz? (pomoc, prezent) itp.
- F. Co czujesz gdy czegoś nie otrzymasz, a się tego spodziewałeś?
- G. Zastanów się, komu do tej pory nie odwzajemniłeś pomocy i dlaczego?
- H. Kiedy pomaganie jest, a kiedy nie jest dobrowolne?

## ■ Wdzięczność

„Nikommu nic nie zawdzięczam, bo do wszystkiego doszedłem sam” – niektórzy tak właśnie myślą i czują się jedynymi kowalami swojego losu. Kiedy jednak przyjrzymy się swojemu życiu, zauważamy, że wiele zawdzięczamy ludziom, których ścieżki przecięły się z naszą. Wielkim darem, prezentem od życia jest spotkanie na swojej drodze mądrych ludzi. Czy można bowiem samemu się urodzić, nie będąc niczym dzieckiem? Czy można zdobyć jakąkolwiek edukację bez nauczycieli? Czy można zadzwonić, nie korzystając z telefonu? Samemu zadbać o swoje zdrowie i bezpieczeństwo? Odpowiedź na te i podobne pytania jest zawsze ta sama – nie można.

**Wdzięczność** jest odpowiedzią na czyjąś pomoc i wsparcie, które dostaliśmy w sytuacjach trudnych, gdy czuliśmy się bezsilni, słabi, zagubieni. Wdzięczność odczuwamy, gdy w zdarzeniu, które oceniamy jako osobiście dla nas korzystne, dostrzegamy udział innych ludzi. W odpowiedzi pojawia się ciepłe uznanie wobec dobroczyńcy, docenienie go i tego, co dla nas zrobił, życzliwość wobec niego, chęć odwzajemnienia mu się, a także pragnienie, by coś dla niego zrobić.

Odczuwanie i okazywanie wdzięczności powoduje, że czujemy się bardziej szczęśliwi, wzrasta nasz optymizm i zadowolenie z życia. Podnosi się poczucie własnej wartości. Okazana wdzięczność zbliża nas do ludzi, pomaga znaleźć w nich oparcie oraz dawać je. Daje też siłę i pomaga skutecznie radzić sobie w obliczu wyzwań i trudności.

A co sprzyja przeżywaniu wdzięczności? Ważne jest to, czy okazane nam dobro ma dla nas dużą wartość i czy zostało nam okazane bezinteresownie. Dla odczuwania wdzięczności istotny jest również wysiłek dobroczyńcy. Im większe koszty (psychiczne, finansowe, moralne) poniósł, okazując dobro, tym poziom odczuwanej wdzięczności jest wyższy.

Kiedy nie umiemy odczuwać wdzięczności, boimy się prosić, ponieważ boimy się potem dziękować. Tak jakbyśmy coś tracili ze swojej dumy, jeśli pokłonimy się tym, którzy nam pomogli.

Wdzięczność, jako ważny aspekt **reguły wzajemności**, znacząco wpływa na porządkowanie życia społecznego. Bywa jednak, że czując się komuś za coś wdzięczni, nie potrafimy tego okazać. Nie wiemy, jak to zrobić. Czujemy się niezręcznie. Brak nam odpowiednich słów. Po co mówić, przekonujemy siebie, nasz dobroczyńca pewnie wie, że jesteśmy mu wdzięczni. Szkoda, w ten sposób marnujemy okazję, by przysporzyć i komuś, i sobie szczęścia.

Przychylność, którą nosimy w sercu, myśląc o naszych dobroczyńcach jest bardzo ważna. Trzeba jednak czegoś więcej – **wyrazów wdzięczności**. Wyrażanie wdzięczności to coś więcej niż mówienie „Dziękuję”. Na wdzięczność okazywaną składać się mogą drobne wyrazy pamięci: list, kartka z pozdrowieniami czy życzeniami, telefon, podarunek, odwiedziny, wszelka możliwa pomoc itp. Ludzka wdzięczność czy niewdzięczność

to sztafeta, w której każdy z nas uczestniczy – raz w roli **ofiarodawcy**, raz w roli **obdarowanego**. Radość z tego, że możemy w tym świecie być i doświadczać wszystkiego, co nam oferuje, to właśnie wdzięczność.

#### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Zastanów się, komu do tej pory nie powiedziałeś jeszcze „Dziękuję”, a bardzo by mu się te słowa należały. Sprostaj wyrazom wdzięczności.
- B. Pomyśl o najważniejszych nauczycielach, którzy pojawili się w twoim życiu. Pomyśl o nich z wdzięcznością. Za co powinniśmy być im wdzięczni?
- C. Podaj przykłady w jakich formach wdzięczność przyjmować; przecież za wdzięczność również warto by wyrazić wdzięczność – z szacunku do tych, którzy chcą nam podziękować.
- D. Jakie korzyści płyną z okazywania wdzięczności dla obu stron.

#### ■ Asertywność

**Asertywność** oznacza przyjazną stanowczość w wyrażaniu myśli i uczuć bez usprawiedliwiania się. Jest sposobem komunikowania się szczególnie pożytecznym w wielu trudnych społecznie sytuacjach, takich jak: odmowa, protest, walka o swoje z trudnym partnerem, realizacja ważnego celu wbrew niechęci, głupocie, złośliwości otoczenia, a także wyrażanie reakcji na krytykę.

Ważne jest w tej postawie dawanie innym ludziom tych samych praw co sobie, na przykład do błędów, okazywania słabości, mówienia o uczuciach, delikatności, do niewiedzy i braku sprawności fizycznej czy umysłowej, do zapomnienia, do zabawy, do śmiania się z siebie, do zmęczenia i wypoczynku, do rywalizacji i współpracy, do wygranej i przegranej, do radości i smutku, do sukcesów i współczucia.

Należy stosować **komunikaty typu „JA”** w wyrażaniu tego, co myślimy i odczuwamy, w formie opinii (nie ocen): „Sądzę...”, „Uważam...”, „Moim zdaniem...”, „Czuję, że ...”, zamiast pouczająco-oceniających typu „TY”, np. „Jesteś dziwny”, „Nie rób tego”, „Bo ty zawsze...”.

Sztuka asertywności polega na elastycznym łączeniu różnych zwrotów stosownie do sytuacji i celu. Przykłady **asertywnych zwrotów**;

- ✓ *Czy masz teraz kilka wolnych minut i możesz ze mną porozmawiać?*
- ✓ *Zależy mi na tym, żeby móc dokończyć zdanie.*
- ✓ *Postanowiłam tak zrobić, to dla mnie ważne.*
- ✓ *Nie chcę brać narkotyków pod żadną postacią.*
- ✓ *Nie chcę palić, to mi szkodzi.*
- ✓ *Nie chcę, żebyś palił/a przy mnie, szkodzi mi dym.*

- ✓ *Nie mam na to ochoty.*
- ✓ *Nie życzę sobie, żebyś zmuszał/a mnie do tego.*
- ✓ *Rozumiem, że to ci się nie podoba, ale już postanowiłam/postanowiłem.*
- ✓ *Nie lubię, kiedy to robisz, źle się z tym czuję.*
- ✓ *Nie podoba mi się to, co robisz.*
- ✓ *Nie zrobię tego, bo mam już inne plany.*
- ✓ *Muszę się zastanowić, odpowiem ci później.*
- ✓ *Czuję się speszona/y.*
- ✓ *Czuję się niezręcznie, ale nie pożyczę ci pieniędzy, bo nie oddajesz.*
- ✓ *Nie cierpię, kiedy mówisz mi, co mam robić.*
- ✓ *Wolę, żebyś nie narzucal/a mi swojego punktu widzenia.*
- ✓ *Złości mnie to, jak mnie traktujesz.*
- ✓ *Chcę to spokojnie przemyśleć.*
- ✓ *Przykro mi, ale obawiam się, że tym razem nie zdołam ci pomóc.*
- ✓ *Nie chcę o tym mówić.*
- ✓ *Mam inne zdanie w tej sprawie.*
- ✓ *Chcę, żebyś mnie wysłuchał/a.*

#### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Jak często i w jakich sytuacjach dajecie innym osobom takie same prawa jak sobie?
- B. Jakie waszym zdaniem są główne korzyści z zachowań asertywnych?
- C. Przygotujcie i przedstawcie w parach scenki, w których wykorzystacie asertywne zwroty.
- D. Dlaczego często nie potrafimy zachować się asertywnie?
- E. Czy łatwo jest mówić *nie*, tak by nikogo nie urazić?

#### ■ Pochwały i komplementy

Im częściej **chwalimy** innych i wyrażamy pozytywną opinię, tym częściej sami przeżywamy te miłe uczucia, a osoby, które nimi obdarzamy, chętniej ponawiają zachowania, za które je pochwalono.

Dlatego warto jak najczęściej chwalić innych. Jeśli jesteśmy komuś wdzięczni za pomoc, podziwiamy kogoś za coś, jesteśmy pod wrażeniem jakiegoś gestu, pracy, zachowania drugiej osoby, zawsze możemy jej to powiedzieć, poinformować, że to dla nas coś ważnego i cennego. Wszak **wszyscy potrzebujemy dobrych słów...** Powiedz coś miłego komuś, komu dawno tego nie mówiłeś.

Pochwała (komplement) przesadzona, niedostosowana do okoliczności, budzi podejrzenia, a nieuzasadniona – wywołuje przekonanie o głupocie lub interesowności osoby chwalącej. Jeśli uważasz, że robisz coś nie najlepiej, czy fatalnie się prezentujesz – pochwała wzbudzi ostrożność i nieufność.



## REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Czy umiesz pochwalić siebie – za swoje sukcesy, działania? Za co ostatni raz siebie pochwaliłaś/pochwaliłeś?
- B. Za co siebie ostatnio pochwalono? Jak się z tym czułaś/czułeś?
- C. Czy pochwała cię motywuje?
- D. Jak chciałabyś/chciałbyś, żeby cię docenić (pochwalić)?
- E. Czy często chwalisz innych?
- F. Czy potrafisz w każdej osobie znaleźć coś pozytywnego?

### ■ Zaufanie

**Zaufanie** to oczekiwanie osoby lub grupy, że może polegać na słowie czy obietnicy innej osoby lub grupy. Codziennie udzielamy kredytu zaufania przeróżnym osobom, grupom i instytucjom. Ufamy przyjacielowi, któremu powierzamy tajemnice. Ufamy rodzicom, nauczycielom, lekarzom .... Bez zaufania życie społeczne nie byłoby możliwe.

**Zaufanie** jest darem, który mobilizuje do realizacji skierowanych w naszą stronę oczekiwań. Trzeba się nauczyć nie tylko je dawać, ale też i przyjmować. Ważne jest dzielenie się swoimi problemami z bliskimi osobami. Głośne wypowiedzenie tego, czym się aktualnie trąpisz, ma ogromną wartość. Po prostu opowiedz o tym komuś, komu na tobie zależy. Odpowiedź bliskiej osoby może dać ci inne spojrzenie na sprawę, a to pozwala na nowe konkluzje i pomysły. Ujawnianie słabych stron sprawia, że inni bardziej nam ufają, uważają bowiem, że jesteśmy uczciwi.

**Szczerłość** to gotowość do zawierzenia komuś swoich sekretów. Ukrywanie ich oznacza noszenie w sobie wstydu. Wyznając prawdę o sobie – jeśli zostanie ona przyjęta z miłością i wyrozumiałością – zawsze przyniesie ci ulgę. Pomyśl o ludziach, z którymi dzielisz się swoimi sekretami, i o tych, z którymi nigdy byś się nimi nie podzielił. Co leży u podłoża tych zachowań?

## REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Czym dla ciebie jest zaufanie?
- B. Jakie cechy przejawia osoba, której możemy zaufać?
- C. Czy masz kogoś godnego zaufania?
- D. Czy można ci zaufać?
- E. Jak zdobyć zaufanie innych ludzi?

## ■ Przeprosiny

Nie czuj się skompromitowany, gdy **przepraszasz**, kiedy zrobiłeś coś złego. Nie bój się przyznawać do własnych błędów i bądź gotowy ponieść ich wszelkie konsekwencje. Czyni cię to uczciwym i odpowiedzialnym człowiekiem.

Celem przeprosin powinno być sprawienie, że druga osoba poczuje się lepiej. My też poczujemy się lepiej i będziemy mieli mniejsze wyrzuty sumienia, jeśli osoba, którą przepraszamy poczuje się lepiej i nam wybaczy. Szczerść leży u podstaw dobrych przeprosin. W czasie przeprosin powinieneś okazać prawdziwą skruchę i być gotowym na wysłuchanie bliskiej osoby. **Idealne przeprosiny** składają się z 5 składników:

1. Powiedzenia „**Przepraszam**”
2. Wyrażenia żalu za swój błąd.
3. Potwierdzenia, że pewne normy społeczne lub oczekiwania zostały złamane.
4. Wyrażenie empatii, która pokaże, że rozumiesz jak twoje zachowanie mogło zranić drugą osobę.
5. Prośby o przebaczenie.

### REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Za co można kogoś przeprosić? I za co należy kogoś przeprosić?
- B. W jakich sytuacjach kogoś przepraszałaś/przepraszałeś?
- C. Jak się czujesz, przepraszając?
- D. Jak się czujesz, będąc przepraszany?
- E. Dlaczego warto przepraszać?

## ■ Poczucie humoru

Potrzebujemy się bawić i śmiać. **Humor** relaksuje i rozluźnia. **Śmiech** wzmacnia nas system odpornościowy. Dodaje sił życiowych i napełnia nową energią. Działa na nas odświeżająco i ożywczo, a także koi zszarpane nerwy, obniża napięcie, łagodzi gniew, pobudza zmysł twórczy i po prostu czyni życie znacznie zabawniejszym.

**Uśmiech** wzmacnia w nas postawę otwartości, z którą łączy się zaufanie do siebie i świata. Sprawia, że łatwiej się porozumiewamy i uważniej słuchamy. Powoli zmienia się nasza świadomość i relacje z innymi ludźmi. Gdy zaś drugi człowiek odwzajemnia nasz życzliwy uśmiech, znika wiele barier i zaczyna się prawdziwa relacja.

## REFLEKSJE UCZNIÓW

- A. Na ile możemy sobie pozwolić, żartując? Czy zastanawiasz się nad tym, aby poprzez żart nie skrzywdzić drugiej osoby?
- B. Co sądzisz o uśmiechniętych osobach na ulicy?
- C. Czy warto się uśmiechać?
- D. Czy masz poczucie humoru?
- E. Jak się czujesz, gdy ktoś z Ciebie żartuje?
- F. Czy lubisz ludzi z poczuciem humoru? Dlaczego?
- G. W jakich sytuacjach poczucie humoru nam pomaga?

## **Bibliografia**

Brycz. H., *Człowiek – instrukcja obsługi. Przewodnik po zachowaniach społecznych*, Sopot 2012.

Dobelli R., *Sztuka dobrego życia*, Kielce 2018.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych*, Warszawa 1999.

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Urban H., *20 Najważniejszych lekcji życiowych prawd*, Warszawa 2019.

Walkiewicz J., *Pełna moc możliwości*, Gliwice 2015.

Walkiewicz J., *Rozmyślnik. Zainspiruj się do działania*, Gliwice 2018.

Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Warszawa 2009.

## 9. Sztuka skutecznego porozumiewania się

*Mów tylko wtedy, kiedy masz coś do powiedzenia.*

Sofokles

### Tematyka

1. Bariery w komunikacji.
  - Bariery po stronie nadawcy
  - Bariery po stronie odbiorcy
2. Zasady skutecznego porozumiewania się.
  - Kształcenie umiejętności wymiany poglądów
  - Kodeks uczestnika debat i dyskusji
  - Wybrane formy dyskusji
3. Sztuka słuchania.
  - Bariery utrudniające skuteczne słuchanie
  - Słuchanie aktywne

## 1. Bariery w komunikacji

Niejednokrotnie skutki wymiany informacji nie są takie, jak życzyłby sobie tego nadawca – nasz przekaz w ogóle nie dociera do odbiorcy albo, gdy już dociera, odbiorca nie reaguje zgodnie z naszymi oczekiwaniami, ponieważ na drodze stanęły jakieś zakłócenia powodujące nieprawidłowy odbiór naszych intencji. Słowem – w procesie komunikacji pojawiły się przeszkody, zakłócenia. Ich źródłem może być wiele czynników stojących zarówno po stronie nadawcy, jak i odbiorcy.

### ▪ Bariery po stronie nadawcy:

- ✓ nastawienie do odbiorcy, do tematu (negatywne, obojętne, lekceważące itp.);
- ✓ duża różnica w pozycji zawodowej, społecznej – powodująca np. wywyższanie się, stosowanie zbyt trudnego słownictwa;
- ✓ chaotyczność, zbytnia szczegółowość wypowiedzi;
- ✓ pobudzenie emocjonalne, zdenerwowanie;
- ✓ nudna forma prezentacji tematu lub nadmiar „atrakcji”;
- ✓ niezachwiana pewność swoich racji;
- ✓ niebranie pod uwagę reakcji odbiorcy;
- ✓ nieupewnianie się, czy odbiorca zrozumiał informację, co uniemożliwia dokonywania korekty naszego przekazu.

### ▪ Bariery po stronie odbiorcy:

- ✓ zaabsorbowanie innymi sprawami, brak czasu (przeszkadza lub wręcz uniemożliwia prawidłowy odbiór komunikatu);
- ✓ pobudzenie emocjonalne, zdenerwowanie, zniecierpliwienie;
- ✓ nastawienie do nadawcy (negatywne, obojętne, lekceważące);
- ✓ nastawienie do tematu (traktowanie tematu jako nieistotnego lub zbyt trudnego);
- ✓ brak wiedzy lub zbyt duża wiedza na temat zagadnienia (mogą spowodować np. zniechęcenie);
- ✓ niezachwiana pewność swoich racji;
- ✓ brak wczucia się w sytuację nadawcy.

## 2. Zasady skutecznego porozumiewania się

### ▪ **Kształcenie umiejętności wymiany poglądów**

Uczniowie, przygotowując się do ról, jakie będą pełnić w życiu, powinni jak najczęściej uczestniczyć w różnych formach dyskusji. Sprzyja ona poszerzaniu wiedzy z danej dziedziny, doskonaleniu umiejętności wymiany poglądów i prezentowania odmiennych argumentów oraz wypracowywaniu wspólnego stanowiska z zachowaniem szacunku dla przekonań innych jej uczestników. Dyskusja jest również metodą rozwiązywania problemów i konfliktów, jakie w naturalny sposób ujawniają się w pluralistycznym społeczeństwie, pokazuje możliwości przyjęcia różnych rozwiązań problemu, ułatwiając podjęcie wspólnej decyzji.

Tematem dyskusji w warunkach szkolnych powinny być kwestie istotne społecznie, kontrowersyjne i budzące zainteresowanie, ale równocześnie niezbyt odległe od wiedzy i doświadczeń życiowych uczniów.

W wyniku dyskusji uczniowie powinni wszechstronnie przeanalizować problem, uzgodnić hierarchię priorytetów i wypracować wspólne stanowisko.

Dla sprawnego przebiegu konieczny jest udział moderatora, który dokonuje wprowadzenia, utrzymuje dyscyplinę merytoryczną i czasową oraz podsumowuje przebieg dyskusji. Początkowo może to być nauczyciel, ale stopniowo należy przydzielać tę rolę uczniom.

Dyskusja powinna zakończyć się podsumowaniem jej przebiegu pod względem merytorycznym (dobór i rzeczowość argumentów) oraz oceną.

### ▪ **Kodeks uczestnika debat i dyskusji**

#### **Uczestnik debaty/dyskusji:**

- ✓ respektuje reguły i zasady debaty/dyskusji,
- ✓ włącza się do dyskusji za pozwoleniem moderatora,
- ✓ przestrzega dyscypliny czasowej, nie przeciąga wypowiedzi,
- ✓ mówi krótko, zrozumiale i na temat,
- ✓ słucha, gdy mówią inni,
- ✓ nie obraża przeciwnika w żaden sposób – słowem, gestem, spojrzeniem,
- ✓ nie prowokuje i nie atakuje rozmówców,
- ✓ nie przerywa wypowiedzi innych dyskutantów,
- ✓ jest opanowany, nie ulega emocjom,
- ✓ nie manipuluje faktami – zawsze odwołuje się do sprawdzonych informacji,

- ✓ pamięta, że w czasie debaty/dyskusji mówcy mogą występować w wybranych lub przydzielonych rolach, i dlatego przytaczane przez nich poglądy nie zawsze muszą być ich własnymi,
- ✓ w czasie zadawania pytań jest stanowczy, ale i uprzejmy,
- ✓ pomaga koleżankom i kolegom z zespołu na każdym etapie debaty,
- ✓ z godnością potrafi przyjąć ocenę nauczyciela i jej uzasadnienie.

### **Udział w dyskusji uczy:**

- ✓ wyszukiwania, porządkowania, analizy i prezentacji informacji,
- ✓ logicznego myślenia i argumentowania,
- ✓ zajmowania stanowiska w spornych kwestiach,
- ✓ wyrażania swoich poglądów,
- ✓ szacunku dla cudzych poglądów i przekonań,
- ✓ weryfikowania własnych poglądów,
- ✓ aktywnego słuchania i koncentracji,
- ✓ oddzielania problemów od ludzi,
- ✓ respektowania reguł i zasad dyskusowania,
- ✓ zadawania pytań,
- ✓ wnikliwego analizowania problemu,
- ✓ przewodniczenia debatom oraz dokonywania podsumowań i syntez,
- ✓ stosowania demokratycznych zasad i procedur,
- ✓ uczestniczenia w procesach decyzyjnych,
- ✓ przestrzegania dyscypliny czasowej,
- ✓ ...

#### **▪ Wybrane formy dyskusji**

##### **Debata „za i przeciw”**

Celem debaty jest zaprezentowanie różnych punktów widzenia na ten sam, często kontrowersyjny, problem. Przy jej pomocy możemy rozważyć określoną sytuację aby ułatwić podjęcie decyzji. Zadaniem uczestników jest zaprezentowanie argumentów „za” i „przeciw” oraz przy ich pomocy przekonanie do swoich poglądów.

#### **Przebieg:**

1. Nauczyciel dzieli klasę na dwie grupy (według zajmowanego przez uczniów stanowiska w danej kwestii lub losowo).



2. Nauczyciel wybiera, określa i wyjaśnia temat debaty oraz informuje o czasie na przygotowanie argumentów (np. 15 min.).
3. Nauczyciel wskazuje zasady debaty.
4. Nauczyciel informuje uczniów, że grupy przedstawiają argumenty na przemian trzykrotnie (3 – 5 min). Należy uprzedzić uczniów, że każda przygotowana przez nich teza może zostać zakwestionowana przez drugą grupę kontrtezą. Powinni więc przewidzieć argumenty strony przeciwnej, a także uważnie słuchać, by móc w swoich wypowiedziach odwołać się do słów przeciwników.
5. Przebiegiem debaty powinien kierować uczeń – moderator.
6. Nauczyciel w trakcie debaty słucha uważnie wypowiedzi uczniów, nie komentując ich.
7. Po dyskusji nauczyciel powinien ocenić jakość i siłę argumentów oraz skuteczność przekonywania.

### **Uwaga:**

Nauczyciel przed rozpoczęciem debaty nie powinien prezentować swojego zdania na dany temat.

## **Dyskusja panelowa**

**Dyskusja panelowa** jest metodą, w której uczniowie uczestniczą w dwóch gremiach: dyskutującym (**eksperci** – panel) i słuchającym (**audytorium** – uczący się).

W pierwszej fazie dyskusji, obserwowanej przez audytorium, wypowiadają się eksperci, wprowadzając w temat, następnie odbywa się dyskusja między uczestnikami panelu. Ekspertami zostają uczniowie, których zadaniem jest przygotowanie i przedstawienie własnej koncepcji poruszanego zagadnienia.

W drugiej fazie dyskusji głos może zabierać każda osoba wchodząca w skład audytorium. Zadaniem prowadzącego jest przewodniczenie dyskusji, udzielanie głosu uczestnikom oraz podsumowanie jej przebiegu.

Uproszczonym wariantem tej metody jest dyskusja panelowa, w której biorą udział wyłącznie uczestnicy panelu, podczas gdy pozostałe osoby są biernymi słuchaczami.

Przebieg:

**Etap I.** Nauczyciel określa problem i zasady prowadzenia dyskusji oraz pozyskuje ekspertów do udziału w panelu. Eksperti powinni mieć odpowiednio dużo czasu na przygotowanie wystąpienia – może to odbywać się np. w czasie pracy domowej. Zadaniem nauczyciela jest właściwe ukierunkowanie pracy uczniów poprzez wskazanie literatury lub innych źródeł informacji, a w razie konieczności przeprowadzenie konsultacji.

**Etap II.** Pierwsza faza dyskusji to wypowiedzi ekspertów, w których przedstawiają przyczyny i uwarunkowania danego zagadnienia, prezentują wizje poprawy i programy je urzeczywistniające. Pozostali uczestnicy spotkania są słuchaczami tej części, przygotowują pytania do grupy panelowej oraz ustalają problemy, które zamierzają poruszyć w drugiej fazie dyskusji.

**Etap III.** Osoby wchodzące w skład audytorium zadają pytania ekspertom. Eksperci odpowiadają, na tym etapie mogą też uzupełnić wcześniejsze wypowiedzi.

**Etap IV.** Ustosunkowanie się osób wchodzących w skład audytorium do stanowisk zaprezentowanych przez ekspertów. Podsumowanie dyskusji przez prowadzącego panel. Nauczyciel dokonuje oceny uczniów.

### **Kapelusze myślowe**

**Kapelusze myślowe** (Metoda sześciu kapeluszy myślowych Edwarda de Bono) to metoda, która polega na kształceniu umiejętności myślenia równoległe o różnych aspektach omawianego zagadnienia. Odzwierciedla ona złożoność ludzkiego rozumowania i równoległość występowania problemów. Służy do ćwiczenia umiejętności indywidualnego i grupowego rozwiązywania problemów.

Kapelusz symbolizuje głowę – centrum ludzkiego myślenia, a kolory odpowiadają różnym sposobom myślenia; zmieniając kolor kapelusza, zmieniamy też sposób myślenia. Kapelusze można potraktować symbolicznie lub zastosować jako rekwizyty rzeczywiste. Pomagają one wszechstronnie przeanalizować problem i wziąć pod uwagę pozytywne, negatywne i emocjonalne aspekty sprawy. Użycie kapeluszy sprawia, że praca nad rozważanym zagadnieniem jest zdyscyplinowana i uporządkowana.

Nauczyciel przedstawia problem, który ma zostać rozważony. Uczniowie pracują w zespołach dobranych według kolorów i ustalają wspólne stanowisko. W trakcie dyskusji przejmują cechy przypisywane poszczególnym kolorom, które determinują ich sposób myślenia i wybór rozwiązania.

**Kapelusz biały** nie poddaje się emocjom. Opinie wydaje na podstawie faktów, liczb, danych z analiz i statystyk. Używa rzeczowych i konkretnych argumentów.

**Kapelusz czerwony** oznacza emocje, uczucia i intuicję. Wydaje opinie na podstawie własnych odczuć i gustów. Wyraża przypuszczenia.

**Kapelusz czarny** to pesymista negatywnie nastawiony do rozwiązania. Zauważa tylko wady, problemy i trudności. Poddaje krytyce wszystkie proponowane rozwiązania.

**Kapelusz żółty** to optymista. Jest pełen entuzjazmu i nadziei, koncentruje się na korzyściach, zyskach, zaletach i oszczędności. Jest nastawiony na osiągnięcie sukcesu. Widzi pozytywne aspekty danego problemu.

**Kapelusz zielony** to innowator, osoba myśląca twórczo, rzucająca oryginalne, nowe pomysły, propozycje i sugestie. Proponuje rozwiązania alternatywne, przełamuje dotychczasowe schematy, wskazuje nowe możliwości, a nawet prowokuje.

**Kapelusz niebieski** to osoba, która przewodniczy całej dyskusji, czuwa nad jej prawidłowym przebiegiem, ale jest zdystansowana. Jej zadaniem jest przyznawanie głosu (i kapeluszy) poszczególnym mówcom oraz podsumowanie dyskusji.

### 3. Sztuka słuchania

**Sztuka słuchania** to podstawowa umiejętność służąca tworzeniu i utrzymaniu związków z innymi. Jeśli potrafisz słuchać, ludzie lgną do ciebie. Przyjaciele zwierniają ci się, przez co pogłębia się wasza przyjaźń. Łatwiej ci odnosić sukcesy, gdyż naprawdę słuchasz i rozumiesz innych: wiesz, czego chcą, co ich rani lub irytuje. Często uśmiecha się do ciebie szczęście, ponieważ ludzie cię doceniają i lubią, gdy jesteś w pobliżu.

