

Justyna Majowska Wilk

Autoprezentacja i mowa ciała w pracy dydaktyka

AUTOPREZENTACJA I MOWA CIAŁA A PRACA DYDAKTYKA

Autoprezentacja, czyli manipulowanie wywieranym wrażeniem, to **proces** polegający na kontrolowaniu przez jednostkę sposobu, w jaki jest postrzegana przez otoczenie. Niektórzy ludzie uważają, że interesowanie się wywieranym wrażeniem świadczy o próżności, skłonności do manipulowania innymi czy braku poczucia bezpieczeństwa, ale tak naprawdę autoprezentacja stanowi podstawowy i nieunikniony aspekt kontaktów społecznych.

Sukces życiowy człowieka w ogromnym stopniu zależy od tego, jak go postrzegają i oceniają inni. Dlatego też, każdy z nas stara się kontrolować wrażenie wywierane przez siebie i w pewien sposób nim kierować. Zazwyczaj prezentowany przez nas obraz jest w miarę prawdziwy, chociaż skłonni czasami jesteśmy do selekcjonowania prawdziwych informacji na swój temat. Na ogół, aby osiągnąć zamierzony cel, staramy się przekazywać otoczeniu jak najlepszy wizerunek siebie, bardzo rzadko stosujemy tzw. autoprezentację negatywną. Kiedy np. nastolatek sprząta swój pokój przed przyjściem dziewczyny, kiedy my, jako gospodynie podejmujemy gości wyszukanymi specjałami kulinarnymi czy sposób ubrania się na spotkanie z rodzicami (na wywiadówkę) – nie ulega wątpliwości, że nasze zachowanie wypływa z chęci przekazania pozytywnego wizerunku własnej osoby. Jednak zdarza się, że osiągnięcie danego celu możliwe jest tylko przy wywarceniu wrażenia negatywnego, czyli prezentowaniu siebie w niekorzystnym świetle. Członek ulicznego gangu (czy niektórzy uczniowie klas gimnazjalnych) ubiera się i porusza tak, aby wzbudzać u innych strach, respekt czy podziw. My natomiast, kiedy chcemy pozbyć się nudnego towarzysza – demonstrujemy niechęć, brak zainteresowania jego osobą i tym, co mówi. Innym razem chcemy wyglądać na niekompetentnych lub słabych, bo wiemy, że inni odbierając nas w ten sposób będą spieszyć z pomocą. Z tego wniosek, że każde zachowanie jednostki może posłużyć do celów autoprezentacyjnych. To sprawia, że stosujemy rozmaite taktyki autoprezentacyjne. Do powszechnie znanych i chętnie stosowanych taktyk należy:

- opisywanie siebie – najbardziej bezpośrednią metodą przekazywania informacji o sobie jest **opis** werbalny czyli opowiadanie o swojej osobowości, upodobaniach, rodzinie. Innym sposobem przedstawienia siebie jest opis na piśmie np. pisanie podania o pracę, życiorysu czy ogłoszenia towarzyskiego.
- wyrażanie postaw – demonstrujemy daną postawę dla zasugerowania, że posiadamy takie czy inne cechy. Taktyczne wykorzystywanie deklarowanych postaw jest najbardziej widoczne w polityce. Przemawiając do różnych grup społecznych politycy poruszają odmienne tematy i wyrażają swój stosunek do danego problemu (kiedy mają do czynienia z pracującymi kobietami, wyrażają postawy dotyczące systemu opieki, na spotkaniach z górnikami współczują im i pomagają szukać dróg wyjścia z problemu). Zatem, przykładem autoprezentacji poprzez wyrażanie postawy jest przyznawanie racji rozmówcy, podzielenie zdania czy wyrażanie podobnych opinii. Ludzie często demonstrują swoje postawy niewerbalnie np. kiedy rozmówca wyraża opinie zgodne z naszymi, uśmiechamy się i kiwamy głową.
- publiczne atrybucje – (atrybucja, czyli wniosek na temat przyczyny jakiegoś zdarzenia) – wyjaśnianie własnego zachowania w sposób zgodny z określonym wizerunkiem społecznym. Wyjaśniamy wiele zdarzeń życiowych przede wszystkim sobie np. dlaczego oblałam egzamin? dlaczego nie otrzymałam tej **pracy**? (szukamy przyczyn i każdy wniosek, do którego dojdę będzie atrybucją mojej porażki). Często też dzielimy się swoimi atrybucjami z otoczeniem – tłumaczymy innym, dlaczego się spóźniłam?, dlaczego straciłam panowanie nad sobą? W zależności od treści atrybucyjnej deklaracji wywieramy określone wrażenie na innych.
- pamięciowe manipulacje – polegają one na tym, że ludzie podczas interakcji z innymi

przekręcają, przebudowują lub fabrykują treści swojej pamięci, aby osiągnąć dany cel społeczny. Często stosujemy pamięciowe manipulacje, aby zatuszować zapominalstwo np. udajemy, że rozpoznajemy kogoś, kogo tak naprawdę nie pamiętamy, innym razem udajemy, że zapomnieliśmy przynieść książkę niż przyznać się, że zrobiliśmy to umyślnie. Innym razem dzięki pozornemu zapominalstwu możemy sprawić wrażenie osoby wielkodusznej (np. zupełnie zapomniałam, że jesteś winna mi pieniądze!). Pułapka – zbytnia manipulacja doprowadza do tego, że inni mogą nas postrzegać jako osoby niekonsekwentne, zakłamane lub niestałe.

- zachowania niewerbalne – poprzez wyraz twarzy, wygląd zewnętrzny, spojrzenia, rozmaite gesty człowiek przekazuje informacje o swojej osobowości, nastroju, opiniach oraz stanach fizycznych i psychicznych. Zdarza się, że pragniemy, aby druga osoba widziała, jaki jestem wściekły albo zadowolony z otrzymanego prezentu czy np. smutny z powodu odjazdu bliskiej osoby. Ale często zdarza się i tak, że ukrywamy swoje emocje, aby inni nie widzieli, jaki jestem urażony czy szczęśliwy. Niekiedy natomiast próbujemy zasugerować innej osobie, że doświadczam emocji, których wcale nie przeżywam – np. czasami uśmiechamy się nie z zadowolenia, ale po to, by wyrzucić wrażenie, że jesteśmy przyjaźni lub szczęśliwi. Innym zachowaniem niewerbalnym stanowiącym taktykę autoprezentacyjną jest wygląd zewnętrzny. Inaczej postrzegany będzie mężczyzna ubrany w garnitur z kamizelką, niż ten, który będzie odziany w podarte dżinsy i wyciągniętą koszulkę. Inne wrażenie robi kobieta ubrana w długą, szeroką spódnicę, niż ta która ubierze się w spódnicę mini. Jednak w zależności od sytuacji, każdy z tych kostiumów będzie odpowiedni lub nie i wywrze na otoczeniu określone wrażenie. Innym elementem zachowania niewerbalnego jest dbałość o atrakcyjność fizyczną – utrzymanie odpowiedniej wagi ciała, opalanie się, zabiegi kosmetyczne. Pożądane wrażenie można osiągnąć też za pomocą gestów i ruchów ciała (np. kontrolujemy swój sposób bycia, aby wyrzucić wrażenie osoby znaczącej).

- kontakty społeczne – publiczne manifestowanie związków z pewnymi osobami lub odcinanie się od innych. To, z kim się pokazujemy może umocnić lub osłabić naszą pozycję w oczach otoczenia. Ludzie wolą być kojarzeni z tymi, którzy odnieśli sukces, mają władzę, są popularni lub znajdują uznanie otoczenia i nader często odcinają się od tych, którzy stracili reputację czy są w pewnym sensie skompromitowani.

- otoczenie – wygląd pomieszczenia (gabinetu, biura, klasy szkolnej), styl umeblowania, wykończenie (tapety, dywany, ustawienie lamp) wiele mówią o gospodarzu. Duże znaczenie w manipulowaniu wrażeniem mają tzw. rekwizyty, np. dyplomy, puchary, obrazy, gadżety. Ludzie mogą też operować wywieranym wrażeniem, wybierając miejsce, na którym usiądą. Inaczej odbieramy ludzi, którzy siedzą obok nas, a inaczej tych, którzy siedzą naprzeciwko. Siedzenie obok siebie stwarza poczucie większej przyjaźności. Ktoś, kto chce być postrzegany jako przywódca danej grupy wybierze raczej miejsce na szczyście stołu, natomiast, ten kto pragnie zademonstrować brak zainteresowania, usiądzie w oddaleniu.

Większość podanych taktyk odnosiła się do operowania wrażeniem przez jednostkę. Czasami jednak ludzie współpracują ze sobą, tworząc określony wizerunek grupy. W większości firm współpracownicy nie krytykują się nawzajem w obecności klientów czy gości, chociaż we własnym gronie mogą się kłócić. Etyka zawodowa zabrania lekarzowi, nauczycielowi mówienia innym czegokolwiek o koleźce, co poderwałoby jego autorytet w danym środowisku. W innych sytuacjach ludzie operują wizerunkiem członka tej samej grupy po to, by pośrednio przekazać określony wizerunek samego siebie. Rodzice prezentują wizerunek swoich dzieci tak, aby ich zalety świadczyły pozytywnie o nich samych.

