

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIĄ

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Komunikacja niewerbalna

Autor: Oldrich Tegze

Tłumaczenie: Dorota Kwiatkowska,

Kamila Szymańska, Roman Tarajło

ISBN: 83-7361-961-5

Tytuł oryginału: Neverbální komunikace

Format: B5, stron: 536



Naucz się odczytywać ludzkie zachowania

- Rozpoznaj emocje na podstawie mowy ciała
- Odczytuj i właściwie interpretuj sygnały wysyłane przez innych
- Kontroluj własne zachowania

Od dawna wiadomo, że zachowanie, gesty i mimika odzwierciedlają emocje człowieka. Komunikaty niewerbalne stanowią potężne źródło informacji i często są łatwiejsze do odczytania niż słowa. Umiejętność obserwacji i poprawnego interpretowania zachowań innych ludzi przestała już być domeną agentów wywiadu i psychoanalityków. Dziś taka wiedza może się przydać niemal każdemu. Jedni wykorzystają ją podczas negocjacji handlowych, inni do załagodzenia sytuacji kryzysowej, a jeszcze inni do zyskania sympatii nowo poznanych osób.

Książka „Komunikacja niewerbalna” przedstawia sposoby analizy ludzkich zachowań oraz zasady prawidłowej ich interpretacji. Czytając ją, przekonasz się, że odczytywanie mowy ciała nie polega jedynie na przypisywaniu konkretnym gestom określonych podtekstów i znaczeń. Dowiesz się, jak na ludzkie zachowania wpływają emocje, czego można dowiedzieć się z ułożenia dłoni, sposobu poruszania się oraz mimiki twarzy. Nauczysz się kontrolować własne gesty i rozpoznawać stosunek innych ludzi do siebie na podstawie ich zachowania.

- Znaczenie komunikacji niewerbalnej
- Kształtowanie własnego terytorium
- Zależność między emocjami i zachowaniem
- Interpretacja sygnałów ciała
- Rozpoznawanie agresji i chęci dominacji
- Analiza charakteru pisma
- Komunikacja niewerbalna w miejscu pracy

Komunikacja międzyludzka to nie tylko słowa. Przekonaj się o tym

Spis treści

Co warto powiedzieć na wstępie	11
Fałszywe przekonania — rozczarowania i nowa inspiracja	19
Kilka małych paradygmatów	24
Znaczenie pojęcia komunikacja niewerbalna	29
Podstawowe doświadczenia — źródła i oparcie	36
Anatomia zachowań	41
Czy pod wpływem ewolucji nie czerwienieją policzki?	47
Komunikowanie się — podstawa egzystencji	49
Czujne uszy	53
Zachowania terytorialne	56
Jak się takie terytorium zdobywa i utrzymuje?	57
Jesteśmy bardziej ciałem czy duszą?	61
Naprawa zależności ciała i duszy	67
Terytorium, granice i hierarchizacja	71
Granice — bezpieczeństwo i niepewność	79
Hierarchizacja	84
Emocje i kształt	95
Emocje tworzą jak ręce rzeźbiarza	105
Postawa ciała a emocje	116
Podstawa fizjologiczna	131
Układ mięśniowy	139
Układ krążenia	149
Układ nerwowy	157
Mózg	168

Układ oddechowy	181
Oddech jako element diagnostyczny	195
Niepokój wewnętrzny i oddech	201
Energetyczna koncepcja postępowania i zachowań	205
Naładowanie i wyładowanie	210
Sygnały ciała i ich interpretacja	213
Patrzeć, rozumieć i czekać	215
Kryteria obserwacji	216
Kontekst — szersza zależność	224
Postawa	229
Chód	255
Sposób siedzenia	265
Ręce	283
Gesty	288
Tułów	309
Klatka piersiowa	311
Brzuch	314
Plecy	318
Miednica	323
Kark i szyja	331
Głowa	337
Mięśnie mimiczne	341
Brwi i czoło	345
Nos	349
Usta	350
Oczy	356
Ruchy gałek ocznych	360
Żuchwa i broda	365
Ruch w przestrzeni	369
Kontakt fizyczny (dotyk)	385
Agresja i agresywność	397