Słuchanie to zaangażowanie i komplement. Słuchając, **angażujemy** swoją uwagę, aby zrozumieć, jak czuje się nasz rozmówca, w jaki sposób postrzega swój świat. Słuchanie to **komplement**, ponieważ niesie w sobie następującą informację: „Interesuję się tym, co dzieje się w twoim życiu – ty i twoje doświadczenia są dla mnie ważne”. W odpowiedzi na takie zachowanie ludzie zwykle zaczynają cię lubić i doceniać.

Osoby, które nie słuchają innych, to nudziarze. Wydaje się, że nie interesuje ich nikt oprócz nich samych. Odpychają potencjalnych przyjaciół i partnerów, wysyłając im następujący komunikat: „To, co masz mi do powiedzenia, nie ma dla mnie większego znaczenia”. W rezultacie osoby takie często czują się samotne i wyizolowane. Tragedia polega na tym, że ludzie ci bardzo rzadko rozumieją, w czym tkwi błąd. Nikt nie lubi z nimi rozmawiać, gdyż rozmówca nigdy nie czuje się wysłuchany.

Brak umiejętności słuchania jest niebezpieczny! Umykają nam ważne informacje i nie zauważamy nadchodzących problemów. Chcąc zrozumieć postępowanie innych, musimy domyślać się i zgadywać, uzupełniając w ten sposób luki wynikające z braku umiejętności słuchania.

- **Bariery utrudniające uważne słuchanie**

Dwanaście przeszkód, niepozwalających nam naprawdę słuchać. Zaznajomienie się z nimi da ci szansę na ich rozpoznanie, gdy pojawią się podczas słuchania drugiej osoby.

### **A. Porównywanie**

Porównywanie utrudnia słuchanie, ponieważ w trakcie rozmowy cały czas próbujesz **ocenić**, kto jest mądrzejszy, bardziej kompetentny, zdrowszy emocjonalnie – ty czy twój rozmówca.

Podczas gdy ktoś mówi, ty myślisz: „Czy też potrafiłbym to zrobić?”, „Ja miałem gorzej, on nie wie, co to trudności...”, „Ja zarabiam więcej”. Niewiele dociera do ciebie, ponieważ jesteś zbyt zajęty ocenianiem, czy dorównujesz rozmówcy.

### **B. Domyślanie się**

Osoba, która się domyśla, czyli **czyta w myślach** rozmówcy, nie zwraca zbyt uwagi na to, co ludzie mówią, a wręcz nie dowierza słowom. Próbuje zgadnąć, co ktoś „naprawdę” myśli lub czuje. „Mówi, że chce iść na to przedstawienie, ale założę się, że jest zmęczona i chce odpocząć”.

Osoby czytające w myślach zwracają mniejszą uwagę na słowa, a większą na intonację i inne drobne wskazówki, chcąc przejrzeć rozmówcę i odczytać „prawdę”.

Jeśli masz tendencję do domyślania się, prawdopodobnie z góry zakładasz, jak ludzie na ciebie reagują. „Chyba myśli, że jestem głupi...”. Takie domysły, przeczucia, intuicyjne przebłyski i niejasne przesłanki nie mają nic wspólnego z tym, co dana osoba do ciebie mówi.

### **C. Przygotowywanie odpowiedzi**

Jeśli myślisz, co masz powiedzieć za chwilę, nie masz czasu na słuchanie. Cała twoja uwaga skupiona jest na skrętnym **przygotowywaniu następnej wypowiedzi**.

## D. Filtrowanie

Filtrowanie to **sluchanie wybiórcze**. Zwracasz na przykład uwagę na to, czy twój rozmówca jest zły, nieszczęśliwy lub czy jesteś w innej emocjonalnie niebezpiecznej sytuacji. Skoro tylko upewnisz się, że w rozmowie nie wchodzi w grę żadne zagrażające ci emocje, twoja uwaga odpływa.

Inny sposób filtrowania informacji to unikanie słyszenia pewnych wypowiedzi – zwłaszcza negatywnych, krytycznych, nieprzyjemnych czy zagrażających. Nie pamiętamy pewnych informacji, tak jakby nigdy nie zostały powiedziane.

## E. Osądzanie

**Negatywne etykiety** mają ogromną moc. Jeśli osądzisz, że ktoś jest głupi, „nienormalny” lub nie dorasta do pewnego poziomu, nie zwracasz większej uwagi na to, co ta osoba mówi. Już ją spisałeś na straty.

**Pochopny osąd** jakiegoś stwierdzenia i uznanie go za obłudny, niemoralny czy szalony oznacza, że przestałeś słuchać i reagujesz odruchowo. Osądy powinny być formułowane dopiero po wysłuchaniu i ocenieniu treści wypowiedzi.

## F. Skojarzenia

Słuchasz „jednym uchem” i nagle coś, co przekazuje rozmówca, uruchamia **łańcuch skojarzeń**. Kiedy jesteśmy znudzeni czy zniecierpliwieni rozmową, mamy większą skłonność do uciekania w skojarzenia. Dotyczy to nas wszystkich. Czasem potrzeba ogromnego wysiłku, aby naprawdę słuchać.

## G. Utożsamianie się

Bariera ta polega na tym, że cokolwiek powie twój rozmówca, **odnosisz do swojego doświadczenia**. Wszystko, co słyszysz, przypomina ci coś, co ty zrobiłeś czy przeżyłeś. Jesteś tak zajęty swoimi ekscytującymi opowieściami, że nie masz czasu, aby naprawdę usłyszeć i poznać drugą osobę.

## H. Udzielanie rad

Jeśli jesteś wspaniałym doradcą, gotowym do pomocy i rozwiązywania problemów innych, wystarczy, że usłyszysz kilka pierwszych zdań, a już zaczynasz szukać **odpowiedniej rady**.

Przekonując rozmówcę, aby „tylko spróbował” zrobić to, co sugerujesz, możesz przeoczyć to, co najważniejsze - nie rozpoznać uczuć: nie zauważać i nie uszanować bólu. Twój rozmówca będzie się czuł samotny, ponieważ go nie wysłuchałeś, nie byłeś dla niego obecny.

## I. Sprzeciwianie się

Ta przeszkoda każe ci się **klócić i spierać**. Druga strona nigdy nie czuje się naprawdę wysłuchana, ponieważ zawsze ci spieszo, aby się z nią nie zgodzić. Podczas rozmowy wyszukujesz wypowiedzi, z którymi mógłbyś polemizować. Zajmujesz niewzruszoną pozycję, bardzo jasno i stanowczo wyrażasz swoje przekonania i priorytety.

Jednym z rodzajów sprzeciwiania się jest **gaszenie** rozmówcy za pomocą zgryźliwych i sarkastycznych uwag, które mają na celu **zaniechanie tematu**.

Inny rodzaj sprzeciwiania się to **dyskontowanie**, czyli lekceważenie lub przyjmowanie wiadomości z zastrzeżeniem. Bariera ta dotyczy osób, które **nie mogą znieść komplementów**. „Ja niczego wielkiego nie zrobiłem...”. Technika dyskontowania polega na tym, że za każdym razem, gdy słyszysz komplement, natychmiast wyliczasz wszystko, co może obniżyć twoją wartość. Osoba wypowiadająca komplement nie czuje się usatysfakcjonowana, gdyż nie jest pewna, czy rzeczywiście usłyszałaś jej pochwałę. I ma rację – nie usłyszałaś.

## J. Przekonanie o swojej racji

Taka postawa oznacza, że jesteś gotowy posunąć się bardzo daleko – nawet do przekręcania faktów, podnoszenia głosu, wymawiania, obwiniania, przypominania grzechów z przeszłości – aby tylko **uniknąć poczucia, że się mylisz**.

Nie jesteś w stanie słuchać krytyki, nie znosisz, jak ktoś cię poprawia, nie możesz słuchać nikogo, kto proponuje ci jakąkolwiek zmianę. Masz niewzruszone przekonania. Nigdy nie przyznajesz się do błędów – nie nazywasz rzeczy po imieniu, więc nie uczysz się na nich i cały czas je popełniasz.

## K. Zmiana toru

Zmiana toru to nagła **zmiana tematu**. Działasz tak, gdy jesteś znudzony tematem lub czujesz się nieswojo, gdy jest on poruszany.

Inny sposób zmiany toru to obracanie w żart, czyli ciągle reagowanie na słowa rozmówcy żartem lub dykteryjką. Chcesz w ten sposób uniknąć niepokoju lub dyskomfortu słuchania drugiej osoby i poważnego traktowania jej słów.

## L. Zjednywanie

„Tak...”, „Prawda...”, „Absolutnie...”, „Wiem...”, „Oczywiście...”, „Niewiarygodne...”, „Naprawdę?”.

Chcesz być miły, uprzejmy, wspierający. Pragniesz, aby ludzie cię lubili, więc zgadzasz się ze wszystkim. Słuchasz na pół uważnie – nie tylko, aby nie zgubić wątku, ale

także by nie angażować się naprawdę. Nie dostrajasz się do rozmówcy – chcesz tylko **zjednać go sobie**. Badasz, co mówi.

## ZADANIE

### ❖ *Bariery w słuchaniu*

A. Zaobserwuj i zapisz, jakich barier w słuchaniu zwykle używasz w kontaktach z ważnymi w twoim życiu osobami – rodzicami, dziadkami, rodzeństwem, przyjaciółmi, nauczycielami, kolegami, sąsiadami i innymi ludźmi.

### ▪ **Słuchanie aktywne**

Słuchać to nie znaczy siedzieć nieruchomo i milczeć. Słuchanie to proces aktywny, który wymaga naszego udziału. Pełne zrozumienie komunikacji zwykle wymaga zadawania pytań i udzielania informacji zwrotnych. Dzięki takiej wzajemnej wymianie pełniej doceniamy to, co słyszymy. Przekraczamy w ten sposób ramę biernego przyjmowania, stajemy się współtwórcą procesu komunikacji. Oto sposoby aktywnego słuchania.

**Parafrazowanie** to powtarzanie swoimi słowami tego, co – jak nam się wydaje – ktoś powiedział. Umiejętność parafrazowania jest absolutnie niezbędna, aby naprawdę słuchać. Chcąc sparafrazować słowa rozmówcy, musimy się naprawdę skupić na słuchaniu i próbować zrozumieć, co dana osoba ma na myśli. Nie mamy wówczas czasu na budowanie barier.

Parafrazy można zaczynać następującymi zwrotami:

- ✓ *Mówisz, że ...*
- ✓ *Innymi słowy ...*
- ✓ *Z grubsza więc biorąc, czułaś/czuleś się wtedy ...*
- ✓ *Zaczekaj, próbuję zrozumieć – doświadczyłaś/doświadczałeś wówczas ...*
- ✓ *Tak więc wydarzyło się wówczas coś, co ...*
- ✓ *Czy chcesz przez to powiedzieć, że ...?*

Spróbuj, jak to działa. Parafrazuj, ilekroć ktoś powie dla ciebie coś ważnego. Przekonasz się, że zbierzesz plon w postaci pięciu ważnych korzyści:

1. Ludzie bardzo sobie cenią to, że ktoś ich naprawdę słucha.
2. Parafrazowanie zapobiega narastaniu złości i łagodzi kryzysy.

3. Parafrazowanie zapobiega nieporozumieniom. Wszelkie domysły i błędy w interpretacji są od razu wyjaśniane.
4. Parafrazowanie pomaga zapamiętać, o czym była mowa.
5. Parafrazowanie eliminuje przeszkody blokujące uważne słuchanie.

**Precyzowanie** często towarzyszy parafrazowaniu. Oznacza zadawanie pytań aż do uzyskania pełniejszego obrazu. Skoro twoją intencją jest pełne zrozumienie tego, co słyszysz, często musisz prosić o więcej informacji, więcej wyjaśnień. Chcesz znać okoliczności.

Precyzowanie pomaga zaostrzyć uwagę tak, aby słyszeć coś więcej niż tylko ogólności. Słyszysz wówczas opowieść o wydarzeniach w kontekście myśli i uczuć twojego rozmówcy, a więc słyszysz właściwą historię. Jeśli dopytujesz, chcesz wiedzieć więcej – pozwalasz drugiej osobie odczuć, że jesteś nią zainteresowany. Przesyłasz jej następującą informację: „Jestem gotowy do poznania i zrozumienia cię”.

**Informacja zwrotna.** Słuchanie aktywne polega na przekazywaniu informacji zwrotnej. Jeśli sparafrazowałeś, wyjaśniłeś i zrozumiałeś to, co zostało powiedziane, to dobry moment, aby powiedzieć o swoich reakcjach. Bez popadania w osądy możesz podzielić się tym, co myślałeś, czułeś lub czego doświadczyłeś.

Informacja zwrotna pomaga drugiej osobie ocenić znaczenie i skuteczność swojego komunikatu. Daje rozmówcy szansę na poprawę błędnych interpretacji i wyjaśnienie nieporozumień. Oferuje mu również świeży i cenny, może inny - twój punkt widzenia.

Istnieją trzy ważne cechy dobrej informacji zwrotnej. Musi ona być natychmiastowa, szczerą i wspierającą. **Natychmiastowa** – wypowiedziana zaraz po pełnym zrozumieniu komunikatu (po sparafrazowaniu go i wyjaśnieniu). **Szczerą** – ma to być twoja prawdziwa reakcja. **Wspierająca** – w sposób łagodny i delikatny przekazująca to, co chcesz powiedzieć, ale niepowodująca szkody czy uciekania się rozmówcy do obrony.



## **Bibliografia**

Davis M., Fanning P., McKay M., *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Sopot 2018.

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Korzeniowski J., Machałek M., *Edukacja obywatelska w szkole. Teoria i praktyka*, Warszawa 2011.

## 10. Kontrola mowy ciała

*Nie pokazuj palcem, pokaż sobą.*  
Stanisław Jerzy Lec

### Tematyka

1. Znaczenie mowy ciała.
2. Trening mowy ciała.

## 1. Znaczenie mowy ciała

Nie można się nie komunikować. Nawet jeśli nie wypowiadasz słów i tak ujawniasz swoje uczucia oraz nastawienie. Twój uśmiech mówi: „Jestem szczęśliwy”, twoje zmarszczone brwi i założone ręce znaczą; „Jestem wściekła”, a bębniąc palcami po stole i ciężko wzdychając, dajesz do zrozumienia: „Kończy mi się cierpliwość – pośpiesz się”.

Nawet jeśli starasz się, aby nic nie komunikować, twoje zamknięcie i milczenie mówią za ciebie: „Nie chcę o tym mówić, zostawcie mnie w spokoju”. Istnieją tylko dwie podstawowe zasady skutecznego nawiązywania kontaktu.

Po pierwsze, **sam musisz dawać to, co chciałbyś dostać**. Jeżeli oczekujesz uwagi, zainteresowania, szacunku i przychylności, musisz to wszystko oferować innym.

Po drugie, **twoja uwaga musi być skupiona na zewnątrz**, a nie do środka. Powinieneś słuchać swojego rozmówcy, a nie przygotowywać w myślach swoją wypowiedź, martwić się o wygląd swoich włosów czy swoją niezdarność.

Nieumiejętnie lub nieświadomie używany język ciała jest jednym z najskuteczniejszych sposobów zrażania ludzi do siebie. Na przykład osoby nieśmiałe odsuwają się od innych, unikają kontaktu wzrokowego, a ich twarze są bez wyrazu. Za pomocą takich sygnałów wysyłają komunikat: „Dajcie mi spokój”.

### Mowa ciała to:

- ✓ wygląd,
- ✓ oznaki dbałości o higienę osobistą,
- ✓ barwa głosu, tempo i rytm mówienia,
- ✓ wzdychanie i sapanie, wydawanie innych nieartykułowanych dźwięków, jąkanie się,
- ✓ kontakt wzrokowy (lub unikanie),
- ✓ unoszenie lub marszczenie brwi,
- ✓ zaciskanie ust, uśmiech,
- ✓ nagłe czerwienienie twarzy lub blednięcie,
- ✓ łzy,
- ✓ nerwowe tiki,
- ✓ nadmierne pocenie się,
- ✓ gestykulacja (lub jej całkowity brak),
- ✓ pozycja ciała, układ oraz ruchy rąk i nóg,
- ✓ dotykanie,
- ✓ fizyczny dystans od innych ludzi (odległość).

Rozumienie języka ciała jest istotną umiejętnością, ponieważ zawiera on ponad 50% znaczenia komunikatu. Warto także zwrócić uwagę na to, że sygnały niewerbalne są bardziej wiarygodne niż werbalne.

Kluczem do sztuki komunikacji niewerbalnej jest **spójność**. Sygnały takie powinny występować w spójnych grupach gestów i ruchów ciała, które znaczeniem będą korespondować z towarzyszącymi im słowami. Język ciała służy nie tylko do wyrażania uczuć i nastrojów, ale także do **ilustrowania i regulowania**.

Ruchy ciała są często **ilustratorami** komunikatów werbalnych, na przykład mówiąc do sprzedawcy: „Poproszę ten kawałek ciasta”, pokazujemy, o który nam chodzi. Kiwając głową, mówimy „tak”, a kręcąc głową na boki, mówimy „nie”. Używając rąk, rysujemy w powietrzu coś, o czym dyskutujemy. Naśladujemy ruch, który opisujemy słowami albo poruszamy się w sposób podkreślający znaczenie jakiegoś słowa lub frazy.

**Regulatory** to niewerbalne sygnały, które monitorują lub kontrolują wypowiedź drugiej osoby. Podczas słuchania drugiego człowieka kiwasz głową, dając tej osobie do zrozumienia, że ją rozumiesz i chcesz, aby mówiła dalej. Uciekasz wzrokiem, aby zasygnalizować, że chcesz, by twój rozmówca przestał mówić. Podnosisz brwi z niedowierzaniem, co oznacza, że autor wypowiedzi musi obronić swoje stanowisko. Wrażliwy mówca **modyfikuje** swoją wypowiedź w kierunku wyznaczonym przez regulatory słuchacza.

**Jeśli chcesz, aby odbierano cię jako osobę pewną siebie, ale bez elementów arogancji, nonszalancji czy lęku, czyli jako osobę otwartą, uczciwą, szczerą i sympatyczną, to uwzględnij poniższe wskazówki.**

### A. Pozycja i ruchy ciała

#### TAK

- ✓ Pochyl lekko ciało do przodu w kierunku rozmówcy – wyraża to zaangażowanie i gotowość nawiązania kontaktu.
- ✓ Rozluźnij mięśnie – nie powinny drżeć i być usztywnione.
- ✓ Zwróć się twarzą i stopami w stronę rozmówcy. Wskazana jest swoboda, naturalność.
- ✓ Jeżeli chodzisz, rób to spokojnie i zdecydowanie – oznacza to samokontrolę i pewność siebie.

#### NIE

- ✓ Twoja nadpobudliwość ruchowa (ruchy na boki, wiercenie się, pocieranie szyi i karku, ściskanie, wykręcanie palców, krzyżowanie i zaciskanie rąk i nóg napięte, drżące mięśnie) utrudnia innym skupienie uwagi.

- ✓ Stój bez nerwowego kręcenia się.
- ✓ Nie stój nad kimś jak kat nad dobrą duszą – sygnalizujesz agresję.
- ✓ Nie odchylaj się i nie odsuwaj.
- ✓ Nie przysuwaj się zbyt blisko i nie uciekaj za daleko. Jeśli pochylasz się, a rozmówca odchyła, nie przybliżaj się do niego!
- ✓ Rozsiadanie się to przejaw zawłaszczania przestrzeni.
- ✓ Nie wierć się, siedząc.

### **Język gestów**

- ✓ Otwieranie tułowia, rozstawianie rąk jest zaproszeniem, daje znak poczucia komfortu i zadowolenia w danej sytuacji.
- ✓ Skulona postawa może być oznaką lęku, przygnębienia, zmęczenia, poczucia niższości, chęci pozostania niezauważonym.

### **B. Głowa, twarz, szyja**

Twarz jest najbardziej ekspresyjną częścią ciała.

### **TAK**

- ✓ Twoja twarz powinna być odprężona i pogodna, z lekkim, zachęcającym, ciepłym uśmiechem, także w oczach. Uśmiechanie się to najbardziej uniwersalny i zrozumiały sygnał otwartości i chęci nawiązania kontaktu.
- ✓ Utrzymuj częsty kontakt wzrokowy, patrz od 1/3 (z obcymi lub przy dużym skrzepowaniu) do 2/3 czasu rozmowy (z bliższymi ci osobami).
- ✓ Patrz prosto w oczy.
- ✓ Głowa przechylona w bok komunikuje wyraźnie: „Słucham”, „Czuję się swobodnie”, „Jestem otwarty i życzliwy”.
- ✓ Aprobująco potakuj głową.

### **NIE**

- ✓ Unikanie wzroku przez częste odwracanie głowy lub wychylanie się nad rozmówcę i spoglądanie ponad jego głowę (oznacza też obłudę).
- ✓ Beznamiętne gapienie się gdzieś w przestrzeń podczas rozmowy.
- ✓ Nieprzenikniony wyraz twarzy, kamienna twarz.
- ✓ Uśmiech politowania, sarkastyczny, złośliwy, lekceważący lub ironiczny.
- ✓ Puste, bezmyślne spojrzenie (oznacza znudzenie).
- ✓ Uporczywe wpatrywanie się w rozmówcę.
- ✓ Zasłanianie twarzy.
- ✓ Częste przymykanie oczu i mruganie.
- ✓ Zasłanianie dłonią ust.
- ✓ Nerwowe kiwanie głową.
- ✓ Zaciskanie ust.

- ✓ Unoszenie brwi przy zaciśniętych ustach.
- ✓ Uśmiech nie może być grymasem wyszczerzenia się i nie może przechodzić w wybuchy niekontrolowanej wesołości (ośmieszysz kogoś i zrobisz sobie wroga).
- ✓ Marszczenie nosa wyraża niechęć i zdegustowanie.

### **Język gestów**

- ✓ Dotykanie szyi to wymowna oznaka dyskomfortu psychicznego.
- ✓ Zaciskanie powiek to oznaka silnych, przykrych emocji lub poczucia straty.
- ✓ Ściąganie brwi w połączeniu z marszczeniem czoła i napinaniem mięśni twarzy wskazuje na stres lub dyskomfort psychiczny.
- ✓ Uniesienie brwi oznacza pozytywne uczucia.
- ✓ Poprawianie krawata i dodatków w obrębie szyi oznacza niepewność.

## **C. Ramiona, ręce, dłonie, palce**

### **TAK**

- ✓ Swobodne ruchy ramion i dłoni, umiarkowana gestykulacja.
- ✓ Dłonie powinny być spokojne, otwarte i skierowane ku górze lub swobodnie oparte na kolanach (otwartość, szczerłość).
- ✓ Dłonie założone na siebie, jedna na drugą. Warto wykorzystać ten gest podczas przemówień - ułatwia koncentrację i pozwala łatwo przejść do pozycji otwartej: rozłożyć ręce i pokazać wnętrze dłoni.
- ✓ Krótkie dotknięcie ramienia, ręki, dłoni lepiej komunikuje twoje przychylne nastawienie niż słowa.

### **NIE**

- ✓ Nie trzymaj rąk bez ruchu – to żywa część ciała, więc gestykuluj dla podkreślenia istotnego fragmentu wypowiedzi.
- ✓ Nadmierna gestykulacja; wymachiwanie ramionami bez przerwy (nadpobudliwość).
- ✓ Nie dotykaj stale rękami twarzy lub części własnej (a tym bardziej cudzej) garderoby – oznacza to niepewność, niepokój, szukanie oparcia).
- ✓ Machinalne bawienie się przedmiotami sugeruje brak samokontroli.

### **Język gestów**

- ✓ Pełne wzruszenie ramionami symbolizuje komunikat: „Nie wiem”.
- ✓ Mocne rozpostarcie dłoni z rozczapierzonymi palcami na blacie to przejaw zawłaszczania terytorium, wyrażający autorytet i pewność siebie.
- ✓ Wieżyczka z rozczapierzonych palców to wymowny gest pewności siebie.
- ✓ Drapanie się po głowie wynika ze zdziwienia lub zastanawiania się nad czymś.
- ✓ Pocieranie nosa oznacza wątpliwości.
- ✓ Tarcie szyi odbywa się w złości lub frustracji.

- ✓ Załamywanie rąk to oznaka zaniepokojenia, żalu, troski.
- ✓ Wykręcanie i ściskanie palców oraz wyłamywanie stawów to niepokój.
- ✓ Pocieranie rąk oznacza oczekiwanie na coś.
- ✓ Bębnienie palcami po stole to oznaka zniecierpliwienia.
- ✓ Kładzenie rąk na kolana zaznacza gotowość.
- ✓ Splatanie dłoni za plecami to oznaka samokontroli.
- ✓ Splatanie dłoni za głową sygnalizuje wyższość (dominację) i komfort.
- ✓ Dłonie podpierające głowę oznaczają zmęczenie, zniechęcenie, bezsilność.
- ✓ Chowanie dłoni do kieszeni służy uniemożliwieniu odczytania zdenerwowania.
- ✓ Zaciskanie pięści na znak złości lub napięcia.
- ✓ Wyciąganie ramion do przodu z dłońmi odwróconymi do góry oznacza szczerłość, a wzruszanie ramionami w tej pozycji powiedzenie: „Skąd ja mam wiedzieć?” lub: „Nic nie mogłem na to poradzić”.
- ✓ Krzyżowanie ramion na klatce piersiowej wynika z chęci obrony lub niemożności zdobycia się na otwartość w rozmowie.
- ✓ Wzięcie się pod boki to gest zaznaczający jakiś problem.

#### **D. Nogi i stopy**

##### **TAK**

- ✓ Powinny spoczywać swobodnie, blisko siebie.
- ✓ Kierunek, w którym zwrócone są nogi i stopy, jest często kierunkiem największej uwagi danej osoby.

##### **NIE**

- ✓ Rozstawianie szeroko nóg sygnalizuje zawłaszczanie przestrzeni, próbę przejęcia kontroli. To silny przejaw pewności siebie.
- ✓ Nie przebieraj nogami, nie człap, nie szuraj – sygnalizuje to niepewność.
- ✓ Nie siedź okrakiem na krześle – oznacza to dominację.
- ✓ Położenie jednej nogi na poręczy krzesła sugeruje obojętność.
- ✓ Założenie łydki jednej nogi na kolano drugiej lub siedzenie ze skrzyżowanymi łydkami może być oznaką oporu.
- ✓ Założenie jednej nogi na drugą i machanie nią jest często oznaką znudzenia, złości lub frustracji.
- ✓ Nie krzyżuj nóg i nie łącz ich ciasno.

##### **Język gestów**

- ✓ Stanie ze skrzyżowanymi nogami daje nam obraz komfortu i psychicznego rozluźnienia rozmówcy.
- ✓ Owijanie stóp wokół krzesła, podwijanie pod siebie oznacza zatroskanie, niepokój.

- ✓ Wygładzanie nogawek lub pocieranie ud rękami to zachowanie uspokajające.
- ✓ Kopanie nogą oznacza negatywną reakcję na zachodzące wydarzenie.
- ✓ Jeśli twój rozmówca odwraca wymownie stopy w kierunku wyjścia, to znaczy, że chce skończyć rozmowę.
- ✓ Ułożenie dłoni na kolanach i stóp w pozycji startowej wskazuje, że rozmówca jest gotów odejść.

## 2. Trening mowy ciała

### ZADANIE

#### ❖ *Pokaż, co wylosowałeś*

Każdy z uczniów dostanie kartkę z zadaniem. Musi się chwilę zastanowić i pokazać za pomocą **pantomimy** to, co ma na niej napisane.

Przed pokazywaniem trzeba określić, jaka jest kategoria zadania.

Nie wolno korzystać z rekwizytów ani wydawać dźwięków.

Kategoria – **zawody:**

kucharz, fotograf, informatyk, szewc, lekarz, tynkarz, kierowca, policjant, żołnierz, nauczyciel, sprzedawca, operator kamery, aktor, artysta malarz, malarz pokojowy, kominiarz, cukiernik, mechanik samochodowy ...

Kategoria – **tytuły książek/filmów:**

*Krzyżacy, Lalka, Chłopi, Potop, W pustyni i w puszczy, Trzej muszkietierowie, Syzyfowe prace, Dywizjon 303 ..*

Kategoria – **czynności codzienne:**

mycie zębów, smażenie jajecznicy, robienie sobie kanapki, picie przez słomkę, krojenie cebuli, mycie talerzy, sprzątanie odkurzaczem, oglądanie telewizji ...

Kategoria – **sport:**

skoki na nartach, jazda figurowa na łyżwach, szachy, sumo, tenis, skoki do wody, wyścigi samochodowe, piłka nożna, koszykówka, jazda na rowerze ...



## ZADANIE

### ❖ *Wysłannik*

Podzielcie się na dwa zespoły i usiądźcie w dwóch odległych częściach sali. Niech każda grupa napisze na kartce hasło do odgadnięcia, może to być np. znane ogólnie przysłowie, a następnie oddeleguje swego wysłannika do przeciwników. Dostanie on kartkę z hasłem od przeciwnego obozu. Jego zadaniem jest przekazać treść hasła członkom swojego zespołu wyłącznie przy pomocy mowy ciała, czyli mimiki, gestykulacji, ruchów ciała. Chodzi o to, by zostało odgadnięte jak najszybciej.