Ludzie manipulują wrażeniem na ogół z trzech powodów:

- aby wpływać na innych w celu wywołania pożądaných reakcji – jeżeli wywrzemy odpowiednie wrażenie, to możemy zwiększyć ilość otrzymywanych nagród, uzyskać lepsze stanowisko w pracy lub powiększyć grono przyjaciół
- aby podtrzymać poczucie własnej wartości – często zadreczamy się tym, że popełniłmy gafę w towarzystwie osób zupełnie obcych, dla których nie ma to żadnego znaczenia (mówimy sobie wówczas „jest mi głupio, bo...”)
- aby regulować swoje doświadczenia emocjonalne – żeby poprawić sobie humor zachowujemy się w sposób, który zostanie zaakceptowany przez otoczenie. Często dla zredukowania negatywnych emocji opowiadamy innym o sobie, swoich problemach (tzw. pojęcie „wygadałam się, jest mi źzej”)

Zdaniem osób zajmujących się procesem autoprezentacji, niektóre przypadki manipulowania wrażeniem przypisywać można wrodzonej, wewnętrznej potrzebie akceptacji i przynależności do danej grupy.

My, jako specyficzna grupa zawodowa, w celach autoprezentacyjnych stosujemy też rozmaite techniki komunikacji interpersonalnej. Są to formy werbalne (odpowiednia sprawność językowa) i niewerbalne (proksemika, kontakt wzrokowy, paralingwistyka, kinezyka). Do celów autoprezentacyjnych, warunkujących jednocześnie efektywną komunikację interpersonalną w procesie edukacyjnym, posłużyć mogą również pewne umiejętności nauczyciela. Są to:

- umiejętność dialogu, która pozytywnie reguluje relacje jednostki z otoczeniem i stanowi sposób likwidowania konfliktów wychowawczych. Dialog wymaga poznania i zrozumienia przedmiotu oraz racji obu stron a także przewyciężenia postawy egoistycznej
- aktywne słuchanie i empatia (umiejętność wglądu w przeżycia i odczucia innej osoby) – każdy nauczyciel powinien być aktywnym słuchaczem i rozbudzać u **uczniów** motywację do nauki, wzmacniać wiarę we własne siły, tworzyć klimat zaufania i akceptacji
- asertywność - umiejętność pełnego wyrażania siebie w kontaktach z innymi osobami z jednoczesnym respektowaniem uczuć, poglądów, postaw, opinii drugiego człowieka
- umiejętność negocjacji i mediacji, które są najlepszym sposobem rozwiązywania konfliktów.

Nauczyciel powinien pełnić rolę mediatora, czyli osoby niezależnej, bezstronnej, której zadaniem jest pomoc w znalezieniu rozwiązania możliwego do przyjęcia przez obie strony konfliktu

W tworzeniu sprawnej komunikacji interpersonalnej z uczniami bierze udział cała osobowość nauczyciela, jego osobiste doświadczenie, stosunek do rzeczywistości i poziom wewnętrznego rozwoju. Za najistotniejsze w procesie edukacyjnym uznaje się komunikaty niewerbalne (wygląd zewnętrzny, kinezyka) oraz cechy języka mówionego (ekspresja słowna). Uczniowie są wrażliwymi i spostrzegawczymi odbiorcami komunikatów nadawanych przez nauczyciela i mają one istotny wpływ na samopoczucie uczniów oraz na ich aktywność w czasie zajęć.

Warunkiem przekazywania wiedzy, budowania właściwych życiowych postaw u ucznia jest dyscyplina. Jest ona fundamentem wszelkiej edukacji. Jej brak przekreśla w części lub w całości owoce edukacji, demoralizuje uczniów (można robić, co się chce i nie ponosi się za to żadnej odpowiedzialności), sprawia, że katecheta (nauczyciel) traci wiarę w sens swojej pracy.

W budowaniu dyscypliny dużą rolę odgrywa komunikacja między uczniami a nauczycielem na poziomie mowy ciała. Jest to jedna z wielu płaszczyzn zaprowadzaniu porządku na lekcji. Wszystkie zaś elementy - dialog z uczniami, wprowadzanie zasad, budowanie więzi, właściwe motywowanie, pochwała, sprawiedliwe ocenianie, ciekawe nauczanie i inne – są ogniwami

jednego łańcucha czy trybami jednego mechanizmu.

Utrzymanie porządku na lekcji nie może być drogą na skróty. Musi to być działanie systemowe i podjęte z wyprzedzeniem. Czasami niewiele można zrobić, gdy z pewnych przyczyn lekcje zaczynają przypominać horror, gdy nauczyciele spotykają się z jawnym buntem i złośliwymi gierkami całej klasy. Budowania dyscypliny można się uczyć, można się też uczyć mowy ciała jako narzędzia dyscypliny klasowej. Nauka ta trwa dłużej niż wysłuchanie referatu czy przeczytanie książki. Jest także dość trudna – oprócz inwestycji w postaci czasu trzeba także poświęcić wysiłek swojej woli.

W niniejszym referacie podejmę następujące zagadnienia. Na początku przedstawię spostrzeżenia dotyczących poznawania języka niewerbalnego. Potem rozwinę kilka myśli na temat autorytetu – mowa ciała ma bowiem budować i podtrzymywać wśród uczniów nasz autorytet. Doceniając walory obrazowości i narracji, przytoczę pewne opowiadanie, które w prosty sposób zilustruje główną myśl tej pracy. Ostatnią część poświęcę wskazówkom dotyczącym zachowania, które wcielię w konkretną postać katechetki - Karoliny Wojciechowskiej (postać wymyślona na potrzeby tej pracy).

Chcąc nauczyć się czytać, należy poznać kształt literek, rozumieć ich znaczenie i umieć odczytywać ich ciągi. W przypadku mowy ciała w zasadzie chodzi o to samo

Pierwszym etapem - pierwszą lekcją – nauki mowy ciała jest poznawanie kształtu liter. Wydaje się to łatwe, ale w naszym przypadku tych liter jest więcej niż w jakimkolwiek alfabecie. Pomyślmy o tym, co człowiek może zrobić ze swoimi oczami, brwiami, wargami, czołem mimika całej twarzy. Ile może być możliwych układów palców, dłoni, rąk ... i nóg. Jak dużo może powiedzieć sztywność bądź luz sylwetki, sposób ustawienia się.

Wreszcie pamiętajmy, że wszystkie te sygnały nie istnieją zakłute w rzeźbie, ale ciągle stają się, zmieniają, pulsują. Każde z tych zachowań nie jest bez znaczenia; im więcej tych rzeczy dostrzeżemy, tym większa może być trafność późniejszej interpretacji. Całą tę "grę", "taniec" ciała trzeba obserwować i z tym jest kłopot – nie potrafimy tego robić. Koncentrujemy się na słowach – ciało stanowi jedynie rozmażane tło wypowiedzi.

Czasami czujemy, że "coś jest nie tak"; chodzi o to, że słowa mówią coś innego niż ciało, ale nie potrafimy wyjść poza niejasne odczucia, nie potrafimy konkretnie nazwać sygnałów ciała sprzecznych z wypowiedzianymi słowami.

Dodatkowa trudność pojawia się wówczas, gdy stajemy nie przed jednym osobnikiem, ale gdy tych osobników jest dwudziestu lub trzydziestu. Mowa tu o katechecie (nauczycielu) i klasie. Należy zatem uczyć się obserwacji. Niektórzy autorzy twierdzą, że kobiety, zwłaszcza matki, mają lepszą zdolność obserwacji i odczytywania mowy ciała – pierwszych kilkanaście miesięcy życia opiera się w zasadzie na komunikacji niewerbalnej.

Wykorzystujmy różne sytuacje, by uczyć się obserwacji, zauważać szczegóły. W tym momencie nie chodzi jeszcze o pytanie, co znaczy, co wyraża dany gest ale o czystą obserwację. Rozmówca patrzy w okno, na sufit, wyciera okulary, przygryza wargi, ma zaczerwienione policzki. Wbrew pozorom nie jest to takie proste; gdy zaczniemy to praktykować, zobaczymy jak łatwo jest dodać do obserwacji interpretację. Oto niektóre przykłady obserwacji z interpretacją: rozmówca nie patrzy nam w oczy, bo ma coś na sumieniu; wyciera okulary, by zyskać na czasie; nerwowo przygryza wargi – wstydzi się, poprawia ubranie.

Na tym etapie należy unikać interpretacji, bo zbyt pospieszna okazuje się błędna. Czerwone policzki mogą świadczyć o wstydzie, ale też o ... nadciśnieniu lub innej chorobie. Ktoś może odwracać wzrok, by ukryć niepewność lub kłamstwo, albo też ma zeza i wstydzi się tego.

Obiektem obserwacji może być osoba, która nie wchodzi w bezpośrednie relacje z nami. Nie trzeba aranżować żadnych sztucznych sytuacji, ale po prostu otworzyć oczy na życie. Sytuacje w szkole, sklepie, autobusie czy na ulicy są doskonałym poligonem, który mamy na wyciągnięcie ręki.

Dodatkowo możemy posiłkować się zdjęciami z kolorowych gazet. Zatrzymany w kadrze ruch daje nam to, czego nie mamy normalnie w życiu – czas na dłuższe przemyślenia. W normalnej sytuacji sygnały mowy ciała następują po sobie w błyskawicznym tempie, łatwo się pogubić. Przy zdjęciu możemy dłużej się zatrzymać i zobaczyć to, co zwykle umyka naszej uwadze.

