

dr Andrzej Fesnak, EFC®

Czy chcesz mieć tylko rację, czy tak rozmawiać, żeby być szczęśliwym?



Rzeczowość

Apel

Relacja

Autoprezentacja

Wydawca:

Marianna Garus

ul. Rybnicka 23

41-706 Ruda Śląska

www.garusmarianna.pl



Projekt:

Paweł Mitula

Skład:

Paweł Mitula

Fotografie:

shutterstock, pixabay, pexels, źródła własne

Fotografie przedstawicieli nauki pochodzą z oficjalnych stron ich uczelni.

Zachęcamy do indywidualnego zapoznania się zarówno z ich szerszym życiorysem, jak i dorobkiem naukowym.

Ruda Śląska 2024

Opracowanie na podstawie notatek i manuskryptu G.A. Fesnak

©Agencja Reklamowa Marianna Garus, G.A. Fesnak

Wydanie X, poprawione uzupełnione

ISBN 978-83-960884-7-5

**Czy chcesz mieć tylko rację,
czy tak rozmawiać,
żeby być szczęśliwym?**
Podręcznik całoroczny.



Andrzej Fesnak, EFC®

*Chodzi mi o to, aby język giętki
Powiedział wszystko, co pomyśli głowa:
A czasem był jak piorun jasny, prędko,
A czasem smutny jako pieśń stepowa,
A czasem jako skarga nimfy miętki,
A czasem piękny jak aniołów mowa...
Aby przeleciał wszystko ducha skrzydłem.
Strofa być winna taktem, nie wędzidłem.*

Juliusz Słowacki, Beniowski, pieśń V

*Rano wstaję, poemat chwałę
Biorę się za słowo jak za chleb*

Jerzy Harasymowicz, Jesienna zaduma

Poloniusz
Cóż to czytasz, mości książę?

Hamlet
Słowa, słowa, słowa.

William Shakespeare, Hamlet, Akt II

Spis Treści

Spis Treści	3
1. Przedmowa	5
2. Wstęp	9
3. Jakie funkcje pełni język?	11
4. Co wiemy o modelach komunikowania między ludźmi?	19
5. Czy umiesz wykorzystać 7 praw komunikowania dla siebie?	25
6. Dlaczego każde zdanie zawsze ma 4 znaczenia?	33
7. Co wiesz o 4 językach, którymi mówisz nawet gdy nie znasz żadnego obcego?	40
8. Z jakiego powodu kobiety częściej słuchają przez 4 pary uszu?	42
9. Dlaczego mężczyźni uwielbiają mowę wilków?	47
10. Z jakiego powodu kobiety kochają mowę żyraf?	52
11. Czemu zupełnie nie umiesz ze sobą rozmawiać?	57
12. Co musisz zrobić, aby w końcu być szczęśliwym, gdy mówisz?	61
13. Jakich umiejętności interpersonalnych potrzebujecie w związku i nie tylko?	64
14. Jak możecie realizować drogę rozwoju świadomości finansowej?	72
15. Zakończenie	92
16. Karta Bonusów	99
17. O autorze	100
18. Credo dla Sióstr Feministek	103

Przedmowa





Przedmowa



Katarzyna Koźlińska jest certyfikowanym Trenerem Metody Silvy Polska. Z rozwojem osobistym związana jest od 2006 roku, w 2012 założyła Centrum Rozwoju Osobistego IntuYou. Prowadzi szkolenia otwarte i zamknięte na terenie całej Polski. Specjalizuje się w medytacji dynamicznej, dzięki której ludzie eliminują ze swojego życia stres, są bardziej skoncentrowani, twórczy, zdrowi, rozwijają swoją intuicję, podejmują trafniejsze decyzje zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Pracuje u źródła odpowiedzialnego za jakość życia - myślach i przekonaniach. Jest lektorką nagrań medytacyjnych. Pragnę budzić w ludziach wiarę w ich życie oraz w ich własne możliwości. W każdym z nas drzemie „olbrzym” zdolny do realizacji własnych marzeń i pasji.

Każdy z nas ma własną „mapę postrzegania świata”. Każdy z nas jest inny. Każdy zwraca uwagę na coś innego. Myśli, kojarzy, mówi i wyraża uczucia na swój sposób. Jedni bardziej „widzą”, inni „czują”, a jeszcze inni bardziej „słyszą”. Tak jak nie ma dwóch takich samych poranków, nie ma też dwóch identycznych osób (tak, tak! - jesteś niepowtarzalny). I w tym świecie różnorodnych wzorców, wartości, osobowości, doświadczeń i upodobań przyszło nam komunikować się w ten sam sposób - za pomocą języka. I jak to działa? Przypomnijmy rubaszny dowcip oddający zagadnienie w stu procentach:

Obchód. Lekarz do pacjenta, oglądając kartę: „A stolec był?”
 Pacjent: „Jakiś się tu kręcił, ale się nie przedstawił.”

Rozmawiasz ze znajomym, a ten wyciąga zupełnie inne wnioski niż Ty miałeś na myśli. Mówisz coś współpracownikowi, ale ten musi zadać Ci masę pytań nim powie „w porządku, rozumiem”. Prosisz o coś partnera, a ten - owszem prośbę spełnia, ale zupełnie nie tak jak tego chciałeś. Niby ten sam język, ale jakoś dziwnie nie zawsze działa. Niedomówienia, skróty myślowe, własne interpretacje, emocje, subiektywne odczucia, różne przekonania. I efekt „cooo????!!! Ja to powiedziałem????!!!” murowany.

Wszystko odbywa się „po swojemu”.

Mówisz do kogoś. Precyzyjnie dobierasz słowa, bo chcesz powiedzieć to co masz na myśli. Modelujesz głosem, wykorzystujesz mowę ciała. Patrzysz na odbiorcę, na jego reakcję i to jakie wrażenie wywiera na nim to, co mówisz. Rejestrujesz jego mimikę, odbierasz pewne niewerbalne bodźce i w tylko Tobie wiadomy sposób, wg swojego kodu, interpretujesz to co widzisz i czujesz: „zainteresowany”, „znudzony”, „był błysk w oku”, „jest porozumienie”, „on mnie nie słucha”, „jak grochem o ścianę”, itd...

I w drugą stronę - ktoś do Ciebie mówi, a Ty go słuchasz. Czasem uważnie, a czasem pomyślisz co ugotować jutro na obiad. On do Ciebie mówi, a Ty „czytasz” jego mimikę, mowę ciała, rejestrujesz intonację głosu. I to wszystko, w tylko Tobie znany sposób, interpretujesz, przetwarzasz i pojmujesz. Oprócz tego, że słuchasz na poziomie świadomym, to gdzieś obok, na poziomie podświadomym, rejestrujesz wrażenia, odczuwasz emocje, odbierasz niewerbalne komunikaty. I przekaz składasz w jedną całość. Po swojemu.

I dogadaj się tu człowieku! A jak jesteś mężczyzną, a druga osoba kobietą (bądź na odwrót)

to już w ogóle inna bajka. Ba! Inne planety...

Już nie mówiąc o tym, że istnieje jeszcze jedna para rozmówców: Ty i Ty. Od charakteru tej komunikacji zależy Twoje nastawienie. Od nastawienia działanie. Od działania efekty. W konsekwencji - Twoje życie. Jak mówisz do siebie? Jakiego języka używasz? Wspierasz czy hamujesz swój rozwój? Jesteś swoim przyjacielem czy wrogiem? To ważne, bo myśli i słowa mają ogromną moc.

*„Pomiędzy Tym, co myślę,
Tym, co chcę powiedzieć,
Tym, co jak mi się wydaje - mówię,
Tym, co mówię,
A tym, co ty chcesz usłyszeć
Oraz tym, co jak ci się wydaje - słyszysz,
Tym, co starasz się zrozumieć
A tym co rozumiesz -
Znajdują się dziesiątki wariantów powstawania
Nieporozumień
Ale - mimo to - spróbujmy...”
Bernard Werber*

Żeby już nie „próbować rozumieć się”, a po prostu „rozumieć” - sięgnijmy po wiedzę. Komunikacja jest dla nas czymś tak oczywistym, że się nad nią nie zastanawiamy. Po prostu mówimy. Formułujemy myśli i przekazujemy je dalej.

Dlatego też efekty osiągamy takie, a nie inne. Jeśli jednak chcemy coś zmienić - warto coś zmienić. Stańmy się więc świadomi - czym tak naprawdę jest komunikacja i na czym ona polega. Jak poprawnie się komunikować. Jakimi narzędziami dysponujemy. Wiedza daje nam wybór, nie błądzimy już po omacku, licząc że tym razem „może się uda”. Wiemy dlaczego ludzie rozumieją nas tak, a nie inaczej. Dzięki niej to my dzierzemy ster, podejmujemy decyzje, wytyczamy kierunek, nadajemy tempa, cało wychodzimy z zawirowań. W efekcie podnosimy jakość naszej komunikacji, a to przekłada się na jakość relacji, które tworzymy. Może okaże się też, że zamiast mowy wilków lepiej zastosować mowę żyraf?

Dlatego szczerze zachęcam do zagłębienia się w poniższej lekturze będącej wiedzą o komunikacji „w pigułce”. Napisana fachowo i rzeczowo. Czeka Cię tu Czytelniku mnóstwo cennych i konkretnych informacji, podanych przystępnie i z dowcipem. Ta książka napisana jest naprawdę lekkim piórem i łatwa w odbiorze - choć to nic dziwnego, w końcu pisał ją genialny znawca tematu. Znajdziesz tu cenne i konkretne informacje, ale nie tylko. Również uśmiechniesz się, na chwilę zatrzymasz i zastanowisz, oddasz refleksji. Pomyślisz o swoim życiu, komunikacji i swoich relacjach. A każda taka chwila, w dzisiejszym szybkim świecie, jest bezcenna.

Z życzeniami komunikacyjnych sukcesów, nieustannej ciekawości w poznawaniu siebie i innych.

Katarzyna Koźlińska

*„Za dwadzieścia lat bardziej będziesz żałował tego, czego nie zrobisz,
niż tego, co zrobisz. Więc odwiąż liny, opuść bezpieczną przystań.
Złap w żagle pomysłyne wiatry. Podróżuj, śnij, odkrywaj.”*

Mark Twain

Wstęp



2

Wstęp

ednego jestem pewien. I to absolutnie pewien, chociaż dotyczy to ciebie. I to nie na jakieś zwykłe 100% tylko co najmniej na 1000%. Niezależnie od tego czy jesteś:

- mężczyzną czy kobietą
- młoda czy dojrzała
- owłosiony czy tysi
- blondynką czy brunetką
- szczupłym czy z mięśniami piwnym
- wysoki czy niski
- ze wsi czy z miasta
- z małymi piersiami czy dużymi
- z dziećmi czy bez
- itd., itd.



na pewno już byłeś lub byłaś w życiu w określonej sytuacji. Takiej, w której zostałeś źle zrozumiany. Zupełnie nie tak jak myślałeś, albo nawet na opak. Zarzucono ci coś, czego nie powiedziałeś, a nawet przez myśl ci nie przeszło. I co gorsza zostałeś potraktowany tak, jakbyś rzeczywiście powiedział to, co inni ci wciskali, że powiedziałeś. Być może nawet wybuchła awantura, pokłóciłeś się z partnerką, żoną, przyjacielem z kimś z rodziny. Albo straciłeś kontrakt, biznes nie doszedł do skutku. I pozostał jakiś niesmak po tym wszystkim...

Taką sytuację przeżył każdy. I tak będzie się nadal wydarzać w twoim życiu, jeśli czegoś nie zmienisz. Czego? No właśnie - sposobu komunikowania się i rozmawiania z innymi. Ponieważ w każdej sytuacji to ty powinienes mieć wszystko pod kontrolą zamiast poddawać się osądowi innych.

Język jest wspólnym dobrem i dlatego jest narzędziem niebezpiecznym i to podwójnie. Po pierwsze, ponieważ używamy go wszyscy i nie przykładamy się do perfekcyjnego posługiwania się nim. Nie traktujemy tego na poważnie bo każdy uznaje a priori¹, że doskonale językiem włada. Nie słyszałem nigdy o tym, aby ktokolwiek modlił się o lepsze kompetencje językowe. Modlimy się o zdrowie, pieniądze, szczęście, ale nigdy o rozum czy umiejętność lepszego posługiwania się językiem. Także składając życzenia, życzymy więcej szczęścia, zdrowia i pieniędzy, ale nigdy nie życzymy nikomu więcej rozumu, czy umiejętności językowych.