Głos	411
Ciało jak dziennik	421
Seksualność	433
Wrażliwe miejsca	449
Dominacja – podporządkowanie	459
Pismo jako źródło poznania	469
Przygotowanie własnego ciała	477
Kiedy napięcie mięśni jest większe	480
Coś szybkiego w ramach „pierwszej pomocy”	485
Nie tylko szybka rozgrzewka	488
Ćwiczenia w pojedynkę też są dobre	491
Bliskość i bezpieczeństwo pomagają w rozluźnieniu	493
Ograniczenie mówienia stymuluje inne umiejętności	496
W miejscu pracy	499
Terytorium	503
Intymność	505
Moje biurko, mój zamek	506
Zakończenie	519
Skorowidz	521

Fałszywe przekonania

— rozczarowania i nowa inspiracja

W PIGUŁCE: W życiu człowieka wiele problemów powstaje na skutek niesłusznych wyobrażeń na temat ludzi, zjawisk i sytuacji wokół niego. Jedną z przyczyn błędnych wyobrażeń są nierealne marzenia i wysiłki, by je zrealizować. Często wiele wyobrażeń po prostu przejmujemy od innych. Nie płyną one z naszych doświadczeń, nie przeszły procesu analizy ani sprawdzenia. Niekiedy przekazują je nam rodzice, kiedy indziej inni bliscy ludzie, czasami są to autorytatywne stwierdzenia przywódców religijnych lub wyniki badań naukowców, które nie należą do kręgu naszych zainteresowań lub przerosły nasze możliwości intelektualne. W pierwszych latach życia człowieka to zupełnie naturalne zjawisko. Wraz z postępem własnego rozwoju mamy jednak coraz więcej możliwości, by te wyobrażenia, poglądy i doświadczenia sprawdzać i korygować. Im wcześniej to zrobimy, tym szybciej staną się naprawdę naszymi. Odkrycie, że dane wyobrażenie jest fałszywe, nie zawsze musi być smutnym przeżyciem. Jest to przede wszystkim nowa przestrzeń i inspiracja do dalszego wzrostu i rozwoju. Jeżeli rozwiniemy w sobie dostateczną wrażliwość, będziemy potrafili korzystać z tego potencjału dla swojego dojrzewania. Pomocą może się stać umiejętność wykorzystywania pochodzących z naszego środowiska informacji zwrotnych, które są konsekwencją naszych działań oraz progresywny proces samodoskonalenia.

Każdy z nas ma swoją drogę pozyskiwania doświadczeń, bez względu na to, czy ten proces przebiega świadomie, celowo i systematycznie, czy też nie. Duży wpływ na zdobywanie doświadczeń ma jakość obserwacji. Sposób, w jaki przyglądamy się zachowaniom ludzi wokół siebie, w jaki się do nich odnosimy, składa się na jakość doświadczeń, które z nimi przeżywamy. Na obserwacje i oceny wpływają wiedza, nabyte stereotypy, postawy i wartości. Nie zawsze można łatwo odróżnić, czy prezentowane postawy, wartości i poglądy na świat są jedynie przejętymi od bliskich bądź od autorytetów, którym wierzymy, czy są wynikiem poznania wpływającego z osobistego zaangażowania i z własnych przeżyć.

Wiele podstawowych poglądów na świat przejęliśmy bezkrytycznie i spontanicznie od innych ludzi. Inne rodziły się w sposób bardziej konfliktowy. Istnieją takie poglądy, które w efekcie nabytych doświadczeń zostały sprawdzone i uznane za własne, jednak są i takie, które na to dopiero czekają.

Te stereotypowe wartości i poglądy, które człowiek przejmuje automatycznie, nie poddając ich wewnętrznej, krytycznej weryfikacji, będziemy nazywać *fałszywymi wyobrażeniami*. Z naszego punktu widzenia te fałszywe wyobrażenia nie prowadzą do głębszego poznania problematyki wszystkich obszarów przekazu pozawerbalnego. Co więcej, w przypadku wielu osób wyobrażenia te skrywają w sobie niebezpieczeństwo podejścia do tematu z chęcią zyskania przewagi lub władzy nad innymi ludźmi, co jest często

z kolei postrzegane jako źródło i oznaka własnego spokoju wewnętrznego. Przyjrzyjmy się niektórym z nich i posłużmy się nimi jako inspiracją do wspólnych przemyśleń.