Gdy zyskamy pewną sprawność w obserwacji możemy pójść o krok dalej. Z określonymi gestami (raczej zespołami gestów) wiążą się pewne wewnętrzne odczucia, przeżycia, myśli. Znajomość mowy ciała to umiejętność możliwie bezbłędnego rozpoznania tego, co kryje się pod ciałem. W jaki sposób to czynić. Trzeba dotrzeć do obiektu, który odsłania się przed nami na obu płaszczyznach – ciała i wewnętrznych przeżyć. Jedynym takim obiektem jesteśmy my sami dla siebie. Dlatego też należy zacząć obserwować swoje zachowania i przeżycia, które im towarzyszą. W czasie rozmowy z kimś zdjęłaś okulary i dokładnie je wycierasz. Co czujesz? Założyłaś ręce na piersi, skrzyżowałaś nogi. Czego w tym momencie doznajesz. Jakie są twoje myśli, napięcia, emocje?

Obserwując siebie – swoje ciało i swoje przeżycia towarzyszące zewnętrznym zachowaniom, dostrzeżemy pewne zasady, prawidłowości. To, co odkryjemy, będzie można przenosić na innych. To znaczy, widząc u kogoś jakiś gest, jakieś zachowanie, będziemy mogli przypuszczać, że ów człowiek przeżywa właśnie to czy tamto.

Potrzeba tu działań powolnych i ostrożnych. Zawsze należy pamiętać, że nasze odczytywanie mowy ciała to jedynie przypuszczenie, wskazówka. Z upływem czasu, nabierając doświadczenia, będziemy coraz lepszymi tłumaczami, ale zawsze mowa ciała pozostanie językiem wieloznacznym

Warto w tym miejscu zaznaczyć rolę książek, które traktują o mowie ciała. Jest ich dużo i mają zróżnicowaną wartość. Zdecydowanie należy odradzać korzystanie z podręczników, które mowę ciała upraszczają i spływają, tworząc coś na miarę słownika- "dotykać ust – kłamać", "ruszać nogą w pantoflu – mieć na kogoś ochotę". Żaden słownik mowy ciała nie istnieje. Mowa ciała jest co prawda językiem ale nie tłumaczy się tu poszczególnych słów, a raczej całe zdania lub zgoła akapity. Mowa ciała będzie zawsze rodzajem umiejętności, do wykształcenia której są potrzebne – oprócz wiedzy – także (a przede wszystkim) ćwiczenia, doświadczenia, sprawności. Jak rzadko w której dziedzinie, tu naprawdę praktyka czyni mistrza.

Autorytet.

Do czego ma służyć poznawana mowa ciała. Zacząć tu można od cytatu z pewnej publikacji o dyscyplinie. Autor pisze: "[Pewien] dyrektor szkoły powiedział do swojego kolegi, że nie potrafi zrozumieć, dlaczego jedna z nauczycielek w jego szkole – "takie wiotkie dziewczątko" – nie ma żadnych kłopotów w kierowaniu klasą, podczas gdy inny nauczyciel mocny mężczyzna, jest w rękach tych samych uczniów bezwolną igraszką". J

est to niezwykle ciekawa sytuacja, która ma miejsce w wielu szkołach. Klasa w obecności jednego nauczyciela zachowuje się porządnie i TA SAMA klasa w obecności innego nauczyciela staje się "opętana". Problem nie leży więc w przedmiocie nauczonym – problem leży w nauczycielu. Wracając do przytoczonego wyżej cytatu, można powiedzieć, że "wiotkie

dziewczątka" ma autorytet, a "mocny mężczyzna" tego autorytetu jest pozbawiony.

Nauczyciel i katecheta posiadał niegdyś autorytet zapożyczony z instytucji, którą sobą reprezentował. Dzisiaj te czasy bezpowrotnie minęły. Obecnie sam fakt, że ktoś jest nauczycielem znaczy bardzo mało. Co jednak nie znaczy, że autorytetu mieć nie można. Jest to osiągalne, ale już na innej drodze – opartej na własnej osobowości, kompetencjach i czynach. Wszystkie te cechy objawiają się w werbalnych wypowiedziach, ale o wiele bardziej w języku niewerbalnym – mowie ciała. Rzecz oczywista, najpełniej w spójności między jedną a drugą formą wypowiedzi. "Ciało nie kłamie, jest ono zwierciadłem duszy". Wyrażając się krótko – autorytet w szkole zależy od tego, KIM JEST nauczyciel i JAK SIĘ SPRZEDA.

Na lekcjach chodzi o zdefiniowanie następującej sytuacji: to nauczyciel dyktuje warunki, wydaje polecenia, rozstrzyga wątpliwości. Uczniowie słuchają, wykonują polecenia, przyjmują uwagi.

Czasami uzyskanie takiego autorytetu wydaje się nieosiągalne, nauczyciele zapominają, że mają do czynienia z dziećmi bądź młodzieżą. Bardzo często jest to fizyczna przewaga, natomiast zawsze jest to przewaga wykształcenia, dojrzałości i doświadczenia życiowego. Katecheci zapominają, że reprezentują instytucję i związaną z tym władzę, której uczeń po prostu ma się podporządkować. Nauczyciel powinien odgrywać rolę, która jest mu przypisana; jest to łatwiejsze od sytuacji ucznia, który – chcąc pobrykać- musi się ze swojej roli ucznia wyłamać. W związku z posiadaniem władzy katecheta ma szereg praw, których nie ma uczeń – to katecheta decyduje o temacie lekcji, to on może chodzić między ławkami, sprawdzić zeszyt ucznia, wezwać do odpowiedzi, wpisać uwagę, wystawić ocenę itp. Sytuacja nauczyciela to w punkcie wyjścia zdecydowana przewaga, które należy strzec i ją umacniać.

Spójrzmy na "wiotkie dziewczątka" i "mocnego mężczyznę" od innej strony. Przypuszczalnie problemy nauczyciela nie zaczęły się w momencie, gdy - stając przed klasą – pomyślał: "Jestem słaby psychicznie, nie potrafię zapanować nad tą klasą, w zasadzie mogą robić, co im się żywnie podoba". Oczywiście nauczyciel tego klasie nie powiedział, ale ... nadał komunikat na płaszczyźnie niewerbalnej.

Być może zaczęło się od unikania kontaktu wzrokowego, od "okopania się" w rogu sali za biurkiem, od chwili, gdy nauczyciel "nie zauważył" jakiegoś momentu złamania dyscypliny, ale uczniowie zauważyli. Takie czy inne "wypowiedzi" nauczyciela przekonały klasę, że nauczyciel jest miękki i pozwoli na wszystko.

Podobnie sukces "wiotkiego dziewczątka" nie polegał na tym, że nauczycielka na pierwszej lekcji zapowiedziała: "ze mną nie wygracie". Taki komunikat mógł wygłosić i "mocny mężczyzna". W tym przypadku najważniejsza dla nauczycielki była zdolność obserwacji, odwaga i skuteczność reagowania. Dodajmy, że pozbawiona była środków przymusu. Jediną jej bronią był odpowiedni komunikat wysłany w sposób niewerbalny.

Mowa ciała ma służyć właśnie temu, by zdobywać, utrzymywać, wzmacniać własny autorytet, dzięki któremu nauczyciel, nie uczeń będzie definiować sytuację. W jaki sposób to czynić? Zachowywać się, jakby się miało autorytet.

Silacz za kotarą – jak pokazać autorytet?

Świetną ilustracją i próbą wyjaśnienia kwestii autorytetu niech będzie bajka pod tytułem " Przebrała się miarka" pokazywana swego czasu w TV w cyklu "Dobranoczek dla dorosłych"

Bohaterami tej historii są dwaj bracia. Subtelny, melancholijny i poetyczny Jose oraz porywczy i grubiański Pedro. Cała rzecz dzieje się w Hiszpanii. Jak Hiszpania długa i szeroka nie

było beczelniejszego drania niż Don Pedro i łagodniejszego człowieka niż Don Jose. Już w dzieciństwie Pedro odbierał bratu zabawki a gdy dorośli - dziewczęta i pieniądze. Biedny Jose znosił to w milczeniu. Zdawał sobie sprawę, że jest słabszy.

Aż pewnego dnia Don Pedro z tobołkiem i kozą na sznurku wkroczył do domu Jose. Włożył tobołek do szafy, przywiązał kozę do łóżka i rozsiadł się wygodnie, zakładając nogi na stół.

Gospodarz wodził za nim przerażonym wzrokiem.

- Co to ma znaczyć? – zdobył się wreszcie na odwagę.
- To znaczy, że od dzisiaj tu mieszkam.
- Przecież masz swój dom...
- Już nie mam – wyjaśnił nieproszony gość – Przegrałem go w karty.
- Ależ, Pedro, ja się niedługo żenię – rzekł błagalnie Jose.
- Tym lepiej, będziemy mieli żonę, he, he ,he!

Caramba! Tego było już za wiele nawet dla cierpliwego Jose. Biedak jak oszalały wypadł na rynek szukać pomocy.

Streszczając całą historię, wystarczy powiedzieć, że nie udało mu się jej uzyskać. Wielu mu współczuło, ale w rodzinne sprawy nikt nie chciał się mieszać. Cierpiał więc, biedak dalej, pomiatany i poniżany we własnym domu.