Po drugie, jak mówi przysłowie ludowe - "Słowa wylatują ptakiem, wracają kamieniem." Język jest - o czym mało kto myśli - bardzo ściśle, paralelnie powiązany z czasem. Stanowi jego alter ego². Tak jak nie można cofnąć czasu, nie można w żaden sposób cofnąć wypowiedzianych słów. W zasadzie wszyscy o tym doskonale wiemy, ale zapominamy w natłoku codziennych spraw i zdarzeń.

Z pewnością możemy odpowiadać zato coinnym w głowie wmyślach kołacze. Nie oznacza to jednak, że jesteśmy bezsilni i nie możemy nic zrobić. Ponieważ słów nie da się cofnąć i pozostają w głowie:

¹ A priori, łac. - od razu, od początku, z samego założenia

² Alter ego, łac. - drugie ja, druga tożsamość

- zawsze możemy kontrolować sytuację i wypowiadać te właściwe
- zawsze możemy kontrolować sytuację tak, aby precyzyjniej określić sposób rozumienia
- zawsze możemy lepiej lub bezbłędnie rozumieć to, co inni do nas mówią
- zawsze możemy podnosić kompetencje w zakresie języka i komunikowania się

Aby tak się stało potrzebujesz kilku informacji.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie jakie funkcje pełni język. Po to, aby świadomie kontrolować w jakiej funkcji używasz języka ty a w jakiej twój rozmówca.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie co to znaczy, że istnieją 4 płaszczyzny komunikowania. Konsekwencją tego jest to, że każda wypowiedź ma 4 aspekty różnych treści.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie co w takim razie oznacza posługiwanie się językiem, skoro mówisz 4 różnymi. Po to, abyś świadomie wybierał, którym językiem mówisz i umiał zrozumieć, którym językiem mówi rozmówca.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie z jakiego powodu słuchasz przez 4 pary uszu. Każda obsługuje tylko 1 język. Dlatego musisz umieć usłyszeć jakim językiem mówi twój rozmówca, aby zrozumieć jego oczekiwania.

Czy chcesz mieć tylko rację, czy tak rozmawiać, żeby być szczęśliwym?

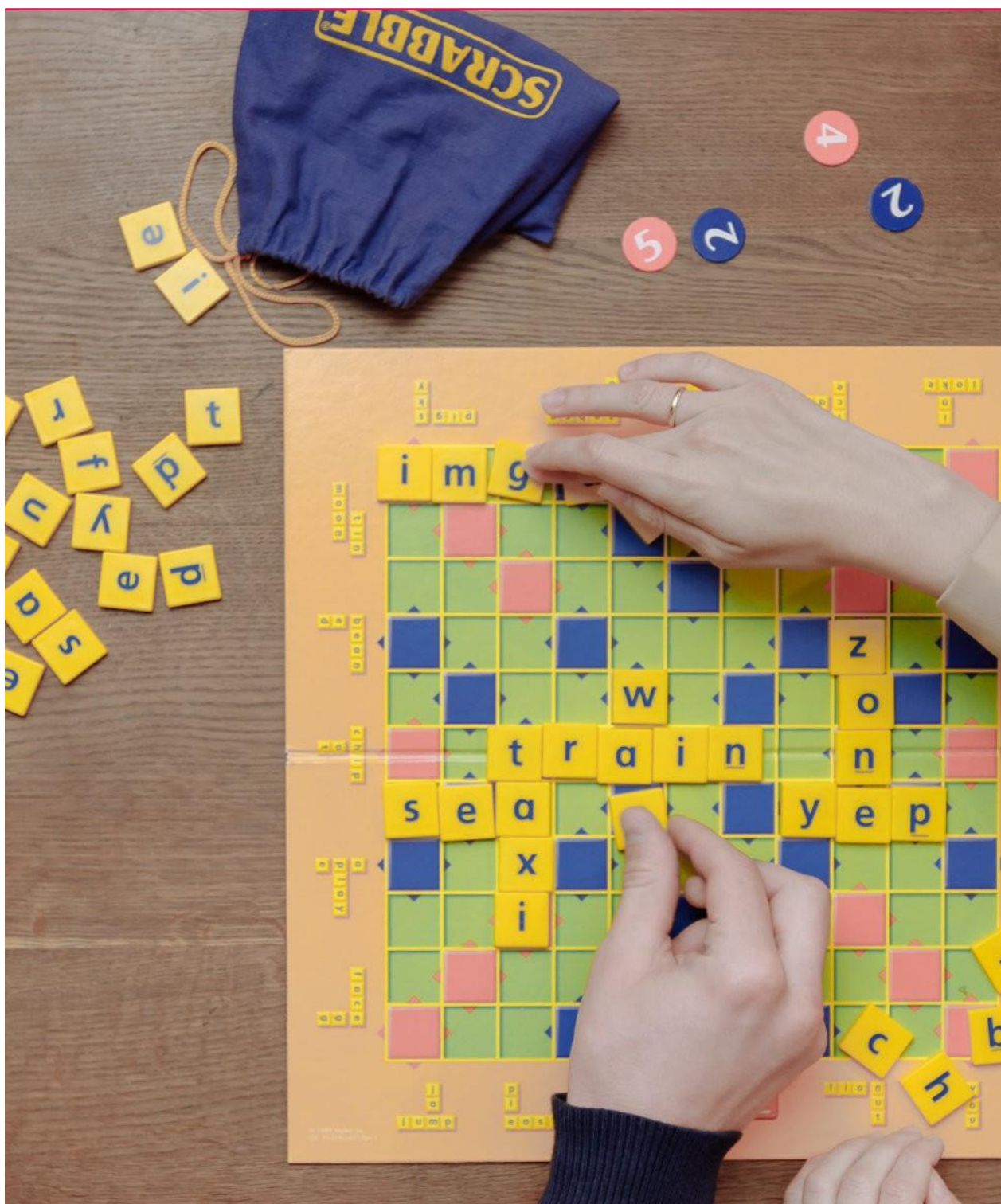
Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie czym jest mowa wilków. Ten sposób komunikowania jest bardzo częsty i stanowi - szczególnie w przypadku relacji przyczynę nieporozumień a nawet rozwodów. W przypadku biznesu często prowadzi do braku porozumienia i zakończenia negocjacji. Dlatego musisz umieć określić ten sposób porozumiewania się i samemu unikać go.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie czym zaskakuje mowa żyraf. Ta metoda komunikowania odpowiada każdemu odbiorcy, ponieważ odnosi się do jego potrzeb. Z natury rzeczy jest empatyczna, a zatem koncentruje się zarówno na potrzebach jak i emocjach partnera rozmowy. Jeśli umiesz posługiwać się tą metodą, zawsze bezbłędnie odczytujesz potrzeby drugiej strony.

Musisz wiedzieć lub przypomnieć sobie, jak ze sobą rozmawiasz. Język, którego używasz wobec siebie jest także językiem, którego używasz wobec innych. Odpowiednia komunikacja z własną nieświadomą częścią umysłu i własnym ja pozwoli ci zautomatyzować sposób rozmowy z innymi.

Dlatego cieszę się, że sięgnąłeś po ten e-book.

Jakie funkcje pełni język?

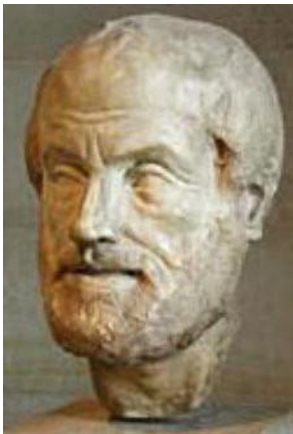


3

K

Jakie funkcje pełni język?

każdy jest specjalistą od języka. Na ogół za takiego się uważa. Przynajmniej do czasu kiedy trzeba coś publicznie powiedzieć lub napisać. Albo wystąpić przed kamerą. Wtedy czasem brakuje odpowiednich słów. Brakuje ich też często na co dzień, nawet jeśli nie zdajemy sobie z tego sprawy. I jak już wiesz ze wstępu - każdy z nas ma to doświadczenie za sobą, kiedy mówimy coś i stwierdzamy, że zostaliśmy zrozumiani źle, albo całkiem na opak...



Arystoteles, rzeźba Lizypa, Louwr



Karl Bühler

Język pełni wiele funkcji, ale niestety nie zdajemy sobie z tego sprawy. Dlatego też nie zawsze potrafimy posługiwać się nim w odpowiedni sposób. Nawet wobec najbliższych nam osób.

Najbardziej encyklopedyczny umysł starożytności **Arystoteles**³ w swoich badaniach nad retoryką zauważył i wyodrębnił trzy elementy: Nadawcę-Przekaz-Odbiorcę.

Ta podstawa do dziś nie uległa zmianie. Globalnie, w szerokim sensie traktuje się komunikowanie jako proces wymiany informacji.

Językoznawcy przez długi czas nie zajmowali się funkcjami języka. Dopiero wtedy, gdy antropologowie i socjologowie zaczęli wkraczać na ten teren w XX wieku zaczęły pojawiać się prace mówiące o funkcjach języka.

Karl Bühler⁴ w 1934 roku stworzył teorię języka jako narzędzia psychologicznego. Funkcja języka według Bühlera polega na bezpośrednim oddziaływaniu języka na uczestników aktu mowy. W swojej koncepcji wyróżnił 3 podstawowe funkcje języka:

1. **Funkcja znaku**, to funkcja reprezentowania, przedstawiania, opisywania stanu rzeczy lub przedmiotu. Języki naturalne pełnią zawsze tę funkcję: *chleb pl, Brot niem., Bread ang. pan hiszp.* etc... Z tego też powodu językoznawcy uważają tę funkcję za najważniejszą.
2. **Funkcja wyrażania siebie**, to ekspresywne komunikowanie psychologicznych i fizjologicznych cech nadawcy i dlatego znaki są cechą rozpoznawczą nadawcy, np.: *Ceterum censeo Carthaginem esse delendam*⁵, Bardzo przepraszam, itp.
3. **Funkcja apelacyjna** (impresywna), to funkcja oddziaływania na odbiorcę poprzez mówienie. Znak jest zatem sygnałem, który ma wywołać działanie odbiorcy, np.: *weź to, ściszej radio proszę, możesz mi pomóc?*

³ 3 Arystoteles, (Ἀριστοτέλης, Aristotelēs), żyjący w latach 384 p.n.e. - 7.03. 322 p.n.e. filozof, logik, astronom, fizyk, biolog. Dał podstawy teoretyczne wielu naukom, m in.: logice, etyce, estetyce i literaturoznawstwu.

⁴ Karl Ludwig Bühler, 27.05.1879, Meckesheim, Niemcy - 24.10.1963, Los Angeles, Kalifornia, USA, niemiecki psycholog i językoznawca, główne dzieło to Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache. Verlag von Gustav Fischer, Jena 1934 (Teoria języka: o językowej funkcji przedstawiania)

⁵ Kato Starszy, Marek Porcjusz Katon (Marcus Porcius Cato) był nazywany Cenzorem (Censorius) ur. 234 p.n.e. w Tusculum, zm. 149 p.n.e.), rzymski mówca, polityk i pisarz, (był prapradziadkiem Katona Młodszego), przede wszystkim znany był ze swojej wrogości do Kartaginy i nawoływaniem do jej zburzenia. Dlatego każde, wygłaszane na dowolny temat, wystąpienie w Senacie kończył zdaniem: *Ceterum censeo Carthaginem esse delendam* (łac. „A poza tym sądzę, że Kartaginę należy zniszczyć”).

Językoznawca **Roman Jakobsen**⁶ w swoich pracach nad językiem⁷ wyróżnił podstawowe funkcje języka.

Uważał, że funkcje te wynikają z podstawowych codziennych sytuacji komunikacyjnych. W danej sytuacji główną rolę może odgrywać za każdym razem inny element.

Roman Jakobsen rozszerzył model Arystotelesa.