Pierwszym fałszywym wyobrażeniem jest posiadanie umiejętności ukrywania przed innymi własnych przeżyć, uczuć, wyznawanych wartości itp. Źródłem tego pierwszego mitu jest bardzo powszechne marzenie o tym, by posiadać umiejętność czytania w ludzkich myślach, ale przy tym doskonale ukrywać swoje własne. Mit ten jest burzony stwierdzeniem, że prędzej czy później takie skrywane myśli tak czy inaczej wyjdą na jaw. Zależy to tylko od ilości czasu przeznaczonej na obserwację, od jej intensywności i od stopnia rozwoju umiejętności obserwacji.

Drugim fałszywym wyobrażeniem jest przekonanie, że zdobycie choćby częściowej wiedzy na temat komunikacji pozawerbalnej pozwoli na uzyskanie trwałej przewagi i władzy nad innymi ludźmi, ponieważ zawsze będziemy wiedzieli, co myślą i czują. Ten mit upada w zetknięciu z prawdą, że nie tylko *my* obserwujemy i oceniamy ludzi. Uczestnikami procesu komunikowania są także *oni*, którzy z kolei obserwują i oceniają nas.

Trzecim fałszywym wyobrażeniem jest domniemanie, że osoba, która przyswoi sobie wszystkie informacje o komunikacji pozawerbalnej w szerszym rozumieniu tego pojęcia, stanie się kimś w rodzaju nadczłowieka, w stosunku do którego prawa i interpretacja niewerbalności nie mają zastosowania. Takie myślenie jest nie tylko naiwne, ale i niebezpieczne.

Czwartym fałszywym wyobrażeniem jest przekonanie, że to, co obowiązuje nas teraz, będzie obowiązywać zawsze i niezmiennie. Pogląd, że jeżeli do jednej sytuacji przypiszemy charakterystykę osobowości, interpretację emocjonalną i myślową, to będzie ona dotyczyła innych sytuacji, bez względu na osobę i kontekst, nie jest trafny. W pewien sposób zawsze zaczynamy od początku — za każdym razem, w każdej nowej sytuacji, z nową osobą i w nowym otoczeniu. Może się nam to nie podobać, ale właśnie konieczność unikania stereotypów i utrzymywanie aktywnego kontaktu jest w tej pracy najbardziej fascynujące.

Obalając czwarte fałszywe wyobrażenie, wskazujemy na potrzebę położenia nacisku na poszukiwanie zależności i wyważenia danych dotyczących stopnia rozwoju jednostki (w podobnej sytuacji małe dziecko, dorastający nastolatek czy człowiek u schyłku swego życia będą się zachowywali w odmienny sposób), jego sytuacji społecznej (rodzina, przyjaciele) i szerszego kontekstu społecznego (stosunki w gminie, regionie czy kraju). Wyobraźmy sobie sytuację, kiedy człowiek zostaje unieruchomiony po wypadku. Innej reakcji na taki stan rzeczy należy oczekiwać od małego dziecka, młodego

chłopca, ojca — żywiciela rodziny, człowieka opuszczonego czy kogoś, kto jest u kresu życia otoczony kochającą rodziną. Dla każdego jest to bezspornie ciężkie przeżycie, ale osobista i społeczna sytuacja danego człowieka ma wpływ na jakość wewnętrznego przeżycia i jego zewnętrzne przejawy, zarówno jeśli chodzi o ich intensywność, jak i długość oraz częstotliwość występowania.

Następny przykład. Reakcję emocjonalną osoby, której ukradziono 1000 złotych należy postrzegać i rozumieć w szerszym kontekście sytuacji. Inaczej ta reakcja będzie wyglądała w przypadku człowieka bardzo bogatego, inaczej w przypadku, jeśli to były ostatnie pieniądze. W obydwóch przypadkach mamy do czynienia z człowiekiem okradzionym, jednak egzystencja jednego z nich została zagrożona, a drugiego nie. Jeden może zdziwić obserwatora swoim dramatycznym, głośnym przeżywaniem, a drugi sprowokuje pytanie, jak ktoś okradziony może być tak spokojny.

Bez wkomponowania w obserwację przytoczonych przykładów osobowościowych, socjalnych i społecznych aspektów, bez poszukiwania odpowiedniej oceny wszystkich czynników wpływających na nie, trudno jest je zrozumieć i ocenić ich wartość.

Piątym fałszywym wyobrażeniem jest twierdzenie, że człowiek jest osobowością wyjątkową i niepowtarzalną. Jest ono zrozumiałe, ale już trudniejsze do obalenia. Pozwalam sobie na to prowokacyjne stwierdzenie. Aby nie doszło do kolizji z czwartym fałszywym wyobrażeniem, postaram się sprecyzować to twierdzenie i wskazać różnice.