Sytuacja wydawała się nie do rozwiązania do dnia , gdy do miasteczka przyjechał cyrk, a w nim siłacz zrywający łańcuchy. W głowie Don Jose zaświtała nadzieja. Pod nieobecność brata zaprosił siłacz do domu i wyjaśnił mu w czym rzecz.

- Dasz mu w kość, a ja dam ci za to sto peset – zakończył relację.
- Dwieście! – zażądał siłacz.
- Niech będzie. Niczego nie pożałuję, byle drania rozumu nauczyć.

Cyrkowiec naprężył muskuły.

- Możesz na mnie polegać! – zapewnił.
- Wejdź za tę zasłonę – polecił mu Don Jose – i na razie ani mru-mru, dopiero kiedy zaczniesz się stawiać... Będzie miał za swoje! – zawołał wniebowzięty i wepchnął szybko siłacza do kryjówki, bo już na ganku słychać było kroki Don Pedro.

Brat jak zwykle kopnięciem otworzył drzwi, usiadł, a w zasadzie rozwalił się na krześle, położył nogi na stole i powiedział:

- Jeść i pić! Tylko szybko!. No, czego się gapisz, bałwanie?!

Don Jose chwilę mocował się z sobą.

- Won! – wykrzyknął.

Don Pedro był tak zaskoczony, że aż zdjął nogi ze stołu.

- Coś ty powiedział?
- Won, łobuzie , z mojego domu, bo ci kości poprzetrącam! – poszedł na całego Jose.
- Ależ, bracie – wyjąkał Pedro.
- Won, powiedziałem, i to już!

Intruz potulnie zaczął zbierać swoje rzeczy i odwiązał kozę.

- Koza tu zostanie. Mało to jadłeś i piłeś u mnie za darmo?! Przypomniał twardo pan domu.
- Nie jest dobrze – szepnął don Pedro i cichutko zamknął za sobą drzwi.
- Hip, hip, hurra! – zawołał radośnie Jose.
- Już po wszystkim! Wylaż, siłaczu, wylaż! – szarpnął zasłonkę i zdębiał – Santa Madonna, tu nikogo nie ma! – jęknął – Ten nicpoń wziął pieniądze i czmychnął przez okno. Zostawił mnie całkiem samego!

Nagle uderzył się w czoło.

- Więc to ja sam, zupełnie sam pokonałem don Pedro – pojął i zaczął tańczyć z radości.

I czas na morał. Historyjka ta dedykowana jest tym, którzy cierpią na dość rozpowszechniony kompleks, że nie mają nikogo za sobą. To naprawdę nie jest konieczne. Wystarczy tylko robić wrażenie, że się kogoś takiego ma.

Zatrzymajmy się trochę nad tą bajką i wyprowadźmy z niej kilka życiowych i pedagogicznych prawd i kilka postulatów.

- Nie zawsze zwycięża silniejszy;
- Nie argument siły, ale siła argumentu;
- Od samej siły, którą posiadamy, ważniejsze jest to, by w tę siłę uwierzyła druga strona.

Natomiast postulaty są następujące:

- Pamiętaj, kim jesteś;
- Wiek, wiedza, doświadczenie, pozycja i prawo dają Ci autorytet.
- Zachowuj się tak, jakbyś ten autorytet posiadał;
- Buduj swoje poczucie wartości;
- Zachowuj się tak, jak przystało na dorosłego człowieka, nauczyciela.

Wejście smoka.

Teraz kilka recept przekazanych w formie narracji dla nauczycielki Karoliny Wojciechowskiej, która przychodzi do nowej szkoły.

Karolina będzie doskonale przygotowana do każdej lekcji. Do klasy będzie szła samym środkiem korytarza (nie po ścianach), uczniowie będą w popłochu schodzić jej z drogi.

Gdy Karolina zobaczy swoją klasę, jeszcze bardziej się wyprostuje, pierś do przodu, głowa do góry. Otworzy drzwi do klasy (władza kluczy!) i uwaga: stanie na progu. Jedno oko obserwuje tych, którzy są na korytarzu, drugie kontroluje klasę. Każdy uczeń przechodzi obok Karoliny i ma pewność, że wchodzi na jej terytorium.

Jak zachować się dalej wobec uczniów? Bez wchodzenia w szczegóły, należy pamiętać o dwóch kategoriach – bezpośredniości i napięciu. Karolina wie, że jeśli spojrzy na ucznia to będzie to sytuacja bardziej bezpośrednia niż gdyby patrzyła w okno. Jeśli zrobi krok w jego stronę bezpośredniość jeszcze się zwiększy. Podobnie, gdy stanie bardzo blisko, pochyli się, położy dłoń na jego ławce (jego terytorium!)

Karolina wie także, że ten komu wypada bardziej się wyluzować – to ona, a nie uczeń. Zatem troszczy się ona, by jej ton i brzmienie głosu, mimika, gesty, postawa pokazywały luz i bezpośredniość. Karolina nie boi zbliżyć się do ucznia, ale czyni to spokojnie. Nie zasłania się

dziennikiem, biurkiem, krzesłem, linijką. Nie krzyżuje ramion i nóg. Karolina nie lubi występować w TVN, więc nigdy nie uderzy ucznia.

Karolina nigdy nie odpowie na pytanie ucznia postawione poza zasadami; wie bowiem, że ten, kto zadaje takie pytania – rządzi. Uczeń może jak najbardziej pytać, ale nauczyciel musi na to zezwolić.

Ten krótki z natury tekst nie zastąpi studium solidnych lektur, osobistych przemyśleń a nada wszystko ćwiczeń. Na pewno jednak zachęci do trochę innego (niewerbalnego) spojrzenia na kwestię autorytetu nauczyciela w dzisiejsze szkole.

AUTOPREZENTACJA W AWANSIE ZAWODOWYM NAUCZYCIELA

Rzeczą niezwykle trudną, jednak w dzisiejszych czasach coraz bardziej pożądaną, jest umiejętność autoprezentacji oraz dokonywania samooceny. System awansu zawodowego stawia nauczycielom takie właśnie wymagania. Już na samym początku drogi - kariery zawodowej nauczyciel „zmuszony” jest do publicznej prezentacji tego, co potocznie nazywane jest warsztatem pracy i kunsztem pedagogicznym. Stażysta, po roku zgłębiania tajników funkcjonowania współczesnej szkoły, będzie „patrzył w oczy” członkom komisji kwalifikacyjnej podczas **przedstawiania sprawozdania z realizacji planu rozwoju zawodowego**. Nauczyciel kontraktowy siedząc vis-a-vis członków komisji egzaminacyjnej będzie, w trakcie **prezentacji własnego dorobku zawodowego**, przekonywał ich do określonych poglądów, poprzez dostarczanie pozytywnych przeżyć emocjonalnych.

Wielokrotnie, jako ekspert oraz przedstawiciel nadzoru pedagogicznego, miałem przyjemność słuchać nauczycieli, którzy, starając się o kolejny stopień awansu zawodowego, prezentowali swój dorobek zawodowy czy też składali sprawozdanie z realizacji planu rozwoju. Wystąpienia potwierdzały dobre przygotowanie metodyczne i merytoryczne do wykonywania zawodu. Dokumentacja wskazywała na różnorodność form i metod pracy stosowanych w procesie nauczania. Wielokrotnie widziałem na ich twarzach niepokój w momencie, kiedy siadali przed komisją. Lęk przed nieznanym rozwojem sytuacji, był czynnikiem, który czasami wprowadzał bezład w przebiegu autoprezentacji.

Jak bez większych problemów przebrnąć przez kolejną, ważną w życiu, rozmowę kwalifikacyjną czy też kolejny, ważny egzamin? Pytanie takie niejednokrotnie zadawali sobie nauczyciele ubiegający się o stopień awansu. Artykuł ten być może częściowo będzie odpowiedzią na nie.

Jak przygotować się do autoprezentacji (wystąpienia)

Autoprezentacja przed komisją kwalifikacyjną lub egzaminacyjną to swoisty spektakl dla wymagającego, i nie do końca przewidywalnego (co do decyzji) audytorium, złożonego niemal w całości z przedstawicieli wykonujących tę samą profesję, co kandydat na nauczyciela kontraktowego/mianowanego. Sztuka autoprezentacji polega na przedstawieniu samego siebie w taki sposób, jakiego oczekują od nas inni.

To przekonanie o własnej wartości, otwartość i komunikatywność oraz umiejętności i cechy, bez których nie jest możliwe odpowiednie zaprezentowanie własnych zalet. Wiąże się z tym:

- łatwość wypowiedzi,
- budowanie błyskotliwych sformułowań,
- umiejętność przekonywania,
- znajomość mowy ciała,
- zdecydowana postawa podczas odpowiedzi na zadawane pytania.

Przygotowanie dobrej autoprezentacji (wystąpienia) wymaga od nauczyciela:

- zgromadzenia potrzebnych materiałów i dokładnego zapoznania się z nimi,
- ułożenia planu autoprezentacji i posegregowania materiałów zgodnie z tym planem,
- zredagowania na piśmie tekstu wystąpienia,
- dokonania autoprezentacji (wzbogaconej elementami wizualizacji), w trakcie której, jeżeli zaistnieje taka konieczność, należy korzystać z przygotowanego na piśmie tekstu.