### **Przykłady przysłów do odgadywania:**

- ✓ *Strach ma wielkie oczy.*
- ✓ *Kłamstwo ma krótkie nogi.*
- ✓ *Uderz w stół, nożyce się odezwą.*
- ✓ *Tonący brzytwy się chwyta.*
- ✓ *Kuj żelazo, póki gorące.*
- ✓ *Lepszy wróbel w garści, niż kanarek na dachu.*
- ✓ *Kto pod kim dołki kopie, sam w nie wpada.*
- ✓ *Lepiej późno niż wcale.*
- ✓ *Nie wywołuj wilka z lasu.*
- ✓ *Głodnemu chleb na myśli.*
- ✓ *Na złodzieju czapka gore.*
- ✓ *Kto mieczem wojuje, od miecza ginie.*
- ✓ *Kto pyta, nie błądzi.*
- ✓ ...

## **Bibliografia**

Davis M., Fanning P., McKay M., *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Sopot 2018.

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych. Jak skuteczniej dyskutować i współpracować*, Warszawa 1999.

## 11. Jak zrozumieć i polubić własne emocje

*Miłość uderza jak grom z jasnego nieba; rozpala, oślepia.  
Zazdrość potrafi dotkliwie pokąsać. Wstręt odrzuca.  
Strach paraliżuje. Radość i zachwyt unoszą.  
Smutek przygniata i jest ciemny. Wstyd się czerwieni i spuszcza oczy.  
Zaufanie uspokaja i koi. Wdzięczność otwiera.*

*Emocje... Co o nich wiemy? Co z nami robią?  
W jakim celu są nam dane?  
Całe mnóstwo takich „emocjonalnych” pytań  
było i nadal jest inspiracją do naukowych poszukiwań.*

Małgorzata Dudzińska

### Tematyka

1. Emocje, uczucia, nastroje.
2. Kontrola nad emocjami.
3. Przejawy stanów emocjonalnych.
4. Dzielenie emocji z innymi.
5. Katalog naszych uczuć i emocji.
6. Analiza wybranych uczuć i emocji.

## 1. Emocje, uczucia, nastroje

Każdy przeżywa wiele emocji (tabela „**Katalog naszych uczuć i emocji**”). **Emocje nie są dobre ani złe**. Nie od nas też zależy, czy ich doświadczamy, czy nie. Emocje w dużym stopniu są odpowiedzialne za przebieg procesów poznawczych, a procesy poznawcze silnie wpływają na przebieg procesów emocjonalnych.

Emocje są zwykle bardzo wyraziste. Bez nich świat byłby mdły i bezbarwny, a my – puści i obojętni. Jeśli przyjrzymy się sobie i swoim bliskim, zauważymy, że w najważniejszych momentach życia odwołujemy się do emocji.

**Emocja** to reakcja na bodźce zewnętrzne. Powoduje zmianę w motywacji, w pragnieniach dotyczących innych ludzi i obiektów. Emocja zwykle odnosi się do określonego zdarzenia lub osoby: jestem na kogoś zły, ponieważ w moim odczuciu zachował się źle. Potrzebujemy emocji po to, by zmieniać nasze życie. Cenimy relacje z naszymi bliskimi, więzi, jakie nas łączą. Unikamy natomiast tego, co nie jest dla nas dobre.

Emocje sprawiają, że szukamy możliwości tworzenia i zmieniania relacji w odniesieniu do zachodzących zdarzeń. Można powiedzieć, że są one narzędziami pozwalającymi nam podążać za swoimi **pragnieniami**.

Owa zmiana w motywacji może mieć również charakter ogólny, bez odniesienia do konkretnego obiektu. Mówimy wtedy o **nastroju** – jestem zły ogólnie, bo na przykład nie spałem dobrze. Wszystko wtedy mnie drażni i przeszkadza. Tym się różni nastrój, czyli stan emocjonalny, od emocji.

**Uczucia** (np. miłość, nienawiść, zazdrość) są zawsze adresowane do kogoś lub czegoś. Można się cieszyć bez powodu lub bez powodu smucić, ale nie można „kochać w ogóle”. Uczucia potrzebują słów. Wewnętrzny przymus ich werbalizacji realizuje się w tym, że podmiot deklaruje je obiektowi uczuć.

Uczucia są **względnie trwałe**. Tym różnią się od emocji. W tym podobne są do nastrojów. Można myśleć o chwilowej fascynacji kimś, ale raczej nie o chwilowej miłości do kogoś. Można myśleć o chwilowym gniewie na kogoś, ale nie o chwilowej nienawiści do kogoś. Uczucia wymagają czasu.

Uczucia, podobnie jak inne stany emocjonalne, wyznaczają ukierunkowanie zachowania: do obiektu, gdy uczucia są pozytywne, i od obiektu, gdy są negatywne. Innymi słowy, ukierunkowanie zachowania dyktowane jest przez interes osobisty podmiotu.

Uczucia wyznaczają także gotowość do działania na rzecz interesu obiektu miłości, zazdrości czy nienawiści. Z jednej strony jest to: troska, pomoc, wsparcie, gdy uczucia są pozytywne, z drugiej – czynienie szkody lub powodowanie straty, gdy uczucia są negatywne.

Podjęcie trudu dyskusji z własnymi myślami podczas doznawania uczuć pozwala przetworzyć nawet najbardziej przykre emocje – wpisać je w historię swojego życia, wyciągnąć wnioski i **dokonać wyboru co do dalszego postępowania**.

## 2. Kontrola nad emocjami

Poszczególne kultury mają określony system reguł dotyczących emocji. Co wolno, kiedy wolno, komu wolno i jak wolno wyrażać swoje emocje. Istnieje wiele mocnych dowodów na możliwość kontrolowania własnych emocji oraz wiele dowodów pokazujących niemożność takiej kontroli.

Wyrażanie uczuć często kojarzone jest z zachowaniem niedojrzałym, dziecinnym lub nie w pełni kontrolowanym. Może tak się zdarzyć, że nie bardzo wiesz, co się z tobą dzieje. Dlatego tak ważne jest uświadamianie sobie rzeczywiście przeżywanych emocji i nazywanie ich. Z pewnością objawem niedojrzałości jest wyrażanie natychmiast tego, co się czuje, bez kontroli miejsca, czasu, sposobu, formy i natężenia wyrażanego uczucia, czyli bez umiejętności sterowania emocjami w sposób optymalny.

Pełna spontaniczność bez zahamowań bywa zgubna w społecznym życiu. Nie znaczy to, że nie możemy sobie na nią pozwolić. Rozwaga wskazana jest w szczególnie trudnych momentach, w których zalew negatywnych emocji osłabia kontrolę rozumu nad sytuacją. Jeśli przestajesz nad sobą panować, koszty mogą znacznie przewyższać zyski. Zdolność kierowania emocjami we właściwy sposób zwana jest **kontrolą emocjonalną**.

Istnieją osoby, które pokazują swoje emocje w przesadny sposób. Inni zaś je ukrywają i zawsze wyglądają na obojętnych i zdystansowanych. Nietrudno zgadnąć, że właściwe zachowanie znajduje się między tymi dwiema skrajnymi postawami. Zawsze też trzeba wziąć pod uwagę kontekst sytuacji, w której się znajdujemy, żeby móc określić potrzebę i stopień okazywania uczuć i emocji.

Wyrażenie radości, wybuch śmiechu może okazać się odpowiedni w jednej sytuacji, ale w innej już nie. Osoba zrównoważona emocjonalnie uzewnętrznia swoje emocje w sposób właściwy. Powinieneś dowiedzieć się, co robić, aby twoje emocje nie powodowały utraty kontroli nad twoim zachowaniem.

Złożonym zabiegiem jest osvajanie się zarówno ze źródłami emocji, jak i z samymi emocjami. Mamy tu do czynienia z poszukiwaniem informacji, przetwarzaniem scenariuszy zawierających emocje w wyobraźni. Dobrym przykładem są szkoły rodzenia, dokładne wyjaśnianie pacjentowi istoty choroby, badania czy zabiegu budzącego emocje, próbne egzaminy w szkole.

## Wyrażanie emocji mową ciała

Każdy człowiek wyraża uczucia także **mową ciała**. Jeśli języki – werbalny i niewerbalny - nie są spójne, wierzymy emocjom, czyli temu, co widać, a nie co słychać. Warto dbać zatem o zgodność mowy ciała ze słowami, aby być osobą wiarygodną dla reszty świata oraz minimalizować niepewność i nieufność w kontaktach społecznych, zachowując przy tym zdrowie fizyczne i psychiczne.

Niewyrażone, stłumione emocje sprawiają, że żyjesz w zbyt dużym napięciu, co negatywnie odbija się na twoich kontaktach z ludźmi i często staje się przyczyną sięgania po alkohol, leki czy narkotyki.

Kiedy zachowujesz się w sposób **impulsywny**, oznacza to, że nie kontrolujesz swoich emocji. Ten, kto je reguluje swoje, zastanawia się, zanim coś zrobi. Potrafi zatrzymać się na chwilę przed wykonaniem jakiegoś działania, aby mieć czas na zastanowienie, liczy do dziesięciu lub do stu, zanim zareaguje w niekontrolowany sposób. Znajomość samego siebie pozwala ci zdać sobie sprawę z tego, jak bardzo jesteś impulsywny, kiedy odczuwasz silne emocje, takie jak złość, gniew, wściekłość czy euforię. Mimo że wymaga to wysiłku, musisz nauczyć się panować nad swoim zachowaniem, zanim zareagujesz impulsywnie.

### 3. Przejawy stanów emocjonalnych

Wystarczy prosty przykład, by uzmysłwić sobie, **jakie emocje mogą tobą władać w danej sytuacji**. Wyobraź sobie zdarzenie, w którym potykasz się o krawężnik na ulicy.

- W modelu **wstydu** twoja reakcja to:  
„Ale jestem głupi!”.
- **Poczucie winy** podpowie ci:  
„Jestem głupi, źle zrobiłem, zawsze się potykam, nie powinienem był tego robić!”.
- Na poziomie **apatii** powiesz:  
„Zawsze się będę wywalał!”.
- **Lęk** podpowie ci:  
„Na pewno coś mi się stało, choć jeszcze tego nie czuję”.
- W modelu **smutku** powiesz:  
„Gdybym tylko wtedy wybrał inną drogę, nie wywaliłbym się!”.
- **Pożądanie** każe ci powiedzieć:  
„Gdybym tylko lepiej mógł chodzić, to mógłbym pokonywać takie przeszkody, spektakularnie podnosząc nogę!”.

- W modelu **złości** zaklniesz:  
„Znowu ten cholerny chodnik, o mało co nie złamał mi nogi!”.
- Na poziomie **pychy** rzucisz:  
„Nikt tak zjawiskowo się nie wywalił jak ja! Jak spadałem, widziałem, że świat zamarł!”.
- Tymczasem **akceptacja** powie:  
„Wywróciłem się! Po czym pójdziesz dalej, nie zwracając uwagi na to wydarzenie”.
- W modelu **elastyczności** zaczniesz się zastanawiać:  
„Hm... Ktoś tutaj umieścił chodnik i zrobił to trochę krzywo. Spróbuję go poprawić, żeby inni się nie wywalili. A może warto rozważyć założenie firmy specjalizującej się w poprawianiu chodników?”.
- Na poziomie **wdzięczności** powiesz:  
„Panie, dziękuję ci za to, że uratowałeś mnie przed czymś, o czym nawet nie wiem. Bo być może, gdyby nie to potknięcie, poszedłbym szybciej, a dalej przejechałby mnie samochód! A tak jedynie straciłem trzy sekundy, które być może uratowały mi życie!”.
- Model **radości** podpowie ci zachwyty:  
„Ale się fantastycznie wywaliłem!”.
- W **miłości** pewnie się tylko uśmiechniesz.
- Na poziomie **spokoju** dostrzeżesz, że krawężnik jest li tylko krawężnikiem:  
„To nowe niezwykle doznanie, z którym pewnie coś mógłbym uczynić!”.

#### 4. Dzielenie emocji z innymi

Dzielenie emocji z innymi ludźmi jest źródłem dobrego samopoczucia nie tylko dla nas. To prawdopodobnie punkt kulminacyjny współżycia z innymi. Umiejętność sprawienia, aby inni uczestniczyli w naszych przeżyciach, wskazuje na świadomość emocjonalną, zdolność nazywania emocji, empatię, asertywność i przewyciężenie nieśmiałości.

Nie z każdym możemy dzielić nasze emocje. Musimy nauczyć się wybierać takie osoby i widzieć, kiedy są na to gotowe.

#### Emocjonalne dostrajanie się

Lubimy osoby pełne uroku, czyli inteligentne emocjonalnie, przy spotkaniach z którymi nie grożą nam żadne przykre niespodzianki w rodzaju niekontrolowanych wybuchów złości.

Ludzie, obcuując ze sobą, nieświadomie naśladowują okazywane przez kogoś emocje, imitując mimikę, gesty, ton głosu i inne niewerbalne wskaźniki uczuć. W ten sposób odtwarzamy w sobie cudze emocje. Już sam widok osoby, wyrażającej jakieś silne uczucie, np. niepokój, może wywoływać u ciebie podobny nastrój. Tak samo oczywiście i ty działasz na społeczne otoczenie. Dlatego z jednymi poszukujemy kontaktu, a innych unikamy jak ognia.

Warto nauczyć się kontrolować sygnały emocjonalne wysyłane do ludzi, ponieważ zarówno spokój, jak napięcie, odczucie przyjemności czy przykrości są zaraźliwe. Zaraża się osoba bardziej bierna od tej, która silniej wyraża emocje.

### **Umiejętność emocjonalnego dostrajania się polega na:**

- ✓ naturalnym kontakcie wzrokowym, pozbawionym natręctwa czy bezmyślności,
- ✓ respektowaniu cudzej prywatnej przestrzeni fizycznej przez stanie czy siedzenie w odpowiedniej odległości,
- ✓ wdziękowi,
- ✓ ogładzie towarzyskiej,
- ✓ wyczuleniu na wyraźne aluzje, co do terminu spotkania czy zakończeniu rozmowy telefonicznej lub wizyty,
- ✓ rozeznaniu, kto chce nadal podtrzymywać rozmowę, a kto nie ma już na to ochoty,
- ✓ uprzejmym zainteresowaniu dla spraw innych ludzi,
- ✓ ukierunkowaniu tematu rozmowy na kwestie, w których inni dobrze się orientują.

### **Dopasowanie się**

Okazuj taki stopień ciepła i pewności siebie, który jest możliwie najbardziej zbliżony do zachowania się twojego rozmówcy.

- ✓ **Jeśli okazuje chłód** – skup się na zadaniu, sprawie, faktach. Troszkę się odsuń. Nie uśmiechaj się bez przerwy i powstrzymaj się od kontaktu dotykowego. Nie opowiadaj dowcipów!
- ✓ **Jeśli jest serdeczny** – uśmiech i dotyk są wskazane, a także żarty i duża swoboda bycia. Odwołuj się do zrozumienia i współczucia. Zachowuj się spokojnie i miło. Rozmowy o wszystkim i niczym zbliżą was do siebie. Daj się polubić.
- ✓ **Jeśli okazuje niepewność siebie i wahanie** – więcej słuchaj niż mów, zachęcaj do wypowiedzi i proś o pomoc, nie krytykuj i powstrzymaj chęć do monologu (czyli nie mów zbyt długo). Nie okazuj zniecierpliwienia, nie przyspieszaj tempa rozmowy.
- ✓ **Jeśli zachowuje się w sposób pewny siebie** – wypowiadaj się precyzyjnie, rzeczowo, konkretnie i zwięźle. Nie próbuj zdominować rozmówcy, bo konflikt



pewny! Koncentruj się na celach. Stanowczość bez arogancji pozwoli ci zdobyć szacunek rozmówcy.

## 5. Katalog naszych uczuć i emocji (przyjemnych i przykrych)

A	adoracja, aprobata, animusz...	apatia, antypatia, awersja, agresja...
B	błogość, beztroska, bliskość...	bezradność, bezsilność, beznadzieja, ból, bunt, bojaźń, boleść...
C	czułość, ciekawość, ciepło, cierpliwość, cześć...	cierpienie, chłód emocjonalny, chandra...
D	duma...	dyskomfort, dezaprobata, depresja, desperacja, dystans...
E	euforia, entuzjazm, egzaltacja, ekstaza, ekscytacja...	...
F	fascynacja...	furia, frustracja, fobia...
G	godność osobista...	gniew, gorycz, groza...
H	humor, honor...	hańba...
I	...	irytacja, izolacja...
J	...	jad...
K	komfort psychiczny...	konsternacja...
L	litość...	lęk, lekceważenie...
Ł.	...	...
M.	miłość...	męczarnia, mściwość, melancholia...
N.	nadzieja, nasycenie, namiętność...	niezadowolenie, nerwowość, nieufność, niepokój, nieśmiałość, nienawiść, nieczułość, niechęć, niepewność, niedowierzenie, napięcie, nadąsanie, niemoc, niesmak, nuda, nostalgia...
O	optymizm, odprężenie, ożywienie, oczarowanie, oszołomienie, otucha, odwaga, ochota...	obojętność, osamotnienie, odrzucenie, obawa, odraza, oszołomienie, obrzydzenie, oniśmienie, oglupienie, ośpienie, odrętwienie, oburzenie, okrucieństwo, ostrożność, obcość...

P	podziw, przyjemność, pobudzenie, podniecenie, podekscytowanie, pogoda ducha, pasja, poważanie, pewność siebie, poczucie bezpieczeństwa, poświęcenie, przyjaźń, patriotyzm, przywiązanie, powaga...	podenerwowanie, przygnębienie, pesymizm, poczucie beznadziejności, panika, przerażenie, poczucie skrzywdzenia, poniżenie, popłoch, przykrość, pokora, pogarda, poczucie winy, poirytowanie, politowanie, podminowanie, pożądlivość, przemoc, podejrzliwość, popłoch, przestach...
R	radość, rozkosz, relaks, rozbawienie, rozmarzenie, rozrzewnienie, rozczulenie...	rozpacz, rozżalenie, rozgoryczenie, rozstrój nerwowy, rozkojarzenie, rozdrażnienie, rozkapryszenie, rezygnacja, rozczarowanie, rozjątrzenie, rozjuszenie, roztrzęsienie, rozrzewnienie...
S Ś	szczęście, szczęśliwość, szacunek, sympatia, serdeczność, satysfakcja, spokój, spontaniczność, swoboda, słodycz, solidarność, spełnienie, śmiałość...	stres, strach, smutek, strapienie, speszenie, skrępowanie, skrucha, sprzeciw, szal...
T	tkliwość, trans, triumf...	tęsknota, trema, trwoga, tchórzostwo...
U	uwielbienie, ulga, ukojenie, uniesienie, upojenie, uciecha, ufność, uskrzydlenie...	udręka, upokorzenie, uraza, ubolewanie, uległość, uprzedzenie...
W	wdzięczność, współczucie, wzruszenie, wybaczenie, wigor, wesołość, wiara, wolność...	wrogość, wzgarda, wstyd, wyrzuty sumienia, wstręt, wściekłość, wzburzenie...
Z Ż	zachwyt, zakochanie, zadowolenie, zdumienie, zgoda, zapał, zaufanie, zaspokojenie, zainteresowanie, zadziwienie, zauroczenie, życzliwość, żar, żarliwość...	zasmucenie, zażenowanie, zgorzknienie, zagrożenie, zmartwienie, zafrasowanie, zatroskanie, zasępienie, zbulwersowanie, zwątpienie, zgryzota, zgorszenie, złośliwość, zawziętość, zaciekłość, zniechęcenie, zdenerwowanie, zakłopotanie, załamanie, zniecierpliwienie, zaskoczenie (przykre), zawiść, złość, zdziwienie, zmieszanie, znudzenie, zazdrość, zawstydzienie, zawód, zaciętrzewienie, zranienie, zagubienie, zdeorientowanie, załęknięcie, zaniepokojenie, zniewolenie, zubożnienie, zajadłość, zde gustowanie, zaszokowanie, zgryźliwość...

## 6. Analiza wybranych emocji i uczuć

### Dobry nastrój

Nastrój pozytywny zwiększa gotowość do zachowań prospołecznych, a zmniejsza do zachowań agresywnych, poprawia stosunek do siebie samego. Wiele technik korygowania nastroju większość z nas odkrywa metodą prób i błędów albo na drodze obserwacji zachowań innych ludzi.

#### Sposoby na dobry nastrój:

- ✓ odniesienie sukcesu;
- ✓ zaangażowanie w hobby;
- ✓ słoneczna pogoda;
- ✓ odpoczynek, sen;
- ✓ słuchanie muzyki, oglądanie programów rozrywkowych;
- ✓ otrzymanie prezentu, kupowanie sobie luksusowych drobiazgów;
- ✓ przypomnienie sobie przyjemnych zdarzeń z własnego życia;
- ✓ przebywanie w komfortowo urządzonej pomieszczeniu, jedzenie przysmaków, słodczy;
- ✓ przebywanie i rozmowy z bliskimi ludźmi;
- ✓ taniec; ćwiczenia rekreacyjne i relaksacyjne;
- ✓ modlitwa;
- ✓ unikanie przykrych rzeczy i ludzi.

### Radość

Radości są ludzie optymistyczni, pokazujący, że życie jest piękne. To oni stają naturalnymi liderami dla pozostałych, gdyż w efekcie radości przyciągają innych, którzy po prostu czują się przy nich dobrze. Pozytywne osoby pompują bowiem pozytywną energię w swoje otoczenie.

Możesz coś robić przez wiele godzin na dobę i nie czujesz żadnego zmęczenia, bo to, co robisz, sprawia ci radość. Pozwala ona dostrzegać i pokazywać innym **piękno świata**. Pozwala na nieskończone inspirowanie tym pięknem innych i skłanianie ich do wspólnego przeżywania. **Jak cieszyć się pięknem?** Pozytywne odczucia estetyczne towarzyszą nam, gdy mamy kontakt z naturą czy dziełami sztuki (literaturą, malarstwem, rzeźbą, architekturą, muzyką, tańce, filmem).

Ten rodzaj emocji wywołuje w nas poczucie zadowolenia i pozytywnie wpływa na stan naszego ducha. Warto nauczyć się korzystać z tych odczuć, starać się, by nam towarzyszyły jak najczęściej. Będzie to wpływało na nasze dobre samopoczucie.

## **Empatia**

**Empatia** jest zdolnością postawienia się w sytuacji innej osoby, odczucia emocji, których doświadcza inny człowiek. Kto kieruje się empatią, robi dla innych to, czego oni oczekują. Wie, że w konkretnej sytuacji będą czuli się tak jak on. Nie traktuje innych źle. Chce, żeby czuli się dobrze, ponieważ w ten sposób on też będzie szczęśliwy. Jeśli ktoś cię gani, krzyczy na ciebie lub cię bije, jak się czujesz? Jeśli ty ganisz, krzyczysz lub bijesz kogoś, jak będzie się czuła ta druga osoba? Empatyczne zrozumienie pociąga za sobą perspektywiczne myślenie: postawić się na czyimś miejscu, nie tylko wyobrazić sobie, co myśli ta osoba, ale również co czuje.

Empatia zapobiega konfliktom i przemocy, jednocześnie poprawia samopoczucie. Jest podstawą działań na rzecz innych ludzi. Żeby chcieć pomagać innym, trzeba przejmować się ich problemami, dzielić troski i ból.

**Empatia objawia się** przez właściwe odczytywanie sygnałów mowy ciała (wyrazu twarzy, tonu i barwy głosu, gestów), uważne słuchanie, kiedy ktoś zwierza się i oczekuje wsparcia duchowego, unikanie wypowiedzi oceniających i ostro krytykujących cudze zachowanie się.

## **Przyjaźń**

**Przyjaźń** oparta jest na potrzebie afiliacji (przynależności, więzów społecznych) miłość braterska pozbawiona pobudzenia fizjologicznego i pierwiastka erotycznego, radosna sympatia, chęć przebywania razem. Głównym motywem przyjaźni jest podtrzymanie poczucia własnej wartości i zachowanie równowagi psychicznej.

### **Główne cechy przyjaźni:**

- ✓ dobrowolność (przyjaciół wybieramy sobie sami),
- ✓ równość pozycji,
- ✓ wzajemna pomoc, w tym: wsparcie emocjonalne i akceptacja,
- ✓ wspólna aktywność,
- ✓ okazywanie zaufania.

Przyjacielem nie może być ktokolwiek. Nie chodzi o to, by znaleźć osobę najładniejszą czy najbogatszą, bo to wcale nie daje gwarancji, że uda się nawiązać bliską relację. Szukajmy osoby o podobnych zainteresowaniach, postawach i wartościach, podejmującej podobne aktywności.

Przyjaźń stawia wymagania. Nie da się im sprostać bez gotowości do podejmowania ryzyka, ponieważ sama perspektywa otwartości, zaufania i bliskości budzi lęk. Zasadnie boimy się, gdyż w przyjaźni dużo większa jest możliwość zranienia – choćby dlatego, że po przyjacielu nie spodziewamy się, iż nas odrzuci, sprawi ból, wyśmiej.

Przyjaźń jest doświadczeniem długotrwałym, z drugiej strony może być doświadczeniem jednorazowym – zepsuta nader rzadko się odradza. Przyjaciół zyskuje się na długo, ale traci bezpowrotnie.

## Wdzięczność

**Wdzięczność** jest odpowiedzią na czyjąś pomoc i wsparcie, które dostaliśmy w sytuacjach trudnych, gdy czuliśmy się bezsilni, słabi, zagubieni. Wdzięczność odczuwamy, gdy w zdarzeniu, które oceniamy jako osobiście dla nas korzystne, dostrzegamy udział innych ludzi. W odpowiedzi pojawia się ciepłe uznanie wobec dobroczyńcy, docenienie go i tego, co dla nas zrobił, życzliwość wobec niego, a także pragnienie, by coś dla niego zrobić, chęć odwzajemnienia mu się.

Wdzięczność zawiera w sobie też uświadomienie, że sami – bez ingerencji jakiegokolwiek osoby czy siły, losu – nie poradziłyśmy sobie.

Odczuwanie i okazywanie wdzięczności powoduje, że czujemy się bardziej szczęśliwi, wzrasta nasz optymizm i zadowolenie z życia, podnosi poczucie własnej wartości. Okazana wdzięczność zbliża nas do ludzi, pomaga znaleźć w nich oparcie oraz dawać je. Daje też siłę i pomaga skutecznie radzić sobie w obliczu wyzwań i trudności.

A co sprzyja przeżywaniu wdzięczności? Ważne jest to, czy okazane nam dobro ma dla nas dużą wartość i czy zostało nam okazane bezinteresownie. Dla odczuwania wdzięczności istotny jest również wysiłek dobroczyńcy. Im większe koszty (psychiczne, finansowe, moralne) poniósł, okazując dobro, tym poziom odczuwanej wdzięczności jest wyższy.

Przychylność, którą nosimy w sercu, myśląc o naszych dobroczyńcach jest bardzo ważna. Trzeba jednak czegoś jeszcze - **wyrazów wdzięczności**. Wyrażanie wdzięczności to coś więcej niż mówienie „Dziękuję”. Podziękowanie wymaga wcześniejszego przygotowania. Trzeba uświadomić sobie jego ważność i odpowiedniość, znaleźć miejsce i właściwy moment, stworzyć odpowiednią atmosferę. Czasami będzie to rozmowa sam na sam, a w innych sytuacjach w towarzystwie, aby inni też widzieli, że okazujesz komuś wdzięczność. Na jej okazywanie składać się mogą drobne wyrazy pamięci: list, kartka

z pozdrowieniami czy życzeniami, telefon, podarunek, odwiedziny, wszelka możliwa pomoc itp. Ludzka wdzięczność czy niewdzięczność to sztafeta, w której każdy z nas uczestniczy – raz w roli **ofiarodawcy**, raz w roli **obdarowanego**.

## Przebaczenie

**Przebaczenie** należy do emocji, sposobu myślenia i zachowania bardzo złożonego i trudnego, jeśli krzywda, jaką nam wyrządzono, była poważna. I nie ma to nic wspólnego z sytuacją, gdy kogoś popchniesz i powiesz: „Wybacz, nie zauważyłem cię”.

Przebaczyć, to znaczy wyzbyć się żalu, **darować komuś winę**. Oznacza, że nie odczuwasz już urazy, bólu, oburzenia lub gniewu, które wywołało w tobie postępowanie innej osoby. Przebaczenie jest przeciwieństwem zemsty, ale nie oznacza rezygnacji ze sprawiedliwości. Przebaczenie można też rozumieć jako darowanie winy.

Ważne jest, by nauczyć się przebaczać. Przebaczenie wywołuje w nas dobre samopoczucie. Dużo lepsze niż zemsta, wściekłość czy nienawiść. Wypływa z bardzo głębokiej, wewnętrznej emocji, która powoduje, że myślimy: „Chociaż czuję się mocno obrażony, jestem gotowy ci wybaczyć”. Przebaczyć to znaczy zacząć od nowa.