Czy można powiedzieć, że spokojna reakcja bogatego człowieka na stratę pieniędzy jest dowodem na różnice w jakości i przebiegu jego życia emocjonalnego? Na pewno nie! Reakcja i zachowanie tej osoby nie byłyby zapewne takie same, gdyby chodziło o większą stratę. Fizjologiczne podstawy przeżywania są u wszystkich ludzi jednakowe. Płacz, śmiech, smutek, ból, miłość, agresja, radość itp. są doznaniem wszystkich ludzi na całym świecie i wywołują one podobne fizjologiczne objawy u wszystkich.

Przechodzimy przez takie same fazy rozwoju i musimy spełniać takie same rozwojowe zadania.

Dojrzewanie chłopca, przemiana dziewczynki w kobietę — to proces jednakowy zarówno dla Eskimosów, jak i dla Pigmejów w Afryce. Różnimy się szeregiem szczegółów, takich jak intensywność, długość i częstotliwość indywidualnych reakcji. Detale te stanowią swoisty identyfikator naszego rozwoju lub odmienności kultur, w których żyjemy. Ale w znaczeniu ogólnie podkreślanej wyjątkowości i niepowtarzalności poszczególnych osób, twierdzenie, że każdy człowiek jest indywidualnością całkowicie różniącą

się od innych ludzi, nie jest do końca prawdziwe. Z drugiej strony twierdzenie, że każdy z nas jest wyjątkowy, niepowtarzalny i oryginalny, ma swój sens: swoją potrzebą bycia wyjątkowym przestajemy się od siebie różnić.

Nie jest moją intencją, aby te twierdzenia zostały odebrane przez Czytelnika jako chęć niszczenia lub niedoceniańa przeżywania samego siebie w bogactwie swojej indywidualności. Życzyłbym tylko sobie, abyśmy skupiając się na sobie nie zapominali, że tego, co nas łączy jako ludzi, jest o wiele więcej i że jest to ważniejsze niż to, co nas w drobnych szczegółach różni.

Szósty fałszywym wyobrażeniem jest twierdzenie, że kultura lub system społeczny może decydować o istnieniu lub nieistnieniu podstawowych ludzkich emocji. Nie jest to prawdą. Kultura decyduje jedynie o ich zewnętrznych przejawach, stanowi kryteria oceny człowieka i ma wpływ na identyfikowanie się z nią.

Żadna z despotycznych, faszystowskich czy komunistycznych dyktatur nie zniszczyła pragnienia ludzi poszukiwania sensu swej egzystencji. Żaden reżim nie potrafił zaprogramować „kiedy”, w „kim” i „jak” się ludzie mają zakochiwać ani nie był w stanie wmówić im swojego „jedynie słusznego” wyobrażenia o trwałym szczęściu. Żaden reżim nie potrafił ludziom zabronić poszukiwania rozbieżności pomiędzy tym, co ich przywódcy mówili, a tym, co robili. Kiedy ludzie takie rozbieżności dostrzegli — był to pierwszy krok do rozpadu zniewalającego systemu.

Siódme fałszywe wyobrażenie polega na ślepej wierze, że istnieje coś lub ktoś, kto może w naszym życiu zrobić coś za nas. Ani ta książka, ani żaden duchowy przywódca nie zdejmie z nas odpowiedzialności za własne czyny. Musimy zbierać własne doświadczenia, uczyć się na nich, przeżywać sami swoje życie, starać się je zrozumieć i nadać mu sens. Wszystko wokół nas to tylko bodźce i inspiracje, które można, ale których nie trzeba przyjmować. Jeżeli nie zaczniemy pracować na własnych doświadczeniach ze zdobytymi informacjami o komunikacji pozawerbalnej, jeżeli wszystko tylko przyjmujemy i nie skonfrontujemy z rzeczywistością, grozi nam, że uwierzimy w istnienie książki, która wszystko wyjaśni. Zarówno o komunikacji pozawerbalnej, jak i o mowie ciała. I udzieli odpowiedzi na wszystkie pytania.