Stwierdził, że akt komunikowania zawiera następujące elementy:

- nadawcę
- odbiorcę
- kontekst
- kod
- kontakt
- komunikat



Roman Jakobsen

Dlatego wyróżnił 6 funkcji języka:

Nazwa funkcji	Sens funkcji	Przykład wypowiedzi
Ekspresywna	Skoncentrowanie na nadawcy, taki jest cel komunikatu	<ul style="list-style-type: none"> • bo ja tak uważam • mówię do ciebie • ja tu decyduję
Konatywna (impresywna)	Skoncentrowanie na odbiorcy, wywieranie wpływu na odbiorcę	<ul style="list-style-type: none"> • zamknij się • proszę zamknąć okno • kończymy tę dyskusję
Przedstawieniowa (referencyjna, symboliczna)	Skoncentrowanie na komunikacie, reprezentowanie przedmiotów, faktów, opis sytuacji	<ul style="list-style-type: none"> • mówimy tylko o przepisach bhp • wczoraj w firmie wybuchł pożar • ten tekst to instrukcja obsługi gaśnicy
Fatyczna	Skoncentrowanie na nawiązaniu i podtrzymywaniu kontaktów w rozmowie	<ul style="list-style-type: none"> • halo czy Pani mnie słyszy? • ty w ogóle słuchasz co mówię? • czy ja za cicho mówię do ciebie?
Poetycka	Skoncentrowanie na sposobie wyrażania, na znakach,	<ul style="list-style-type: none"> • (cicho) to i tak już bez sensu • (radośnie) czy to wybranka moje języku sposobie mówienia go serca spieszy ucieszyć moje oczy swoim niekwestionowanym pięknem?
Metajęzykowa	Skoncentrowanie na samym kodzie, opisuje język	<ul style="list-style-type: none"> • to nie jest niedopatrzenie, będę o tym mówił • zdefiniujmy, co oznacza posprzątać

⁶ Roman Osipovich Jakobson (Роман Осипович Якобсон), 11.10.1896 Moskwa, Rosja - 18.07.1982, Cambridge, Massachusetts, USA, rosyjsko-amerykański językoznawca, współtwórca Praskiej Szkoły w językoznawstwie, prekursor strukturalizmu w humanistyce

⁷ Opierał się na pracach amerykańskiego informatyka Clauda Shannona oraz najbardziej znanego polskiego antropologa Bronisława Malinowskiego

Michael Halliday⁸, ogromny światowy autorytet w zakresie lingwistyki funkcjonalnej, badał między innymi język dzieci.

Doszedł do wniosku, że ma on o wiele więcej funkcji niż dorośli.

Są to:

- **funkcja interaktywna (interpersonalna)**, np. *daj mi to, uciekaj, oddaj, zabierz!*, w języku dzieci, a w języku dorosłych: *panu już dziękujemy, dziękujemy za złożenie oferty, niewątpliwie powrócimy do niej, możesz sobie robić co chcesz*. Funkcja ta to przede wszystkim używanie języka jako normalnego narzędzia komunikacji społecznej. W tej funkcji Michael Halliday wyróżnił 2 typy funkcji:
 - funkcję regulacyjną, która reguluje stosunki społeczne przy pomocy formy przekazywania komunikatów, język dzieci - *chcę siku, mam proszę*, język dorosłych - *dzień dobry panie prezesie*
 - funkcję indeksową (inaczej manifestacyjną), funkcja ta występuje, gdy mówimy o czymś i mówiący wyraża przynależność do jakiejś grupy społecznej, np. język dzieci - *nie cie a jci a jci (nie chcę spać), tu ała (tu boli)*, język dorosłych *Darż Bór! (myśliwi, - Dzień dobry!)*, *Afera Bęckowa pod siódmką (grypsera - pobicie w celi nr 7)*, *Ino kaj żeś to ciepnał? (śląski - Tylko gdzie to rzuciłeś?)*
- **funkcja reprezentacyjna** to przedstawienie i podkreślenie jakiegoś stanu rzeczy: np. język dzieci: *be!* (złe niedobre, niedobre), *bubu (boli, rana)*, język dorosłych - *super!*, *no masz!*, *a to ci dopiero!*, *ba!*, *no!*, *aha!*; *gites! świat i ludzie!*, jest to zarówno nazywanie, przedstawianie procesu komunikacji w formie sylab lub znaków językowych. Może odnosić się do stanów racjonalnych (np. *kupuję!*), albo do nieracjonalnych (*chrzanić to!*, *mam to w dupie!*, *no i kij!*, *kij z tym!*, *o ja pieprzę!*)
- **funkcja tekstowa**, polega na zorganizowaniu aktów mowy, lub pisania tekstu za pomocą wyrazów językowych, odnosi się również do porządkowania w tekście tzw. funkcyjnych wyrazów, np. *przy czym, oraz, dodatkowo, uwzględniając itd.*



Michael Halliday

Ogólnie w języku Michael Halliday wyróżnił funkcje, które częściowo pokrywają się z ideami Romana Jakobsona. W jego koncepcji w języku wyodrębnić można następujące funkcje:

- **heurystyczną** - język jest narzędziem, które umożliwia uczenie się dzięki wyjaśnianiu, np. *Kurs retoryki - to seminarium uczące zadawania pytań i zgrabnych wypowiedzi w dowolnej sytuacji*
- **imaginacji** - język jest narzędziem służącym do przekazywania myśli i wyobrażeń, np. *Bo czy deszcz pada, czy słońce świeci dorośli dbajcie o swoje dzieci, bo czy to dzieci, czy może wnuki, o zamożności, trzeba je uczyć*
- **instrumentalną** - język jest narzędziem, dzięki któremu wyrażamy nasze potrzeby, np.: *czy można otworzyć okno bo jest tu duszno?*
- **interaktywną** - język jest narzędziem podstawowym do kontaktów międzyludzkich, np.: *cześć, co u ciebie, dawno cię nie widziałem*
- **personalną** - język jest narzędziem wyrażającym emocje i odczucia, np. *kocham cię do szaleństwa, bez ciebie nie mogę żyć, jesteś moim natchnieniem i marzeniem, tylko ty liczysz się, a każde twoje spojrzenie daje mi tyle szczęścia, uwielbiam cię...*
- **regulującą** - język jest narzędziem do rozkazywania lub regulowania kontaktów międzyludzkich np. *pasażerowie relacji Warszawa-Małkinia proszeni są o przejście z peronu drugiego na peron trzeci*
- **reprezentującą** - język jest narzędziem do przetwarzania wiedzy, np. *Tom pierwszy opisuje podstawy ubezpieczeń, definicje, pojęcia, mechanizmy i funkcje*

⁸Michael Alexander Kirkwood Halliday (MAK Halliday), ur. 13.04.1925), brytyjski językoznawca australijski, który opracował funkcjonalny model systemu języka o nazwie gramatyka funkcjonalna.

Ciekawe spojrzenie na język ma polski współczesny językoznawca prof. Aleksander Kiklewicz⁹, który zwraca relację języka do środowiska. Wyróżnia zatem¹⁰ następujące funkcje:

- **nominatywna** - (inaczej zwana jako przedstawieniowa lub metajęzykowa), polega generalnie na tym, że jednostki języka są używane jako oznaczenie przedmiotów. To jedna z najbardziej naturalnych funkcji języka. Kiedy mówisz „*Podwawelską proszę*” oczekujesz kawałka kiełbasy a nie informacji np. o atmosferze miejsca, kiedy z kolei w Krakowie w kiosku Ruchu powiesz „*Krakowską*” - oczekujesz na gazetę a nie kiełbasę.
- **kognitywna** (inaczej poznawcza, od łacińskiego *cognoscere* - poznać, zwana też jako, encyklopedyczna), dzięki tej funkcji uczymy się, słowa, dźwięki i znaki pozwalają zdobywać wiedzę o świecie. Szczególnie łatwo jest to zauważalne w przypadku nauki języka obcego. Nauczane słowa mają nie tylko znaczenie leksykalne, ale także szersze, kulturowe.



prof. Aleksander Kiklewicz

Kiedy w języku polskim mówimy śmierć to widzimy oczyma wyobraźni kobietę w białej pelerynie z kosą. Ale po niemiecku jest to der Tod - ten śmierć. I dlatego jest to szkielet lub mężczyzna z kosą. Wspomniały wiersz Koraba Brzozowskiego¹¹ do śmierci, która ma przyjść i położyć swe delikatne dłonie jest piękną modlitwą do ... kobiety.

W wersji tłumaczonej na niemiecki będzie to raczej tylko poprawny politycznie wierszyk, gdy ów mężczyzna wdzieje szatę lekką, białą, zwiewną, pajęczą i rzuci na hebanowe swoje włosy perły rosy lśniące zimnych barw tęczą, a potem da po głowie delikatnymi swoimi pięściami... Aczkolwiek jak mawiają znawcy tematu - nie płęć ważna tylko uczucie...



- **perceptywna** (inaczej dekodująca), ta rola języka polega na istnieniu jako środka rozumienia tekstów. Często właśnie język występuje w takiej biernej roli. W tej roli właśnie korzystasz w tej chwili z języka, gdy czytasz ten e-book.
- **komunikacyjna** (inaczej społeczna lub pierwotna), dzięki niej możliwe są interakcje i relacje społeczne, podejmowanie wspólnych działań, a także podział ról w społeczeństwie. Funkcja komunikatywna występuje w kilku rodzajach:



⁹ Prof. dr hab. Aleksander Kiklewicz, (ur. 1957), Instytut Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Prodziekan ds. nauki Wydziału Humanistycznego UWM w Olsztynie, Redaktor naczelny czasopism: „Przegląd Wschodnioeuropejski” oraz „Паланістыка - Полоністыка - Polonistyka”, zajmuje się teorią i filozofią języka, lingwistyką komunikacyjną, semantyką, lingwistyką tekstu, gramatyką funkcjonalną, składnią, psycholingwistyką, lingwistyką konfrontatywną, popularyzacją wiedzy o języku.

¹⁰ Zabawę w nową semantykę uprawialiśmy jako studenci w latach 1976-1980 na wrocławskim „Manhattanie”, czyli na Placu Grunwaldzkim. W miejscowym sklepiku monopolowym gdy ktoś zamawiał „uśmiech sołtysa i czar PGR-u” dostawał pół litra wódki żytniej oraz wino marki „Wino”...

¹¹ Stanisław Korab Brzozowski, 1876 w Latakii, Syria - 23.04.1901 Warszawa, poeta i tłumacz, wybitny przedstawiciel fin de siècle'u w literaturze Młodej Polski, dekadentysta. Autor słynnego wiersza o śmierci „O przyjdź”. Popelniał bardzo spektakularne samobójstwo, 22 kwietnia 1901 zaprosił przyjaciół na biesiadę. Nad ranem zniknął i został odnaleziony martwy. Według wspomnień innego polskiego poety i tłumacza Tadeusza Boya Żeleńskiego powodem samobójstwa była nieszczęśliwa miłość do Dagny Juel Przybyszewskiej, żony Stanisława Przybyszewskiego, w której kochał się również Władysław Emeryk. Ten trójkąt miłosny nie przyniósł szczęścia nikomu. Parę tygodni później, 5 czerwca 1901 Emeryk zastrzelił Dagny w Grand Hotelu w Tbilisi (Gruzja) i sam popelniał samobójstwo. W ten sposób zakończyła również życie niekwestionowana muza fin de siècle inspirująca bohemy Norwegii, Nieniec i Austrowęgier, w tym Polski.

- jako funkcja interaktywna (lub inaczej interpersonalna), w tym przypadku język staje się najważniejszym narzędziem służącym do przekazywania informacji i oddziaływania na rozmówcę dzięki wypowiedzianej informacji
- » **aspekt I to lokucja** czyli wypowiedzianie lub wypowiedzenie jakiejś kwestii, np. *Dzień dobry!*, *Dobry wieczór*, *Dobranoc*, *Bardzo współczuję*,
- » **aspekt II to illokucja**, czyli sam zamiar, intencja, plan, który chcesz zrealizować za pomocą tej treści. Kiedy mówisz „*Do widzenia*” to żegnasz się z kimś.
- » **aspekt III to perlokucja**, czyli układasz w głowie następstwo działań, co twoim zdaniem zrobi rozmówca, gdy usłyszy twoje słowa. Ten aspekt opanował czasowo każdy mężczyzna, przynajmniej w początkowej fazie fascynacji kobietą. Ciekawe co zrobi jak jej powiem, że ma najpiękniejsze oczy na świecie, a w tej sukni wygląd jak Anioł... Później funkcja nominatywna zaczyna dominować.¹²
- **manifestacyjna** (inaczej indeksowa) polega ona na tym, że człowiek za pomocą języka wyraża, a także manifestuje swoją przynależność lub brak przynależności do określonej grupy lub grup społecznych. Np. myśliwi nie mówią „*Dzień dobry*” tylko „*Darz Bór*”. W więzieniu albo się grypsuje albo nie.
- **fatyczna**, rozumiana podobnie jak u Jakobsena, „*Coto jachciałem powiedzieć, Co bytu rzecz i nie natęgać?*”
- **aktywna**, jej rola to użycie języka, aby zrealizować aktywność psychiczną, intelektualną lub emocjonalną człowieka. Występuje w różnych formach:
 - **funkcja myślowa**, czyli realizacja własnego myślenia przez akustyczne mówienie, takie które słychać
 - **mówienie wewnętrzne**, czyli monolog w myślach z samym sobą,
 - **mówienie egocentryczne**, nazywane również echologią, to takie mówienie do nikogo, ale na głos, np. w celu przyswojenia języka obcego u ludzi dorosłych, lub rodzimego u dzieci, matki często rozmawiają w ten sposób z małymi kilkumiesięcznymi dziećmi
 - **funkcja tekstowa**, czyli to co ja tutaj zrobiłem, wykorzystałem język, w celu napisania tekstu. Odbiorca takiego tekstu jest wirtualny, a czasem nawet nie istnieje.
- **magiczna (kreacyjna)** - związana jest z wiarą człowieka w to, że wszystkie znaki językowe, zarówno pisane jak i dźwięki, a przede wszystkim wyrazy, to integralne i naturalne części oznaczanych i nazywanych przedmiotów. A zatem używając tych nazw, możemy oddziaływać na rzeczy, na ludzi i na świat. Wiarę tę podzielają wszyscy. Przed egzaminem życzymy sukcesu i nie wypada dziękować - żeby nie zapeszyć! A jeśli „*życzę ci żebyś nie zdał*” - to będzie to grubym afrontem. Aktorzy uważają, że nie można śpiewać w teatrze piosenki „*Lecą, lecą świetliki*”. Bo spłonie teatr. Matki tłumaczą dzieciom językiem magicznym co może im się przytrafić. „*Nie wolno tego dotykać, bo będzie bubu. Nie rób tak, bo zrobisz sobie ata!*”

Język kobiet jest o wiele bardziej kreatywny. Właśnie dlatego, że rozmawiają z dziećmi. Potrafią określać kolory bardziej precyzyjnie. A jeśli nawet nie bardziej precyzyjnie, to z pewnością bardziej kreatywnie. Łosoś dla mężczyzny to ryba do kielicha, a dla kobiety kolor, który pasuje do szarego, białego, czarnego, różowego i fioletowego.