## Smutek

**Smutek** jest emocją, której doświadczamy w sytuacji straty czegoś dla nas ważnego: przedmiotu, jakiejś możliwości i, przede wszystkim, kochanej osoby. Nie unikniemy smutku, ponieważ będą nas spotykać rzeczy, które nas denerwują i drażnią. Nie zawsze udaje nam się osiągnąć to, co zaplanowaliśmy, doświadczamy porażki i wtedy ogarnia nas smutek.

Smutek jest słowem ogólnym, które mieści w sobie inne podobne stany, takie jak **żał**, **ból**, **cierpienie**, **przygnębienie** czy **zniechęcenie**. To emocja, która czyni nasze ciało pasywnym, wolniejszym, mniej energetycznym. Osoba smutna ma ochotę płakać, nie potrzebuje kontaktów z innymi ludźmi i często zamyka się w sobie. Ludzie smutni zazwyczaj się użalają i rozpaczają, gdyż wciąż koncentrują się na przeszłości.

Żeby poradzić sobie ze smutkiem, należy zbudować przyszłość atrakcyjniejszą od przeszłości i zrozumieć, że w życiu każda strata przynosi również jakiś zysk. Wystarczy sobie szczerze odpowiedzieć na pytanie, co się zyskało dzięki wydarzeniu z przeszłości. Co staje się możliwe teraz, a kiedyś nie było? Przełamanie tej emocji jest możliwe dzięki akceptacji przeszłości i pogodzeniu się ze stratą. Dopiero wtedy możemy zbudować coś nowego.

Należy starać się zrozumieć smutek własny oraz innych osób i szanować go. Trzeba pozwolić wypłakać się osobie, która jest smutna, jeśli jest jej to potrzebne. Możemy zaoferować jej pomoc, szanując jej prawo do prywatności. Zrozumienie smutku innych jest związane z empatią.

### **Apatia**

To stan, w którym pojawi się przekonania: „Nie ma już nadziei” lub „Nic się nie zmieni”. Apatia może powodować „umieranie za życia”, niechęć do działania. Wówczas pojawia się brak efektywności. Ludzie w tym stanie uważają, że nie można zmienić sytuacji, w której się znaleźli.

Oczywiście tego typu przekonania rodzą określone zachowania: **pasyność, brak witalności, wegetację, rozpacz, bezsilność**, a nawet spanie do późna. A to ostatecznie to przecież najlepszy sposób, żeby uciekać od życia. Po co się budzić, skoro wiemy, jak szary, bezbarwny i beznadziejny czeka nas świat?

Jedynym rozwiązaniem i możliwością poradzenia sobie z tą emocją jest uaktywnienie się i **zbudowanie tak fascynującego planu na przyszłość**, że będziesz chciał go realizować. Wówczas cele, które przed sobą postawisz, zaczną cię uwalniać z tej zapaści.

### **Nieśmiałość**

W niektórych sytuacjach zdarza nam się odczuwać **nieśmiałość**. Osoba, która jej doświadcza, zachowuje się niepewnie i bojaźliwie. Czasami towarzyszą jej strach i niepokój. Uczucie to może powodować duże trudności w kontaktach z innymi. Każdy może odczuć nieśmiałość. Lepiej mówić o sytuacjach, które ją wywołują niż o osobach nieśmiałych. Okoliczności ją powodujące to takie, w których nie czujemy się swobodnie i pewnie.

Istnieją osoby mające większe predyspozycje do nieśmiałości oraz takie, które odczuwają ją dopiero w sytuacji wyjątkowej (na przykład podczas wystąpień publicznych).

Należy pokonać nieśmiałość silną wolą i stanowczością, mimo że wymaga to dużego wysiłku. Warto to zrobić, gdyż umiejętność pokonywania nieśmiałości pomaga w życiu.

#### **Jak sobie radzić z tremą?**

- ✓ Zapamiętaj, że to zjawisko normalne i dotyczy wszystkich ludzi.
- ✓ Powiedz innym otwarcie, jak się czujesz. Staniecie się sobie bliżsi. Masz prawo czuć skrępowanie, niepewność, obawy, niepokój i lęk. Wszyscy to czasem czują.

- ✓ Uświadom sobie, że nikt nie jest doskonały, każdy popełnia jakieś błędy i wszyscy miewają trudności.
- ✓ Daj sobie prawo do popełniania błędów. Błąd to wskazówka, czego unikać w przyszłości.
- ✓ Powtórz sobie, że masz prawo czegoś nie rozumieć, czy o czymś zapomnieć. Nawet jeśli o czymś zapomnisz i pominiesz, to świat będzie trwał dalej.
- ✓ Uświadom sobie, że drobne gafy zbliżają ludzi, pod warunkiem, że umiesz za nią przeprosić.
- ✓ Solidnie się przygotuj – poczucie kompetencji dodaje pewności siebie.
- ✓ Poćwicz przemowę „na sucho” przed lustrem.
- ✓ Skoncentruj się głównie na zadaniu, nie na swoim wyglądzie czy drżącym głose. Ważni są słuchacze, nie ty. Powiedz im o tym.
- ✓ Naucz się śmiać z siebie.
- ✓ Przygotuj kilka anegdot czy żartów, oby na temat i w dobrym guście.
- ✓ Mów do kilku miłych twarzy.
- ✓ Nie udawaj osoby nieomyślnej lub wszytkowiedzącej.
- ✓ Staraj się być sobą, zrzuć maskę.
- ✓ Powiedz głośno i wyraźnie: „Wiem, że dam sobie radę ze wszystkim”. I uwierz w to. Przepowiednia spełni się, jeśli dasz sobie szansę.

## Wstyd

**Wstyd** to uczucie, którego doświadczamy, kiedy coś/ktoś ośmiesza nas w oczach innych. Ludzie, którzy się wstydzą, kurczą się, zapadają w sobie, jakby chcieli się zmniejszyć, schować. Oprócz reakcji w ciele wstyd wiąże się też z określonym przekonaniem. Zazwyczaj to przekonania w rodzaju: „Jestem gorszy” czy „Jestem niegodny”. To powoduje, że podświadomie zmierzasz do ukrycia się. Chcesz stać się niewidzialny i w ten sposób zaczynasz się zachowywać. Odczuwasz również z tego powodu poniżenie.

Jedynym sposobem na to, by pozbyć się tak destrukcyjnie działającej na nas emocji, jest zrozumienie i zaakceptowanie swojej inności oraz ekspozycja. **Ekspozycja** polega na prostym mechanizmie. Jeśli się czegoś wstydzisz, skrywasz jakiś sekret, sposobem na jego pozbycie się jest ... jego ujawnienie. Tak działa paradoks wstydzącego się – po ujawnieniu tego, co skrywał, przestaje się tego wstydzić. To, co było skrywane, zostało odkryte, a zatem ustał powód do wstydu. Jeśli się czegoś wstydzisz, znajdź takie warunki, w których w bezpieczny sposób będziesz mógł o tym powiedzieć. Jak je stworzyć? Masz kilka możliwości. Możesz swój sekret wyjawić osobie, która jest profesjonalistą i która cię nie oceni, jak na przykład psycholog lub pedagog szkolny. Możesz również wyjawić swój powód do wstydu osobie, która jest z tobą emocjonalnie związana, na przykład przyjaciel czy rodzic. Możesz również wykorzystać sytuację nazywaną „ostatnim pasażerem ostatniej stacji”. To sytuacja, w której wyjawiasz swój sekret komuś, kogo najprawdopodobniej



nigdy więcej nie spotkasz i kto nie ma dla ciebie żadnego znaczenia ani wpływu na twoje życie. Twoja historia mało go obchodzi, ale dzięki jej opowiedzeniu pozbywasz się wstydu.

Wstyd może być destrukcyjny lub konstruktywny. Pierwszy przytłacza, demobilizuje i hamuje. Drugi jest towarzyszem w dążeniu do tego, by być lepszym człowiekiem.

## Gniew

**Gniew** jest częstą emocją, która może być wyrażana za pomocą wielu jej pochodnych, takich jak **wściekłość, złość, oburzenie, nienawiść**.

To bardzo niebezpieczne uczucie, ponieważ skutkuje różnymi formami agresji: **obrażaniem się, prowokacją, agresją**, w skrajnych wypadkach nawet **zabijaniem**. Gniew popycha nas do przemocy, z której wynika wielkie zło dla wszystkich. Przemoc jest często wynikiem impulsywnego zachowania wypływającego z gniewu. Jeśli pod jego wpływem obrażamy się, krzywdzimy innych, to znaczy, że nie radzimy sobie z tym uczuciem. Ważne jest, aby zaakceptować uczucie gniewu i, jeśli trzeba, przekształcić je w **szlachetne oburzenie** wobec niesprawiedliwości. Z kolei samo oburzenie się na jawną niesprawiedliwość jest właściwym zachowaniem, ponieważ może zmienić świat na lepsze. Pamiętajmy jednak, że oburzenie nie ma nic wspólnego z przemocą. Gniew jednak nigdy nie powinien rodzić nienawiści ani przemocy.

Tłumienie gniewu w konkretnych sytuacjach jest czymś naturalnym i korzystnym.

## Złość

**Złości** towarzyszy przekonanie: „Powiniennem dostać to, co chcę!”. Wówczas pojawia się cel: zmienić rzeczywistość na taką, jaką się chce. Złość więc siłą rzeczy jest egocentryczna. Idzie za nią frustracja wynikająca z nieotrzymania tego, czego się pragnie. Zaraz za nią pojawiają się **agresja** oraz **nienawiść**, a w ich efekcie konstruują się zachowania takie, jak chęć atakowania, pretensje czy też wyolbrzymianie požądania. Złość daje moc, ale pozorną. Złość krzyczy w środku: „Dam radę!”. Złość mówi: „Ja chcę zmienić świat, który jest, na taki, który ja chcę mieć!”.

Rozwiązaniem tego stanu jest urealnienie swoich potrzeb i pogodzenie się z sytuacją. Pogodzić się z faktem, że nie masz na coś wpływu. W tym momencie kończy się bowiem złość – po prostu nie możesz czegoś zmienić, a zatem powód do złości ustaje. Wymaga to rezygnacji z własnej siły, a jeśli uda ci się to zrobić, będziesz świadkiem tego, jak rodzi się w tobie **pokora**.

## Lęk

**Lęk** nie dość, że pomniejsza nasze ciało, to jeszcze dodatkowo je spina i blokuje. Lęk pojawia się zawsze wtedy, kiedy boisz się utraty czegoś. Im silniej jesteś do czegoś przywiązany, tym większa pojawi się obawa o utracenie tego czegoś. Konsekwencją lęku bywa ucieczka, która generuje określone zachowania. Między innymi unikanie oraz pasywność. Pojawia się również **prokrastynacja** na tle lękowym, czyli przekładanie na później wszelkich zadań wywołane lękiem.

Nigdy nie będziesz w stanie pokonać tego, czego się boisz i czego unikasz, uciekając od tego. Jeśli chcesz tego dokonać, musisz się udać dokładnie tam, gdzie znajduje się to, czego się boisz. Skonfrontuj się z nim, a stanie się mniejszy, niż ci się wydawał!

## Strach

**Strach** jest jedną z głównych emocji, która ma wiele odcieni, takich jak: **niepokój, przerażenie, lęk, panika**. Gdy odczuwamy strach, często zachowujemy się **impulsywnie**.

Należy rozróżnić strach i lęk. **Strach** odczuwamy wobec realnych niebezpieczeństw, na przykład pożaru, katastrofy naturalnej, drapieżnika. **Lęk** wywołuje w nas to, co jest możliwe, ale mało prawdopodobne. Charakteryzuje go myślenie: „Co będzie, jeśli się przewrócę?, Jeśli przydarzy się coś mojej rodzinie?”.

**Lęk** występuje dużo częściej niż strach. Ważne jest, aby umieć rozróżniać te dwa uczucia, ponieważ w przypadku strachu musimy myśleć o zapewnieniu sobie bezpieczeństwa. Gdy zaś odczuwamy lęk, powinniśmy kontrolować i regulować nasze emocje. Najczęściej jest to kwestia uspokojenia się. Spokój jest ważny, żeby móc sprostać wyzwaniom, które niesie ze sobą życie.

Strach jest czymś zupełnie naturalnym. Nie należy się wstydzić o nim mówić, bo to bardzo pomaga w jego opanowaniu.

## Poczucie winy

**Poczucie winy** oznacza, że jesteśmy świadomi, że zrobiliśmy coś niezgodnego z zasadami etycznymi, prawnymi, społecznymi, religijnymi. Poczucie winy z powodu zła, które się wyrządza, jest właściwe. Oznacza, że czujemy się odpowiedzialni za nasze czyny, że wiemy, że powinniśmy prosić o wybaczenie i że jesteśmy gotowi naprawić wyrządzoną krzywdę.

Poczucie winy działa na nasze ciało tak samo jak wstyd – pomniejsza i ściąga w dół. Tworzy przekonanie, że jesteś złym człowiekiem. W każdej takiej sytuacji trzeba pomyśleć

o tym, co mogliśmy zrobić, żeby uniknąć tego, co się stało. Nie możemy jednak czuć się winni cały czas. Są osoby, które czują się winne, choć nie zrobiły nic złego, gdy po prostu pomyliły się lub coś im się nie udało.

Jak pozbyć się poczucia winy? Do tej pory nie wynaleziono lepszego sposobu niż **zadośćuczynienie**. Po prostu dogadaj się ze sobą, że jeśli coś popsujesz, to musisz to naprawić. Zadaj sobie w tym celu pytania: „Co zrobiłem nie tak, jak powinienem, i jak to mogę naprawić, jak mogę wynagrodzić?”. I zawsze pamiętaj, że zadośćuczynienie nie jest zależne od tego, czy ktoś je przyjmie. Ty zrobiłeś swoje, a reszta nie jest już twoim zmartwieniem. Wykonana przez ciebie czynność, zadanie, ma wyrównać krzywdę, co uwolni cię od poczucia winy. Krótko mówiąc, uczyni coś, co pozwoli ci spłacić rachunek. Jeśli tego nie zrobisz, to poczucie winy będzie w tobie obecne przez długi czas.

## **Zemsta**

**Zemsta** to wyrządzenie krzywdy innej osobie w odpowiedzi na zło, którego od niej doznaliśmy. To odpłacanie innym taką samą monetą, przez co wchodzimy w spiralę przemocy, która nie ma końca. Kiedy czujesz się obrażony lub poszkodowany przez kogoś lub przez coś, pragniesz się zemścić. Zemsta jest jednak niebezpieczna i zła. Jeśli kierowalibyśmy się tym, co nazywamy prawem odwetu, w myśl zasady: „Oko za oko, ząb za ząb”, bylibyśmy wszyscy ślepi i bez zębów. Zemścić się na kimś, to znaczy wyrządzić mu krzywdę w odpowiedzi na krzywdę, którą nam wyrządził.

Należy przerwać tę eskalację okrucieństwa. Uczucie zemsty nie powinno przeradzać się w przemoc, lecz w **poszukiwanie sprawiedliwości**. A do tego potrzebujemy czegoś innego niż odwet. Nie myl nigdy zemsty ze sprawiedliwością. Sprawiedliwość jest zaletą, zemsta wadą. Aby sprawiedliwości stało się zadość, nigdy nie możemy być jednocześnie sędzią i stroną sporu, nie możemy sądzić tego, kto nas obraża i bezpośrednio dotyka. Sędzia powinien być bezstronny.

## ZADANIE

### ❖ *Analiza – emocji/uczuc/nastrojów*

W grupach uczniowie analizują poszczególne przykładowe uczucia/emocje:

DOBRY NASTRÓJ / PRZYJAŻŃ / WDZIĘCZNOŚĆ / SMUTEK / WSTYD / ZŁOŚĆ

- Przykłady sytuacji/warunków, w których ujawnia się dana emocja

-----  
-----  
-----  
-----

- Formy i przejawy odczuwania emocji

-----  
-----  
-----  
-----

- Właściwy stopień i sposób uzewnętrzniania emocji

-----  
-----  
-----  
-----

- Blaski i cienie danej emocji

-----  
-----  
-----  
-----

- Stwarzanie warunków do odczuwania danej przyjemnej emocji

-----  
-----  
-----  
-----

- Sposoby unikania danej przykrej emocji

-----  
-----  
-----  
-----

- Sposoby reagowania, kontrolowania danej emocji

-----  
-----  
-----  
-----

## ZADANIE

### ❖ *Jutro będzie niedziela*

Na co dzień informujemy inne osoby nie tylko przez treść naszych słów, ale także sposobem mówienia. Mój głos może brzmieć spokojnie i łagodnie, może być szorstki i głośny, płaczliwy lub zdecydowany. Brzmienie mojego głosu informuje partnera rozmowy o moim **nastroju** i moich **zamiarach**.

Proszę, żeby każdy z was eksperymentował sam ze swoim głosem. Proponuję, żebyście w parach poćwiczyli zdanie: „**Jutro będzie niedziela**”, wypowiadając je w różnych barwach emocjonalnych, wyrażających np.: **miłość, gniew, radość, niechęć, dumę, zdziwienie, smutek, żal, złość, strach, zadowolenie, pretensję, przerażenie, wściekłość**.

Następnie każdy uczeń wylosuje jedną emocję, którą przedstawi w wypowiedzianym zdaniu, na forum klasy. Uczniowie będą zgadywać, jaka emocja została wyrażona.

## ZADANIE

### ❖ *Słuchać oczami*

Proszę, żebyście teraz porozmawiali językiem ciała. Najpierw proponuję, abyście wyrazili bez słów, **że jesteście źli...** /na każde zadanie około 10 sekund/

... że jesteście zmęczeni,

... że czujecie się wielcy i silni,

... że się boicie,

... że się nudzicie,

... że chce się wam pić,

... że jesteście zadowoleni i szczęśliwi,

**A teraz pokażcie, jak czujecie się w tej chwili.**

## **Bibliografia**

Esteve P. i P., Alzina R.B., *Wielka księga emocji*, Kielce 2017.

Dudzińska M., (red.), *To co czujesz. O emocjach prostych i złożonych*, Kielce 2016.

Grzesiak M., *Success and Change*, Gliwice 2017.

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych. Jak skuteczniej dyskutować i współpracować*, Warszawa 1999.

Łukaszewski W., *Wielkie i te nieco mniejsze pytania psychologii*, Sopot 2015.

Łukaszewski W., Maruszewski T., *Psychologia na co dzień i od święta*, Kielce 2012.

Żak P. (red.), *Charaktery na każdy dzień*, Kielce 2015.

## 12. Wywieranie wpływu na ludzi

*Chodzi o to, aby we właściwym momencie spotkać właściwego człowieka, który przekaże właściwą informację, abyśmy mogli wykonać właściwy krok.*

Jacek Walkiewicz

### Tematyka

1. Wpływ społeczny a manipulacja.
2. Zasady wpływu społecznego.
3. Powszechność sytuacji związanych z wpływem społecznym.

### 1. Wpływ społeczny a manipulacja

**Wpływ społeczny** to proces, w wyniku którego dochodzi do zmiany zachowania, opinii lub uczuć człowieka wskutek tego, co robią, myślą lub czują inni ludzie.

Próby wpływania ludzi na siebie nawzajem są istotą życia społecznego. Trudno sobie wyobrazić życie społeczne bez wzajemnych oddziaływań, bez zabiegów, których dokonują jedni, by ukierunkować zachowania innych. Bez tego nie byłoby socjalizacji, zarządzania, organizacji społecznych, a nawet życia towarzyskiego. To dzięki wzajemnym wpływom ludzie mogą skłaniać innych do pożądanego zachowania, uzgadniać znaczenie obserwowanych zjawisk, a także ustalać wspólne cele i realizować zamierzenia, których nigdy nie osiągnęliby w pojedynkę.

O **wpływie społecznym** mówi się wtedy, gdy jeden człowiek (lub grupa ludzi) podejmuje działania sprawiające, że drugi człowiek (lub inna grupa ludzi) zmienia ukierunkowanie swego dotychczasowego zachowania. Wpływ społeczny może przy tym wiązać się ze zmianami zarówno **korzystnymi**, jak i **niekorzystnymi** dla obiektu oddziaływań.

Działania takie mogą być **skuteczne** (zmiana rzeczywiście następuje) lub **nieskuteczne**, bądź też jakaś zmiana następuje, ale nie jest ona zgodna z oczekiwaniami wpływającego. Oddziaływania takie mogą być **intencjonalne** lub **bezwiedne**.

**Manipulacji** dokonuje ten, kto **intencjonalnie** powoduje konkretne zachowania innego człowieka, a zamierzoną konsekwencją tych zachowań jest **korzyść** podmiotu manipulacji.

### **Dlaczego boimy się manipulacji?**

Wiele wskazuje na to, że boimy się utraty wpływu na siebie samych, na zdarzenia, na własny los. Boimy się roli pionka sterowanego przez innych, bezradności w obliczu cudzego sprytu czy podstęp. Boimy się stracić podmiotowość, stać się wbrew woli przedmiotem.

Poczucie sprawstwa, kontroli osobistej, przekonanie, że od nas samych zależą i nasze zachowania, i ich konsekwencje to jeden z najważniejszych aspektów naszej osobowości oraz jedna z najbardziej istotnych przesłanek budowania przekonania o własnej wartości.

Pół biedy, kiedy stajemy się pionkami w rękach innych, ale o tym nie wiemy. Gorzej, gdy zdajemy sobie sprawę, że zostaliśmy sprowadzeni do roli przedmiotu, zabawki, narzędzia cudzych interesów. **To bardzo bolesne doświadczenie.**



## 2. Zasady wpływu społecznego

### ■ Wykorzystanie kontrastu

**Nasze postrzeganie ludzi, rzeczy i zjawisk zależy od porównania z innymi.**

Jeżeli druga z pokazywanych rzeczy różni się znacznie od pierwszej, widzimy ją jako inną przez to, że wcześniej widzieliśmy tę pierwszą. Wykorzystują to często sprzedawcy, zaczynając prezentację od rzeczy najdroższych, przez co kolejne – tańsze wydają się być jeszcze tańsze niż ocenilibyśmy je, nie znając wcześniej tych pierwszych.

### ■ Reguła wzajemności

**Ludzie odwdzięczają się tym, od których coś otrzymali.  
Odwzajemniają się tym samym.**

W różnych kulturach powszechnie występuje zarówno zobowiązanie do **dawania**, zobowiązanie do **przyjmowania**, jak i zobowiązanie do **oddawania**. Wymaga się od człowieka, by za otrzymane od kogoś dobro odwdzięczył się w podobny sposób.

Reguła ta wzbudza w nas „poczucie obligacji”. Jest to specyficzny stan pobudzenia, który jest dla człowieka nieprzyjemny, dlatego jak najszybciej stara się on oddać otrzymane przysługi.

Poczucie zobowiązania do odwdzięczenia się pozwala ludziom na inicjowanie różnego rodzaju łańcuchów wymiany, transakcji i związków, które są ogólnie korzystne i dla nich, i dla społeczeństwa jako całości. Dlatego też wszyscy członkowie społeczeństwa są od dzieciństwa trenowani w podporządkowywaniu się regule wzajemności – pod sankcją społecznego potępienia za jej łamanie.

Jeśli chcemy mieć wpływ na to, co się wokół dzieje, lub znajdujemy się w jakimś układzie, nie powinniśmy rozglądać się i pytać: „Kto może mi pomóc?”. Pierwsze pytanie powinno brzmieć: „**Komu mogę pomóc?**”. Kto może coś zyskać dzięki mojemu działaniu? Czy moja pomoc może się komuś przydać? Czy mogę być pomocny w jakiejś konkretnej sytuacji?

Zgodnie z regułą wzajemności, ten ktoś pomoże nam, gdy będziemy potrzebować pomocy. Tak to działa. We wszystkich ludzkich społecznościach.

**Im więcej dajesz, tym więcej dawać chcą obdarowani.  
Tak działa reguła wzajemności.**

## **Przysługi i ich rola**

Nie zawsze zgodnie z normą wzajemności takie dobrotliwe działanie budzi wzrost sympatii u „obdarzonej” osoby. Przysługi (szczególnie niechciane) powodują nieraz nieprzyjemną presję, by je odwzajemnić, a czasami wręcz obrażają odbiorcę i wywołują u niego przeświadczenie, że trudno mu poradzić sobie z własnymi problemami.

Natomiast wyświadczanie przysług powoduje wzrost sympatii do osoby, na której rzecz się pracuje, to znaczy po wyświadczeniu przysługi jakiejś osobie lubimy tę osobę bardziej niż przedtem.

### **■ Reguła zaangażowania i konsekwencji**

**Ludzie dążą do zgodności między własnymi  
przekonaniami, słowami, postawami i czynami.**

Zasada ta czerpie swą siłę z systemu wartości, w którym konsekwencja jest uważana za cechę pozytywną, zaś niekonsekwencja ma jednoznacznie negatywną ocenę. Niezależnie od skutków społecznych, postępowanie konsekwentne jest zwykle korzystne dla tych, którzy potrafią się na nie zdobyć.

Trzymanie się jakiejś linii postępowania jest wygodną „drogą na skróty”, pozwalającą poradzić sobie z komplikacjami współczesnego życia.

Czynnikiem aktywizującym ten mechanizm jest zaangażowanie. Trzeba zatem spowodować aby człowiek powiedział i zrobił coś, co uwięzi go w pułapce konsekwencji. Wystarczy jedna drobna początkowa decyzja, a reszta dalej się toczy.

**Zaangażowanie, którego konsekwencje sięgają przyszłości i wywołują chęć spójności,  
jest: aktywne, publiczne i dobrowolne.**

## **Aktywność**

Musimy sprawić, że podjęte zostanie konkretne działanie, które będzie zgodne z celem naszej prośby lub żądania.

### **Publiczne zaangażowanie**

Ludzie zazwyczaj zachowują się konsekwentnie, jeśli ich działanie jest spostrzegane przez innych. Jednym ze sposobów uzyskania aktywnego i publicznego zaangażowania, jedną z najefektywniejszych technik, jest przekonanie kogoś do zapisania „czarno na białym” postanowień umowy. Dzieje się tak dlatego, że ludzie uznają za wiążące to, co zostało utrwalone.

### **Dobrowolność**

Nie jest wskazana próba zmuszania ludzi do zaangażowania w myśl idei, które są im obce. Powinniśmy podjąć próbę rozpoznania istniejącego zaangażowania, a następnie zaprezentować związek pomiędzy treścią aktualnego zaangażowania (wyznanymi wartościami, osobistymi priorytetami) i naszą ofertą.

### **Zasada konsekwencji i zaangażowania**

To prawidłowość ludzkiego zachowania w określonym kontekście społecznym. Gdy coraz bardziej angażujemy się w jakieś przedsięwzięcie, choć jest ono ryzykowne, kosztowne pod względem psychologicznym lub nieopłacalne, tkwimy w tym nadal, mając nadzieję na poprawę sytuacji, i nie zdajemy sobie sprawy ze zgubnego wpływu zaangażowania oraz lęku przed utratą już włożonej pracy czy innych inwestycji.

### **■ Reguła społecznego dowodu słuszności (konsensusu)**

**Ludzie decydują o tym, jakie zachowanie jest w danej sytuacji poprawne, na podstawie tego, jak zachowują się inni ludzie.**

Zasada ta ma szczególnie duże znaczenie w sytuacjach wieloznacznych, niepewnych i niejasnych. Kiedy człowiek nie do końca wie, jak się ma zachować, obserwuje innych i bierze z nich przykład. Szczególnie mocno naśladuje się ludzi sobie podobnych.

Im więcej osób wierzy w jakąś ideę, tym bardziej prawdziwa wydaje się ona jednostce. Zasada dowodu społecznego może być używana do skłaniania ludzi do uległości, za pomocą dostarczenia im dowodów, że inni (im więcej tym lepiej) już ulegli lub właśnie to robią. Zasada ta jest całkiem rozsądna – naśladowanie innych często pozwala poradzić sobie w sytuacjach dla nas nowych i niepewnych.

Jej negatywną konsekwencją jest zjawisko polegające na nieudzielaniu pomocy (wypadek, przemoc). Jeżeli mogących pomóc osób jest zbyt wiele, to zmniejsza się osobista odpowiedzialność każdej z nich za udzielenie ratunku. Najlepszym sposobem na doprowadzenie do uzyskania pomocy jest zwrócenie się do konkretnej osoby i uczynienie jej tym samym odpowiedzialną.

## ■ Zasady wzbudzania sympatii

**Z reguły zgadzamy się spełniać prośby ludzi, których znamy i lubimy.**

**Sympatia** – życzliwy, przyjazny, przychylny stosunek wobec kogoś lub czegoś.

Egocentrycy i egoiści nie są lubiani, trudno im współpracować i rozwiązywać konfliktowe sytuacje drogą negocjacji. Unikamy ludzi agresywnych i źle wychowanych, nieuczciwych i niekulturalnych, niesprawiedliwych i niegodnych zaufania, nudziarzy i świętoszków, a także tych, których skrzywdziliśmy. Lubimy natomiast takich, którzy dostarczają nam jak najwięcej zysków (różnego rodzaju nagród) przy minimum kosztów (strat, kar).