Ostatnim, **ósmym** fałszywym wyobrażeniem jest pogląd, że bez bezpośredniego kontaktu z człowiekiem, bez wysłuchania choćby jednej jego osobistej wypowiedzi, możemy go w pełni poznać. Jeśli poprzestaniemy jedynie na analizie sygnałów płynących od drugiej osoby, jego czynów, na znajomości praw fizjologii, powstawania i ewolucji emocji, nie wystarczy

to do prawidłowego odczytywania mowy ciała. Wszystkie narzędzia pozostają tylko narzędziami.

Praca przy burzeniu tych fałszywych wyobrażeń mogłaby przynieść coś pozytywnego. Na przykład wiedzę, że nabyte umiejętności i wiedza z dziedziny komunikacji pozawerbalnej rozwijają zdolności lepszego rozumienia innych ludzi i tworzenia takich związków, które mogą wzbogacać wewnętrznie obie strony. Zdolność nawiązywania głębszych związków z drugim człowiekiem i możliwość przeżywania ich w pełni stanowi istotę człowieczeństwa.

Kilka małych paradygmatów

Tytuł tego podrozdziału wskazuje, że chciałbym wyznaczyć jakieś podstawowe ramy, schematy i punkty wyjścia dla naszych rozważań o rzeczach i zjawiskach. Celem tego jest ujednolicenie naszego spojrzenia na całą problematykę, a nie próba negacji lub zmiany dotychczasowych doświadczeń życiowych Czytelnika. Nie chcę, żeby Czytelnik patrzył na świat moimi oczyma, choć uważałbym za pożyteczne, gdybyśmy w czasie, który razem spędzimy przy tej książce, spróbowali patrzeć na rzeczy w podobny sposób. Byłbym zadowolony, gdyby Czytelnik przyjął mój sposób widzenia, podobnie jak to robią badacze, którzy co prawda nie wierzą we wszystko, ale też nie odrzucają wszystkiego zaraz na wstępie.

Paradygmat jest swego rodzaju poglądem na problem, pewnym „ograniczonym” sposobem myślenia o problemie. To kierunek, którym przebiega nasze myślenie w stosunku do danej problematyki. W tym może trochę przypominać fałszywe wyobrażenie, o których pisałem w poprzednim podrozdziale.

Podstawą proponowanego przeze mnie tu poglądu jest fakt, że wszystko, co człowiek aktywnie wytworzył lub tylko pasywnie konsumuje, wszystko, co w życiu robi, pozwala nam „wejść” do jego wewnętrznego świata i poznać go jako osobowość z całym jej bogactwem. Wszystkie czyny człowieka mają więc wartość diagnostyczną. Mówią o tym, co się w nim dzieje, jakie ma życzenia, jakimi wartościami się kieruje, czego się boi i tym podobne. Wszystkie drogi prowadzą do wnętrza człowieka.

Nasz **pierwszy** paradygmat mówi — każdy produkt człowieka, czyn czy zachowanie, obserwowany bezpośrednio lub przez jakiś pryzmat, może zostać uchwycony i przeanalizowany przez obserwatora. Może to stanowić drogę do poznania człowieka.

Drugi paradygmat wynika z przyjęcia, że w każdym człowieku istnieje skłonność do samorealizacji, używania i rozwijania swojego potencjału w procesie rozwoju i dojrzewania. Realizacja ta odbywa się w interakcji genetycznych i społecznych potencjałów w prostej zależności: reakcje ciała — przeżywanie — myślenie — zachowanie i działanie — ocena informacji zwrotnej — autoregulacja i stymulacja własnego rozwoju. Stopień współgrania poszczególnych procesów określa jakość i rozmiar samorealizacji i zadowolenie człowieka z jego życia.

Trzecim paradygmatem jest spojrzenie na człowieka jako na jednostkę pozostającą w żywym kontakcie ze swoim wewnętrznym i zewnętrznym środowiskiem, poszukującą logicznego wytłumaczenia dla zjawisk zacho-

dzących dookoła, chcąc zrozumieć procesy i przemiany w sobie i zastanawiając się nad sensem swego istnienia.

Ta komunikacja przebiega na płaszczyźnie fizycznej, biologicznej, neurofizjologicznej i społecznej. Fizyczna komunikacja określa kontakt człowieka z jego środowiskiem — wpływ klimatu, czystość środowiska itp. Płaszczyzna biologiczna jest reprezentowana przez takie procesy, jak rozwój i funkcjonowanie wszystkich narządów i układów, dojrzewanie płciowe lub starzenie się. Płaszczyzna neurofizjologiczna to taka, gdzie kontakt ze środowiskiem zewnętrznym nawiązuje się za pomocą zmysłów i kieruje się ważnymi funkcjami życiowymi. Płaszczyzna społeczna to kontakt z ludźmi, kulturą, kwestie moralności itp.