Mężczyzna im bardziej plastycznym językiem mówi, tym łatwiej porozumiewa się z kobietą, zwłaszcza gdy umie mówić także o uczuciach. Kobieta, im bardziej logicznie i zwięźle mówi, tym większe wrażenie wywiera na mężczyźnie.

¹² Gdy zaczyna dominować funkcja nominatywna dialog wygląda następująco:
Daj mi piwo!
A to magiczne słowo?
Prędko!

Do Chłopa:

Nie zdobędziesz serca kobiety, gdy powiesz jej:

- pasujesz do mnie jak nakrętka dwucalowa do śruby z lewoskrętnym gwintem
- pójdziemy przez życie jak dobrze dobrana para gumiaków o usztywnionej cholewie, itd.

Do Baby:

Nie będziesz zrozumiana, gdy powiesz:

- ogarnij mieszkanie
- może byśmy poszli do kina

Dla mnie - chłopca! - ogarnięcie nie musi znaczyć tego samego, co dla ciebie. I mnie nie przeszkadzają rozłożone książki, gazety, kable stereo, a nawet sweter rzucony na fotel.

W języku mężczyzn ogarnęłam mieszkanie oznacza - „*znowu powsadzała moje rzeczy tak, że nie mogę nic znaleźć.*”

A stwierdzenie może byśmy poszli do kina, wcale nie musi oznaczać, że mam się domyślić czego chcesz.

A ty:

- chcesz żebym sprawdził co grają,
- chcesz żebym znalazł film, który może ci się spodobać, lub
- chcesz żebym znalazł film, który z pewnością ci się spodoba
- chcesz żebym podstępem dowiedział się, czy chciałbyś go obejrzeć
- chcesz żebym podstępem dowiedział się, kiedy masz czas i możesz iść do kina
- chcesz żebym kupił bilet
- chcesz żebym ci zrobił niespodziankę
- chcesz żebym cię zawiózł
- chcesz żeby podobali mi się ci sami bohaterzy w filmie
- chcesz żebym przeżywał go tak samo jak ty

A ja mam się tego domyśleć. Ale ja widzę, słyszę i odczuwam to zupełnie inaczej. Codziennie spotykam na swojej drodze różnych „życzliwych inaczej” i muszę się domyśleć czego chcą. Czego chce szef, złośliwy kolega w pracy, masa nieuprzejmych klientów, etc...

Od bliskiej osoby oczekuję, że powie mi co by chciała, abym mógł zrelaksowany z radością to zrealizować i odpoczywać z nią a nie wykazywać czujność rewolucyjną i pilnować każdego słowa jak na przesłuchaniu.

Do Kobiety:

To skoro wiesz jak rozumuje mężczyzna, to pomyśl jak rozmawiasz ze swoim.

Czy nie będzie ci milej kiedy poinformujesz go, a potem poczekasz i dasz się zaskoczyć formą?

Myślisz że on nie ma dosyć ciągłego domyślania się czego ludzie od niego chcą? Przynajmniej w domu chciałby jasne teksty i to wcale nie oznacza, że cię nie kocha bo się nie domyśla. Właśnie dlatego, że cię kocha - nie musi przed tobą grać, bo ufa, że mu powiesz.

Ja kiedyś chciałem uhonorować znajomego kolacją. Wymyśliłem pieczonego łososa. Sałatki, pieczywo, białe wino - oczywiście Chablis, sery i owoce na koniec. Tyle tylko, że mój znajomy w dzieciństwie udławił się ością ryby. I od tego czasu miał awersję do ryb. A poza tym był - jak to się poetycko mówi - „wszystkożerny”. I zwykła kaszanka z musztardą i piwem bardziej by go ucieszyła. Ale ja się „domyśliłem”, że ryba z piekarnika będzie bardziej wystawna...

**Do mężczyzny:**

A ty skoro wiesz czego oczekuje kobieta - to czytaj 10 razy głębiej niż jest to na pierwszym poziomie słów.

Kobieta posługuje się funkcjami kreatywnymi języka o wiele lepiej niż ty, bo wychowuje dzieci i rozmawia z nimi.

Potrafi przekazać małemu rozumkowi wiedzę o świecie. Tak żeby zrozumiał. Potrafi z niewielu słów odczytać także, jaka potrzeba się za nimi kryje. I ma do tego cierpliwość, której nie znalazłbyś nigdy. Potrafi odizolować to co wie, od tego co wie dziecko. Dlatego w naturalny sposób oczekuje tej umiejętności od ciebie.

Dlatego cokolwiek mówi, ma to na ogół więcej znaczeń, niż myślisz, bo zawsze chce ci dać pole do popisu, żebyś to odkrył sam, tak jak to robi z dzieckiem gdy je naprowadza. Wiem że cię to wkurza, bo każdego wkurza taki sposób rozmowy. Ale na tym polega nieodparty urok bab i za to je kochamy...

Jak widzisz wiedza o języku może trochę pomóc. Zawsze możesz użyć właściwej funkcji. Zawsze możesz rozwinąć swoje kompetencje.

Potrzebna jest ci też wiedza o komunikowaniu. Wiedza ta czasem daje się praktycznie zastosować.

Ale w większości przypadków jest podstawą wynikającą z dobrej edukacji. Wiedzę o komunikowaniu znajdziesz ją w następnym rozdziale.

Co wiemy o modelach komunikowania między ludźmi?





Cowiemy o modelach komunikowania między ludźmi?

Być może miałeś już niejedną książkę dotyczącą zarządzania, managementu, planowania i organizowania pracy czy też motywowania w rękę i zapewne zauważyłeś, że zawsze są tam rozdziały poświęcone komunikowaniu. Nie jest to moda, ale konieczność; nie można mówić (czy też pisać) o problemach związanych z oddziaływaniem jednych ludzi na drugich nie zajmując się komunikowaniem. Myślę, że już sporo wiesz na ten temat, dlatego nie chciałbym Cię zanudzać. Skoncentrujemy się tu jedynie na przypomnieniu najważniejszych spraw. Jak pamiętasz z poprzedniego rozdziału Arystoteles wyróżnił 3 elementy procesu: Nadawcę, Przekaz i Odbiorcę.

Węższe definicje komunikowania mówią o procesie porozumienia między ludźmi, czy też jak chce **Max Weber**¹³ nadają komunikowaniu aspekt działania społecznego - tzw. interakcji. Do definicji komunikowania dojdziemy jeszcze w dalszej części rozważań. Dla nas ważne jest tylko to, że rozróżniamy trzy rodzaje komunikowania:



KOMUNIKOWANIE INTRAPERSONALNE

Jest to wewnętrzny dialog z samym sobą, to co się myśli i jak się to ubiera w słowa



KOMUNIKOWANIE INTERPERSONALNE

Jest to rozmowa bezpośrednia, twarzą w twarz, to co ludzie mówią do siebie



KOMUNIKOWANIE MASOWE

Przekaz poprzez środki masowego przekazu



Max Weber

Ponieważ jedynym ekspertem w zakresie komunikowania intrapersonalnego, czyli między Tobą a Twoimi myślami (lub też i odwrotnie) jesteś ty - to raczej zajmę się dwoma pozostałymi sposobami komunikowania.

¹³ Max Weber, 21.04.1864, Erfurt - 14.06.1920 Monachium, Niemcy, niemiecki socjolog, historyk, ekonomista, prawnik, religioznawca i teoretyk polityki.

Modele i definicje komunikowania



Dwight Harold Lasswell



Gerhard Maletzke

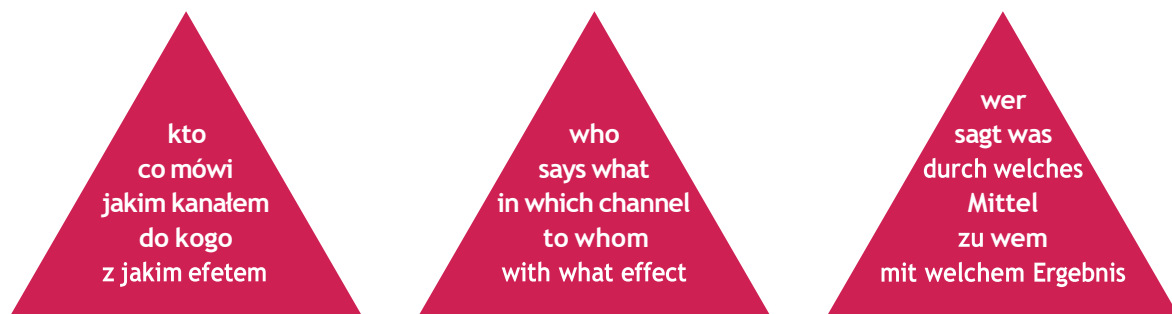
„Na początku konstruowania modeli w nowoczesnych, społecznych naukowych badaniach stoi znana formuła **Lasswella**” - napisał w jednej ze swych książek znany niemiecki socjolog i specjalista do spraw komunikowania **Gerhard Maletzke**.¹⁴ I rzeczywiście większość publikacji, niezależnie od dyscypliny powołuje się na ten model.

Fenomen komunikowania jest bowiem badany przez socjologów, psychologów, cybernetyków, informatyków, językoznawców, semiotyków oraz wielu przedstawicieli dyscyplin

pokrewnych. Natomiast sama nauka o komunikowaniu (tzw. komunikologia) należy do wiedzy interdyscyplinarnej, czyli odwołującej się do osiągnięć powyższych nauk. Słynna formuła Lasswella¹⁵ (czy też jak wielu chce model) wygląda następująco :



Mówi się także o piramidzie Lasswella:



Pytanie	Element	Analiza
Who? Kto?	Nadawca	Analiza Nadawcy
Says What? Co mówi?	Przekaz	Analiza Przekazu
In Which Channel? Jakim Kanałem?	Kanał	Analiza Kanału
To Whom? Do kogo?	Odbiorcy	Analiza Odbiorcy
With What Effect? Z jakim efektem?	Efekt	Analiza Efektu

¹⁴ Gerhard Maletzke, 06.01.1922 in Neustettin, Pommern, Niemcy, obecnie Szczecinek, Polska - 06.12.2010, niemiecki psycholog i komunikolog, Maletzke G., Ziele und Wirkungen der Massenkommunikation, Hans-Bredow Institut, Hamburg, 1976, s. 10

¹⁵ Harold Dwight Lasswell, 13.02.1902, Illinois, USA - 18.12.1978, amerykańskikomunikolog i socjolog mediów, Lasswell H.D. The Structure and Function of Communication in Society. In: Lyman Brison (ed.): The Communication of Ideas. New York: Harper 1948

Ta słynna formuła stoi najczęściej u podstaw wszelkich rozważań o komunikowaniu, mimo iż, jak pisał radziecki uczony **N. Biriukow**¹⁶:

„Niepodważalność wzorca Lasswella wspiera się na wątpliwym argumencie, że nikomu nie dało się jeszcze sprawić mu uroczystego pogrzebu. To kategorię stwierdzenie dalekie jest od obiektywności bodajdlatego, że wielu socjologów radzieckich dowiodło przekonująco w swoich pracach, iż paradygmat Lasswella jest ciasny i ograniczony”.