**Do wzrostu sympatii przyczyniają się w największym stopniu następujące czynniki:**

### A. Atrakcyjność fizyczna

Nie ma sprawiedliwości na świecie. Osoby atrakcyjne fizycznie (uwaga – to nie znaczy klasycznie piękne, tylko „z klasą”, dbające o siebie, mające własny, ciekawy styl, przyciągające uwagę dobrym gustem itp.) oceniamy jako miłsze, lepsze i mądrzejsze, a brzydkim przypisujemy negatywne cechy. To zjawisko, znane jako **efekt aureoli**, wyrządza wiele szkód. Gorsze traktowanie ludzi mniej atrakcyjnych prowadzi do **samospełniającej się przepowiedni**: zaczynają myśleć o sobie i zachowywać się tak, jakby istotnie byli gorsi.

**Efekt aureoli polega na tym, że osobom atrakcyjnym fizycznie przypisujemy nieświadomie więcej zalet, a nieatrakcyjnym fizycznie – więcej wad.**

Ładne dzieci są nieświadomie faworyzowane (samospełniająca się przepowiednia) i uzyskują lepsze stopnie. Brzydkim dzieciom częściej przypisuje się winę. Piękni ludzie częściej uzyskują pomoc i wsparcie. Kobiety atrakcyjne częściej i szybciej zawierają związki małżeńskie, w których ich partnerzy są bardziej wykształceni i lepiej zarabiają

(niż w związkach kobiet mniej atrakcyjnych). Atrakcyjni mężczyźni szybciej awansują i lepiej zarabiają.

**Pierwszym warunkiem zdobycia sympatii jest przyciągnięcie uwagi walorami zewnętrznymi.**

## **B. Sprzyjający sympatii stopień kompetencji**

Najbardziej lubiane są osoby mające na dany temat sporą wiedzę i stosowne umiejętności, ale niepozbawione wad, czyli mylące się czasem, popełniające różne drobne gafy lub niezręczności. Ludzi zbliżają błędy popełniane przez innych pod warunkiem, że nie jest ich zbyt wiele, bo brak kompetencji i gafy wywołują raczej atak niechęci i antypatię. Otwarte przyznanie się do popełnionego błędu i słowo „Przepraszam” zjednuje otoczenie i nie szkodzi autorytetowi.

Osoby kompetentne i w ogóle zbyt (czyli nienaturalnie) idealne nie cieszą się przesadną sympatią. Zbyt wiele je dzieli od zwykłych śmiertelników. Nie warto wobec tego pozować na osobę bez wad, co i tak może udać się jedynie na chwilę.

## **C. Podobieństwo**

**Ważną zaletą ludzi jest ich podobieństwo do nas samych!**

Im więcej podobieństw, tym lepiej dla sympatii, od mało ważnych podobieństw typu uczesanie lub gust kulinarny, do pochodzenia, światopoglądu, wyznania. Każdy rodzaj podobieństwa wywołuje sympatię (im jest ich więcej, tym lepiej), ale **szczególne znaczenie ma podobieństwo poglądów**. Osoba dzielająca cudze przekonania dostarcza wsparcia i niebywale komfortowego poczucia, że ma się rację. Bardzo lubimy mieć słuszność w każdej sprawie, dlatego też darzymy sympatią ludzi, którzy się z nami zgadzają. Potwierdzenie własnych poglądów działa jak nagroda i sprzyja podtrzymywaniu kontaktu. W sytuacji negocjacyjnej trudno oczywiście zgadzać się ze wszystkim, bo tylko część przekonań bywa podobna, ale to, co nas łączy, należy szczególnie podkreślać i eksponować na różne sposoby.

Najbardziej lubiane są jednak osoby, które miały początkowo inne zdanie, a potem zmieniły je pod wpływem cudzej perswazji. Próżność jest wspólna wszystkim ludziom (*jaką muszę być nadzwyczajnie mądrą osobą, skoro udało mi się kogoś skłonić do zmiany zdania!*). Dlatego daj się czasem przekonać (np. w mniej istotnych kwestiach), a sympatia

wcześniejszego oponenta będzie zapewniona (i skłonność do ustępstw bardziej prawdopodobna).

Podobieństwo wyjaśnia również fakt, że większość ludzi znajduje współmałżonków w tym samym wieku, tej samej rasy, mających taki sam status społeczny, takie same postawy i wartości.

**Podobieństwo sprawia, że serca stają się czulsze.**

#### **D. Częstość kontaktów**

Im bodziec częściej eksponowany, tym lepiej znany. Znajomi wydają nam się sympatyczniejsi od rzadziej spotykanych. Im mniejsza odległość, tym częstsze kontakty. Im częściej kontaktujemy się z daną osobą, tym większe prawdopodobieństwo, że zostanie naszym przyjacielem.

Częstość kontaktów budzi sympatię, bo usuwa niepewność, normalną w kontaktach z nowo poznanymi osobami, które nawet gdy są bardzo interesujące, to trudno przewidzieć, jak się zachowają.

**Częste kontakty usuwają niepewność.**

#### **E. Samoodślanianie**

Dobrzy przyjaciele i kochankowie dzielą się intymnymi informacjami o sobie.

**Stosowanie samoodślaniania się nie tylko pozwala ludziom głębiej poznać się nawzajem, lecz także wysyła sygnały zaufania.**

To jest tak, jakbym mówił: „Mam tu pewną informację, coś, co chcę, żebyś wiedział o mnie, i ufam ci, że nie posłużysz się nią, żeby mnie zranić”.

Przyjaciele i kochankowie zwykle uważają takie rozmowy za wysoce nagradzające.

Gdy obserwujesz osoby zwierzające się sobie nawzajem i wymieniające szczegółowe informacje o swoim życiu, możesz przewidywać, że będą one stawały się dla siebie coraz atrakcyjniejsze.

Pomyśl o ludziach, z którymi dzielisz się swoimi sekretami, i o tych, z którymi nigdy byś się nimi nie podzielił. Co leży u podłoża tego dzielenia się tajemnicami lub zatajania ich?

## **F. Wzajemność sympatii**

**Lubimy tych, którzy nas lubią (reguła wzajemności). Świadomość cudzej sympatii sprawia, że zachowujemy się bardziej serdecznie, miło, przyjacielsko, wywołując podobne reakcje.**

Im bardziej nieśmiałą i niepewną siebie osobą jesteś, tym większą sympatią obdarzysz kogoś, kto deklaruje, że cię lubi.

Wydawałoby się, że podobieństwo poglądów i wzajemna sympatia powinny się sumować, ale badania dowiodły, że największą sympatią obdarzamy tego, kto nas lubi mimo różnicy poglądów. Sądzymy zapewne, że powodem jest nasza wyjątkowa atrakcyjność i, mimo różnicy przekonań, deklarujemy przyjaźń.

Teoria zyskiwania i utraty zwraca uwagę na rolę dynamiki w stosunkach społecznych: zmiany w sposobie oceniania nas przez kogoś mają większy wpływ na naszą sympatię/antypatię do niej, niż gdy ocena jest stała.

***Efekt zysku*** – bardziej lubimy osobę, która nas nie lubiła i zmieniła zdanie na pozytywne (bo namęczyliśmy się, aby zmieniła opinię), niż osobę darzącą nas sympatią przez cały czas.

***Efekt straty*** – mniej lubimy kogoś, kto przestał nas lubić (nie lubimy niczego tracić), niż osobę od początku niechętnie nastawioną, a także mniej – od zadeklarowanego wroga.

## **G. Współpraca**

Rywalizacja wprawdzie pobudza (adrenalina), ale zagraża poczuciu bezpieczeństwa i wyczerpuje energetycznie, zwłaszcza na dłuższą metę. Wolimy osoby współdziałające z nami i darzymy je sympatią, o ile wkład jest odczuwany jako podobny.

## **H. Komplementy (pochwały) i przysługi**

**Sympatię budzą wyłącznie pochwały i przysługi uzasadnione, bezinteresowne i nieprzesadne.**

Pochwała i przysługa przesadzona, niedostosowana do okoliczności, budzi podejrzenia, a nieuzasadniona – wywołuje przekonanie o głupocie lub interesowności osoby chwalącej. Jeśli uważasz, że robisz coś nie najlepiej lub fatalnie się prezentujesz, pochwała wzbudzi ostrożność i nieufność. Narzucanie się z przysługami i chwalenie przy każdej okazji może wręcz spowodować antypatię, gdyż podejrzewamy, że ktoś oczekuje rewanżu.

**Nie lubimy: podarunków wymagających rewanżu, komplementów mających na celu manipulację i przysług przynoszących korzyści „uczynnej” osobie.**

**Jeśli chcesz wzbudzić sympatię**, raczej poproś o pomoc, pokaż bezradność, nakłoń kogoś delikatnie, by coś niezbyt trudnego zrobił dla ciebie. Polubi cię bardziej, bo nie tylko ma okazję okazać się mocniejszą czy mądrzejszą osobą, ale musi sobie uzasadnić, dlaczego ci pomógł. Musi być w tobie coś miłego, skoro poświęca ci swój czas. Pozytywne emocje sprzyjają podtrzymywaniu kontaktu. Uważaj zatem, aby nieumiejętnie stosowane pochwały i przysługi nie obróciły się przeciwko tobie.

## **I. Samoocena**

Nie lubimy i unikamy osób o zawyżonej samoocenie (megalomanów). Niskie mniemanie o sobie budzi sympatię u osób o niskiej samoocenie na zasadzie podobieństwa, ale tylko do czasu, gdy nie poczują się zmęczone związkiem typu „wiódł ślepy kulawego”. Zaniżona wywołuje niechęć – trzeba zaprzeczać, podnosić na duchu, a jest to wyczerpujące nawet dla osób lubiących „porównania w dół”.

Lubimy osoby o średniej i dobrze uzasadnionej wysokiej samoocenie, które nie podkreślają tego faktu na każdym kroku i są ogólnie miłe w kontakcie.

## **J. Właściwa komunikacja niewerbalna**

Niezwykle ważna dla wzbudzenia sympatii, zwłaszcza przy pierwszym wrażeniu, jest komunikacja niewerbalna. Przyjazna, otwarta mowa ciała: odległość fizyczna wygodna dla obu stron, lekkie wychylenie się w stronę rozmówcy, wyprostowany kręgosłup, ręce i nogi nieskrzyżowane, ciepła barwa głosu, kontakt wzrokowy bez świdrowania lub innych przejawów dominacji, agresji, lekki uśmiech – także w oczach. Najlepsze są spokojne ruchy i dostrajanie się do rozmówcy. Uwaga z dotykiem! – zwłaszcza osób nieufnych i lubiących dystans.

**Sposób bycia typu „ciepły miś” wzbudza sympatię, a „zimny drań” – antypatię.**



Mowa ciała odbierana najczęściej jako **przyjazna**. Częsty kontakt wzrokowy, pogodny wyraz twarzy z miłym, zachęcającym, ciepłym uśmiechem, aprobujące potakiwanie głową, spokojne, otwarte dłonie, skierowane częściej ku górze, swobodne ruchy ramion i dłoni, lekkie pochylenie ciała do przodu, rozluźnione mięśnie (nie drżą, nie są usztywnione), miłe i ciepłe brzmienie głosu, dotyk.

Mowa ciała świadcząca o **zdecydowaniu i zainteresowaniu**: kontakt wzrokowy do  $\frac{3}{4}$  czasu rozmowy, patrzenie prosto w oczy, twarz niezasłaniana w żaden sposób, lekkie przechylenie głowy na bok, spokojna pozycja ciała przy słuchaniu, lekkie napięcie ciała przy mówieniu, ramiona opuszczone, umiarkowana gestykulacja, otwarte dłonie, poważny ton.

**Najważniejsze wcale nie jest to, by ludzie nas polubili. Liczy się to, czy oni wiedzą, że my ich lubimy.**

### ■ Reguła autorytetu

**Ludzie wolą kierować się wskazówkami prawdziwych autorytetów, ekspertów w danej dziedzinie, osób z doświadczeniem.**

Cały proces socjalizacji, czyli wychowania i przystosowania do życia w społeczeństwie, nastawiony jest na wpojenie człowiekowi posłuszeństwa wobec rozmaitych autorytetów: rodziców, nauczycieli, lekarzy itp. Kształci się w nas przekonanie, iż uległość taka jest pożądanym sposobem postępowania i że często ma charakter adaptacyjny, ponieważ rzeczywiste autorytety cechują się zwykle wiedzą, mądrością i władzą.

**Jeśli jesteś ekspertem w jakiejś dziedzinie, musisz zadbać o to, by ludzie dobrze o tym wiedzieli.**

Automatyczne uleganie autorytetom oznaczać może uleganie jedynie symbolom czy oznakom autorytetu (tytuły, ubrania, samochody itp.), nie zaś jego istocie.

### ■ Reguła niedostępności

**Człowiek pożąda najbardziej tego, co niedostępne. Wynika to z ogólnie przyjętego systemu wartości, że im czegoś jest mniej, tym jest to cenniejsze.**

Według **teorii reaktancji** wolność jest dla człowieka jedną z najważniejszych potrzeb. Kiedy ograniczy się mu wolność wyboru, stawiając jakieś zakazy lub nakazy, pojawiają się u niego negatywne emocje, a następnie uruchomiona zostaje reaktancja, czyli zachowanie dążące do odzyskania tej swobody. Przejawia się to wzrostem atrakcyjności postępowania zakazanego oraz przekorą.

Bardzo często wykorzystują ją handlowcy pod postacią techniki „ograniczonej czasowej dostępności” oraz „ograniczonej ilości”. Z reguły niedostępności korzystają też aukcje i licytacje, gdzie rywalizacja i świadomość, że za chwilę dane dobro może zostać nabyte przez konkurenta i straci się niepowtarzalną okazję, również ogromnie podbijają ceny. Kiedy pewne dobra są niedostępne, wówczas ludzie cenią je bardziej.

## ZADANIE

### ❖ *Powszechność sytuacji związanych z wpływem społecznym*

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie POLITYKI i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie GODPODARKI i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie ZDROWIA i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie KULTURY i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie EDUKACJI i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie MEDIÓW i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

Proszę przedstawić trzy **przykłady działań** z zakresu wywierania wpływu społecznego w dziedzinie SPORTU i określić, **w jakim celu** zostały one podjęte.

## **Bibliografia**

Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi*, Gdańsk 2004.

Doliński D., *Techniki wpływu społecznego*, Warszawa 2005.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych*, Warszawa 1999.

## 13. Sztuka rozwiązywania konfliktów

*Nie krzycz. Kiedy krzyczysz, to słyszysz tylko własny głos.*

*Mahatma Gandhi*

### Tematyka

1. Warunki powstawania konfliktów.
2. Postawy wobec konfliktów.
3. Tradycyjne i współczesne podejście do konfliktów.
4. Rodzaje konfliktów.
5. Skutki konfliktów.
6. Style rozwiązywania konfliktów.
7. Zasady skutecznego negocjowania
8. Mediacje.

### 1. Warunki powstawania konfliktów

O **konflikcie** mówimy, gdy dwie (lub więcej) osoby, grupy spostrzegają niemożliwe do pogodzenia różnice interesów, niemożność zdobycia ważnych zasobów, niemożność realizacji istotnych potrzeb i/lub wartości i podejmują działania, aby sytuację tę zmienić. Od tego, jakie to będą działania, zależą dalsze losy konfliktu. Może on ulec eskalacji, złagodzeniu lub rozwiązaniu.

### Zachowania sprzyjające powstawaniu konfliktów

Ludzie często prezentują takie sposoby zachowań, które mogą być powodem pojawienia się sporu. Są to:

- ✓ skupianie się na błędach drugiej osoby,
- ✓ złośliwe i ironiczne komentarze dotyczące osoby lub działań, często w formie aluzji,
- ✓ prowokowanie impulsywnych zachowań adwersarza,
- ✓ formalizm we wzajemnych kontaktach, brak cierpliwości,
- ✓ drażliwość,

- ✓ brak tolerancji nawet na drobne błędy,
- ✓ podkreślanie różnic i odrębności we wzajemnych relacjach,
- ✓ atakowanie przewidywanych (wyobrażonych) działań partnera,
- ✓ lekceważenie planów i propozycji drugiej osoby,
- ✓ brak zgody na jakiegokolwiek propozycje,
- ✓ uparte trzymanie się własnego zdania – gwałtowna jego obrona w przypadku kontrargumentacji ze strony drugiej osoby,
- ✓ zarzucanie drugiej osobie złej woli, nieczystych intencji,
- ✓ przejawianie nieufności,
- ✓ gotowość do zachowań obronnych lub ofensywnych w kontakcie.

## 2. Postawy wobec konfliktów

### Działania podejmowane przez ludzi w sytuacji konfliktu

Działania podejmowane przez ludzi zależą między innymi od tego, czy przedmiot konfliktu jest dla nich ważny, czy czują się dość silni, aby działać oraz jakie sposoby radzenia sobie z konfliktami preferują. Należą do nich np.:

- **unikanie konfliktu:**
  - ✓ niedostrzeganie konfliktu tak długo, jak tylko jest to możliwe,
  - ✓ zmiana definicji sytuacji, przekonywanie siebie i innych, że nic się nie wydarzyło, że nie ma żadnych sprzeczności,
  - ✓ odraczanie, przeczekiwanie;
- **rezygnacja z dążeń:**
  - ✓ poddanie się bez podjęcia walki,
  - ✓ poddanie się po walce,
  - ✓ przegranie walki;
- **szukanie wsparcia:**
  - ✓ odwołanie się do autorytetu w celu uzyskania wsparcia i pomocy,
  - ✓ odwołanie się do innych ludzi w celu budowy koalicji;
- **odwołanie się do trzeciej strony, aby rozstrzygnęła, po czyjej stronie jest racja:**
  - ✓ odwołanie się do arbitra, aby rozstrzygnąć spór,
  - ✓ wystąpienie na drogę prawną;
- **podjęcie walki w celu zniszczenia przeciwnika;**
- **potraktowanie konfliktu jako problemu do rozwiązania:**
  - ✓ podjęcie bezpośrednich negocjacji,
  - ✓ poszukiwanie mediatora jako trzeciej strony, która może wspomóc proces rozwiązywania konfliktu.

## 3. Tradycyjne i współczesne podejście do konfliktów

### **Według podejścia tradycyjnego:**

- ✓ konflikty są niepożądane,
- ✓ można i należy ich unikać,
- ✓ źródłem konfliktów są błędy ludzi,
- ✓ konflikt stanowi zaprzeczenie harmonijnej współpracy,
- ✓ przywódcy powinni eliminować konflikty za wszelką cenę.

### **Według podejścia współczesnego:**

- ✓ konflikty są normą, są nieuniknione i muszą się pojawiać,
- ✓ różne są źródła konfliktów,
- ✓ konfliktów nie należy powstrzymywać i utajniać, tylko rozwiązywać,
- ✓ konflikty przyczyniają się do wzrostu efektywności współpracy ludzi,
- ✓ przywódcy powinni kierować konfliktem tak, aby przyniósł pozytywne efekty,
- ✓ wiele konfliktów odgrywa pozyteczną rolę.

## **4. Rodzaje konfliktów**

Ze względu na źródła konfliktu:

### **A. Konflikt wartości może wynikać:**

- ✓ z odmiennych systemów postaw, wartości i przekonań,
- ✓ z różnych interpretacji dobra i zła,
- ✓ z uznawania i stosowania odmiennych reguł sprawiedliwości,
- ✓ ze sprzeczności między normami obowiązującymi w grupie a własnymi.

### **B. Konflikt danych to:**

- ✓ zakłócenia w przekazie informacji, opóźnienie przekazu,
- ✓ brak informacji, niedoinformowanie, zatajenie części informacji, nieujawnianie danych,
- ✓ błędne zrozumienie danego komunikatu,
- ✓ skrajnie różne punkty widzenia,
- ✓ posiadanie odmiennych informacji lub odmienne ich interpretowanie,
- ✓ manipulacje informacjami,
- ✓ celowe wprowadzanie w błąd – kłamstwo i oszustwo.

**C. Konflikt relacji** wyraża się negatywnym stosunkiem do ludzi, z którymi znaleźliśmy się w sytuacji konfliktu. Polega na złej komunikacji, negatywnych silnych emocjach, błędnym, stereotypowym postrzeganiu ludzi, nadinterpretacji motywów czyichś zachowań,

przypisywaniu złych intencji, niesprawdzonych wyobrażeniach na temat drugiej osoby, chęci zemsty i odwetowych działaniach. Ten typ konfliktu narasta, jeśli nie jest natychmiast rozwiązywany.

Cechy charakterystyczne większości konfliktów relacji to:

- ✓ rozbieżność celów,
- ✓ brak motywacji do zawarcia porozumienia choćby u jednej ze stron,
- ✓ brak umiejętności porozumiewania się,
- ✓ koncentracja uwagi głównie na sobie,
- ✓ niesłuchanie partnera i nieprzyjmowanie do wiadomości zdania innego niż własne,
- ✓ niechęć osobista,
- ✓ nieustępliwość, agresja, narzucanie swojego zdania.

**D. Konflikt interesów** powstaje, gdy zaspokojenie potrzeb jednej strony uniemożliwia lub utrudnia zaspokojenie potrzeb drugiej strony. Może dotyczyć:

- ✓ istotnych dóbr, tj. pieniędzy, czasu, podziału pracy (potrzeb rzeczowych),
- ✓ sposobu prowadzenia rozmów lub rozwiązywania konfliktów (potrzeb proceduralnych),
- ✓ poczucia własnej wartości, godności, zaufania, szacunku (potrzeb psychologicznych).

**E. Konflikt strukturalny** to:

- ✓ niejasne określenie ról w grupie,
- ✓ niesprawiedliwy przydział zadań,
- ✓ nierealistyczne terminy i ilość zadań, jakie muszą być wykonane,
- ✓ zbyt mała przestrzeń, w której mieszkają lub pracują ludzie,
- ✓ zbyt duża odległość lub inne techniczne problemy związane z porozumiewaniem się osób, które muszą koordynować swoje działania,
- ✓ niewłaściwa kontrola efektów pracy,
- ✓ ograniczone zasoby, o które konkurują strony.

Ten typ konfliktu jest w zasadzie niezależny od ludzi.

## 5. Skutki konfliktów

### Negatywne skutki konfliktów

Konflikty najczęściej traktujemy jako zdarzenia nieprzyjemne, destruktywne, które:

- ✓ wyzwalają negatywne emocje, stres, atmosferę napięcia i niepokoju,
- ✓ niszczą współpracę,

- ✓ zaburzają komunikację,
- ✓ niszczą relacje między ludźmi,
- ✓ pogłębiają różnice między ludźmi,
- ✓ dezintegrują grupy,
- ✓ mogą tworzyć solidarność grupową skierowaną przeciwko innym członkom zespołu,
- ✓ powodują utratę energii, która mogłaby być wykorzystana do realizacji zadań,
- ✓ zaburzają racjonalne myślenie i zawężają spostrzeganie,
- ✓ powodują i ujawniają nieracjonalne zachowania,
- ✓ obniżają wydajność i jakość pracy,
- ✓ zwiększają podejrzliwość i ograniczają zaufanie,
- ✓ mogą doprowadzić do nieodwracalnych skutków.

Niekorzystne konsekwencje konfliktu mają najczęściej miejsce przy przedłużającym się, niszczącym procesie, który nie znajduje konstruktywnego rozwiązania.

### **Pozytywne strony konfliktów**

Konflikty mają również wiele aspektów pozytywnych:

- ✓ stanowią źródło energii dla korzystnych przemian w życiu jednostek i grup społecznych,
- ✓ przyczyniają się do wzrostu efektywności działań i współpracy ludzi,
- ✓ stymulują zainteresowanie w stosunku do problemu i chęć jego rozpoznania,
- ✓ wyjaśniają wiele spraw,
- ✓ podnoszą poziom zaangażowania stron,
- ✓ zwiększają przepływ informacji między stronami,
- ✓ inicjują procesy doskonalenia się i rozwoju stron,
- ✓ skłaniają do poszukiwania nowych rozwiązań,
- ✓ stanowią sygnał ostrzegawczy o złym funkcjonowaniu określonych obszarów, takich jak struktura organizacji czy komunikacja wewnątrz organizacji,
- ✓ przyczyniają się do pogłębienia wiedzy zarówno na swój temat, jak i na temat partnera; mocnych i słabych stron, potrzeb, celów, systemu wartości i uczuć,
- ✓ umacniają kontakty i zwiększają zaufanie między stronami, jeśli konflikt zostanie rozwiązany konstruktywnie,
- ✓ wzmacniają poczucie tożsamości stron,
- ✓ usprawniają procesy rozwiązywania problemów.

Rozwiązanie konfliktu pozwala na zaspokojenie potrzeb, interesów, pragnień i oczekiwań jego uczestników.

## **6. Style rozwiązywania konfliktów**



Pięć stylów rozwiązywania konfliktów to: **współpraca, kompromis, walka, unikanie, uleganie.**

Wszystkie mają swoje zalety i wady, ale warto je znać i stosować odpowiednio do sytuacji. Elastyczne stosowanie różnych stylów decyduje o skuteczności podczas negocjacji.

**WSPÓŁPRACA** – harmonijne partnerstwo, skupianie się na tym, co łączy, a nie dzieli, praca nad korzyściami obu stron. To najtrudniejszy styl, wymagający inteligencji emocjonalnej i umysłowej, otwartości i umiejętności słuchania, elastyczności i zaangażowania, tolerancji i twórczego myślenia.

Współpraca jest niemożliwa, jeśli twój partner, mimo wielu zachęcających sygnałów i konkretnych propozycji, nie chce lub nie umie współpracować.

**KOMPROMIS** – sztuka ustępowania i znajdowania „złotego środka”. Korzystna, gdy rezygnuje się z nieistotnych kwestii. Jeśli jednak rezygnujesz z ważnych spraw, trudno mówić o satysfakcji i korzyściach z porozumienia. Konflikt wybuchnie ze zdwojoną siłą. Kompromis niebezpiecznie zbliża się do ulegania i strat, gdy twoje ustępstwa są większe i częstsze.

**WALKA** – potrzebna, żeby u osób niedojrzałych społecznie zdobyć autorytet. Najważniejsze, to umieć zmienić ten styl na inny, bo jest wyczerpujący fizycznie i emocjonalnie, a także psuje stosunki z ludźmi na dłużej. Musisz jednak umieć się bronić, a także odpowiedzieć ciosem „twardemu” rozmówcy.

Walkę bez umiaru stosują osoby z potrzebą udowadniania własnej przewagi, osoby naśladowujące dawne agresywne wzorce i ludzie próbujący ukryć własną słabość. Podczas walki dochodzi często do tzw. cyklu odwetowego.

**Dowodem twojej dojrzałości jest w pełni świadome stosowanie walki, gdy:**

- ✓ pokazujesz, że umiesz nie tylko walczyć (skupienie się na sobie, egocentryzm), ale i współpracować (prezentacja otwartości na potrzeby innych) czy ustępować (kompromis),
- ✓ potrafisz podczas walki, co pewien czas wyciągnąć rękę do partnera w negocjacjach, zdobywając się na gesty zgody i czekając na sygnał zaprzestania walki z drugiej strony,
- ✓ walczysz w obronie wyższych wartości, po wyczerpaniu innych możliwości działania,
- ✓ walczysz w obronie słabszych lub pokrzywdzonych, którzy sami nie chcą lub nie umieją się obronić (dzieci, ludzie starzy i schorowani, osoby z upośledzeniem fizycznym lub umysłowym, pozostający w chwilowej bardzo złej kondycji psychicznej itp.).

Jeśli kochasz walkę, znajdź sobie taki rodzaj sportowej, naukowej czy innej rywalizacji, która dostarczy ci radości. Najlepiej jednak, żeby mogło być wielu wygranych.

**UNIKANIE** – odroczenie rozwiązania konfliktu; korzystne, gdy:

- ✓ nie masz argumentów,
- ✓ źle się czujesz,
- ✓ chcesz wyciszyć emocje,
- ✓ masz inną ważną sprawę do załatwienia.

Unikanie powinno być ograniczone w czasie, tzn. w końcu musisz rozwiązać konflikt, w przeciwnym razie pozwalasz sobą manipulować. Konflikt sam się nie rozwiąże, trzeba zacząć działać.

**ULEGANIE** – dla osób nieśmiałych i niepewnych siebie oraz przyjacielsko nastawionych to styl doskonały, dający oparcie i poczucie bezpieczeństwa pod warunkiem, że postawa drugiej strony konfliktu będzie identyczna.