Struktura wystąpienia musi obejmować trzy części: wstęp, część właściwą, zakończenie. Celem wstępu powinno być pozyskanie uwagi członków komisji, zdobycie sympatii oraz

zorientowanie ich, o czym będzie mowa i jaki jest deklarowany cel autoprezentacji. Dobry wstęp może zdecydować o sukcesie. Efektowny początek z pewnością wywoła u członków komisji właściwy nastrój i koncentrację uwagi na omawianych zagadnieniach oraz wzbudzi ich ciekawość. Rozpoczynając wystąpienie warto posłużyć się cytatem, który może być myślą przewodnią autoprezentacji, np.: *„Jakość w edukacji to konieczność projektowania zmian w szkole, służących lepszemu spełnianiu oczekiwań klientów”* - Stefan Wlazło.

Wstęp powinien łączyć się z głównym wątkiem wystąpienia. Część zasadnicza autoprezentacji będzie „decydującą rozgrywką” w walce o kolejny stopień awansu. To najlepszy moment na wszechstronne, rzeczowe i wyczerpujące wyłożenie tematu. W tej części należy ograniczyć się absolutnie do podania niezbędnej ilości argumentów, pamiętając o tym, że członkowie komisji (jak każdy słuchacz) mają ograniczoną możliwość przyswajania.

Zakończenie powinno być krótkim podsumowaniem tego, co zostało powiedziane, z zaakcentowaniem rzeczy, które członkowie komisji powinni zapamiętać długo po prezentacji. Nie należy zapominać o podziękowaniu słuchaczom za uczestnictwo w „spektaklu jednego aktora”.

Sztuka skutecznej autoprezentacji

Badania psychologiczne dowodzą, iż znaczący wpływ na podejmowane decyzje czy ocenę określonej sytuacji (np. wypowiedzi, wystąpienia) mają emocje. Nauczyciel prezentując się przed komisją kwalifikacyjną lub egzaminacyjną powinien pamiętać, że najważniejsze zasady, którymi sztuka autoprezentacji się rządzi, dotyczą właśnie nabycia umiejętności sterowania emocjami odbiorcy, który podejmuje decyzję. Skuteczność autoprezentacji w dużej mierze zależeć będzie od tego, czy nauczyciel zdobędzie zaufanie i zyska przychylność członków komisji, którzy oceniać go będą w następujących kategoriach:

- czy jest kompetentny na tyle, że można zaufać jego znajomości zagadnienia, poruszanej problematyki,
- czy jest inteligentny, przedstawiając efektywnie oryginalne argumenty,

- czy jest uczciwy, to znaczy, czy można zaufać jego charakterowi,
- czy jest sympatyczny, bo takich po prostu się lubi.

Podczas wystąpienia należy wykorzystać wszelkie możliwe sytuacje, aby wykazać się swoimi kompetencjami i cechami charakteru, które są w danej chwili pożądane. Aby najbardziej pożądane cechy rozblły i nie straciły swego blasku muszą zostać dobrze wyeksponowane - nie można przyćmić ich faktami drugorzędnymi i mniej istotnymi. W autoprezentacji ważna jest również sprawność, z jaką określone zagadnienie będzie przedstawione oraz umiejętność poruszania się w problematyce. Dla umocnienia komisji w przekonaniu, że jest się fachowcem w dziedzinie metodyki, dydaktyki, organizacji pracy należy odwoływać się do doświadczeń z „codziennej nauczycielskiej harówki”. Koniecznie należy przedstawić oryginalny punkt widzenia na określony problem dydaktyczny, metodyczny, organizacyjny, posługując się przy tym nowymi argumentami. Jeżeli nauczyciel był pomysłodawcą i twórcą nowych rozwiązań w szkole, warto temu problemowi poświęcić więcej czasu. Oto fragment wystąpienia nauczyciela informatyki, który przystępował do egzaminu na stopień nauczyciela mianowanego: „...*Dydaktyka jest najwdzięczniejszym polem zastosowania komputera w szkole, ale także najtrudniejszym. Komputer źle użyty jako środek dydaktyczny, deprecjonuje się w tej roli, może także powodować szkody pedagogiczne. Przez pojawienie się komputera na lekcjach nie powstaje jeszcze żadna nowa wartość dydaktyczna. Przyczynia się on do jej powstania dopiero wówczas, gdy staje się czynnikiem stymulującym zdobywanie wiedzy czy umiejętności, gdy występuje w procesie dydaktycznym jako jego element. Spełnienie przez komputer takiej funkcji wymaga od nauczyciela znajomości zarówno przedmiotu nauczania, jak i możliwości komputera, a ściślej jego oprogramowania. Potrzebne jest także rozumienie pedagogicznych aspektów użycia środków informatyki. Nietrudno jednak wskazać takie zastosowania, w których komputer może pełnić rolę narzędzia pracy, wprawdzie nie niezbędnego, lecz wnoszącego nową jakość do szkoły...*

...*Organizację szkolnej pracowni komputerowej **rozpocząłem** od przygotowania programu informatyzacji, który poprzedzony został ustaleniem listy oczekiwań efektów wprowadzenia komputerów do szkoły. Przy formułowaniu listy **uwzględniłem**:*

- *przygotowanie nauczycieli,*
- *środowisko pracy szkoły,*

- *wymagania stawiane absolwentom szkoły.*

Pracownia komputerowa, którą organizowałem, ze swych założeń, miała być wykorzystywana poprzez:

- *zajęcia dydaktyczne,*
- *indywidualną pracę pozalekcyjną ucznia,*
- *zajęcia pozalekcyjne (koło informatyczne, gazetka szkolna),*
- *pracę własną nauczyciela (łącznie z doskonaleniem warsztatu dydaktycznego)...*

Pamiętać jednak należy, że wystąpienie powinno być oparte na prawdziwych informacjach. Pozwoli to na zdrowe i bezpieczne relacje z członkami komisji. Lepiej podać mniej informacji, ale za to konkretnych, czy takich, dzięki którym można osiągnąć nawet mniejsze, ale pewne efekty niż podać informacje mogące w konsekwencji negatywnie wpływać na wizerunek prezentującego, czy na sytuację, w której się znajduje.

Wystąpienie zaprezentowane przed komisją poddane zostanie „badaniu na autentyczność i rzetelność”. Weryfikacja nastąpi podczas zadawania pytań przez jej członków z zakresu znajomości organizacji i zasad funkcjonowania szkoły, prawa oświatowego, wybranych zagadnień psychologii, pedagogiki i dydaktyki, etc. Trafne, rzeczowe i wyczerpujące odpowiedzi powinny potwierdzić wysokie kompetencje nauczyciela starającego się o kolejny stopień awansu zawodowego. Pamiętać należy, że podczas autoprezentacji, jak i w trakcie udzielania odpowiedzi na zadane pytania trzeba być autentycznym, wiarygodnym i uczciwym.

Znaczenie mowy ciała

Dokonując autoprezentacji oraz odpowiadając na pytania, nauczyciel powinien obserwować zachowanie poszczególnych członków komisji. Komunikacja niewerbalna, tzw. mowa ciała, jest istotnym elementem przekazywania informacji. Odczytywanie niewerbalnych (i nieświadomych

z reguły) komunikatów dawanych przez odbiorcę pozwoli nauczycielowi dużo szybciej zorientować się w jego zamiarach i ewentualnie je zmienić. Elementami mowy ciała są m.in.: mimika, gestykulacja, postawa ciała, spojrzenie, dystans. Mowę ciała należy oceniać ostrożnie i raczej całościowo. Mowa ciała drugiej osoby zależy bowiem od wielu obiektywnych

i subiektywnych przesłanek. Z pewnych niewerbalnych zachowań członków komisji można odczytać ich nastawienie wobec nauczyciela.

ZACHOWANIA NIEWERBALNE W PROCESIE KOMUNIKOWANIA (w zależności od nastawienia rozmówcy)	
<i>NASTAWIENIE NIEPRZYJAZNE</i>	<i>NASTAWIENIE PRZYJAZNE</i>
<ul style="list-style-type: none"> • unika wymiany spojrzeń • pochyla, odwraca głowę • mimika uboga, zła • mocno ściska dłonie • pociera często nos, głowę • odsuwa się od rozmówcy • uśmiecha się z politowaniem • patrzy nad głową rozmówcy 	<ul style="list-style-type: none"> • patrzy w oczy rozmówcy • kiwa głową aprobująco • uśmiecha się • trzyma dłonie otwarte • rzadko dotyka głowy • zbliża się do rozmówcy • gestykuluje dłońmi • spogląda na rozmówcę około trzech czwartych czasu rozmowy

Wizualizacja autoprezentacji (wystąpienia)

Rzeczą niezwykle istotną podczas wystąpienia jest wizualizacja omawianych problemów. Praktyka szkolna pokazuje, że użycie środków oddziałujących na zmysły odbiorcy bardziej wpływa na jego aktywność i zainteresowanie niż posługiwanie się tylko słowem mówionym. Przygotowując autoprezentację, przy zastosowaniu środków wizualizacji, należy pamiętać, że zastosowanie komputera, rzutnika, plansz, foliogramów, itp., nie może zastąpić wypowiedzi, lecz ma ją wzbogacać, wspomagać, urozmaicać. Opracowując strategię autoprezentacji należy określić, które fragmenty wystąpienia zostaną zaakcentowane poprzez zastosowanie środków wizualizacji oraz jakie środki ułatwią ten przekaz i uczynią go bardziej zrozumiałym, przejrzystym. Skuteczność wystąpienia wzmacnia się znacznie dzięki przekazanym członkom komisji materiałom, które były prezentowane.