Czasy prymatu nauki radzieckiej nad „kapitalistyczną” już się na szczęście skończyły, a model Lasswella nadal funkcjonuje mimo tychże przekonujących dowodów. Ponieważ w każdej myśli jest jednak jakaś część prawdy, to warto przypomnieć, że wielu znawców zagadnienia na całym świecie kusilo się o rozszerzenie formuły lasswellowskiej. Nasz prasoznawca

Mieczysław Kafel¹⁷ dorzucił pytania: *W jaki sposób?* i *W jakim celu?* Później pojawiły się kolejne: *W jakich warunkach?* etc. W ten sposób **R. Braddock**¹⁸ doszedł prawie do 70 pytań. Uwzględnianie nowych aspektów zagadnienia doprowadziło zatem do pozornego efektu - zagmatwano model tak, że zatracił swą prostotę i funkcję wyjaśniającą.

Tematyka ta nie straciła jednak na atrakcyjności wśród badaczy. Porównywaniem kilkudziesięciu modeli komunikowania i studiami nad nimi zajęli się w swojej książce **Denis McQuail**¹⁹ i **S. Vindahl**.²⁰ Uznali modele²¹ za podstawy badań nad komunikowaniem ponieważ posiadają one:

- funkcję organizującą (stwarzają ogólny obraz)
- funkcję heurystyczną (pomagają w zrozumieniu podając uproszczone informacje)

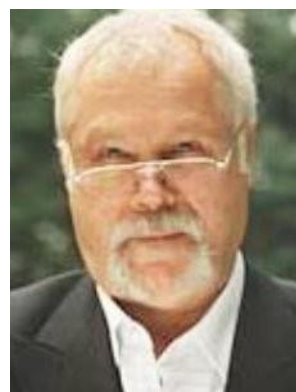
Nie oczekuj zatem ode mnie „jedynego prawdziwego modelu” czy definicji komunikowania. Jest ich wiele; niemiecki socjolog **Klaus Merten**²² w swojej książce na ten temat poddał analizie 160 definicji.



Denis McQuail



Sven Vindahl



Klaus Merten

¹⁶ Biriukow N.S., *Telewizja na Zachodzie*, Warszawa 1980, s. 143

¹⁷ Kafel M., *Prasoznawstwo*, Warszawa 1969

¹⁸ Braddock R., *An Extension of the „Lasswell Formula”*, *Journal of Communication* 1958 / 8

¹⁹ Denis M Quail, 1935, brytyjski wykładowca i twórca teorii komunikowania politycznego i komunikowania masowego

²⁰ Sven Windahl, 01.05.1942, Fristad, Szwecja, szwedzki profesor komunikologii

²¹ McQuail D., Vindahl S., *Communication Models, for the study of mass communication*, London and New York, Longman 1981

²² Klaus Merten, 31.07.1940, Potsdam, Niemcy, niemiecki komunikolog, Merten K., *Kommunikation, Eine Begriffs- und Prozessanalyse*, Opladen 1977, Westdeutscher Verlag GmbH, (Studien zur Sozialwissenschaft) s. 37-38

Najpierw przyjrzał się komunikowaniu od strony formalnej, czyli jak badacze postrzegają komunikowanie. Analizując pod względem formalnym definicje te podzielił następująco:

Komunikowanie formalnie to:	Ilość definicji	%
Proces	77	48,1
Proces działania	10	6,3
Proces pojmowania	9	5,7
Mechanizm	2	1,2
Zasada	4	2,5
Reguła	1	0,6
Warunek	2	1,2
Połączenie Energetyczne	2	1,2
Inne	53	33,2
	n = 160	n = 100

Następnie zastanawiał się jakie treści widzą badacze w komunikowaniu. Pod względem treści komunikowanie definiowane jest jako:

Komunikowanie to:	Ilość definicji	%
Transmitowanie czegoś	43	26,8
Działanie Bodziec - Reakcja	20	12,5
Interpretacja	12	7,5
Porozumienie	5	3,1
Wymiana	18	11,3
Udział	9	5,6
Związek	8	5,0
Zachowanie	10	6,3
Interakcja	14	8,8
Pozostałe kategorie	21	13,1
	n = 160	n = 99,8

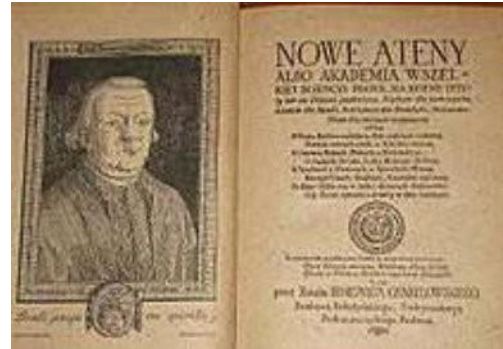
Mam nadzieję, że te dwa zestawienia dadzą Ci wyobrażenie jak skomplikowanym jest badanie komunikowania i jak bardzo interdyscyplinarne czyli „wielobranżowe” jest takie badanie. K. Merten skonstruował oczywiście także i własną - 161 definicję. Ponieważ ja nie zamierzam osiągnąć zaszczytnego 162 miejsca w dziedzinie komunikologii, pozwól zatem, że odwołam się do Twojej obiegowej wiedzy. Problem ten nie jest Ci zupełnie obcy i zapewne masz swoją własną definicję - czyli „koń jaki jest każdy widzi” jak pisał książd **B. Chmielowski**.²³

²³ Książd Benedykt Chmielowski, 1746, Koń jaki jest każdy widzi. Definicja hasła „Koń” w Nowych Atenach”, conf: Kopaliński W., Słownik mitów i tradycji kultury, PIW, Warszawa. 1991

Dlatego pytanie, które będziemy sobie stawiać nie brzmi:
Czym jest komunikowanie?

Zastanówmy się raczej nad następującymi kwestiami :

- Co wiąże się z komunikowaniem interpersonalnym?
- Jak funkcjonuje komunikowanie interpersonalne?
- Co daje nam wiedza o komunikowaniu w przypadku prowadzenia treningów?



Komunikowanie interpersonalne

Psycholog i terapeuta **Paul Watzlawick**²⁴ poświęcił wiele lat pracy wraz z innymi naukowcami nad badaniem komunikowania. Obiektem jego zainteresowań było komunikowanie interpersonalne w sytuacjach utrudnionych, konfliktowych.

Efektom tych badań jest 7 praw komunikowania interpersonalnego.



Paul Watzlawick

²⁴ Paul Watzlawick, 25.07.1921, Villach, Austria - 31.03. 2007, Palo Alto, Kalifornia, USA, austriacko-amerykański teoretyk komunikacji, psycholog rodzin, filozof. Jako terapeuta stworzył własną teorię komunikacji, napisał 18 książek, przetłumaczonych na 85 języków

Czy umiesz wykorzystać 7 praw komunikowania dla siebie?





Czy umiesz wykorzystać 7 praw komunikowania dla siebie?

1. Komunikowanie jest nieuchronne

Innymi słowy oznacza to iż nie można nie komunikować ze sobą. Najczęściej rozpatruje się komunikowanie jako akt świadomy i celowy. Intencja komunikowania czegoś lub komuś wydaje się być na tyle oczywista, że organizuje nasze myślenie o komunikowaniu. Z powyższego prawa wynika natomiast, że jesteśmy w procesie komunikowania z innymi niezależnie od naszej woli i chęci czy też zamiaru. To prawo jest konsekwencją tzw. pansemiotycznego stanowiska w opisywaniu zjawisk kultury. Stanowisko to oznacza, że wszystko z czym się spotykamy ma jakieś znaczenie. Czasem nie umiemy go odczytać czy też jak mówią wyznawcy semiostrukturalizmu - odkodować, nie przeczy to jednak istnieniu takiego znaczenia. Bardzo przekonującą teorię tę głosił w Polsce literaturoznawca, metodolog i semiostrukturalista **Stefan Żółkiewski**²⁵



Stefan Żółkiewski

„Jeśli nie zakładamy, a nie ma do tego powodu, że komunikowanie jest ekspresją, manifestowaną przez intencjonalne symbolizacje, to komunikacja wewnątrz systemu społecznego ma charakter uniwersalny. Dane zjawisko włączamy w styl kultury nadając mu znaczenie (lub więcej różnych znaczeń). Jeśli coś znaczy, nie może nie uczestniczyć w komunikacji społecznej, bo także brak reakcji na dane zjawisko kultury, nieodczytanie tego znaczenia komunikuje.”

Jak przełożyć ten zawity i teoretyczny wywód na praktykę? Co to oznacza dla nas w sprawach szkoleń?

Czy zdarzyło Ci się Szanowny Szeffie, że coś mówisz przed grupą i jest... podejrzana cisza?

Jeśli nie masz doświadczenia to możesz się łudzić, że to dobrze, ponieważ wszyscy w milczeniu kontemplują genialność Twoich myśli. Ale gdzie masz pewność, że nie jest to brak reakcji ze strony grupy? Ten komunikat może mieć różne znaczenie:

- może nie rozumiecie się, czyli używacie niezrozumiałych dla siebie języków?
- grupa może być zmęczona i nie mieć możliwości koncentracji
- uwaga grupy może być zaprzątnięta czymś innym (np. przerwą, nadchodzącym obiadem, kolacją, końcem pracy lub tzw. „tematami marynistycznymi”)
- zewnętrzne warunki dezaktywizują (np. jest za zimno, za gorąco, za duszno)
- tematyka poruszanych przez Ciebie zagadnień, może być dalece odległa od pola zainteresowań Twojej grupy, etc.

Takie pytania można mnożyć. Nasza tradycja kulturowa, mówiąca, że milczenie jest oznaką zgody - dawno już została zweryfikowana zachowaniem, które najlepiej opisuje slang młodzieżowy - milczenie jest często oznaką tzw. „olewania.”

²⁵ Żółkiewski S., Wiedza o kulturze literackiej, Warszawa 1980, Wiedza Powszechna, (Biblioteka Wiedzy Współczesnej OMEGA)

Skonstruowany tu przypadek zachowania całej grupy jest stosunkowo rzadki, częściej natomiast możemy z mowy ciała odczytać „desintereseament” u poszczególnych jednostek. Zjawisko komunikowania jest wówczas bardzo często nieświadome. Nie oznacza to jednak, że dana osoba, mimo iż milczy i wydaje się słuchać - nie komunikuje aktywnie z nami. Czyni to bardzo wyraźnie, w sposób niewerbalny - swoją mową ciała.

2. Komunikowanie jest czynnością złożoną

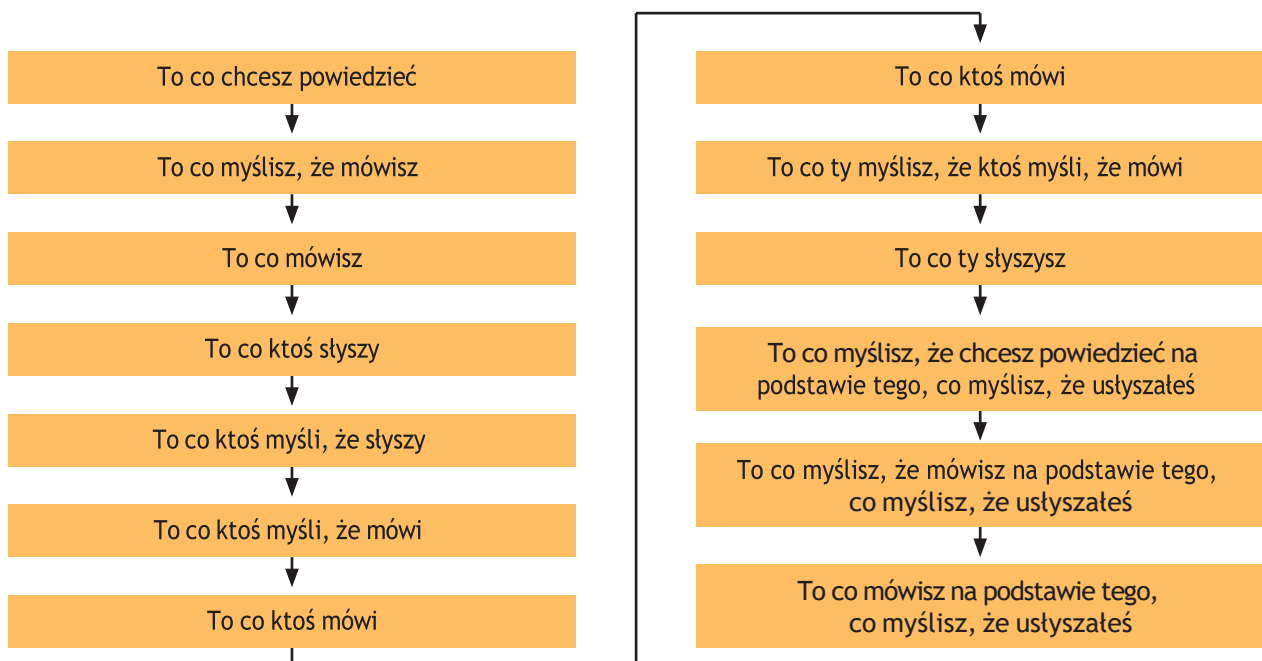
Oznacza to, że procesy komunikowania nigdy nie są czymś prostym, co można łatwo zanalizować jak inne proste czynności. Mówimy o kompleksowym charakterze procesów komunikowania.