Gdy natrafisz na „twardego” partnera, przegrasz lub przegrają obie strony. Narazasz się na eksploatację, lekceważenie, poczucie krzywdy, co grozi kumulacją napięcia i niekontrolowanym wybuchem emocji. Konformizm i dążenie do „świętego” spokoju okazują się czasem pułapką.

Ulegaj, dokładnie wiedząc, dlaczego to robisz, gdy sytuacja zdecydowanie tego wymaga, a nie dlatego, że inaczej nie umiesz.

Czasem liczymy na regułę wzajemności – ulegając w drobnej sprawie, spodziewamy się niekiedy ustępstw w sprawach poważniejszych i jest to racjonalna motywacja.

**Warto opanować wszystkie style rozwiązywania konfliktów. To narzędzia kontrolowania rzeczywistości i zwiększania własnej skuteczności podczas negocjowania.**

## **7. Zasady skutecznego negocjowania**

**Negocjacje** to bezpośrednie rozmowy, których celem jest osiągnięcie porozumienia, zawarcie transakcji lub rozwiązanie problemu. Porozumienie zostaje zawarte wówczas, gdy zaakceptują go wszystkie strony. Przebieg negocjacji (to, jak są one prowadzone) oraz treść zawartego porozumienia (to, co zostało uzgodnione) zależą wyłącznie od bezpośrednich uczestników. Tak więc negocjatorzy sprawują pełną kontrolę zarówno nad procesem negocjacji, jak i nad meritum.

Koniecznym warunkiem podjęcia próby negocjacji jest motywacja do współpracy u obu stron. Brak dobrej woli i tolerancji uniemożliwia znalezienie dobrego dla wszystkich rozwiązania konfliktu (warunek konieczny, by zechciały zaakceptować rozwiązanie).

#### A. Założenia ogólne negocjacji skoncentrowanych na rozwiązywaniu problemów

- ✓ Spróbujcie **oddzielić ludzi od problemu**. Nie walczcie z ludźmi, zmagajcie się z problemem, który macie wspólnie rozwiązać. Celem negocjacji nie jest pognębienie ludzi po drugiej stronie stołu. Porozumienie z nimi może zapewnić zaspokojenie waszych potrzeb. Traktujcie ich z szacunkiem.
- ✓ Postarajcie się oddzielić cele, interesy od konkretnych stanowisk (ofert, propozycji). Nie czyńcie warownej twierdzy z waszego stanowiska. Liczą się wasze potrzeby, które najczęściej można realizować na różne sposoby. **Brońcie sprawy a nie pozycji przetargowych**.
- ✓ Spróbujcie dostrzec głębsze potrzeby, cel i interesy drugiej strony. Nie wystarczy powierzchowne rozumienie ich stanowiska. Jeśli dobrze zrozumiecie interesy partnerów, macie szansę znaleźć rozwiązanie korzystne dla was, a dla nich możliwe do zaakceptowania. **Tylko porozumienie w pełni zaakceptowane przez obie strony będzie naprawdę realizowane i trwałe**.
- ✓ **Postarajcie się opierać negocjacje na obiektywnych kryteriach**. Potrzebne wam będą rzetelne informacje dotyczące diskutowanych kwestii. Sprawdźcie, czy obie strony opierają się na tych samych informacjach, czy podobnie je interpretują. Pozwoli to uniknąć nieporozumień i konfliktów w przyszłości.
- ✓ Zastanówcie się, czy ewentualnego porozumienia nie da się **rozszerzyć o dodatkowe ustalenia**, które przyniosłyby jednej ze stron takie korzyści, że zgodziłaby się na ustępstwa w innej kwestii. Zanim zabierzecie się do „dzielenia tortu korzyści”, pomyślcie wspólnie, czy nie da się go powiększyć. **Potraktujcie negocjacje jako okazję do nawiązania lub poszerzenia współpracy!**
- ✓ Pamiętajcie, że porozumienie i klimat, w jakim zostało osiągnięte będą wiele znaczyły w następnych kontaktach z partnerami. Jeśli wasi partnerzy poczują się „wmanipulowani” w niekorzystne dla nich porozumienie, to przy najbliższej okazji będą próbowali się odegrać. Czy zależy wam na eskalacji napięcia? **Negocjując dzisiaj, myślcie o przyszłości!!!**

## B. Wskazówki dla negocjatorów

- ✓ **Dokładnie analizuj posiadane informacje przed przystąpieniem do rozmów.** Ustal, czego nie wiesz i czego bezwzględnie musisz się dowiedzieć.
- ✓ **Podejmuj negocjacje wyłącznie w dobrym stanie psychofizycznym.** Nie pij alkoholu, bo stracisz kontrolę nad sytuacją.
- ✓ **Estetycznie przygotuj miejsce negocjacji** i ubierz się odpowiednio do sytuacji, okazując w ten sposób szacunek drugiej stronie.
- ✓ **Stwórz miłą atmosferę.** Dobre obyczaje i kultura osobista tworzą dobry klimat do rozmów. Dbaj o psychofizyczny komfort partnera – zauważ to, doceni, odpowie tym samym.
- ✓ **Ujawniaj własny dyskomfort fizyczny lub psychiczny i proś o dogodne dla siebie zmiany.**
- ✓ **Nie dopuść do chaosu.** Dbaj o to, by nie mówić jednocześnie z partnerem. Rób notatki. Miej przed sobą plan rozmowy i uporządkowane materiały. Dostarczaj żądane dokumenty. Nie odkładaj ważnych kwestii na później, bo zapomnisz.
- ✓ **Okazuj uprzejmość i zainteresowanie** odmiennym od twojego punktem widzenia na sprawę. Lekceważąca lub obraźliwa uwaga usztywni stanowisko twojego rozmówcy i osiągnięcie porozumienia stanie się trudniejsze. Udaj, że nie widzisz niezręczności i kłopotliwej sytuacji rozmówcy. Nie stawiaj go w niezręcznym położeniu, okaż ślepotę na gafy.
- ✓ **Dbaj o punktualność,** ale zachowaj spokój, kiedy partner się spóźni. Nie atakuj, tylko asertywnie powiedz, jak się czujesz.
- ✓ **Definiuj pojęcia** i tak prowadź rozmowę, aby mieć pewność, że obie strony mówią o tym samym. Nieporozumienia często biorą się z wieloznacznego i nieprecyzyjnego języka używanego przez obie negocjujące strony.
- ✓ **Nie uzależniaj się przesadnie od partnera,** bo zacznie ci dyktować warunki.
- ✓ **Koncentruj uwagę głównie na partnerze** – wsłuchaj się uważnie w to, co mówi. Skupienie uwagi na sobie to oznaka nastawienia obronnego i indywidualistycznego (nie zadaniowego) lub braku kompetencji negocjacyjnych.
- ✓ **Słuchaj tak, by usłyszeć** – parafrazuj, zwłaszcza wtedy, gdy rozmówca mówi szybko, bełkotliwie, niejasno, nielogicznie, z wieloma dygresjami, a to, co przekazuje jest bardzo ważne i musisz dokładnie zrozumieć. Nie przerywaj! Nie rysuj na boku – to oznaka przeraźliwej nudy i znużenia. Raczej poproś o przerwę, kiedy usypiasz lub chcesz zebrać myśli.
- ✓ **Przyznaj się do błędu** i powiedz „Przepraszam”.
- ✓ **Nie daj się w żaden sposób wyprowadzić z równowagi.** Ale jeśli już tak się stanie – mów asertywnie, jak się czujesz, oddychaj przeponą i stosuj bardziej zaawansowaną relaksację podczas przerwy.
- ✓ **Nie strasz, nie groź, nie szantażuj.**
- ✓ **Zadawaj pytania:**

- aby uzyskać jak najwięcej informacji – wiedza o potrzebach, nadziejach i obawach partnera jest szansą na dojście do porozumienia,
  - aby dowiedzieć się, dlaczego partner ma zdanie inne niż ty i poznać dokładnie jego motywację,
  - aby dobrze usposobić do siebie partnera negocjacji,
  - w taki sposób, aby jak najczęściej uzyskiwać odpowiedź „Tak”,
  - nie po to, by poczuć się ważną osobą, ale by wyjaśnić wszystkie wątpliwości, także wówczas, gdy czegoś nie rozumiesz,
- ✓ **Kontroluj siłę głosu.** Nie mów zbyt cicho ani nadmiernie podniesionym głosem – irytuje jedno i drugie; kontrola siły głosu to sprawdzian twojej ogólnej samokontroli.
  - ✓ **Dbaj o zwięzłość i precyzję wypowiedzi** - nie mów za długo, to nudzi i denerwuje.
  - ✓ **Zachowaj dyskrecję i lojalność** – będziesz mieć przyjaciół, nie wrogów.
  - ✓ **Niezależnie od efektu pertraktacji zakończ spotkanie akcentem przyjacielskim** – to szansa poprawnych stosunków w przyszłości i sprawdzian twojej dojrzałości społecznej.

### C. Negocjacje zakończyły się sukcesem, jeśli:

- ✓ Wszyscy uczestnicy uważają, że akceptują poziom zaspokojenia swoich potrzeb.
- ✓ Każdy uczestnik odczuwa, że druga strona akceptuje to, co dla niego ważne.
- ✓ Każdy z uczestników uważa, że w procesie negocjacyjnym był traktowany fair.
- ✓ Wszyscy czują się zobowiązani do wywiązywania się z zawartych umów.
- ✓ Osiągnięte porozumienia mogą być wprowadzane w życie – są dopracowane pod względem technicznym, finansowym, politycznym i społecznym.
- ✓ Uczestnicy byliby gotowi negocjować ze sobą jeszcze raz, gdyby okazało się to konieczne.

Jeśli jednak mimo wszystko nie uda się osiągnąć pozytywnego efektu negocjacji, poproście o pomoc **mediatora**.

## 8. Mediacje

Zdarza się, że bezpośrednie negocjacje nie prowadzą do zawarcia porozumienia lub eskalacja konfliktu i wzajemnej niechęci uniemożliwia stronom podjęcie negocjacji. W takiej sytuacji można zwrócić się do **mediatora** – osoby niezależnej, bezstronnej, której zadaniem jest pomóc stronom w znalezieniu rozwiązania akceptowalnego przez wszystkich. Mediator kontroluje proces rozwiązywania konfliktu, chroni przed jego eskalacją, pomaga stronom zrozumieć problem, dokonać analizy konsekwencji różnych rozwiązań. W przypadkach bardzo silnego konfliktu może pośredniczyć w komunikacji między stronami, które nawet nie chcą spotkać się przy jednym stole. Wybór rozwiązania

i opracowanie końcowego porozumienia zależy od uczestników. Strony zatem zachowują kontrolę nad treścią końcowego porozumienia.

**Warunkiem zawarcia porozumienia jest zgoda uczestników.** Miarą jego jakości – podobnie jak w przypadku negocjacji – jest satysfakcja stron.

### **Funkcje mediatora:**

- ✓ Pilnuje przestrzegania porządku, ustalonych procedur i reguł gry.
- ✓ Zbiera i porządkuje informacje.
- ✓ Pomaga zdefiniować, na czym polega problem.
- ✓ Ułatwia analizę problemu: uwzględnia wiele punktów widzenia, zwraca uwagę na kwestie niedostrzegane przez żadną ze stron.
- ✓ Ułatwia komunikację, zachęcając do parafrazy, wyjaśnień, oddzielania faktów od interpretacji i emocji.
- ✓ Zachęca do ustępstw, kompromisu i współpracy, pokazując obopólne korzyści.
- ✓ Z każdą ze stron prowadzi na boku rozmowy uściślające różne kwestie.
- ✓ Stara się uspokoić każdą ze stron w najwłaściwszy dla niej sposób. Umie żartować.
- ✓ Pomaga zachować „twarz” obu stronom w trudnych dla nich chwilach.
- ✓ Proponuje szukanie różnych rozwiązań problemu.
- ✓ Jeśli strony zamierzają zerwać rozmowy, podsuwa własne propozycje rozwiązania problemu, ale nie upiera się przy nich.
- ✓ Przyjmuje na siebie część odpowiedzialności za trudności w dogadaniu się lub wręcz rolę „kozła ofiarnego”, aby rozładować atmosferę i pomóc w osiągnięciu porozumienia.
- ✓ Kieruje całością procesu negocjacyjnego.
- ✓ Dbą o właściwą realizację umów.

### ZADANIE

#### ❖ *Ratujmy świat*

Nauczycielka prosi uczniów, by dobrali się w pary. Następnie jedna osoba z każdej pary wychodzi na zewnątrz (sama prowadząca też wychodzi, prosząc pozostałych, by poczekali na nią). Każdemu z uczniów na zewnątrz zostaje wręczona **Instrukcja A** z informacją, że ich zadaniem będzie negocjować (znaleźć rozwiązanie) z drugą osobą z pary. Instrukcja, którą otrzymują uczniowie zawiera opis ich sytuacji oraz cele, które mają osiągnąć. Na przygotowanie uczniowie mają 3 minuty (warto poprosić ich, by nie komunikowali się ze sobą).

Następnie nauczyciel wraca do pozostałych uczniów (tych, którzy zostali w klasie), przekazuje im takie samo polecenie, jednak wręcza **Instrukcję B**.

Po przygotowaniu (monitorowanym przez nauczycielkę) uczniowie wracają do klasy i rozpoczynają swoje negocjacje w dwójkach. Każda dwójka niezależnie – powinni znaleźć miejsce w klasie tak, by sobie wzajemnie nie przeszkadzać. Czas na tę część ćwiczenia to 5 minut. Po zakończeniu symulacji negocjacji w dwójkach nauczycielka sprawdza, jakim rezultatem zakończyły się rozmowy w każdej z nich.

Podsumowując rezultaty, nauczycielka powinna pokazać, że kluczem do powodzenia było zakomunikowanie potrzeb jednej i drugiej strony (**żółtka i skorupki**).

## INSTRUKCJE

### **Instrukcja A – „Ratujmy Afrykę”**

Wyobraź sobie, że pracujesz w międzynarodowej organizacji „Ratujmy Afrykę”. Niedawno został wynaleziony niezwykle rodzaj nawozu, dzięki któremu można hodować rośliny uprawne na Saharze i innych pustyniach. To praktycznie wyeliminowałoby problem głodu w Afryce. Jednak do jego produkcji potrzebna jest substancja zawarta w jajach, pewnego gatunku ptaków zamieszkałych tylko na wyspach Hong. Uzyskuje się ją po przetworzeniu żółtek jaj. Ptaki te, niestety, nie gnieźdzą się nigdzie poza tym jednym miejscem. Nie powiodły się próby ich sztucznej hodowli. Aby produkcja nawozu była możliwa, musisz zdobyć jak najwięcej jaj, z tych, które obecnie są na wyspie. Lecisz więc na wyspy Hong, by, jeśli to możliwe, wykupić od mieszkańców wyspy cały zapas jaj.

Jednak jest pewien duży problem. Wiesz, że przedstawiciel innej organizacji o nazwie „Szczęśliwy Świat” udaje się w tym samym, co ty, kierunku, by także wykupić 100% jaj. To pewna informacja, choć nie wiadomo, w jakim celu chce to zrobić. Spotykasz go w samolocie. Twoim celem jest uzyskanie jego zgody na wykup możliwie jak największej ilości jaj – najlepiej 100%. Musicie się dogadać przed lądowaniem samolotu. (masz 5 minut).

### **Instrukcja B – „Szczęśliwy Świat”**

Wyobraź sobie, że pracujesz w międzynarodowej organizacji „Szczęśliwy Świat”. Niedawno została wynaleziona niezwykle szczepionka, która praktycznie pozwoliłaby zapobiegać wszystkim znanym postaciom raka. Jednak do produkcji tej szczepionki potrzebna jest, jako najważniejszy składnik, substancja zawarta w jajach, pewnego gatunku ptaków zamieszkałych tylko na wyspach Hong. Uzyskuje się ją po przetworzeniu skorupki jaj. Ptaki te, niestety, nie gnieźdzą się nigdzie poza tym jednym miejscem. Nie powiodły się również próby ich sztucznej hodowli. Aby produkcja szczepionki była możliwa, musisz

zdobyć jak najwięcej jaj, które obecnie są na wyspie. Jedziesz tam by, jeśli to możliwe, wykupić od mieszkańców wyspy cały zapas jaj.

Jednak jest pewien duży problem. Wiesz, że przedstawiciel innej organizacji o nazwie „Ratujmy Afrykę” podąża w tym samym kierunku, by wykupić 100% jaj. To pewna informacja, choć nie wiadomo, w jakim celu chce je wykupić. Spotykasz go w samolocie. Twoim celem jest uzyskanie jego zgody na wykup możliwie jak największej ilości jaj – najlepiej 100%. Musicie się dogadać przed lądowaniem samolotu. (Masz 5 minut.)



## **Bibliografia**

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Hamer H., *Rozwój umiejętności społecznych. Jak skuteczniej dyskutować i współpracować*, Warszawa 1999.

*Jak negocjować*, Helsińska Fundacja Praw Człowieka, Warszawa 1998.

## **14. Kształcenie umiejętności twórczego myślenia, rozwiązywania problemów i podejmowanie decyzji**

*Czasami jedyna droga do stworzenia czegoś doniosłego  
prowadzi przez tworzenie wielkiej ilości.*

Paul Sloane

### **Tematyka**

1. Uwarunkowania rozwoju kreatywności.
2. Zasady rozwoju kreatywności.
3. Trening kreatywności, rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji.

## 1. Uwarunkowania rozwoju kreatywności

### Kreatywność osoby, nie rzeczy

**Postawa twórcza** stała się współcześnie kompetencją, której co rusz wymaga się od pracowników, studentów, uczniów. W świecie, w którym wszyscy się porównują ze wszystkimi, w cenie są ci, którzy potrafią się wyróżnić, wybić ponad przeciętność.

Na szczęście twórczej postawy oraz związanych z nią zachowań można się uczyć, rozwijać ją i kształtować.

**Kreatywność** to nazwa dla zbioru cech charakteru (postawy) człowieka, który wykazuje się zdolnościami generowania (wymyślenia) nowych i wartościowych pomysłów (idei, koncepcji, rozwiązań). W tym sensie logiczne i zasadne jest mówienie, że kreatywny jest: uczeń, pracownik, sportowiec, handlowiec czy kucharz, a nie - ich wytwór czy dzieło. Cechę kreatywności przypisujemy więc ludziom, a nie rzeczom czy nawet instytucjom.

Kreatywność jest ogólną właściwością człowieka, choć może się różnie przejawiać w różnych dziedzinach. Ktoś kreatywny w dziedzinie literatury czy w ogóle w posługiwaniu się słowem, nie musi być taki w dziedzinie marketingu lub sztuki kulinarnej.

Istotą kreatywności jest **pomysłowość**, czy – jak ją dzisiaj określają psychologowie twórczości – **ideacja**. Ideacja to zdolność do wymyślenia wielu sposobów rozwiązywania problemów otwartych. U osób kreatywnych może się ona przejawiać na wysokim poziomie w wielu dziedzinach aktywności, ale może też dochodzić do głosu najwyraźniej tylko w jednej z nich (np. w biochemii lub w krawiectwie).

Kreatywność to działalność lub postawa człowieka twórczego. Pojęcie człowieka twórczego i kreatywnego traktujemy zatem zamiennie. W tym rozumieniu kreatywność nie jest jakimś stopniem wstępnym do twórczości, wczesną inicjacją do twórczości dojrzałej czy wybitnej. Kreatywnym nazwiemy zarówno twórcę wybitnego, tworzącego unikatowe w skali światowej dzieła sztuki, teorie naukowe czy wynalazki, jak i twórcę codziennego, który ma unikatowe pomysły w skali rodziny, grupy zawodowej czy sąsiedzkiej.

Kreatywność to właściwość człowieka, którego działalność przynosi **wartościową nowość**, czyli taką, która niesie określone, pozytywne wartości dla samego twórcy, jego rodziny, grupy zawodowej, kraju lub całego świata. Nowa rzecz (wynalazek, dzieło, koncepcja działania itp.) musi być jeszcze bardziej cenna, to znaczy bardziej użyteczna, piękniejsza, efektywna itd. niż już istniejąca, żeby zasłużyć sobie na miano twórczej.

Dobro, prawda, piękno i użyteczność społeczna to wartości ciągle uzasadniające cele kreatywności i dlatego przeciwstawiamy się praktyce mówienia o „kreatywnym złodzieju” lub „twórczym mordercy”.

### **Życie twórcze wymaga, aby:**

- ✓ Być pilnym, uważnym, zaangażowanym, ale również zdystansowanym, gdy trzeba.
- ✓ Być aktywnym, pełnym inicjatywy i weny, ale umieć też przerwać działania twórcze i słuchać innych, być cierpliwym i umieć czekać.
- ✓ Być przekonującym, upartym i wytrwałym, ale umieć również zrezygnować ze swojego punktu widzenia i tolerować pomysły innych osób.
- ✓ Być odważnym, podejmować sensowne ryzyko, ale nie trwonić sił na przesadny heroizm i głupią brawurę.
- ✓ Umieć wykorzystywać okazje do twórczej innowacji, ale nie po trupach i nie za wszelką cenę.
- ✓ Umieć współpracować w grupie i wykorzystywać umysł zbiorowy, ale potrafić też przeciwstawić się naciskowi zespołu i zachować własne zdanie.
- ✓ Umieć odraczać krytykę własnych i cudzych pomysłów w fazie ich generowania, ale też trafnie i asertywnie oceniać ich wartość nieco później.
- ✓ Być dociekliwym i pytającym, pomysłowym, ale i krytycznym, ufnym i dziecięco naiwnym, gdy potrzeba.

### **Mity dotyczące natury twórczości**

#### **▪ Rzadki dar od boga**

Zgodnie z tym mitem zdolności twórczych nie można nabyć, trzeba się z nimi urodzić, są one swoistym darem od boga (losu, ducha, muz, demiurga itp.). Umiejętności twórczych nie uda się także rozwinąć w toku edukacji.

Falszywość takich przekonań wykazują współczesne badania. Wynika z nich, że twórczość to taki sam rodzaj aktywności i zdolności jak inne (np. zapamiętywanie, myślenie) i tak jak one podlega pewnym prawom rozwojowym. Jest poznawalna, daje się badać, stymulować i rozwijać. Nie oznacza to jednak, że wszystkie zdolności twórcze da się kształtować do dowolnego poziomu i u każdego. Są ludzie o szczególnych zdolnościach (np. muzycznych) i ich pozbawieni.

#### **▪ Tylko artyści są twórcami**

„Twórczość wiąże się głównie ze sztuką, a jej twórcami są artyści”. To chyba najbardziej rozpowszechniony mit o twórczości. Wiele osób wręcz utożsamia twórczość ze sztuką.

Tworzyć, być uzdolnionym twórczo to być aktywnym w jakiejś tradycyjnej dziedzinie sztuki (plastyka, muzyka, literatura).

Tymczasem współczesne pojęcie twórczości obejmuje nie tylko sztukę, lecz także działania społeczne, pracę samorozwój, naukę, technikę, rekreację i sport, kuchnię itd.

Twórczość może polegać na robieniu zwyczajnych rzeczy w niezwykły sposób – taki, który przynosi wytwory lub zachowania nowe i cenne. Nie ma zatem dziedziny, w której człowiek nie może wykazać się kreatywnością.

## **2. Zasady rozwoju kreatywności**

### **A. BARIERY**

#### ZASADA

W realizacji twórczego styl życia warto najpierw rozpoznać bariery, które hamują nasze myślenie i działania twórcze, a potem odważnie je pokonywać, licząc się z tym, że naruszymy jakieś tabu lub spotkamy się ze społecznym lękiem przed nowością.

#### WYJAŚNIENIE

W realizacji potencjalnych zdolności do pisania, malowania, konstruowania i organizowania przeszkadzają nam liczne bariery, które blokują swobodny przepływ myśli lub wdrożenie wymyślonego już rozwiązania w życie szkoły, firmy czy organizacji. Bariery w rozwoju kreatywności określane są jako: bloki, przeszkody, hamulce.

#### **Psychologiczne przeszkody w twórczości (rozwiązywaniu problemów):**

- ✓ Koncentracja na własnej osobie (egocentryzm);
- ✓ Lęk przed nieznanym;
- ✓ Niechęć do nowości;
- ✓ Opór przed zmianą;
- ✓ Lęki, obawy i zahamowania blokujące swobodę myślenia, których źródłem są nieprzyjemne, uprzednie doświadczenia;
- ✓ Brak odwagi cywilnej;
- ✓ Lęk przed ryzykiem;
- ✓ Lęk przed oceną i ośmieszeniem się;
- ✓ Niska odporność na krytykę;
- ✓ Wzajemne udowadnianie sobie głupoty (nadmierny krytycyzm);
- ✓ Nadmierna zależność od autorytetu;

- ✓ Brak inicjatywy w obecności osób, od których jesteśmy zależni, a także w obecności dominujących, agresywnych, niesympatycznych;
- ✓ Posługiwanie się stereotypami myślowymi;
- ✓ Narzucenie sobie niepotrzebnych ograniczeń;
- ✓ Nieumiejętność zejścia z raz przyjętej drogi poszukiwań, brak otwartości poznawczej;
- ✓ Tłumienie ciekawości i zainteresowania przez osoby sztywno myślące;
- ✓ Skłonność do natychmiastowego udzielania odpowiedzi na wszystkie pytania;
- ✓ Brak niezależności sądu wskutek poddawania się sugestiom otoczenia i ogólnie przyjętym normom postępowania (przesadny konformizm);
- ✓ Obiektywny brak czasu, czyli nieumiejętność właściwego rozplanowania zajęć;
- ✓ Subiektywny brak czasu, czyli poczucie „przeciekania dnia między palcami”;
- ✓ Niewielkie zaangażowanie w sprawę;
- ✓ Brak wytrwałości i umiejętności odraczania gratyfikacji (uzyskania nagród);

### **Sposoby „tłamszenia” pomysłów**

Każde użycie jednego z poniższych zwrotów lub podobnego może doprowadzić do „stłamszenia” pożytecznej idei, a przy okazji tego, kto ją zgłosił.

### **Zwroty przeszkadzające w myśleniu twórczym:**

- ✓ *Tak, ale...*
- ✓ *Nigdy jeszcze tak tego nie robiliśmy.*
- ✓ *Już nad tym pracowaliśmy.*
- ✓ *Nie jesteśmy jeszcze do tego przygotowani.*
- ✓ *Może to ładnie wygląda na papierze, ale w rzeczywistości...*
- ✓ *W teorii to się zgadza, ale czy będzie działać w praktyce?*
- ✓ *To jest zbyt teoretyczne.*
- ✓ *Nie dość podbudowane teoretycznie.*
- ✓ *Co pomyślą inni nauczyciele (uczniowie, dyrekcja, rodzice, kuratorium itp.)?*
- ✓ *Gdyby to miało sens, na pewno ktoś wpadłby na to wcześniej.*
- ✓ *To jest zbyt nowoczesne (awangardowe, oryginalne).*
- ✓ *To jest zbyt przestarzałe (konserwatywne).*
- ✓ *Może wrócimy do tego przy innej okazji.*
- ✓ *Nie rozumiecie naszej sytuacji.*
- ✓ *Jesteśmy początkujący, nie możemy się na porwać.*
- ✓ *Nie mamy dość siły przebicia.*

- ✓ *Nie stać nas na to.*
- ✓ *Nie ma co porywać się z motyką na słońce.*
- ✓ *Mamy w tej chwili dużo innej pracy (programów, projektów, planów).*
- ✓ *Prześpijmy się z tym.*
- ✓ *Co nagle, to po diable.*
- ✓ *Jakoś to do tej pory funkcjonowało, prawda?*
- ✓ *To się sprawdzało przez dwadzieścia lat, więc musi być dobre.*
- ✓ *A w ogóle – kto to wymyślił?*
- ✓ *Powołajmy specjalną komisję.*
- ✓ *Niech ktoś napisze raport na ten temat.*
- ✓ *Nigdy nie przekonamy do tego rady (dyrekcji itd.).*
- ✓ *Nie ma sensu walczyć z wiatrakami.*
- ✓ *Nie będziemy walić głową w mur.*
- ✓ *Bądźmy realistami.*
- ✓ *Bądźmy praktyczni.*
- ✓ *Poczekamy, zobaczymy...*
- ✓ *Wolniej, wolniej, poczekajmy chwilę.*
- ✓ *Nie widzę żadnego związku ...*
- ✓ *To się u nas nie sprawdzi.*
- ✓ *Po prostu wiem, że to nie będzie działać!*
- ✓ *Nasi ludzie tego nie przyjmą.*
- ✓ *Żaden istniejący przepis nic o tym nie wspomina.*
- ✓ *Szef chyba zemdleje!*
- ✓ *To nie nasza sprawa.*
- ✓ *My za to nie odpowiadamy.*
- ✓ *To nie należy do naszych obowiązków.*
- ✓ *Nie po to tu jesteśmy.*
- ✓ *Będą z tym tylko kłopoty.*
- ✓ *To na pewno wymyślił jakiś mądrala z uniwersytetu, a tu jest samo życie.*
- ✓ *Tego nie było w programie.*
- ✓ *Zawsze dotąd radziliśmy sobie i bez tych nowości.*

## **B. DYWERGENCYJNOŚĆ**

### ZASADA

W rozwijaniu myślenia twórczego należy wykorzystywać problemy i zadania otwarte, które mają wiele poprawnych, dobrych lub oczekiwanych rozwiązań i angażują płynność, giętkość, oryginalność myślenia oraz wrażliwość na problemy i staranność wykończenia.