Czwarty paradygmat mówi, że człowiek nie może być jedynie obiektem badań, ale przede wszystkim partnerem w badaniach. Nie jest możliwe, żebyśmy bez aktywnej pomocy drugiego człowieka mogli poznać bogactwo jego życia wewnętrznego w całej pełni oraz wszystkie szczegółowe zależności działające obecnie na jego stan psychiczny. Analiza dzieła odkryje głęboki smutek odczuwany przez autora, jednak poznanie przyczyn tego smutku i tego, w jaki sposób się rozwinął bez znajomości realiów życia autora, nie jest możliwe. Nie jesteśmy i nie możemy być prorokami. Sto razy ważniejsze jest to, co człowiek przeżywa i co uważa za swoje wewnętrzne realia niż to, co my myślimy, że przeżywa. Nawet jeżeli później okazałoby się, że nasze interpretacje były poprawne, nie forsujemy swoich prawd za wszelką cenę. Blokuje to nasz kontakt z drugim człowiekiem.

Piąty paradygmat mówi, że rozumienie człowieka (wyrażane także środkami pozawerbalnymi) w całym jego bogactwie, ze wszystkimi jego cechami dobrymi i złymi, jasnymi i ciemnymi stronami jego osobowości nie może być automatycznie utożsamiane z wyrażeniem zgody na to, co dana osoba robi i co myśli. W życiu codziennym zdarza się, że jeżeli powiemy do kogoś „ja cię rozumiem”, bywa to odebrane przez daną osobę i otoczenie jako „zgadzam się z tobą”. Pamiętajmy więc, aby precyzyjnie rozróżniać te dwie wartości. Pozwoli to na uniknięcie nieporozumień i pozytywnie wpłynie na jakość kontaktów.

Szósty paradygmat mówi, że należy respektować zasadę, że informacje zdobyte na temat człowieka poprzez analizę niewerbalnych przekazów, powinny być udzielane w formie przystępnej, w odpowiednim czasie i z wewnętrzną pewnością, że nie chcemy drugiej osoby w oczywisty sposób zranić. I to bez względu na to, czy występujemy w roli specjalisty od komunikacji, czy też zwykłego człowieka. Ten paradygmat nie wyklucza konfrontacji. Za przejaw nieodpowiedzialności możemy potraktować sytuację,

kiedy analiza przekazu pozawerbalnego i mowy ciała była przeprowadzana głównie w celu zaspokojenia swojej ciekawości lub zdobycia poczucia przewagi.

Siódmy paradygmat mówi, że koniecznością jest respektowanie wszystkich przekazów, które w komunikacji międzyludzkiej są traktowane jako obrona. Każda obrona jest uzasadniona. Jest sposobem, w jaki ludzie przejawiają dbałość o siebie.

POTENCJAŁ INTERPRETACYJNY I ZNACZENIE PRZEKAZU: Zrozumienie nierealności oczekiwań i fałszywości niektórych wyobrażeń o możliwościach wykorzystania komunikacji niewerbalnej może pomóc w poprawie jakości prowadzonych obserwacji i osiągnąć większy potencjał w kontaktach z innymi ludźmi. Demaskując nierealność oczekiwań, pogłębialiśmy proces samopoznawania.

Każda analiza opiera się na podstawowych założeniach, na spojrzeniu na problem. Znając punkt wyjścia i własne nastawienie można przewidzieć, które elementy analizy zostaną zaakcentowane, które pominięte i w jaki sposób zdobyte informacje zostaną wykorzystane. Paradygmaty przedstawiają przede wszystkim konieczność korekty wewnętrznego nastawienia. Przekaz pozawerbalny w całej szerokości tego pojęcia jest tylko jedną z dróg do poznawania innych ludzi.

PRZYKŁAD Z PRAKTYKI: Najprostsze sprawy bywają najtrudniejsze do odkrycia. Mówi o tym ludzkie doświadczenie, pisze się o tym w wielu książkach. Kiedykolwiek ta prawda pojawi się w rozmowie, trudno jej coś zarzucić, jednak bez osobistego doświadczenia staje się tylko pustą frazą. Jeżeli człowiek po długim i skomplikowanym poszukiwaniu odkryje prostą prawdę, ukrytą na przykład za problemem w stosunkach partnerskich albo związaną z procesem samopoznawania, potwierdzi ją własnym doświadczeniem.