Po pierwsze możemy rozróżnić: komunikowanie werbalne, oraz komunikowanie niewerbalne. I obydwie te aspekty odgrywają ważną rolę. Jak bardzo niewerbalne, komunikowanie jest ważne możemy sobie łatwo uświadomić. Wyobraźmy sobie sytuację, w której żołnierz otrzymuje polecenie służbowe lub rozkaz i w trakcie mowy przełożonego szuka sobie czegoś po kieszeniach lub przegląda ich zawartość. Niemożliwe, prawda? Musi stać na baczność. Czy nie zdarzyło Ci się przypadkiem rozmawiać kiedyś z kimś i obserwując jego zachowanie zapytać „Czy ty w ogóle mnie słuchasz? Wtedy uświadomiłeś sobie praktyczne znaczenie niewerbalnego aktu komunikowania.

Po drugie komunikowanie ma dwustronny charakter. Jak bardzo przywiązujemy do tego wagę uświadomiamy sobie dopiero wówczas, gdy obserwujemy kogoś, kto rozmawia sam ze sobą. Obiegowo uważamy na ogół takich ludzi za wariatów. Chyba, że robimy to sami, ale wówczas najprawdopodobniej:

- uspakajamy siebie, że w końcu z kimś mądrym trzeba porozmawiać,
- kłócimy się sami ze sobą, a na dodatek w desperackim akcie obrzucaemy się wyzwiskami

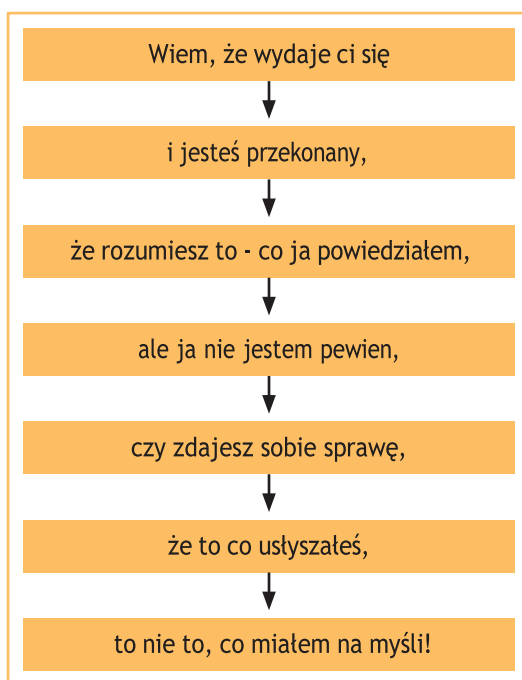
Takie sytuacje głośnego komunikowania intrapersonalnego, jak wiesz należą jednak do wyjątków i najczęściej mamy partnera w naszym komunikowaniu. Ale czy tylko jednego? Jeśli rozmawiasz nawet z tylko jedną osobą, to proces ten jest bardziej skomplikowany i wygląda mniej więcej tak:



Każda część procesu to praktycznie inna osoba, czyli tak naprawdę, to jest Was 12-stu, mimo iż widzicie tylko 2 osoby. Każda z tych osób ma inne kompetencje komunikacyjne czyli:

- inaczej pojmuję cel waszej rozmowy
- ma inne doświadczenia
- posługuje się innym językiem
- ma inne potrzeby, własną osobowość, etc.

Inaczej można by tę myśl ująć następująco²⁶:



3. Komunikowanie jest nieodwracalne

To ulica jednokierunkowa w naszym przepływie słów i informacji. Raz wypowiedziane słowa - jak mówi ludowa mądrość - wylatują ptakiem a wracają kamieniem. Oznacza to, że każda informacja rodzi nową jakość. Przepływu informacji nie można cofnąć, tak jak nie można dwukrotnie wejść do tej samej rzeki, o czym pamiętamy od czasów sympatycznego brodacza o imieniu **Heraklit**²⁷.

Możemy zaprzeczać, interpretować, wyjaśniać, uzupełniać, tłumaczyć, dodawać, zmieniać, poszerzać, pogłębiać, podawać przykłady, naszkicować sytuację, etc. Ale nigdy nie możemy wrócić do poprzedniego stanu.

Dobrze wiemy jak czasem jedno fałszywe słowo, zły przykład, przebarwienie, nieudolnie użyty przymiotnik, niewłaściwy czasownik - mogą zmienić całą konwersację, nadać sprawom inny obrót często niepożądany. Ileż to razy w najróżniejszych momentach Twojego życia stawiałeś sobie zarzut - „nie tak to chciałem powiedzieć!!!”. To mogły być sprawy służbowe, rozmowy z



²⁶ Podobnie, lecz nieco inaczej opisuje ten proces W. Głodowski, confe Głodowski W., Komunikowanie Interpersonalne, Biuro Prasy i Informacji MON, Warszawa 1994 str. 17

²⁷ Heraklit z Efezu, 535 p.n.e., Efez, Turcja - 475 p.n.e., filozof grecki, zaliczany do jońskich filozofów przyrody, Panta rhei, (gr. Πάντα ῥεῖ) - wszystko płynie, a zatem nie można wejść dwukrotnie do tej samej rzeki

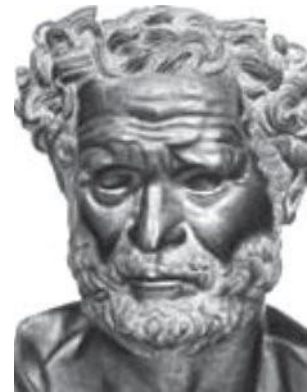
żoną lub mężem, z dzieckiem lub rodzicami. To było coś co zaważyło na Twojej przyjaźni, coś co przekreśliło szanse na projekt. Jedno słowo, przez które oblałeś egzamin, nie dostałeś podwyżki, wyleciałeś z pracy, albo może nawet znalazłeś się w sądzie... Informacja wysłana wywołuje zawsze nieodwracalne skutki, tworzy nowe jakości, nowe sytuacje.

Nie cofniesz słów wypowiedzianych w gniewie, nawet gdy się uspokoisz. Nigdy nie cofniesz stanu świadomości.

Nie ma takiej możliwości, poza praniem mózgu o hipnozą retrospektywną. Ale nawet wtedy nie ma pewności, że nie powrócą jakieś strzępy wspomnień. Kinematografia uwielbia takie wątki, są bowiem bardzo cineastyczne, czyli odpowiadające poetyce filmu.

Ale w życiu codziennym nie cofniesz słów, nawet gdy przeprosisz. Warto się kontrolować nawet w gniewie, prawda?

Jakże często o tym zapominamy...



Heraklit

4. Komunikowanie posiada aspekt treściowy i zależnościowy

Te dwa aspekty odgrywają ważną rolę w procesie komunikowania interpersonalnego. Ludzie komunikując ze sobą opisują jakieś zjawiska, procesy, podają fakty, a zatem odnoszą się do świata realnego. I to jest ów aspekt treściowy. Nie mniej ważny, a wg Watzlawicka ważniejszy jest aspekt zależnościowy. Rozmawiając z kimkolwiek stwarzamy relację z tą drugą osobą, odnosimy się do niej w jakiś sposób. Możemy wyróżnić trzy typy relacji. Istnieje:

- relacja podporządkowania
- relacja partnerska
- relacja dominująca

Psychologowie transakcyjni użyliby tu swojej nomenklatury mówiąc, że w Twoich kontaktach z otoczeniem może dominować:



Dziecko



Partner



Rodzic

a co za tym idzie jeden ze stylów zachowania: uległy, asertywny, agresywny. Te sposoby zachowania i style komunikowania mogą występować u tej samej osoby w zależności od sytuacji.

Te teoretyczne wywody łatwo sobie można uświadomić rozpatrując klasyczny przykład:

Dyrektor zwraca uwagę Kowalskiemu. W języku potocznym używa się tu gastronomicznego języka związanego z zastosowaniem kuchennej przyprawy znanej z tacińskiej nazwy piper. Kowalski przyjmuje te uwagi stojąc nieruchomo na tzw. „dywaniku”. Po powrocie do domu usiłuje zwrócić uwagę swojej żonie w podobny sposób, z tą różnicą, że żona nie stoi nieruchomo, lecz uczestniczy w procesie komunikowania interpersonalnego używając wszelkich możliwych środków psychomotorycznych, takich jak np. barwa tonu, natężenie głosu czy też gestykulacja. Następnie nasz bohater spotyka się ze swoim kumplem i żali mu się pomstując na cały świat dookoła, ponieważ nikt go nie

rozumie i nie docenia, ani w pracy, ani w domu. W pierwszym przypadku musiał się podporządkować woli zwierzchnika i przetrknąć jego wagę. Chciał sobie odbić to doświadczeniem komunikowaniu na kims bliskim wrodzinie usiłując zdominować rozmówcę. A na koniec szuka partnerstwa u kogoś, proponując ten sam poziom relacji w komunikowaniu.



Wiem, że to wygląda na tanią psychologię i jest bardzo uproszczone, ale taka jest rola schematu, żeby zasygnalizować pewne zjawiska. Z naszego punktu widzenia informacja ta jest o tyle istotna, że lepiej tłumaczy spostrzeżenie Watzlawicka, które brzmi :

Aspekt relacji dominuje nad aspektem treściowym

Innymi słowy, jeśli nasze relacje nie są uporządkowane, to możliwości porozumienia się co do treści są znikome. Powrócimy jeszcze do tego przy płaszczyznach komunikowania. Na pociechę dodam, że jest to u każdego kto z kimkolwiek rozmawia, nie tylko w „związkach”...

5. Komunikowanie wymagawzajemnegodostosowania się



Chodzi tu o tzw. kompetencje komunikacyjne obydwu stron, a mianowicie, aby używane znaki i symbole miały „mniej więcej” wspólne znaczenie. Piszę „mniej więcej”, ponieważ nie ma dwóch osób, które w identyczny sposób rozumiałyby słowa, symbole, używały tych samych sformułowań, takiej samej składni, czy też nadawały to samo znaczenie. Ale ich prywatne rozumienie, tychże słów czy symboli może się w dużym stopniu pokrywać. Jak bardzo jest to ważne uświadamiamy sobie w sytuacji, gdy rozmawiamy w obcym języku. Ten przykład jest zbyt oczywisty, dlatego proponuję Ci, zapoznaj się z tym tekstem:

„I poszedł po holajzę. Albowiem z powodu kajli na iberlaufie trychter rzeczywiście robiony był na szoner, nie zaś krajcowany, i bez holajzy w żaden sposób nie udałoby się zakrypować lochbajtla na celu udychtowania pufra i dania mu szprajcy przez lochowanie štendra, aby roztrajbować ferszłus, który dlatego źle działa, że droselkłąpę tandetnie zablindowano i teraz ryksztosuje”.

Niewiele rozumiałeś? Myślę, że czytelnicy Cyrulika Warszawskiego w 1931 r. też nie. To stara publikacja Tuwima.²⁸ Napisana po polsku, a jednak trudna do zrozumienia ponieważ wiele w niej germanizmów zwłaszcza w slangowej wersji świata hydraulików. Słowa mają tu różne znaczenia. I tak np. holajza to dłuto półokrągłe, blindowane znaczy opancerzony, ryksztosuje czyli odbija się, lochować to znaczy dziurawić etc. Dla hydraulika wszystko jest tu precyzyjne, dla czytelnika czy też słuchacza raczej nie.²⁹ Ten problem występuje bardzo często, ponieważ zakładamy, że nasz rozmówca czuje, myśli i rozumuje tak jak my. Najczęściej tak jednak nie jest. My natomiast jesteśmy na ogół zbyt wielkimi egoistami, aby ułatwić zrozumienie i starać się dostosować do rozmówcy. Najwygodniej jest przecież powiedzieć - on mnie nie rozumiał, prawda?