Ważnym elementem wizualizacji jest sam nauczyciel - jego wygląd, strój oraz postawa ciała. W trakcie prezentacji nie należy odwracać się plecami do słuchaczy, jeżeli o tym zapomnimy, będzie to nietaktem. Mówić należy do wszystkich i patrzeć na wszystkich. Z pewnością większość członków komisji to wrokowcy (dlaczego? - bo większość ludzi to wrokowcy) i z tego powodu nie można zapomnieć o przysłowiu: „*Jak cię widzą, tak cię piszą*”. Niedbalstwo i

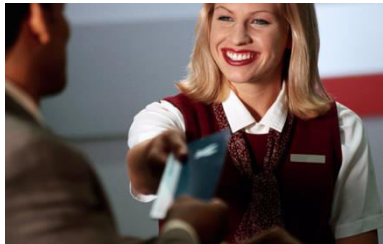
nonszalancja, co do wyglądu i stroju, z pewnością nie dodadzą punktów w ogólnej ocenie komisji. Dlatego „image” należy dostosować do miejsca i czasu. Jaki ma być? To kwestia dobrego gustu i smaku.

Literatura:

1. Wiszniewski Andrzej „Jak przekonująco mówić i przemawiać”. Wydawnictwo „TEXT”, Warszawa 1999
2. Łasiński Gabriel „Sztuka prezentacji”. Wydawnictwo eMPI², Poznań 2000
3. Witek Stanisław „Techniki kierowania szkołą. Przemawianie - Rozmowa - Negocjacje”. Wydawnictwo Nauczycielskie, Jelenia Góra 1994
4. Materiały otrzymane od nauczycieli ubiegających się o stopień awansu
5. Mark Leary – „Wywieranie wrażenia na innych – o sztuce autoprezentacji” GWP Gdańsk 1999
6. A. Pease – „Język ciała, gestów i zachowań” Kraków 1992
7. A. J. Bierach – „Komunikacja niewerbalna – sztuka czytania z twarzy” wyd. ASTRUM Wrocław 1997



Mowa ciała jako wzmocnienie siły przekazu



- **Co to w ogóle jest mowa ciała ?** – jest to termin z zakresu psychologii społecznej . Obejmuje zwykle komunikaty niewerbalne , takie jak: gesty , ruchy, postawa i ukierunkowanie ciała, mimika, ruchy oczu i odruch źreniczny, sposób używania przestrzeni interpersonalnej

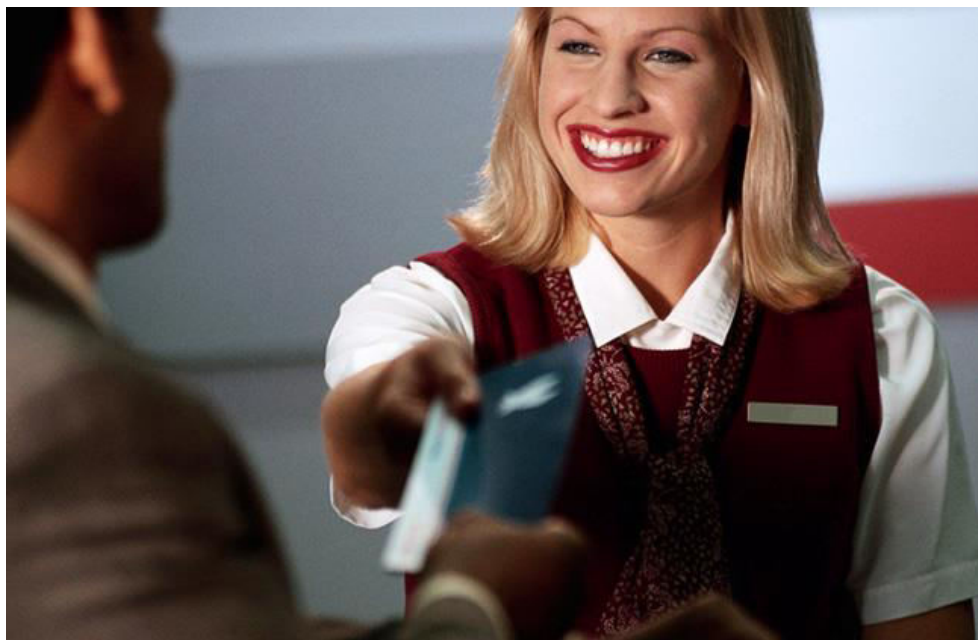
- **Co mową ciała nie jest ?** - Nie zalicza się do mowy ciała takich komunikatów jak niewerbalne aspekty mowy (np. tembr głosu, sposób używania i wypowiedzenia słów, pomyłki językowe itd.) Nie jest jasny status takich komunikatów, jak: ubiór, makijaż czy przedmioty, które niosą dodatkową informację (np. zegarek, okulary, typ samochodu, którym się jeździ, etc.), a także np. kontaktu wzrokowego, który jest komunikatem interakcyjnym. Podobnie terytorialne zachowania i sposób organizowania przestrzeni trwałej i przestrzeni półtrwałej wokół siebie niesie informację niewerbalną, jednak nie jest mową ciała.

- 1) Techniki “otwierania” postawy ciała rozmówcy
- 2) Mowa ciała zamkniętej postawy ciała – pozycja siedząca
- 3) Mowa otwartej i zamkniętej postawy ciała
- 4. Czego można się dowiedzieć z ruchu gałek ocznych ?
- 5. Postawa ciała :Tonus (napięcie).
- 6. Czym jest postawa ciała ?
- 7. Jak poznać po mowie ciała, że ktoś się boi lub nie czuje bezpiecznie?



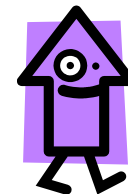
1. Techniki “otwierania” postawy ciała rozmówcy

- : Zmienić zamkniętą postawę ciała na otwartą jest bardzo łatwo, można np. podać klientowi coś do ręki – jakąś książkę czy ulotkę – będzie wtedy zmuszony rozłożyć ręce. Można także coś położyć przed nie i poprosić by popatrzył na to – będzie wtedy zmuszony pochylić się w naszą stronę.



Techniki “otwierania” postawy ciała rozmówcy

- **Czy rzeczywiście taki sposób „otwierania” rozmówcy jest skuteczny?** W pewnym stopniu – tak. Jeżeli rozmówca jest już tobą zainteresowany, może mu to pomóc zrobić mały krok naprzód. Ale gdy nie jest jeszcze gotowy, najczęściej wróci do swojej starej postawy.
- ***Jeżeli chcesz otworzyć drugą osobę, powinieneś przede wszystkim zrozumieć powody, dla których jest zamknięta, a następnie je wyeliminować.*** Być może rozmówca ma jakieś obawy lub pytania, których nie ma odwagi wyjawic. Zamiast go otwierać poprzez prymitywne triki, zadawaj mu pytania, słuchaj go uważnie i śledź co dzieje się z jego ciałem. Zachowania niewerbalne dadzą ci informację czy jesteś na dobrym tropie.



2. Mowa ciała zamkniętej postawy ciała – pozycja siedząca

- **Czy twój rozmówca stworzył barierę?** *czy tworzy on pomiędzy tobą a sobą jakieś bariery? Czy krzyżuje ręce lub nogi albo zasłania się czymś (np. trzymaną przed sobą kartką)?* **Jeżeli tak, może to oznaczać, że czuje się niepewnie lub ma negatywne nastawienie.**
- **Samo założenie nogi na nogę niewiele znaczy, chyba, że towarzyszą mu inne komunikaty mowy ciała.** Siedzenie z założonymi nogami, szczególnie w przypadku kobiet, to standardowa niewiele znacząca postawa.

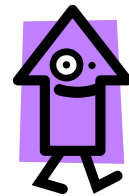
Mowa ciała zamkniętej postawy ciała – pozycja siedząca

Jeżeli jednak ktoś, nie tylko ma założone nogi, ale do tego jeszcze ręce i ma ciało odchylone do tyłu, możesz przypuszczać, że ma negatywne i obronne nastawienie.



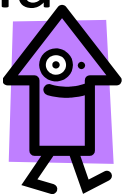
Mowa ciała zamkniętej postawy ciała – pozycja siedząca

- Zaproszenie
- Mowa ciała: wskazywanie kolanem – sygnał zalotów
- Mowa ciała: amerykańska czwórka
- Mowa ciała: Nogi skrzyżowane w kostkach



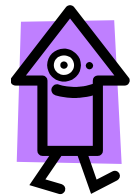
Zaproszenie

- Pewne znacznie może mieć także to, w którą stronę założone są nogi. Powiedzmy, siedzisz po prawej stronie sofy, tak, że gdy ktoś się do ciebie przysiąść, będziesz go mieć po lewej stronie. Gdy ta osoba założy nogę na nogę, może to zrobić tak, że skieruje w twoją stronę wewnętrzną stronę uda (lewa noga na prawą) lub zewnętrzną (prawa na lewą). W tym drugim przypadku możemy mówić o barierze. Ta osoba odgradza się od ciebie. W pierwszym przypadku jest to raczej zachęta do nawiązania kontaktu



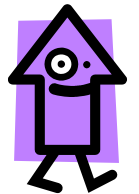
Mowa ciała: wskazywanie kolaniem – sygnał zalotów

Z jeszcze wyraźniejszym zaproszeniem będziesz miał do czynienia wtedy, gdy ktoś podwinie prawą nogę i na niej usiądzie, tak by kolano wskazywało w twoją stronę. Ta postawa wskazującego kolana jest jednym z gestów zalotów, jakie wysyłają kobiety.