### WYJAŚNIENIE

Psychologowie uważają, iż jednym z największych odkryć nauk o człowieku w XX wieku jest odkrycie amerykańskiego psychologa Joya Paula Guilforda, że inaczej myślimy wtedy, gdy rozwiązujemy problemy zamknięte, a inaczej, gdy rozwiązujemy problemy otwarte.

Te pierwsze są określane jako **problemy konwergencyjne**, a procesy czynne w ich rozwiązywaniu jako myślenie konwergencyjne (zbieżne).

Te drugie – problemy otwarte – nazywamy **problemami dywergencyjnymi**, a myślenie odpowiedzialne za efektywne ich rozwiązywanie – myśleniem dywergencyjnym (rozbieżnym). **Myślenie dywergencyjne** (otwarte) jest utożsamiane z myśleniem twórczym, a w każdym razie jest odpowiedzialne za efektywność tego myślenia. Zakłada się po prostu, że rozwiązując problemy otwarte, mające wiele poprawnych, dobrych lub oczekiwanych rozwiązań, uruchamiamy procesy myślenia twórczego. Natomiast rozwiązując problemy zamknięte, uruchamiamy raczej pamięć.

## C. GRUPA

### ZASADA

W rozwijaniu aktywności twórczej warto zgodnie współdziałać w grupie twórczej, wykorzystując inspiracje jej członków oraz ich pomoc w promowaniu i upowszechnianiu rezultatów tej aktywności. Trzeba pamiętać jednak o tym, aby nie ulegać naciskom i podpowiedziom grupy, chroniąc własną indywidualność i oryginalność.

### WYJAŚNIENIE

Na ogół wszyscy zgadzamy się ze stwierdzeniem, że w działaniach twórczych grupa (zespół) może mieć wyraźną przewagę nad - nawet genialną - jednostką. Główny czynnik przewagi to ilość wygenerowanych pomysłów przez grupę – sześć czy dziewięć osób jest po prostu w stanie wymyślić więcej rozwiązań problemu niż pojedynczy twórca. Członkowie zespołu mogą ponadto wzajemnie się inspirować, podchwytować swoje pomysły i dalej je rozwijać, rozbudowywać lub modyfikować. **„Dobrze funkcjonująca grupa twórczego myślenia jest bardziej pomysłowa niż wszyscy jej członkowie razem wzięci”** – oto istota jej przewagi, którą sformułował Edward Nęcka.

Grupa może mieć na twórcę wpływ zarówno pozytywny, gdy inspiruje go do podjęcia działań twórczych, podpowiada interesujące kierunki poszukiwań, ulepsza jego własne idee, a następnie pomaga w upowszechnieniu dzieła, jak i wpływ negatywny, gdy narzuca twórcy to, co ma on myśleć i robić.

## D. KRYTYKA



## ZASADA

Krytyka w kreatywności spełnia zarówno funkcję pozytywną, jak i negatywną. Szkozi twórczości, gdy jest przedwczesna, nietrafna, złośliwa lub przesadna. Pomaga, gdy trzeba odkryć coś nowego lub spośród wielu pomysłów wybrać najlepszy. Dużego znaczenia nabiera natomiast w fazie waluacji, czyli dodawania pomysłom więcej wartości i ulepszania go.

## WYJAŚNIENIE

Można napisać wielką historię twórczości ludzkiej jako historię negatywnej, dekonstruktywnej krytyki. Ież to dzieł wybitnych, dzisiaj ocenianych jako przejaw kunsztu człowieka, z chwilą ich ogłoszenia zostało poddanych totalnej krytyce. **Krytyka negatywna** polega na dostrzeżeniu przez osobę oceniającą jakiś wytwór kreatywności wyłącznie jego słabych stron i na jednoczesnym pominięciu wszelkich cech pozytywnych i wartości. Krytyk taki po prostu widzi i opisuje tylko to, co mu się nie podoba.

Z funkcją pozytywną krytyki w twórczości, a więc z **krytyką konstruktywną**, mamy do czynienia wtedy, gdy pomaga ona wybrać spośród wielu pomysłów te rozwiązania, które okazują się najbardziej wartościowe i owocne. Warto pamiętać, iż w procesie twórczym powstają często dziesiątki, a nawet setki pomysłów – wszystkich nie da się zastosować i konieczne staje się „włączenie” myślenia krytycznego po to, by poddać je selekcji. Nie wszystkie przecież są jednakowo dobre.

Psychologowie twórczości opracowali wiele narzędzi służących ocenie pomysłów, w których powtarzają następujące kryteria ewaluacji:

- **Oryginalność:** wytwór jest niecodzienny, zaskakujący, niestandardowy, rzadki statystycznie w określonej grupie osób;
- **Użyteczność** (przydatność): wytwór zaspokaja jakąś potrzebę społeczną, spełnia pozytywną funkcję;
- **Elegancja:** wytwór jest estetyczny, wzbudza pozytywne odczucia, ma walory piękna;
- **Owocność:** wytwór może stanowić źródło inspiracji dla innych twórców, jest zarodkiem nowej twórczości, stymuluje nowe pomysły;
- **Elaboracja** (dokładność opracowania): wytwór jest opracowany w sposób szczegółowy, dokładny, wyczerpująco;
- **Realizowalność:** wytwór jest dosyć łatwy do realizacji, nie wymaga ogromnych nakładów, zmian w zatrudnieniu, nie generuje nowych i dużych kosztów.

Oczywiście, rzadko się zdarza, żeby jakiś konkretny pomysł spełniał wszystkie wymienione wyżej kryteria. Jeśli spełnia, autora czeka wieczna sława i powodzenie materialne.

## E. FIKSACJE

### ZASADA

Ostrożnie z tak zwanymi dobrymi, starymi sposobami rozwiązywania problemów stosowanymi do rozwiązywania kwestii nowych i otwartych. W takich sytuacjach warto myśleć elastycznie, czyli poszukiwać rozwiązań w wielu kierunkach, czerpiąc inspirację z różnych dziedzin i starając się wychodzić poza stereotyp i z góry przyjęte kategorie.

### WYJAŚNIENIE

Psychologowie używają pojęcia **fiksacja** na określenie niezdolności dostrzeżenia przez człowieka możliwości zastosowania jakiegoś narzędzia lub przedmiotu w nowej, nietypowej funkcji. Mówią wtedy o **fiksacji funkcjonalnej**.

Bariera ta jest znana dobrze technikom i inżynierom oraz wszystkim tym, których praca polega na stałym używaniu narzędzi i przyrządów. Człowiek zafiksowany nie potrafi użyć butelki jako wałka do ciasta, pilniczka do paznokci jako wkrętaka, telefonu komórkowego jako latarki. Stosuje do rozwiązywania nowych i trudnych problemów sposoby znane i sprawdzone, które kiedyś przyniosły mu oczekiwane efekty, ale teraz są zawodne i prowadzą na twórcze manowce. Nie działają. Fiksację funkcjonalną i sztywne trzymanie się starych sposobów rozwiązywania problemów możemy określić wspólnym mianem **sztynności myślenia**.

Jednym z najpopularniejszych testów myślenia twórczego, a ściślej – **myślenia dywergencyjnego** – jest stosowany przez Joya Guilforda „Test Niezwykłych Zastosowań”. Należy w krótkim czasie wymieniść jak najwięcej nietypowych zastosowań zwyczajnych przedmiotów, takich jak cegła, spinacz biurowy, widelec czy pudełko zapalek. Test ten ma mierzyć zdolność do wymyślania różnorodnych jakościowo pomysłów, pochodzących z wielu różnych dziedzin, czyli zdolność do unikania sztywnego trzymywania się jednych i tych samych klas pomysłów. Sądzi się, że ktoś, kto dostrzega zastosowanie cegły jako odważnika, jako elementu rzeźby przestrzennej i jako podpórki pod książki myśli bardziej elastycznie, niż ten, kto widzi jej przeznaczenie jedynie budowy domu, do postawienia altany i zbudowania muru. Przeciwnościem sztywności jest **giętkość myślenia**, zwana również **elastycznością**. Jest to zdolność wytwarzania jakościowo różnych wytworów i zmiany kierunku poszukiwań, umiejętność dostosowywania metod rozwiązywania problemów do zmieniających się okoliczności. Człowiek myślący giętko potrafi łatwo wymyślać rozwiązania różnorodne, zmieniać je w zależności od okoliczności od okoliczności, dostosowywać swój sposób myślenia do natury problemów, odchodzić od znanych sobie i ulubionych rozwiązań.

Człowiek zafiksowany, myślący sztywno, stosuje te same, dobrze opanowane sposoby do rozwiązywania problemów nowych, nieznanymi. Sądzi, że coś, co się sprawdziło rok i miesiąc temu, będzie również skuteczne w nowej sytuacji problemowej.

## F. ORYGINALNOŚĆ

### ZASADA

Podstawowym warunkiem kreatywności jest oryginalność myślenia i zachowań. Chcąc uzyskiwać wysoce oryginalne rezultaty pracy, należy generować rozwiązania niekonwencjonalne, rzadkie w danej grupie osób, zaskakujące, ale mające silny związek z wymogami sytuacji, czyli sensowne i adekwatne.

### WYJAŚNIENIE

Nie ma twórczości bez oryginalności. Tym łatwym do zapamiętania hasłem można skwitować całą mądrość dotyczącą jednego z najważniejszych kryteriów kreatywności. Oryginalność jest cechą definiującą kreatywność, dotyczy bowiem najważniejszych właściwości zarówno wytworu, jak i cech człowieka twórczego. O jakimś zachowaniu lub wytworze mówimy, że jest oryginalne, gdy:

- jest rzadko spotykane w określonej grupie osób, a więc **unikalne**;
- jest zaskakujące, niecodzienne, a więc **pomysłowe**;
- jest stosowne, adekwatne do wymogów sytuacji problemowej, a więc **sensowne**.

Oryginalnym określa się także coś, co jest autentyczne, niesfałszowane, prawdziwe, a także pierwotne (np. oryginalny druk, obraz, dokument). O człowieku oryginalnym, oryginalnie się zachowującym (oryginale) powiemy, iż jest pomysłowy, niebanalny, nieszablonowy, nietypowy, niekonwencjonalny, niestereotypowy, nietuzinkowy, inny, wyróżniający się.

Zwraca zwłaszcza uwagę to ostatnie kryterium oryginalności – adekwatność (stosowność). Jego użycie przy ocenie zapobiega bowiem uznaniu jakiegoś bezsensownego wytworu za twórczy. Gdybyśmy wyłączyli to kryterium z listy wymogów oryginalności, byłby duży kłopot. Oblanie kubłem zimnej wody źle odpowiadającego na egzaminie studenta czy zorganizowanie wczasów zasmucających dla optymistów można by wtedy uznać za pomysły wielce oryginalne, a nie głupie - spełniają dwa pierwsze kryteria. Dopiero potraktowanie wszystkich trzech kryteriów razem pozwala nam oddzielić dzieła i zachowania prawdziwe, autentycznie oryginalne od pozbawionych sensu. Można więc mówić, iż w twórczości chodzi o **sensowną oryginalność**. Oryginalność myślenia daje się rozwijać i podnosić na wyższy poziom. Niemal każdy trening kreatywności lub twórczego myślenia jest również treningiem oryginalności, ponieważ jednym z jego głównych celów jest stymulowanie zdolności tworzenia pomysłów niebanalnych i pomoc w pokonywaniu myślenia schematycznego.

## G. CIEKAWOŚĆ

### ZASADA

Ciekawość to pierwszy stopień do twórczości, więc warto ją w sobie rozwijać poprzez dociekliwe przyglądanie się ludziom i zjawiskom w poszukiwaniu odkrywczych pytań, mądrych tematów i rzeczy wartych ulepszenia.

### WYJAŚNIENIE

Jakie fakty, zjawiska, rzeczy wzbudzają w ludziach zainteresowanie i chęć bliższego poznania? Co ich pasjonuje poznawczo, o czym czytają najwięcej i o czym chcieliby wiedzieć więcej? I dlaczego właśnie te fakty, zjawiska czy rzeczy ciekawią ich najbardziej? Co budzi z poznawczej śpiączki? Czemu jestem w stanie poświęcić swój cenny czas, pieniądze, energię umysłową i uwagę? Co cię ciekawi?

**Ciekawość jest pierwszym stopniem do twórczości.** Bez niej trudno stać się naukowcem, pisarzem, dziennikarzem, leśnikiem, politykiem, działaczem społecznym czy pedagogiem. Ciekawy świata człowiek wychodzi poza to, co znane, oswojone, doświadczane i rozgląda się uważnie wokół siebie, wcześniej czy później znajdując obiekty do lepszego poznania, wyjaśnienia, usprawnienia czy naprawy.

Ciekawość, często określana przez psychologów jako ciekawość poznawcza, jest na ogół dłuższą reakcją na bodziec, który jest dla nas nowy, dziwny, zaskakujący, często wywołuje konflikt poznawczy, czyli problemy.

Z ciekawością związanych jest wiele innych emocji pozytywnych: **zdziwienie, zdumienie, zaskoczenie, fascynacja, pasja**. Przeciwne emocje związane są z nudą, przesytem i obojętnością.

Wybitny polski psycholog twórczości, Edward Nęcka pisze: „Osoby o nasilonej ciekawości poznawczej częściej podejmują problemy, dłużej i intensywniej nad nimi pracują i nie zadowolają się odpowiedzią powierzchowną lub pozorną. W rezultacie częściej wpadają na dobre pomysły. Przede wszystkim jednak częściej dostrzegają problemy do rozwiązania lub możliwe do osiągnięcia cele twórczego działania. A operacja dostrzegania i wynajdywania problemów uchodzi za krytycznie ważną fazę procesu twórczego”.

Związki ciekawości poznawczej z twórczością wynikają z faktu, że zaciekawienie motywuje nas do stawiania pytań i uporczywego poszukiwania odpowiedzi. Dzięki „czystej”, pozornie niczemu niesłużącej ciekawości możliwe jest podjęcie działań eksploracyjnych w różnych dziedzinach twórczości naukowej.

Ciekawość wywołana jest na ogół:

- ✓ elementem zaskoczenia poprzez nowość zawartą w sytuacji – to nas pociąga, chcemy to poznać i zbadać bliżej;
- ✓ niepewnością – zjawisko nowe i nieznanne może jednak być niebezpieczne, wzbudza lęk, więc uciekamy od niego;

## H. METAFORYZOWANIE

### ZASADA

Metafory czynią nasz język bardziej twórczym, pomagając w dużym skrócie ukazać skomplikowane sprawy i spojrzeć na problemy w nowy sposób. Warto zatem ich używać, gdy poszukujemy inspiracji do nowych rozwiązań i chcemy posłużyć się wizualnym lub poetyckim skrótem, który lepiej odda sedno sprawy niż skomplikowany opis. Warto też tworzyć nowe metafory, żeby ożywić codzienny język i komunikację z innymi.

### WYJAŚNIENIE

**Metafora** określana jest także jako **przenośnia** – to zespół słów, w których znaczenie jednych zostaje przeniesione na znaczenie pozostałych słów poprzez dostrzeżenie między nimi jakiegoś podobieństwa.

**Metaforami** są potoczne zwroty, którymi posługujemy się na co dzień:

- ✓ *wilczy apetyt,*
- ✓ *głucha cisza,*
- ✓ *kielich goryczy,*
- ✓ *wstęga rzeki,*
- ✓ *smutny widok,*
- ✓ *szczyt lenistwa,*
- ✓ *bujna zieleń,*
- ✓ *twardy sen,*
- ✓ *maślane oczy,*
- ✓ *zajęcze serce,*
- ✓ *tory myśli,*
- ✓ *widmo głodu,*
- ✓ *ognisko choroby,*
- ✓ *drapacz chmur,*
- ✓ *klucz żurawi,*
- ✓ *słomiany wdowiec,*
- ✓ *słodkie lenistwo,*

- ✓ *korek uliczny,*
- ✓ *brudne myśli,*
- ✓ *nogi z ołowiu,*
- ✓ *końskie zdrowie,*
- ✓ *ciężkie powieki,*
- ✓ *cięty język,*
- ✓ *zakamarki serca,*
- ✓ *kulisy polityki,*
- ✓ *spektakl piłkarski,*
- ✓ *wyrzuty sumienia,*
- ✓ *kręgi władzy.*

Metafory mogą być w twórczości celem samym w sobie, tak jak to ma miejsce w poezji, bądź środkiem do celu, tak jak to się dzieje w innych dziedzinach twórczości, w których metafora ułatwia zrozumienie trudnych treści i pomaga znaleźć niebanalne nośniki dla nowych pomysłów.

Żeby proces tworzenia metafor był efektywny, czyli przyniósł przenośnie żywe i oryginalne, trzeba spełnić dwa podstawowe warunki:

1. **Trafność** – metafora musi być trafna, co oznacza, że zawiera opis ułatwiający zrozumienie trudnych treści lub poszerzający zakres informacji, które możemy wykorzystać w procesie twórczym. Nośnik, czyli obiekt (pojęcie, słowo), na które przenosimy znaczenie, powinien być tak dobrany, żeby nie trzeba było dodatkowych wyjaśnień, komentarzy, uzasadnień. Mówimy wtedy o metaforze nośnej.
2. **Odległość** – obiekt i nośnik powinny być od siebie odległe, bez ewidentnych związków między nimi (np. mózg – komputer; polityka – bitwa itp.)

## I. INKUBACJA – ILUMINACJA

### ZASADA

W czasie rozwiązywania trudnego problemu warto robić sobie przerwy na odpoczynek i odzyskanie świeżej perspektywy oraz po to, by nieśmiałe idee mogły dojrzeć i ujawnić się w akcie iluminacji. Należy być przygotowanym na iluminację i udokumentować ją na trwałe.

### WYJAŚNIENIE

Jedną z najpopularniejszych teorii twórczości jest koncepcja Grahama Wallasa, który wyróżnił w pracy twórczej cztery główne etapy:

1. **preparacja** (przygotowanie) – zbieranie danych, definiowanie problemu i inne czynności wstępne;

2. **inkubacja** – samoistne, nieświadome generowanie pomysłów, podczas którego świadomy umysł wykonuje zupełnie niezwiązane z problemem czynności;
3. **iluminacja** (ośnienie) – nagłe zrozumienie istoty problemu i dostrzeżenie rozwiązania;
4. **weryfikacja** – sprawdzenie, czy pomysł spełnia oczekiwane kryteria (czy jest sensowny, poprawny, oryginalny, użyteczny).

**Inkubacja**, która nas tu najbardziej interesuje, polega na tym, że twórca nie podejmuje świadomych prób generowania pomysłów rozwiązania problemu, wykonuje zgoła odmienne od jego natury czynności, zawiesza na jakiś czas wysiłek twórczy. Pielę ogródek, jeździ na rowerze, idzie w góry, bawi się z dzieckiem, ogląda filmy itp. – robi więc rzeczy kompletnie niezwiązane z treścią problemu, nad którym długo już się męczy. Psychoanalicy twierdzą, iż mimo tego umysł twórcy nadal „pracuje” nad problemem, lecz jest to proces nieświadomy. Pomysły dojrzewają w jego głowie, choć udający się na wycieczkę nie zdaje sobie z tego sprawy.

Spektakularnym zwieńczeniem tej fazy inkubacji jest **iluminacja**, określana również jako **ośnienie**, a bardziej naukowo jako **wgląd**. Przydarzyła się ona zanurzonemu w cieczy Archimedesowi, miał z nią ponoć do czynienia siedzący pod jabłonią Issac Newton, zapewne przydarzyła się również każdemu z nas, choć jej efektem nie było wiekopomne odkrycie.

Warto zastanowić się co z tej koncepcji wynika dla rozwoju naszej kreatywności. Wydaje się, iż przede wszystkim w czasie rozwiązywania złożonego problemu, zwłaszcza w fazie inercji (braku nowych pomysłów), należy robić sobie dłuższe przerwy na odpoczynek od problemu, po to, by dać szansę inkubacji oraz by nasze pierwsze i niedoskonałe pomysły dojrzały.

Jest mądrość w powiedzeniu, by przespać się z problemem, porzucić go na czas snu, wycieczki do lasu czy lektury książki. By uwolnić się od błędnych lub rutynowych nastawień, zyskać niezbędny dla twórczego widzenia dystans do problemu i tym samym przyjąć nową perspektywę – spojrzeć nań świeżym okiem.

## **J. TALENT**

### ZASADA

Wszyscy mamy zdolności ogólne i niejednokrotnie jakieś zdolności specjalne, a być może i talent. Warto zatem rozpoznać, co robimy na ponadprzeciętnym poziomie i w czym, w jakiej dziedzinie, mamy szczególne dokonania, a potem systematycznie rozwijać wiedzę i sprawności ważne w tej dziedzinie, albowiem zdolności – jak mięśnie – można powiększyć.

## WYJAŚNIENIE

Zamęt pojęciowy dotyczący talentu spowodowany jest tym, że myli się go ze zdolnościami i uzdolnieniami, a czasami ze zwyczajnymi umiejętnościami.

Przez **zdolności** rozumiemy na ogół:

1. Potencjalną cechę człowieka, dobrze zapowiadającą się sprawność w określonej dziedzinie prowadzącą do dużej efektywności w działaniu i uczeniu się, ale jeszcze nieurzeczywistnioną. To zdolność jako dyspozycja, która przy sprzyjających warunkach wychowawczych może się spełnić. W tym sensie mówimy, że jakiś uczeń jest zdolny, choć niczego ważnego jeszcze nie dokonał.
2. Aktualną właściwość człowieka, prowadzącą do szczególnego mistrzostwa w jakiejś dziedzinie. To umiejętność, sprawność wykonywania czegoś na ponadprzeciętnym poziomie, biegłość. W tym sensie mówimy o kimś, że ma zdolności językowe, plastyczne, muzyczne, techniczne czy sportowe.

Wyróżnia się **zdolności ogólne** oraz zdolności specjalne. O tych drugich mówimy jako o **uzdolnieniach**. Psychologowie definiują je jako zdolności kierunkowe, specjalne, odpowiednio ukierunkowane, które warunkują ponadprzeciętny poziom wykonania jakiegoś rodzaju działalności, na przykład naukowej, artystycznej, fizycznej, technicznej itp. Inaczej – zdolności specjalne: poznawcze, językowe, literackie, matematyczne, techniczne, muzyczne, plastyczne, pedagogiczne, społeczne i inne.

Wyróżnia się następujące rodzaje zdolności:

### 1. Zdolności ogólne (akademickie, poznawcze, szkolne):

- Ujawniają się w szybkości i efektywności uczenia się;
- Mają ścisły związek z poziomem inteligencji mierzonej przy pomocy testów psychologicznych;
- Ludzie o tych zdolnościach posiadają wyższe niż przeciętne możliwości językowe (w języku mówionym i pisanym) oraz matematyczne;
- Inne cechy osoby o tych zdolnościach: nadzwyczajna pamięć, zdolności rozumowania abstrakcyjnego, bogate słownictwo, rozległa wiedza.

### 2. Zdolności kierunkowe:

- Ujawniają się konkretnej dyscyplinie (np. muzyce, sporcie, sztukach plastycznych, szachach);
- Ujawniają się dosyć wcześnie i odpowiednio wspierane prowadzą do wybitnych osiągnięć;
- Cechy osób o tych zdolnościach: nie zawsze uzdolnieniu specjalnemu towarzyszy wysokie IQ, nadzwyczajna łatwość nabywania wiedzy lub sprawności w danej dziedzinie, wcześnie ujawniona predyspozycja do publicznych występów i pokazów („urodzony aktor”).

### 3. Zdolności twórcze:



- Manifestują się w umiejętności znajdowania nowych problemów i generowania nowych i oryginalnych rozwiązań;
- Osoby uzdolnione twórczo zadają dociekliwe pytania, poszukują rozwiązań nietypowych i mało popularnych, często buntują się przeciwko schematom i normom;
- Inne cechy uczniów twórczych: płynność i giętkość myślenia, otwartość na doświadczenia, bawienie się pojęciami (Co by było, gdyby...?), tolerancja dla ryzyka i podejmowanie wyzwań poznawczych. Nie muszą przejawiać wysokich zdolności poznawczych lub specjalnych, mają opinie niesfornych i kłopotliwych.

Psychologowie uważają, iż **talent** to specyficzny kompleks cech indywidualnych, ujawniających się już w okresie wczesnego dzieciństwa u niewielu osób, prowadzący do szczególnego mistrzostwa w jakiejś dziedzinie. Inaczej – bardzo wysoki poziom określonej zdolności specjalnej lub wiązki uzdolnień, które przejawiają się w ponadprzeciętnej łatwości nabywania wiedzy lub sprawności w jakiejś dziedzinie (talent muzyczny, plastyczny, aktorski, literacki itp.).

Dziecko utalentowane opisują takie cechy, jak: wybitna ciekawość poznawcza, zdolności obserwacyjne i badawcze, zadawanie oryginalnych pytań i kwestionowanie istniejącej wiedzy, zdolności przywódcze, szybkość i płynność mówienia, czytania, zdolności matematyczne. Nęcka wymienia dziewięć cech, dzięki którym możemy rozpoznać dziecko wybitnie uzdolnione (utalentowane):

1. **Ciekawość poznawcza** – dzieci wybitnie zdolne są szczególnie dociekliwe i interesują się żywo sprawami ogólnymi, ale i konkretnymi.
2. **Spostrzegawczość** – zdolne dziecko zauważa najdrobniejsze szczegóły, dostrzega podobieństwa i różnice pomiędzy obiektami i ideami.
3. **Zainteresowania** – uczeń zdolny ma szerokie i w wybranych dziedzinach bardzo pogłębione zainteresowania. Dotyczą one także poważnych i „dorosłych” problemów.
4. **Zamiłowanie do czytania**, „połykanie” lektur – dziecko zdolne bardzo dużo i szybko czyta, wskazuje prawdziwe zamiłowanie do czytania i ma ulubione dziedziny oraz lektury. Potrafi umiejętnie zreferować przeczytane treści.
5. **Wyobraźnia twórcza** – uczeń wybitnie zdolny ma łatwość w tworzeniu wyobrażeń i odtwarzaniu obrazów znanych. Jego wyobrażenia są dokładnie i oryginalne, potrafi generować obrazy rzeczy nieistniejących, zaskakujące i sensowne.
6. **Koncentracja i wytrwałość** – dziecko zdolne łatwo się koncentruje i to na dłuższy czas, jest odporne na zmęczenie.
7. **Samokrytycyzm** – zdolne dziecko stawia sobie wysokie wymagania, jest samokrytyczne i ciągle niezadowolone z własnych osiągnięć.
8. **Dojrzałość** – dzieci wybitnie zdolne często dorównują dorosłym poziomem

prowadzonej rozmowy, ich sądy są dojrzałe i uzasadnione. Osiągnięcia twórcze dzieci zdolnych niejednokrotnie dorównują dorosłym.

9. **Żwawość intelektualna** – dziecko zdolne łatwo popada w stan ekscytacji nowym problemem, czerpie przyjemność intelektualną z jego rozwiązywania. Obca jest mu apatia i znudzenie w sferze poznawczej.

### 3. Trening kreatywności, rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji

#### ZADANIE

##### ❖ *Niezwykłe zastosowania*

Wyobraźcie sobie zwykłą **szklankę** i zapiszcie na kartce tyle różnych jej zastosowań, ile zdołacie wymyślić. Pomysły zapisujcie w punktach, a potem zobaczymy, kto ma ich najwięcej. Nie muszą być poważne i realistyczne, mogą być zabawne oraz w konwencji bajki. Macie na to siedem minut.

Po upływie wyznaczonego czasu ustala się, kto ma najwięcej pomysłów i prosi o odczytanie pomysłów. Niczego nie wolno krytykować. Kolejne osoby odczytują tylko nowe pomysły, czyli te, których jeszcze nie było.

Następnie nauczyciel pyta uczniów, jaki wniosek wynika z porównania tych dwu liczb (rzecz jasna chodzi o większą efektywność pracy całej grupy niż jednostki). Nie jest wskazane, żeby nauczyciel sam ten wniosek wypowiadał. Uczniowie powinni jak najczęściej formułować konkluzje samodzielnie, ewentualnie z niewielką pomocą nauczyciela.

Bezpośrednim celem tego ćwiczenia jest zwrócenie uwagi uczniów na zjawisko tzw. **fiksacji funkcjonalnej**, czyli nadmiernego przywiązywania się do jednej funkcji pełnionej przez dany przedmiot. Na wszelkie zadania, które polegają na tworzeniu pomysłów powinno się przeznaczać więcej niż pięć minut, ponieważ dopiero po tym czasie odrywamy się od najbardziej banalnych, sztamkowych, codziennych skojarzeń.