Każda kultura, subkultura, grupa etniczna, grupa zawodowa, grupa społeczna, wiekowa etc. ma swoje własne wyrażenia, symbole, gesty i swój własny język. Inaczej rozmawiają myśliwi,

²⁸ Cyrulik Warszawski, 4.07.1931, nr 27 str. 2

²⁹ Janusz Strodecki, opracował nawet ministrowniczek, confé Jarmark Rymów, Czytelnik, Warszawa 1991, str. 262

inaczej prawnicy, górnicy etc. Nasze zadanie polega na tym, żeby zwracać uwagę na ówże kontekst. A żeby łatwiej to zapamiętać odwołajmy się do skarbnicy narodu - jego mądrości ludowych. Jedna z nich mówi: „jeśli wejdiesz między wrony, musisz krakać jak i one.”

6. Relacje w komunikowaniu określane są przez interpunkcję

Problem polega na tym, że tylko pozornie coś dzieje tak bezprzyczynowo, bez początku i końca. Raczej to my patrząc na komunikowanie nie dostrzegamy pewnych struktur. Pojawiają się one jednak ze wzmożoną siłą w sytuacjach konfliktowych. Zapewne nie raz usłyszałeś stwierdzenie „Przecież to Ty zacząłeś” - jako wyjaśnienie czy też usprawiedliwienie na mniej lub bardziej gwałtowną wymianę zdań zwaną obiegowo i popularnie kłótnią.

Dlaczego tak jest? Właśnie dlatego, że ludzie indywidualnie postrzegają pewne sekwencje zachowań i nadają im osobiste znaczenie wprowadzając swój własny znak interpunkcyjny. I takie sekwencje mają dla nich sens mniej lub bardziej całościowy, przypisują im pewne wartości, nadają znaczenia. Ujmują w ten sposób swoje zachowania komunikacyjne w pewne całości. Ponieważ robią tak obydwie strony (lub więcej biorących udział w procesie komunikowania), a na dodatek każda w innym miejscu stawia swój znak interpunkcyjny - powstaje problem. Sekwencje i przypisane im znaczenia są różne - a to staje się przyczyną nieporozumień w komunikowaniu. Miałeś już nie raz okazję zaobserwować to zjawisko w praktyce, zwłaszcza w sytuacjach konfliktowych lub trudnych z innych powodów. Zapewne znasz sposób uzasadnienia stanowiska:



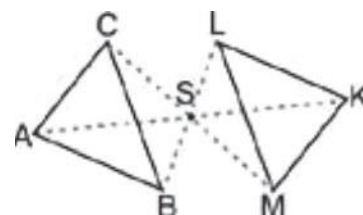
- ...ja mówiłem tylko, że...
- ...przecież nie ja zaczynałem o...
- ...i tak ma być. Koniec. Kropka...

To właśnie praktyczna realizacja własnej interpunkcji w komunikowaniu.

7. Interakcje mogą być postrzegane jako symetryczne lub komplementarne

Oznacza to, że praktycznie mamy dwa sposoby zachowania do wyboru.

1/ Jeżeli zachowujemy się symetrycznie, to staramy się być dokładnie tacy jak nasz rozmówca. Ten sposób zachowań komunikacyjnych jest nastawiony na minimalizowanie różnic. Jeśli rozmówca jest miły i uprzejmy staramy się być tacy sami. Jeżeli podnosi głos, narzeka, krzyczy, zrzędzi, wybucha pretensjami, etc. robimy dokładnie to samo. Też zgłaszamy pretensje, zrzędzimy, podnosimy głos, etc. Osoby trzecie obserwując takie zachowanie kwitują



je obiegowym przekazem „po jednych pieniądzach” lub „Wart Pac pałaca, a pałac Paca” czyli tacy sami. Z powyższych mądrości wynikałoby, że ten sposób zachowań komunikacyjnych jest mało skuteczny, lub co najmniej niepocholebnie kojarzony przez osoby trzecie. Byłoby to zbyt prostym uproszczeniem. Czasem jest to bardzo odpowiedni sposób. Zwłaszcza w sformalizowanych strukturach, np. zdawanie lub odbieranie warty przez żołnierzy - głośno, strzelając butami, przy użyciu tej samej gestykulacji etc. Innym przykładem może być, dobijanie targu na orientalnym bazarze. Im głośniej krzyczy sprzedawca, że go zrujnujemy im bardziej wrywa włosy z głowy w niemym geście rozpacz, tym większe mamy szanse na dobiecie targu. Oczywiście krzycząc i tupiąc, że to zdzierstwo i rozbój w biały dzień, a świat cały, a także Miłosierny Bóg (Allah, Jahwe,

Boh Moj) powinni być tego świadkiem. Po takiej wymianie rytualnych zachowań najczęściej dochodzi do transakcji satysfakcjonującej obie strony.



2/ Jeśli chcemy zachować się komplementarnie, to nasze zachowanie jest uzupełnieniem zachowania rozmówcy. Różnice w naszych zachowaniach staramy się maksymalizować.

a/ Zachowujemy się dokładnie odwrotnie niż nasz rozmówca. Im głośniej krzyczy - tym jesteśmy bardziej opanowani. Jeśli mówi długo i jest emocjonalnie zaangażowany - staramy się być zwięzli i bardzo rzeczowi w swoich wypowiedziach. Jeżeli gestykuluje - jesteśmy spokojni etc. Ten rodzaj zachowania występuje często w zachowaniach konflik-

towych, zwłaszcza gdy chodzi o przejęcie pozycji dominującej.

b/ Normy społeczne, obyczajowe, kulturowe lub inne narzucają taką sytuację. Oznacza to, że jedna z osób biorących udział w zachowaniach komunikacyjnych ma określoną pozycję, dominuje, jest aktywna, silna. Druga osoba jest podporządkowana, słaba, pasywna, zdana na „łaskę i niełaskę”, zmuszona do wykonywania poleceń. Niemożliwe? Nie zakładam, że byłeś kiedyś przesłuchiwany przez policję lub sąd, ale przyjmuję z dużym prawdopodobieństwem, że płaciłeś mandat drogowy, lub asystowałeś przy takiej czynności. Dawna socjalistyczna zasada „Obywatel dyskutuje, obywatel płaci 500 zł” miała nad wyraz praktyczne odniesienie do tego aspektu komunikowania, aczkolwiek nie posądzam stalowoszarych egzekutorów tego prawa o teoretyczne podstawy wiedzy o komunikowaniu. Do dzisiaj jednak panuje praktyczna zasada niezaogniania konfliktu i na ogół owe podporządkowanie owocuje mniejszym wymiarem kary.

Ten rodzaj zachowań w komunikowaniu interpersonalnym nie musi być związany z sytuacją przymusu. Związek komplementarny występuje w wielu innych sytuacjach komunikacyjnych np. między lekarzem a pacjentem, między klientem serwisu a mechanikiem etc. Jedna ze stron prowadzi rozmowę, zadaje pytania, góruje; druga osiąga tym precyzyjniej swój efekt, im bardziej się podporządkuje odpowiadając dokładnie na pytania.



Marek Kamiński

Wiesz już sporo o komunikowaniu. Ta wiedza powinna ci pomóc. Jak mawia Marek Kamiński³⁰ „Życie jest za krótkie, aby uczyć się na błędach, a najlepszą praktyką jest dobra teoria.” Dlatego też często na wykładach mówi, że to nie nogi, ale głowa zaprowadziła go na obydwa bieguny.

Ale nie rozwiązuje jeszcze to problemu semantycznego.

Nie wiesz co masz mówić.

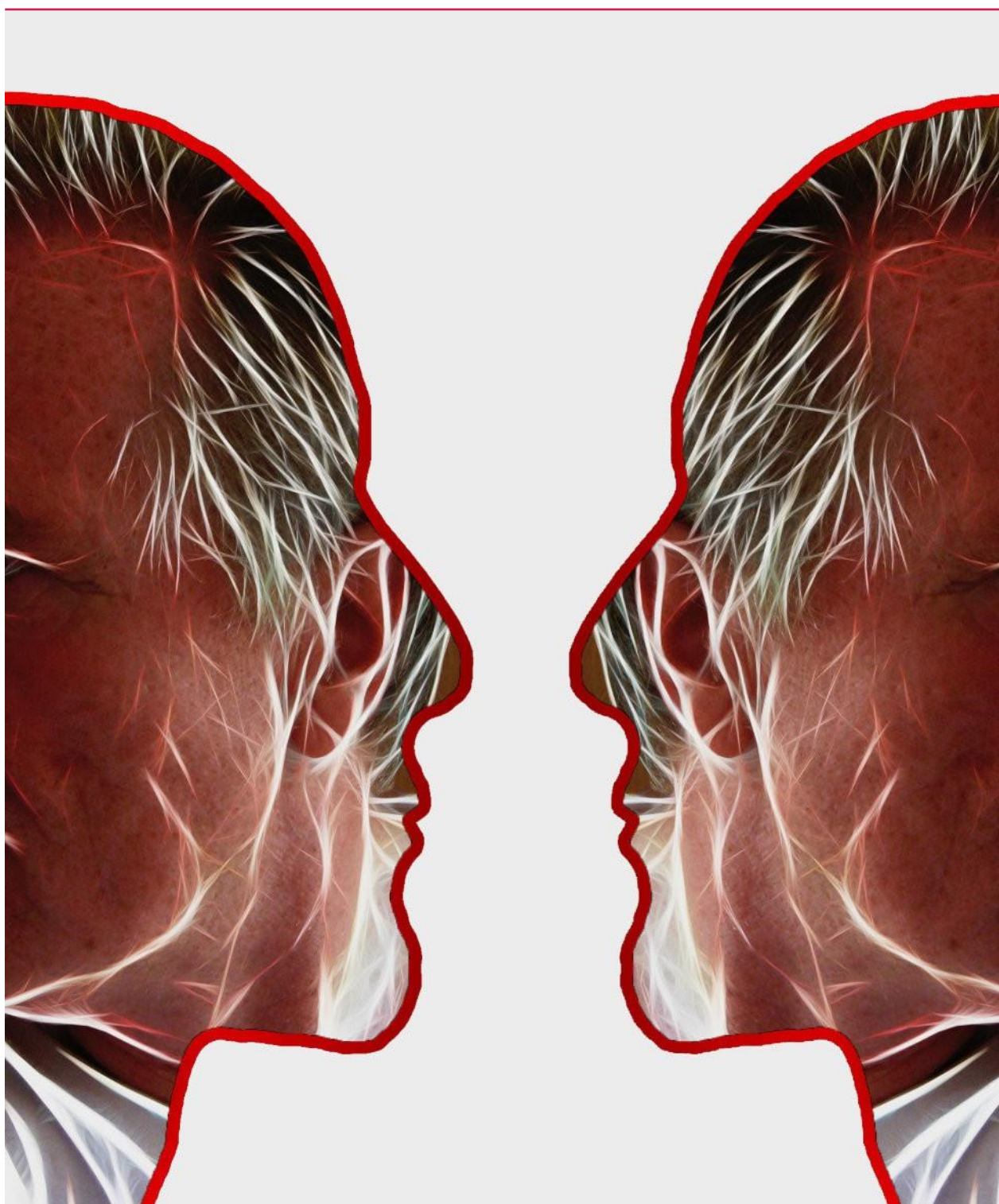
Nie wiesz jak masz mówić.

Nie wiesz jak masz rozumieć to co mówi drugi partner.

Tego dowiesz się w kolejnych częściach.

³⁰ Marek Kamiński, 24.03.1964, Gdańsk, polski podróżnik, przedsiębiorca. Jako pierwszy na świecie zdobył oba bieguny Ziemi w ciągu jednego roku bez pomocy z zewnątrz. 23.05.1995 wraz z Wojciechem Moskałem biegun północny, 27.12.1995 samotnie biegun południowy.

Dlaczego każde zdanie zawsze ma 4 znaczenia?



6

Dlaczego każde zdanie zawsze ma 4 znaczenia?