W całym szeregu grup (osobistego rozwoju, menedżerskich czy terapeutycznych) zajmujemy się pracą o różnej tematyce. Tematy najbardziej interesujące ludzi często się powtarzają. Czasami chodzi o tematy związane z pracą bezpośrednią (agresja, układy partnerskie, pewność siebie, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych itp.). Kiedy indziej są to tematy wybrane tylko do dyskusji, do wspólnego przemyślenia. Jeden z nich można zamknąć w pytaniu: „Czy jest możliwe, żebyśmy się ze sobą nie komunikowali?”. Rozpoczynamy w ten sposób większość kursów. Odpowiedź na to pytanie pokazuje, jak poszczególni ludzie postrzegają fakt, że i oni są aktywnymi uczestnikami procesu (bez względu na to, czy się włączają werbalnie) i w jakim stopniu są zdolni do refleksji na swój temat i do przyjęcia informacji zwrotnych.

W grupie rozwoju osobistego jeden z mężczyzn prezentował pogląd, że musi istnieć możliwość całkowitego ukrycia tego, co się dzieje wewnątrz człowieka. Argumentem, który miał potwierdzić słuszność tego poglądu, były przypadki, kiedy ludzie okłamali wariograf (wykrywacz kłamstw). Na pytanie: „czy byli w rzeczywistości tak dobrzy, skoro i bez ich przyznania okazało się, że wariograf się pomylił?”, zareagował uśmiechem i przyznał, że tego paradoksu sobie nie uświadomił. W rozmowie doszliśmy do wniosku, że istnieje wiele dróg, jakimi przychodzą informacje o ludziach, a także sposobów, w jaki są odbierane. Nie mamy do dyspozycji tylko jednej drogi, która pozwala nam na poznawanie ludzi wokół siebie lub siebie samych. Myślenie, że duża wiedza i bogate doświadczenie pozwolą nam błyskawicznie wszystko odkryć, jest przejawem naiwności. Czas jest równie ważny jak wiedza i doświadczenie.

Wspomniany mężczyzna kontynuował pracę indywidualną. Gdybym miał streścić jego wiedzę na ten temat, mógłbym powiedzieć tyle: jeżeli stale komunikujemy się ze sobą, możemy się poznać poprzez reakcje innych ludzi. Na przykład, jeżeli sami wychodzimy między ludzi, informujemy, że potrzebujemy ich bliskości, kontaktu lub że chcemy pozbyć się poczucia osamotnienia. Kiedy sobie to uświadomimy, nie ma sensu maskować się i udawać, że jest inaczej. Lepiej zastanowić się, co spowodowało lub powoduje poczucie samotności, dlaczego każdy kontakt przeżywamy w napięciu i pracować nad zmianą tego. Przygnębiające jest stwierdzenie, że problem trwa nadal mimo wielu lat maskowania się i udawania, że nic się nie zmieniło. Jeżeli będziemy pracować nad własnym rozwojem, mamy przynajmniej szansę, że będzie lepiej. Prawda jest taka prosta!

INSPIRACJA DO PRZEMYŚLEŃ I PROGRAM UZUPEŁNIAJĄCY:

1. Spróbuj zastanowić się, czy umiesz dobrze maskować swoje myśli i odczucia. Jednocześnie odpowiedz sam sobie, jak na Ciebie działa wyobrażenie, że inni ludzie uzyskują wgląd w Twoje wnętrze. Jaka by była ich reakcja?
2. Masz wrażenie, że umiesz rozszyfrowywać ludzi? Robisz to celowo? Do czego służą zdobyte informacje: czy do lepszego poznania ludzi, czy wykorzystujesz je zgodnie z własnym interesem? Jak w tym pomaga mowa ciała i które z jej sygnałów są dla Ciebie najbogatszym źródłem informacji?
3. Skomentuj twierdzenie, że innych ocenia się według tego, co sami robimy, przykładowo, obwiniamy ludzi za niektóre zamiary, ponieważ sami je mamy.
4. Uważasz siebie za wyjątkową, niepowtarzalną osobowość? Spróbuj zauważyć, w jaki sposób odpowiedź (tak lub nie) wyraża się w mowie ciała.