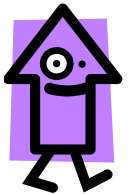
Mowa ciała: amerykańska czwórka

W przypadku tej ostatniej postawy nogi tworzą coś w rodzaju cyfry „4” (lub jej lustrzanego odbicia). Takiej postawy nie należy jednak mylić z tzw. „amerykańską czwórką”, w której okolice kostki leżą na kolanie drugiej nogi. Taka postawa, popularna w Stanach, przyjmowana jest często przez pewnych siebie, nastawionych na współzawodnictwo i spór ludzi.



Mowa ciała: Nogi skrzyżowane w kostkach

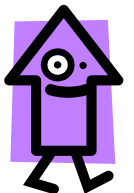
- Pewną formą bariery tworzonej za pomocą nóg jest skrzyżowanie ich tylko w kostkach. Niektórzy twierdzą, że jest to odpowiednik zagryzania warg, czyli objaw próby kontroli swoich emocji. Tak daleko bym nie szedł w wyciąganiu wniosków. Wiele zależy od tego, co dzieje się w pozostałych częściach ciała. Jednak zazwyczaj, ktoś kto trzyma nogi skrzyżowane w kostkach, nie czuje się zupełnie swobodnie. Gdy ktoś np. siedzi tak w drogiej restauracji, można sądzić, że czuje się trochę skrupowany i skupia się na tym, jak powinien się teraz zachować. *Mowa ciała* sygnalizuje, że nie do końca czuje się swobodnie.



3. Mowa otwartej i zamkniętej

postawy ciała

- Skrzyżowane na piersiach ręce mogą być objawem tego, że komuś jest zimno, lub też, że ma utrwalone, przyjęte od kogoś jakieś nawyki. Często jednak bariera wiąże się z potrzebą odgrodzenia się od świata, z defensywnością, z potrzebą ochrony siebie samego. **Ludzie, którzy rozmawiają z rękoma założonymi na piersiach są odbierani jako bardziej chłodni i negatywnej nastawieni, niż osoby, nie tworzące barier**



Mowa otwartej i zamkniętej postawy ciała

- Dlatego zazwyczaj nie zobaczysz w telewizji spikerów, którzy by mówili z rękoma założonymi na piersiach. Także inni profesjonaliści, występujący przed ludźmi (trenerzy, sprzedawcy, wykładowcy) wystrzegają się zamykania postaw.



Mowa otwartej i zamkniętej postawy ciała

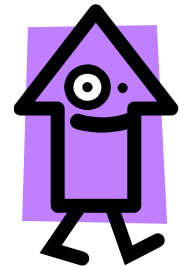
- Lęk czy wrogość?
- Częściowa bariera
- Nie myl zamkniętej postawy z wieżyczką
- Nogi skrzyżowane podczas stania
-

Lęk czy wrogość?

- Gdy widzisz założone na piersiach ręce, **przyjrzyj się temu, jak mocno są ściśnięte**. Bardzo mocno ściśnięte, tak, że łokcie przylepione są do ciała, mogą oznaczać **lęk**.
Z kolei lekko założone, z łokciami na zewnątrz, połączone jeszcze z rozstawionymi szeroko nogami (postawa strażnika) oznacza **agresję i arogancję**.

Lęk czy wrogość?

- **Wrogość** może także wyrażać się poprzez dodatkowo zaciśnię pięści. Osoba, która ma taką postawę wygląda tak, jakby sama siebie powstrzymywała przed rzuceniem się z pięściami na rozmówcę. Poczucie wyższości może wiązać się także z postawą, w której ktoś trzyma pod pachami palce, a na zewnątrz wystawia skierowane ku górze kciuki.



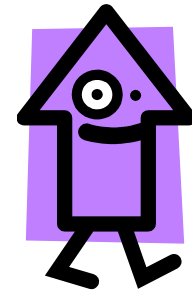
Częściowa bariera

- Założenie rąk na piersi ma w sobie pewien element agresji i niektóre osoby, mimo, że miałyby ochotę go wykonać czuje się z nim niezręcznie. Pojawia się wtedy częściowa bariera. Na przykład jedna ręka jest opuszczona wzdłuż ciała, a druga, zgięta, chwyta ją za łokieć (lub na odcinku od przedramienia do ramienia).



Częściowa bariera

- Inną, częściową barierą jest pozycja, jaką ludzie przyjmują często gdy występują na środek, przed innym.
Jedną dłoń trzyma drogą, na wysokości podbrzusza. Takie ścisnięcie swojej dłoni jest równocześnie formą adaptatora. Trzymanie za rękę kojarzymy z rodzicami, którzy robili to w sytuacji niebezpieczeństwa. Nie mając obok rodziców, którzy mogliby nas schwycić za rękę, uspokoiliśmy się, sami powtarzając na sobie ten gest.



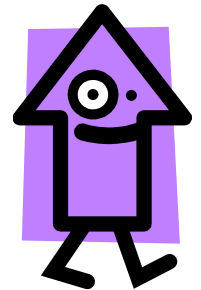
Nie myl zamkniętej postawy z wieżyczką

- Nie należy jednak mylić splecionych rąk z tzw. wieżyczką (połączone ze sobą palce lewej i prawej ręki, przy szeroko rozstawionych nadgarstkach, łokcie oparte na stole, krześle lub nogach). Przyjęcie takiej postawy wiąże się z poczuciem pewności siebie, dominacji i kontroli sytuacji. To gest dominacji i podporządkowania innych (o ile oczywiście jest autentyczny, ostatnio jedyne o czym świadczy „wieżyczka” jest to, że jej autor był na szkoleniu lub przeczytał książkę na temat mowy ciała).



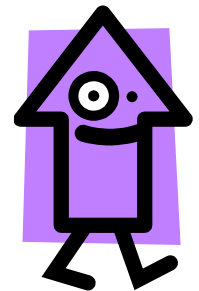
Nie myl zamkniętej postawy z wieżyczką

- Tego, co się dzieje z nogami jesteśmy mniej świadomi, niż tego, co dzieje się z górną częścią tułowia. W postawie stojącej, nogi mogą trafniej oddawać odczucia i nastawienie. W przypadku postawy stojącej, bariera z nóg ma przejrzyste znacznie. Krzyżowanie nóg podczas stania, jest znacznie mniej wygodne niż taka postawa ciała, w której ciężar ciała rozkłada się proporcjonalnie.



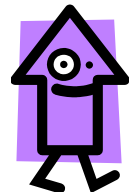
4. Czego można się dowiedzieć z ruchu gałek ocznych ?

- a) [Ruchy gałek](#)
- b) [Teoria NLP](#)



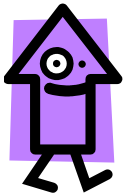
Ruchy gałek

- Gdy zadasz komuś pytanie, na którym musi się zastanowić, jego źrenice na krótką chwilę przeniosą się w bok. To sygnał, że ta osoba przetwarza informacje. Jest to coś w rodzaju przeniesienia uwagi z zewnątrz na własne wnętrze. Gdy uważnie przyjrzysz się temu chwilowemu odwróceniu wzroku, zauważysz, że gałki oczne poruszają się w różnych kierunkach. Rozmówca może patrzeć w lewo, w prawo, w górę lub w dół.



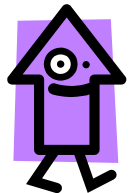
Teoria NLP

- W wielu książkach i na wielu szkoleniach można spotkać teorie dotyczące neurologicznego uwarunkowania kierunków spojrzeń. Zgodnie z nimi, to w którą stronę dana osoba patrzy zależy od tego, do jakich zasobów swojego umysłu sięga. Śledząc ruch gałek możemy odgadnąć, czy ktoś akurat przypomina sobie jakiś obraz, czy wsłuchuje się w jakiś dźwięk, czy też w coś się wczuwa



5. Postawa ciała :Tonus (napięcie).

- **Sztywne, napięte ciało** może być oznaką *gotowości do działania*, częściej jednak jest *oznaką braku pewności siebie*. Gdy zobaczysz grupę, w której jedna osoba jest przełożonym, właśnie ona będzie siedziała (lub stała) w najbardziej zrelaksowanej pozycji. Rozluźnienie wiąże się często z niesymetrycznym rozłożeniem rąk (np. jedna noga podpira brodę, druga swobodnie leży na oparciu) i nóg. Pozostałe osoby będą sztywno siedzieć lub wyprężone stać.

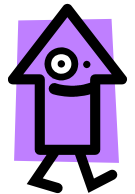


Postawa ciała :Tonus (napięcie).

- **Garbimy się, gdy jesteśmy znudzeni, zmęczeni czy przerażeni.** Gdy nas coś zainteresuje, gdy poczujemy się pewnie i bezpiecznie, prostujemy się. Jednak **zbyt mocne wyprostowanie kręgosłupa, połączone ze sztywnością i uniesionymi ramionami, może być efektem stresu, przerażenia czy obaw.**
- Nie należy jednak mylić podparcia głowy, z gestem, w którym to ręka opiera się o głowę. Gdy o policzek oparta jest pięść z palcem wskazującym uniesionym do góry, taka postawa oznacza zainteresowanie.