#### **Propozycje innych przedmiotów do kreatywnego ich zastosowania:**

- kartka papieru A-4,
- płyta CD,
- piłka do gry w tenisa/golfa,
- balonik,

- cytryna, ziemniak, jabłko, jajko, pomidor itp.,
- kasztany, żołądźce itp.,
- zapalka, pudełko z zapalkami,
- cegła,
- kamienie/muszelki z plaży,
- ...

#### ZADANIE

##### ❖ *Dwanaście nazw*

- Właśnie otwierasz nową **księgarnię**. Wymyśl dwanaście nazw dla niej.
- Właśnie otwierasz nowy **sklep z butami**. Wymyśl dwanaście nazw dla tego sklepu.
- Właśnie otwierasz nową **kawiarnię muzyczną**. Proszę o podanie dwunastu nazw dla niej.
- Właśnie otwierasz nowy sklep z **narzędziami ogrodniczymi**. Jakie dwanaście nazw przychodzi ci do głowy?
- Właśnie otwierasz nową **kwiaciarnię**. Podaj dwanaście oryginalnych nazw.
- Właśnie otwierasz nowy sklep z **herbatami i kawą** z całego świata. Jakie dwanaście nazw proponujesz?
- Właśnie otwierasz nowy **klub jazzowy**. Zaproponuj dwanaście nazw dla klubu.
- Właśnie otwierasz nowy **salon fryzjerski**. Jakie dwanaście nazw salonu proponujesz?
- ...

#### ZADANIE

##### ❖ *Jak może być cena?*

Prosimy uczestników o wymyślenie jak największej ilości odpowiedzi na określone pytania, przy czym mogą mieć one formę zarówno przymiotników, jak i rzeczowników.

- Jaka może być **cena**?
  - (np. niska, wysoka, promocyjna, umowna, detaliczna, okazjna itd.).
- Jak może być **siatka**?
  - (np. szpiegowska, wędkarska, na zakupy itd.).
- Jakie mogą być **klucze**?
  - (np. do drzwi, do sekretu, do testu, żurawi itd.).

- Jakie mogą być **drogi**?
  - (np. kręte, proste, dojścia, życia itd.).
- Jakie może być **ognisko**?
  - (domowe, choroby, bieda, harcerskie itd.).
- Jaka może być **góra**?
  - (wysoka, niska, pieniędzy, kłopotów itd.).
- Jak może być **rzeka**?
  - (wartka, czysta, życia, samochodów itd.).

#### ZADANIE

##### ❖ *Inne znaczenie skrótów*

Wszyscy znają znaczenie skrótów, takich jak PCK, PKP, PZU. Zadanie polega na tym, żeby wymyślić zupełnie nowe i zabawne znaczenia istniejących skrótów, ale tak, by określały one istotne cechy danej organizacji. Podajemy przykładowe skróty:

**PCK, ZHP, PKS, PZU, PKP, PKO, BHP, ONZ**

#### ZADANIE

##### ❖ *Plener*

Zadanie /domowe/ dla uczniów polega na wykonaniu telefonem lub aparatem cyfrowym dziesięciu zdjęć, na wybrany z listy temat. Zdjęcia mogą być zrobione zarówno w obiektach, jak i najbliższym otoczeniu. Ważna jest pomysłowość i oryginalność opracowania tematu.

Oto przykłady tematów zdjęć:

- dzieci,
- zabawy,
- święta,
- problemy,
- przyroda,
- kultura,

- koła,
- trójkąty,
- samotność,
- małe i duże,
- kontrasty,
- stare i nowe,
- naturalne,
- sztuczne,
- piękne,
- emocje i uczucia,
- ...

Po wycieczce zdjęcia są prezentowane na dużym ekranie, ale ich autorzy nie ujawniają wylosowanych tematów – ich odgadnięcie jest zadaniem grupy.

#### ZADANIE

##### ❖ *Kolaż współczesności*

Niech uczniowie przyniosą do klasy materiały wizualne reprezentatywne dla dzisiejszej rzeczywistości: czasopisma ilustrowane, druki reklamowe, opakowania, próbki materiałów itp. Posługując się nożyczkami i klejem, mają sporządzić **kolaż** przedstawiający obraz współczesnego świata.

Propozycje tematów:

- dzieci,
- młodzież,
- środowisko naturalne,
- kultura,
- technika,
- święta, tradycje, obyczaje,
- problemy, dramaty,
- bohaterowie,
- prawo, normy, zasady,
- ...

#### ZADANIE

### ❖ *Co dwie głowy, to nie jedna*

Masz przed sobą kwadrat z wpisanymi w pola literami. W ciągu 10 minut wypisz jak najwięcej wyrazów, jakie dostrzegasz w ciągu liter. Połączenia liter mogą być dowolne: w bok, w dół, na skos, w tył.

B A R E

A S K S

O N E K

L U D O

ZADANIE

### ❖ *Tribondy*

Poszukiwanie czwartego słowa, które kojarzy się z trzema pozostałymi.

Przykładowe **tribondy**. W nawiasie umieszczono rozwiązania.

- barszcz – cukier – zarozumialec /**burak**/
- zastawa – gwarancja – tenis /**serwis**/
- kawa – pociąg – suwak /**ekspres**/
- ser – święto – sól /**feta**/
- stół – sekator – fryzjer /**nożyce**/
- futro – jama – mysz /**norka**/
- jogurt – antybiotyk – zakwas /**bakterie**/
- uczelnia – apel – Platon /**akademia**/
- kolor – owoc – pocisk /**granat**/
- zdjęcie – zęby – ciśnienie /**aparat**/
- wieżowiec – skała – rysunek /**blok**/
- pięść – kanciapa – ring /**boks**/
- pasy – Afryka – koniowate /**zebra**/
- funkcja – aktor – uprawa /**rola**/
- celebryta – niebo – Dawid /**gwiazda**/
- zapis – muzyka – odcień /**nuta**/
- deszcz – słońce – kolory /**tęcza**/
- księżyc – pieczywo – mak /**rogal**/
- kropka – stop – piktogram /**znak**/

- chodnik – odtwarzacz – blok /**plyta**/

Warto zachęcić uczniów do samodzielnego układania tribondów jako zagadek dla innych osób.

## ZADANIE

### ❖ *Pustynia Sonora*

#### **Opis sytuacji**

Sierpień, godzina 10 rano. Wasz samolot rozbił się przed chwilą na pustyni Sonora, w południowo-zachodniej części Stanów Zjednoczonych. Lekki, dwusilnikowy samolot z ciałami pierwszego i drugiego pilota spłonął. Nikt z was nie jest ranny.

Zanim nastąpił wypadek, pilot nie zdołał zawiadomić nikogo o waszym położeniu. Jednakże przed samym rozbiciem poinformował was, że znajdujecie się ok. 110 km na południowy zachód od osady górniczej, będącej najbliższym skupiskiem ludzkim w okolicy, przy czym samolot zboczył o około 100 km z kursu opisanego na planie lotu uwzględniającym widoczność obiektów ziemi.

Okolica jest zupełnie płaska. Oprócz rzadkich okazów dwóch gatunków kaktusów jest pozbawiona roślinności. W ostatniej prognozie pogody podano, że temperatura tego dnia wyniesie 45° C, co oznacza, że na powierzchni ziemi będzie 54° C.

Ubrani jesteście w letnie ubrania – bluzy i koszule z krótkimi rękawami, spodnie, skarpetki, letnie obuwie. Każdy posiada chusteczkę do nosa. W sumie macie kilkadziesiąt dolarów w banknotach, paczkę papierosów i pióro kulkowe.

#### **Zadanie**

Zanim samolot stanął w płomieniach udało się wam uratować 15 następujących przedmiotów:

- latarka na 4 baterie
- scyzoryk
- lotnicza mapa terenu
- plastikowy płaszcz przeciwdeszczowy
- kompas
- opatrunek gazowy
- pistolet (naładowany)
- spadochron (biało-czerwony)
- sól w tabletkach (1000 sztuk)

- ok. 1 litr wody na osobę
- książka „Jadalne zwierzęta na pustyni”
- okulary słoneczne (1 na osobę)
- 2 litry wysokoprocentowej wódki
- 1 okrycie wierzchnie na osobę
- lusterko

Waszym zadaniem jest ocenić stopień przydatności tych przedmiotów dla waszego przeżycia według następującej skali ocen: 1 – rzecz najbardziej potrzebna, 15 – najmniej potrzebna. Następnie należy porównać swoje ustalenia z opinią eksperta.

### **Założenia:**

Liczba osób, która przeżyła katastrofę jest taka sama, jak liczba osób w waszej grupie.

Grupa postanowiła pozostać razem.

Wszystkie przedmioty są w dobrym stanie.

### **Opinia eksperta i uzasadnienie**

#### **1. LUSTERKO**

Spośród wszystkich przedmiotów lusterko jest najważniejsze. Jest to najskuteczniejsze posiadane narzędzie, przy pomocy którego możesz przesłać wiadomość, o tym gdzie jesteś. W słoneczny dzień lusterko może wytworzyć światło o mocy od 5 do 7 milionów kandel. Odbity promień słoneczny jest widoczny poza linią horyzontu. Nawet gdybyś nie miał ze sobą żadnego innego przedmiotu, to i tak miałbyś ponad 80% szans na to, że zostaniesz odnaleziony i uratowany w ciągu pierwszych 24 godzin.

#### **2. JEDNO WIERZCHNIE OKRYCIE NA OSOBE**

Gdy już masz system łączności, pozwalający ci poinformować innych gdzie jesteś, kolejną sprawą będzie zmniejszenie odwodnienia organizmu. 40% wody traconej w wyniku odwodnienia ciała następuje w trakcie pocenia się i oddychania. Ubytek wody z powodu oddychania można znacznie ograniczyć, gdy zachowa się spokój. Wierzchnie okrycie, chociaż to może wydawać się paradoksem, jest najlepszym sposobem zapobiegania nagrzaniu się ciała. Bez niego okres przeżycia skróciłby się, co najmniej o jeden dzień.

#### **3. LITR WODY NA OSOBE**



Mając tylko dwa pierwsze przedmioty, mógłbyś prawdopodobnie przeżyć trzy dni. Choć litr wody nie przedłuży w sposób znaczący okresu przeżycia, pozwoli zmniejszyć skutki odwodnienia organizmu. Najlepiej pić wodę wtedy, gdy jest się spragnionym, co pozwala zachować pełną świadomość pierwszego dnia. Wtedy bowiem trzeba podjąć najważniejsze decyzje i zbudować schronienie.

#### **4. LATARKA (NA 4 BATERIE)**

Jedynym szybkim i niezawodnym urządzeniem, przy pomocy którego można wysłać sygnały nocą jest latarka. Latarka i lusterko dają możliwość wysyłania sygnałów przez 24 godziny na dobę. Można jej również używać w różnych celach w trakcie dnia. Górna część latarki z reflektorkiem i soczewką może być pomocniczym przyrządem sygnalizacyjnym lub służyć do rozpalenia ognia. Pojemnik na baterie może być używany do kopania lub jako pojemnik na wodę w procesie destylacji (zobacz plastikowy płaszcz przeciwdeszczowy).

#### **5. SPADOCHRON (CZERWONO-BIAŁY)**

Spadochron może służyć zarówno jako osłona, jak i urządzenie sygnalizacyjne. Kaktusy saqaro mogą spełnić rolę słupa namiotowego, na którym będzie on rozpięty, a jego linki można potraktować jako linki namiotu. Da on tyle cienia, że temperatura w miejscu przez niego osłoniętym obniży się o 20%.

#### **6. SCYZORYK**

Choć scyzoryk nie jest tak ważny jak pięć pierwszych przedmiotów, to jednak przyda się do zmontowania schronienia oraz ścinania twardych kaktusów zawierających wodę. Wysoka ocena scyzoryka wynika z niezliczonych możliwości wykorzystania go.

#### **7. PLASTIKOWY PŁASZCZ PRZECIWDESZCZOWY**

Umożliwia zbudowanie słonecznego aparatu destylacyjnego. Jeżeli wykopie się w ziemi dołek i umieści nad nim rozpostarty płaszcz przeciwdeszczowy, to w wyniku różnicy temperatur nastąpi parowanie wilgoci ze zmoczonej moczem ziemi oraz kawałków kaktusa. Wilgoć skropli się na wewnętrznej stronie płaszcza. Jeżeli w środku plastikowej powłoki umieścimy mały kamyk, powstanie czasza, z której skroplona woda będzie spływać do pojemnika na baterie umieszczonego w środku dołka. Tym sposobem da się uzyskać około jednego litra wody dziennie.

#### **8. PISTOLET (NAŁADOWANY)**

Pod koniec drugiego dnia mogą wystąpić poważne zaburzenia mowy i prawdopodobnie nie będziesz mógł chodzić. W takiej sytuacji pistolet byłby przydatny, jako środek sygnalizacyjny, a poza tym przy pomocy nabojów łatwo jest rozpalić ogień. Trzy szybko następujące po sobie wystrzały są międzynarodowym sygnałem alarmowym. Z posiadania pistoletu wynikają jednak także zagrożenia. W wyniku zwiększającego się odwodnienia organizmu pojawiać się będzie zniecierpliwienie, irytacja i skłonności do irracjonalnego zachowania. Dlatego też najistotniejsze decyzje należy podjąć zanim zacznie się proces odwodnienia. W takiej sytuacji posiadanie tak śmiertelnie niebezpiecznego narzędzia stanowi prawdziwe zagrożenie dla grupy. Przyjmując, że nie zostanie ono użyte przeciw ludziom, mogłoby być wykorzystane do polowania, co jednak w rezultacie oznaczałoby całkowicie bezsensowny wysiłek - nawet gdyby komuś udało się zabić przy pomocy tego pistoletu, co jest mało prawdopodobne, to jedzenie mięsa doprowadziłoby do gwałtownego wzrostu odwodnienia, ponieważ w trakcie trawienia organizm zużywa znaczne ilości wody.

## **9. JEDNA PARA OKULARÓW SŁONECZNYCH NA OSOBE**

W warunkach intensywnego nasłonecznienia typowego dla pustyni poważnym problemem, zwłaszcza pod koniec drugiego dnia, będzie świetlne zapalenie spojówek i słoneczne zapalenie siatkówki. Ciężko rzucający przez rozpięty spadochron stanowiący osłonę oraz posmarowanie twarzy wokół oczu sadzą z rozbitego samolotu powinno zmniejszyć te dolegliwości. Wykorzystanie chusteczki do nosa lub gazy z opatrunku, jako zasłony na twarz zlikwidowałoby wszystkie problemy związane ze wzrokiem. Okulary stanowiłyby rozwiązanie komfortowe.

## **10. OPATRUNEK GAZOWY**

Z powodu niskiej wilgotności powietrza pustynia uważana jest za jedno z najmniej zakaźnych miejsc na świecie. W wyniku odwodnienia krew ulega zagęszczeniu, nie zachodzi niebezpieczeństwo krwawienia, o ile nie zostanie uszkodzona tętnica. Opatrunek można wykorzystać jako sznurek lub do owinięcia nóg oraz głowy, jako ochronę przed słońcem.

## **11. KOMPAS**

Poza tym, że odbijając promienie słoneczne kompas może służyć, jako urządzenie sygnalizacyjne, sam jest niemal bezużyteczny. Łatwy dostęp do kompasu mógłby zainspirować kogoś do niebezpiecznej sytuacji, czyli samodzielnego oddalenia się.

## **12. LOTNICZA MAPA TERENU**

Mogłaby się przydać do rozpalania ognia lub służyć jako papier toaletowy. Jedna osoba mogłaby też wykorzystać ją jako daszek przeciwsłoneczny. W zasadzie jednak jest bezużyteczna, a nawet niebezpieczna, ponieważ mogłaby zachęcić kogoś do oddalenia się.

### **13. KSIĄŻKA „JADALNE ZWIERZĘTA PUSTYNI”**

Problemem, wobec którego stanie grupa będzie odwodnienie, a nie głód. Zwierzęta pustyni, chociaż liczne, rzadko dają się dostrzec, ponieważ leżą w bezruchu, co także powinni robić rozbitkowie. Spożycie białka spowodowałoby wzmożone zapotrzebowanie na wodę. Ogólna zasada mówi: jedz tylko pod warunkiem, że masz dużo wody.

### **14. DWA LITRY WYSOKPROCENTOWEJ WÓDKI**

Jeżeli ktoś umiera z powodu nadużycia alkoholu, to zwykle dzieje się to z powodu odwodnienia. Organizm traci ogromną ilość wody na wydalanie alkoholu. W tej sytuacji spożycie wódki mogłoby mieć skutek śmiertelny.

### **15. SÓL W TABLETKACH**

Wraz ze wzrostem odwodnienia wzrasta poziom soli we krwi, podawanie soli bez dużej ilości wody sprawiłoby, że organizm pozbywałby się nadmiaru soli wraz z wodą. Skutek byłby taki sam, jak w przypadku picia wody morskiej

## **ZADANIE**

### **❖ *Odpowiedzialne zakupy***

(Źródło: <https://www.globalna.edu.pl/pliki/poker-karty-i-plansza.pdf>)

**Poker kryterialny** polega na negocjowaniu decyzji o hierarchii bądź ocenie faktów, wydarzeń lub problemów. Może być wykorzystywana jako wprowadzenie do tematu lekcji lub na zajęciach podsumowujących i utrwalających wiadomości.

Zapewnia kształcenie umiejętności skutecznego komunikowania, prezentacji własnego punktu widzenia, uwzględniania poglądów innych, podejmowania indywidualnych i grupowych decyzji. Jest dobrym przygotowaniem do publicznych wystąpień.

Do gry potrzebne są plansze i zestawy kart z hasłami dotyczącymi określonego zagadnienia. Plansza do gry może mieć dwa lub trzy pola.

## **PRZEBIEG**

**Etap I.** Nauczyciel dzieli klasę na zespoły i ustala reguły gry. Jeden z uczniów rozdaje karty graczom w grupie.

**Etap II.** Uczeń rozpoczynający grę wybiera ze swojego zestawu kartę z hasłem, które według niego jest najważniejsze i kładzie ją na polu z kryteriami pierwszorzędnymi. Kolejni uczniowie postępują tak samo aż do wyczerpania kart. W trakcie gry, po uzgodnieniu w grupie, może mieć miejsce zmiana miejsca karty między polami.

**Etap III.** Przedstawiciele grup prezentują swoje plansze i odczytują kryteria, które uznali za pierwszorzędne oraz uzasadniają swój wybór. Nauczyciel lub uczeń zapisuje kryteria pierwszorzędne na tablicy.

### **Zestaw kart do pokera kryterialnego pt. „Odpowiedzialne zakupy”:**

- kupowanie produktów trwałych,
- kupowanie produktów wysokiej jakości,
- kierowanie się ceną produktu,
- wybieranie produktów przedsiębiorstw, kierujących się nie tylko chęcią zysku ekonomicznego, ale także zasadami dotyczącymi środowiska naturalnego i etyki,
- używanie wielorazowych toreb na zakupy,
- kupowanie produktów bez opakowania lub w opakowaniu ekologicznym,
- kupowanie produktów przyjaznych środowisku, z certyfikatami ekologicznymi,
- kupowanie rzeczy bezpośrednio od producenta,
- kupowanie produktów, które w razie potrzeby będzie można naprawić ,
- kupowanie produktów wyprodukowanych lokalnie (w najbliższej okolicy, w Polsce),
- wybieranie produktów sprawdzonych marek,
- kupowanie tylko rzeczy naprawdę potrzebnych,
- kupowanie produktów intensywnie reklamowanych,
- kupowanie produktów używanych
- kupowanie produktów zdrowych i bezpiecznych
- kupowanie produktów które się szybko zużywają lub nie psują (np. proszek do prania, płyn do mycia naczyń) w dużych opakowaniach
- wcześniejsze przygotowanie listy zakupów i trzymanie się jej
- kupowanie produktów ładnie, zachęcająco opakowanych
- kupowanie produktów, które po zużyciu nadają się do recyklingu
- dokładne czytanie metki (skład, pochodzenie, trwałość, warunki gwarancji, certyfikaty i ekoznaki)
- unikanie produktów firm, które są znane z tego, że niszczą środowisko
- niekupowanie rzeczy, z których korzystamy rzadko, a można je pożyczyć, ewentualnie kupno tej rzeczy wspólnie z kimś, np. namiot, kosiarka, książka

- unikanie zakupów w barach czy kawiarniach, w których wykorzystuje się naczynia jednorazowe,
- unikanie w miarę możliwości produktów, które po zużyciu stają się niebezpiecznymi odpadami (baterie, lakiery, leki),
- wybieranie produktów oznaczonych certyfikatem „Sprawiedliwy Handel” (Fairtrade),
- nie kupowanie produktów producentów znanych z łamania praw człowieka (np. wykorzystywanie dzieci, pracy niewolniczej czy zmuszanie do pracy w złych warunkach),
- każdorazowe sprawdzanie kraju pochodzenia produktu.

## ZADANIE

### ❖ *Wymyśl skuteczną reklamę*

Grupa może pracować w parach lub zespołach dwu-, trzy-, czteroosobowych. Zadanie polega na wymyśleniu skutecznej reklamy podanego przez prowadzącego produktu.

Wszystkie zespoły muszą zastanowić się nad cechami, właściwościami produktu, wypisać na kartce, z czym kojarzy się im reklamowany produkt, jego wygląd, nazwę, działanie oraz osoby, do których reklama ma być adresowana.

Następnie należy opracować: slogan reklamowy, reklamę radiową oraz opowiadanie, co pojawi się na plakacie lub filmie reklamującym dany produkt, zastanowić się nad użyciem metafory.

### **Proponowane produkty:**

- Tanie linie lotnicze „Złote Skrzydła” – samoloty mają pomalowane skrzydła na złoto.
- „Wanilia” – guma do żucia o smaku waniliowym.
- „Bulbek” – napój wieloowocowy, gazowany, w piszczącej butelce.
- „Super Czyścioch” - płyn usuwający między innymi plamy i napisy z markerów.
- „Niezbędnik nastolatka”.
- Woda mineralna butelkowana „Naturalna”.

Zadanie wymaga czasu. Należy przede wszystkim doprowadzić do przedstawienia pracy wszystkich grup oraz pomysłów przez wybranego przez grupę przedstawiciela.

/karta pracy/

- Produkt: .....

- Właściwości: .....
- Wygląd: .....
- Działanie: .....
- Odbiorca: .....
- Skojarzenia: .....

**Hasło reklamowe:**

**Plakat:**

**Reklama kinowa lub telewizyjna:**

**Reklama radiowa:**

ZADANIE

❖ *Kto hoduje rybki ?*

Legenda mówi, że zadanie to zostało wymyślone przez Alberta Einsteina.

5 ludzi zamieszkuje **5 domów** w 5 różnych kolorach.

Wszyscy palą **papierosy** 5 różnych marek i piją 5 różnych **napojów**.

Hodują **zwierzęta** 5 różnych gatunków.

Pytanie: **Kto hoduje rybki?**

- ✓ Norweg zamieszkuje pierwszy dom.
- ✓ Anglik mieszka w czerwonym domu.
- ✓ Zielony dom znajduje się po lewej stronie domu białego.
- ✓ Duńczyk pija herbatkę.
- ✓ Palacz Rothmansów mieszka obok hodowcy kotów.
- ✓ Mieszkaniec żółtego domu pali Dunhille.
- ✓ Niemiec pali Marlboro.
- ✓ Mieszkaniec środkowego domu pija mleko.
- ✓ Palacz Rothmansów ma sąsiada, który pija wodę.
- ✓ Palacz Pall Malli hoduje ptaki.
- ✓ Szwed hoduje psy.
- ✓ Norweg mieszka obok niebieskiego domu.
- ✓ Hodowca koni mieszka obok żółtego domu.
- ✓ Palacz Philip Morris pija piwo.
- ✓ W zielonym domu pija się kawę.

	Dom 1	Dom 2	Dom 3	Dom 4	Dom 5
Narodowość					
Kolor domu					
Co pali?					
Co pije?					
Co hoduje?					

## Rozwiązanie

	Dom 1	Dom 2	Dom 3	Dom 4	Dom 5
Narodowość	Norweg	Duńczyk	Anglik	Niemiec	Szwed
Kolor domu	żółty	niebieski	czerwony	zielony	biały
Co pali?	Dunhille	Rothams	Pall Mall	Marlboro	Philip Moris
Co pije?	woda	herbata	mleko	kawa	piwo
Co hoduje?	koty	konie	ptaki	RYBKI	psy

## ZADANIE

### ❖ *Problemy – ZAGADKI*

Pewien mężczyzna jest ubrany całkowicie na czarno. Ma czarne buty, skarpety, spodnie, sweter, rękawiczki i kominiarkę. Idzie ulicą, na której nie świeci się żadna latarnia. Nie widać też księżyca – jest nów, a niebo zachmurzone. Naprzeciw niego z dużą prędkością jedzie czarny samochód z wyłączonymi światłami – jednak w jakiś sposób kierowca widzi mężczyznę i zatrzymuje się.

**Jak to możliwe?**

**Jest dzień**

---

Kobieta ma dwóch synów, którzy urodzili się o tej samej godzinie, tego samego dnia, miesiąca i w tym samym roku. Nie są jednak bliźniakami.

**Jak to możliwe?**

**Kobieta urodziła trojaczki, czworaczki itd.**

---

Koń kosztuje dwanaście złotych, owca szesnaście, a hipopotam trzydzieści sześć.

**Ile kosztuje diugon?**

**Liczba liter x 4 zł = 24 zł**



Znalazłeś się w pokoju, którego ściany, sufit i podłoga są wykonane z bardzo trwałego, uszlachetnionego metalu. Pomieszczenie jest dźwiękoszczelne i ognioodporne, a jedynymi przedmiotami, które możesz wykorzystać w ucieczce z pokoju są:

- stara metalowa piła (niezdolna do przecinania metalu),
- dętka rowerowa z wentylem,
- drabina aluminiowa, dzięki której można sięgnąć ręką do sufitu.

Uwaga! W pokoju nie ma okien, ani żadnej innej możliwości porozumiewania się ze światem zewnętrznym.

**Co należy zrobić, by możliwie szybko uciec z pokoju?**

### **Wyjść przez drzwi**

---

Pewien przedsiębiorca zatrudnił po znajomości swojego przyjaciela na stanowisku stróża nocnego do pilnowania magazynu. Nowozatrudniony wspaniale spisywał się w pracy, przedsiębiorca był z niego bardzo zadowolony. Pewnego dnia przedsiębiorca miał udać się w ważną delegację służbową. Tuż przed wyjazdem przyszedł do niego ów przyjaciel i powiedział: „Słuchaj, nie jedź w tę podróż. Miałem w nocy dziwny, niepokojący sen, że ten pociąg się wykołei i wszyscy zginą!” Przyjaciel zastanowił się chwilę, lecz po chwili uznał, że być może jest coś w tym dziwnym przesłaniu. Zrezygnował z podróży. Następnego dnia oglądając wiadomości usłyszał, że pociąg faktycznie się wykołeił, a wszyscy pasażerowie zginęli. Jak tylko się o tym dowiedział poszedł do swojego przyjaciela-jasnowidza i dziękując mu serdecznie oznajmił: „Jesteś zwolniony!”.

**Dlaczego?**

### **Spał w pracy**

---

Amerykańska konstytucja mówi, że aby zostać prezydentem należy spełnić pięć warunków:

1. mieć więcej niż 35 lat
2. być obywatelem U.S.A.
3. mieszkać w Stanach od przynajmniej 14 lat
4. być urodzonym w Stanach Zjednoczonych

**Jaki jest piąty warunek?**

### **Trzeba zostać wybranym**

---

W kolejce do toalety stoją: Boczek, listonosz Edzio, Ferdek, Paździoch i Walduś.

Wiadomo, że:

- ✓ Paździoch skorzysta z toalety wcześniej niż Ferdek, ale później niż Edzio,
- ✓ Walduś i Edzio nie stoją bezpośrednio jeden za drugim,

✓ Boczek nie ma przed sobą ani za sobą Edzia, Paździocha ani Waldka.

**Kto za kim stoi?**

**Edzio, Paździoch, Walduś, Ferdek, Boczek**

---

## **Bibliografia**

Hamer H., *Klucz do efektywności nauczania. Poradnik dla nauczycieli*, Warszawa 1994.

Nęcka E., Orzechowski J., Słabosz A., Szymura B., *Trening twórczości*, Sopot 2013.

Szmidt K. J., *ABC kreatywności*, Warszawa 2010.

Szmidt K. J., *Trening kreatywności. Podręcznik dla pedagogów, psychologów i trenerów grupowych*, Gliwice 2013.

Szmidt K.J., *Warsztat kreatywnego myślenia*, w: „Charaktery. Magazyn psychologiczny” nr 2/2014.