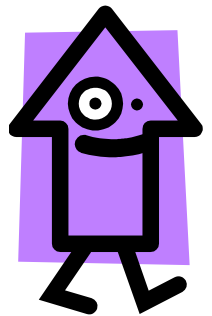
6. Czym jest postawa ciała ?

- Postawa ciała to pozycja, jaką na pewien czas nadajemy swojemu ciału, napinając i rozluźniając różne mięśnie. Niektóre postawy ciała są **określone kulturowo**, a nawet dokładnie opisane. W wojsku jest to np. podstawa zasadnicza. Czasem może się wydawać, że **pewne miejsca wywołują określone postawy**. Na przykład nawet najbardziej rozluźniony człowiek, wchodząc do kościoła spuszcza wzrok i chwytą się za ręce, jakby musiał chronić swoje podbrzusze.



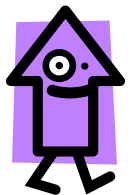
7. Jak poznać po mowie ciała, że ktoś się boi lub nie czuje bezpiecznie?

- Typowe zachowania niewerbalne wiążące się z poczuciem pewności siebie i bezpieczeństwem
- Typowa mowa ciała wiążąca się z napięciem, niepewnością i poczuciem braku bezpieczeństwa
- Typowa mowa ciała wiążąca się z lękiem



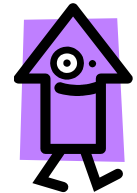
Typowe zachowania niewerbalne wiążące się z poczuciem pewności siebie i bezpieczeństwem

- Otwarta postawa ciała
- Dobry kontakt wzrokowy
- Niewielkie napięcie mięśni,
- Rozluźniona postawa ciała
- Swobodne ramiona
- Umiarkowane lub niskie natężenie ruchów
- Mniejsza ilość gestykulacji
- Rozpięcie marynarki lub jej ściągnięcie (mężczyźni)
- Nogi swobodnie oparte o ziemię
- Ręce luźno oparte o poręcz
- Spokojny głos



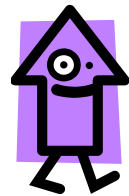
Typowa mowa ciała wiążąca się z napięciem, niepewnością i poczuciem braku bezpieczeństwa

- Zamknięta postawa ciała (bariery z rąk lub nóg)
- Odchylenie do tyłu
- Wycofanie się, odsuwanie się od drugiej osoby
- Unikanie kontaktu wzrokowego
- Napięte mięśnie
- Niewygodna postawa ciała
- Spięte ramiona
- Szybkie, nerwowe ruchy
- Duża ilość gestykulacji
- Ściąga usta
- Duża ilość *adaptatorów* (np. głaskanie się po ramionach, zagryzanie palców, sprawdzanie czy naszyjnik jest na miejscu, itp.)



Typowa mowa ciała wiążąca się z lękiem

- Częste mruganie powiekami
- Zwilżanie warg (np. poprzez oblizywanie)
- Wiercenie się na krześle
- Drganie nóg
- Zagryzanie palców
- Zagryzanie warg
- Zagryza końce włosów lub palce
- Skubie dłonie
- Ściskanie, wykręcanie dłoni
- Chrząkanie, przeczyszczanie krtani
- Załamania głosu
- Ciężki, szybki oddech



Prawidłowa emisja głosu,
warunkiem skuteczności
komunikatu.

Emisja głosu to proces jego wytwarzania i wyprowadzania na zewnątrz w mowie i w śpiewie. Kiedy się bliżej temu zagadnieniu przyjrzymy, dostrzeżemy jak wiele skomplikowanych czynności zachodzących niemal jednocześnie składa się na ten proces.

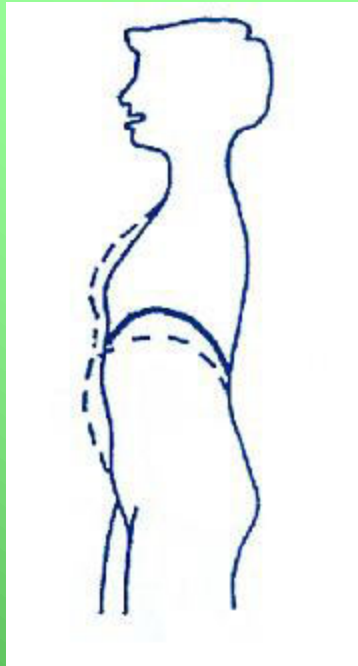


Części składowe emisji głosu:

- oddychanie
- fonacja
- rezonans
- artykulacja

Oddychanie dynamiczne to przepływ powietrza do i z organizmu. Tworzenie podstawy do ukształtowania fali dźwiękowej dzięki nadaniu strumieniowi powietrza pracy mięśni oddechowych jednolitej masy, ciśnienia i czasu przepływu.

Najodpowiedniejszym jest oddychanie przeponowo-żebrowe. Następuje w nim równowaga aktywności mięśni żeber i pasa brzusznego, a niskie położenie przepony i jej napięcie, umożliwia wzięcie dużej ilości powietrza oraz kontrolę fazy wydechu, czyli umiejętne dozowanie strumienia powietrza.



Fonacja to wprowadzenie wiązań głosowych w regularne drgania, wytworzenie podstawowej fali dźwiękowej o określonej wysokości.

Rezonans to proces wzmacniania i
uszlachetniania fali dźwiękowej w
rezonatorach.

Rezonans w tworzeniu dźwięku:

- decyduje o sile, barwie, pięknie i nośności dźwięku, odciąża krtań i struny głosowe,
- podstawą jest dynamiczny oddech i wysokie usytuowanie dźwięku na podniebieniu twardym, blisko zębów, aktywizuje to komory rezonacyjne głowy,
- otwarcie całego toru oddechowego, decyduje o swobodzie docierania fali akustycznej do jam rezonacyjnych nasady,
- bliska pozycja głosu to artykulacja głosek w przedniej strefie podniebienia twardego, wykorzystanie ich dźwięczność z użyciem rezonatorów, zapewnia nośność, metaliczność dźwięku i wyrazistą dykcję.



Artykulacja to kształtowanie głosek mowy dźwiękowej

Podział głosek:

- samogłoski, dźwiękotwórcze, artykułowane dłużej przy stałym przepływie przez jamę ustną, na nich jest kształtowany dźwięk wokalny decydują o nośności i barwie głosu
- spółgłoski, nadają słowom znaczenie, formowane przez język, wargi, zęby, krótkie i aktywne, wykorzystywane przez dźwięczność do aktywizacji rezonatorów głowy i usytuowania samogłosek.

Dykcja (wymowa) polega na łączeniu głosek w słowa, a te w zdania. Wyraźne i zrozumiałe mówienie, pozwala na śledzenie myśli w zdaniach.

Komunikatywność wypowiedzi zależy od:

- właściwego usytuowania głoski i słowa na rezonatorze,
- podparcia oddechowego,
- efektywnego artykułowania dźwięku,
- prawidłowej oceny wielkości i akustyczności sali,
- koncentracji, aktywności i celowości działania.



Praca nad emisją głosu to proces „ustawienia głosu”, czyli świadome podporządkowanie się określonym regułom technicznym, prowadzące do uzyskania:

- odpowiedniej dźwięczności i nośności emitowanego dźwięku,
- odpowiedniej stabilności i jednolitości wydobywanego dźwięku uwarunkowanym podparciem oddechowym,
- wzbogacenia głosek dźwięcznych w wysokie formaty,
- prawidłowej dykcji, ekspresji słowa oraz sugestywności głosu.

Praca nad emisją głosu to w dużej mierze kształtowanie samogłosek, ich wyrazistości i właściwego brzmienia.

Niewerbalne środki wspomagające emisję głosu:

- gestykulacja,
- wyraz mimiczny twarzy,
- dotyk i kontakt fizyczny,
- wygląd fizyczny,
- dźwięki paralingwistyczne,
- spojrzenie,
- dystans fizyczny,
- pozycja ciała.

Podstawowe błędy emisyjne:

- zbyt szybkie tempo mówienia,
- zbyt długie frazy,
- za mało pauz,
- brak modulacji wysokości i siły głosu – głos monotony,
- nie wyróżnianie wyrazów mających zasadnicze znaczenie, czyli brak akcentów logicznych.

Bibliografia:

1. Chaciński J., Emisja głosu-skrypt dla studentów, Słupsk 1994.
2. Wieczorkiewicz B., Sztuka mówienia-poradnik, Warszawa 1998.
3. Emisja głosu [online][dostęp 4 stycznia 2012]Dostępny w Internecie:
<http://www.easyvoice.pl/emisja-glosu/>
4. Artykulacja [online][dostęp 5 stycznia 2012] Dostępny w Internecie:
[http://pl.wikipedia.org/wiki/Artykulacja_\(fonetyka\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Artykulacja_(fonetyka))
5. Emisja głosu [online][dostęp 4 stycznia 2012] Dostępny w Internecie:
http://old.imp.lodz.pl/emisja_glosu/emisjaglosu/warunki_em.html
6. Walencik-Topiłko A., Głos jako narzędzie, Łódź 2003.