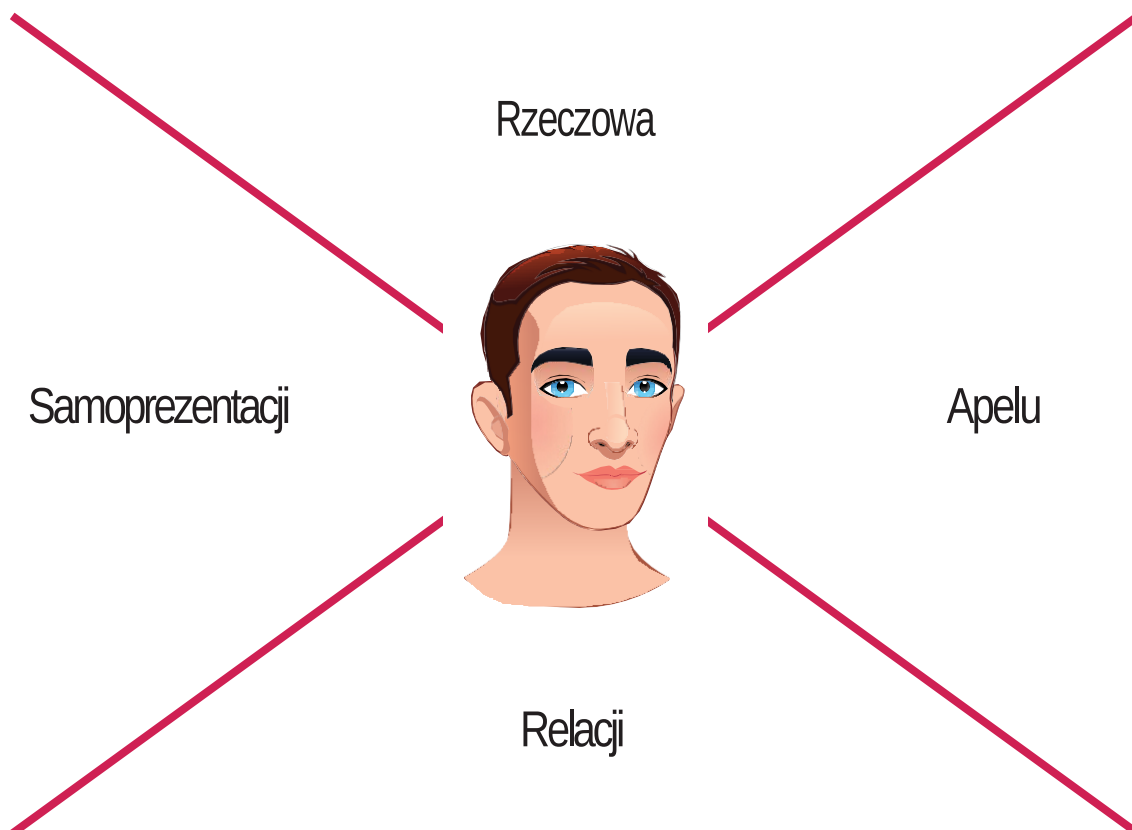
Płaszczyzny komunikowania

W poprzedniej części rozważań doszedłeś już pewnie do wniosku, że komunikowanie rządzi się swoimi własnymi prawami. W istocie naprawdę jest tak, że informacja, czy też komunikat żyje na swój własny sposób, a właściwie na 4 sposoby. Mówimy o 4 płaszczyznach komunikowania, 4 wymiarach. Friedemann Schulz von Thun³¹ mówi o 4 frekwencjach.

Rozróżniamy następujące płaszczyzny komunikowania interpersonalnego.³²



Friedeman Schulz von Thun



³¹ Friedemann Schulz von Thun, 06.08.1944, Soltau, Niemcy, psycholog komunikowania

³² Confe Schulz von Thun F., Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Hamburg 1991

Jak funkcjonują te płaszczyzny?

Płaszczyzna rzeczowa odnosi się do treści, do faktów. To ów wspomniany aspekt treściowy komunikowania

Płaszczyzna apelu informuje o oczekiwaniu odnośnie rozmówcy, zawiera apel co rozmówca po otrzymaniu informacji powinien zrobić

Płaszczyzna relacji informuje o formalnych lub nieformalnych związkach między rozmówcami, określa - jak sama nazwa wskazuje relacje.

Płaszczyzna samoprezentacji informuje o nadawcy komunikatu, czyli związana jest ze źródłem informacji.

Wydaje się to być bardzo teoretyczne prawda? Zapewne zadajesz sobie teraz następujące pytania:

- Co to w praktyce oznacza?
- Jaki sens ma rozmyślanie o takich sprawach?
- Czy ma to w ogóle jakieś znaczenie w przypadku rozmów w domu z partnerem życiowym, w pracy, w trakcie zebrań, szkoleń, etc.?

Żebyś łatwiej Czytelniku mógł to zrozumieć zrobmy ćwiczenie. Załóżmy taką oto sytuację, która nie jest przejęta z literatury science fiction. Łatwiej będzie Ci zrozumieć gdy jesteś kobietą, ale spróbuj się wczuć w sytuację:

Case Dzień Powszedni Matki Polki:

Matężństwo dzieli obowiązki i raz w tygodniu, np. w piątek Pan Domu sprząta: wynosi śmieci, odkurza, zmywa naczynia i oddaje się specyficznej czynności. Wjęzyku kobiet: „ogarnięciamieszkania”. W językumęzczyzn: „zrobię sam, bo znowu powsadzawszystko tak, że nic nie znajduę”. Któregoś piątku Pani Domu zaspęła. Biegając nerwowo przed wyjściem rozrywa bluzkę na łokciu o klamkę. Bluzka, która pasuje nie jest wyprasowana, czasu nie ma. Ubiera się inaczej niż w planie. Pada lekki deszczyk, mżawka „kapuśniaczek”. Samochód „porzęził”, ale nie odpalił. Czas oczekiwania na tak-sówkę 45 min z powodu deszczu. Pani biegnie chodnikiem do autobusu. Przejeżdżają auta. Udaje jej się zaobserwować w praktyce ciekawe zjawisko fizyczne. Jest to połączenie szybkości i telekinezy.



Widzi jakbrudna wodaz kałuży po szybkimprzejechaniu dużej ciężarówki podnosi się z ulicy i nie wraca na poprzednie miejsce. Wykonując drogę po łuku ląduje na jej jasnym płaszczu tworząc figurę geometryczną godną najlepszego testu Rorschacha³³. Twórca testu byłby z pewnością wielce ukontentowany, gdyby mógł obserwować reakcję...

Pierwszy autobus jest tak przepęłniony, że nie daje się wsiąść, co powoduje spóźnienie o dalsze kilkanaście minut. Kolejny jest spóźniony o 5 min.

W autobusie jakaś staruszka przeciskając się do wyjścia zahacza parasolem o rajstopy robiąc małą 2-centymetrową dziurkę w dolnej, widocznej części uda. Pani domy zawsze ma rajstopy na zmianę w torebce. Ale ponieważ zmieniła strój, to musiała zmienić też torebkę. W tej akurat nie ma zapasowych rajstop...

W pracy spóźniona 40 min, robi sobie kawę, siada przy biurku i... obserwuje kolejne fascynujące zjawisko fizyczne. Szkło rozstępuje się, akawa płynie sobie radośnie z biurkana wykładzinę, taką jasnego koloru oczywiście. Jak zwykle codzienne problemy z chimerycznąszefową, agresywni klienci. Dzień jakoś mija mimo 40 minut dłużej.

Pani wraca do domu. Po drodze wiadówka. I tu niespodzianka. Dziecko będzie miało takie same szanse jak Einstein. Powtórnie zgłębi materiał z matematyki dla I klasy gimnazjum. Z tą „ra-

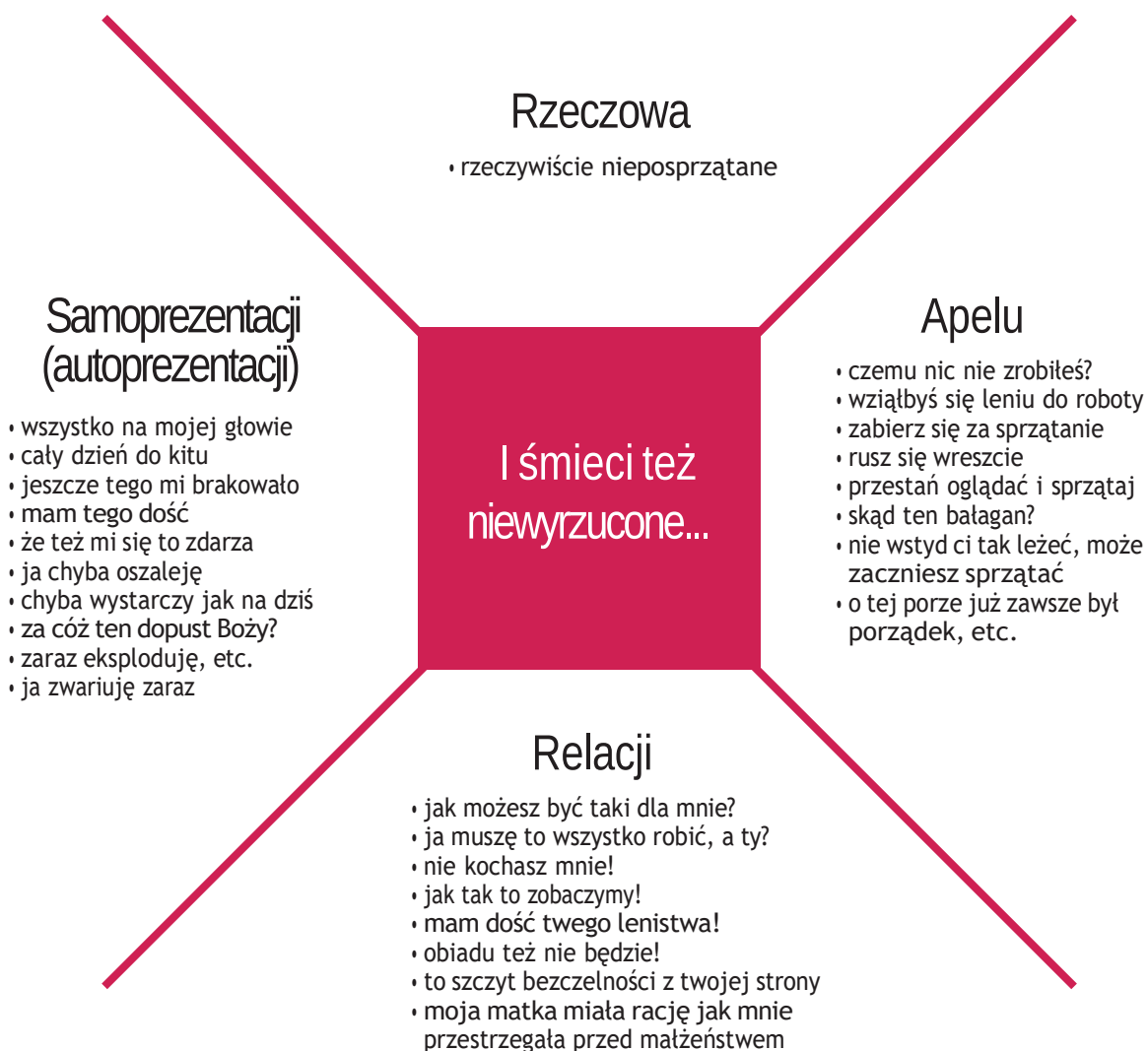
³³ Test Rorschacha, (1921) jest to test plam atramentowych, tzw. test projekcyjny. Jego twórcą jest Hermann Rorschach, szwajcarski psychoanalityk, Na podstawie interpretacji plam wnioskuje się o cechach osobowości osoby testowanej, nieświadomych treściach psychicznych, a także zaburzeniach psychicznych. Test jest używany w diagnostyce klinicznej.

dosną” nowiną robi zakupy w osiedlowym sklepiku: wędlina, pieczywo, nabiał, jajka. Już wchodzi do bramy, gdy nagle z klatki wybiega nastolatek, wpadana siatkę i rozbija jajka. Z siatki kapią żółte krople. Pani otwiera drzwi do domu i... mieszkanie nietknięte i nieposprzątane. Rozerwana bluzka nadal nakrzesłe. A Pan i Władca Domuleży nawersalce i ogląda filmw TV. Pani Domuchce wyrzucić kapiącą torbę do śmieci, a tu nie dość, że wiaderko pełne, to jeszcze ma-
lowniczymi girlandami, niczym bluszcz na murach zamczyśka, obierki od ziemniaków z wczorajszego obiadu zwisają po bokach wiadra. Wchodzi zatem energicznym krokiem do pokoju, gdzie Pan Domu z lubością oddaje się kontemplacji sztuki X Muzy, i jako że dłonie wciąż ma siatką zajęte, usiłuje coś szybko powiedzieć. Wykrztusza z siebie jednak tylko jedno krótkie zdanie: I śmieci też niewyrzucone...



Usłyszateś i wiesz, co powiedziała Pani Domu. Ale przecież to widzi, więc - żadna nowość. To zadajmy sobie pytanie - co tak naprawdę chciała Pani Domu powiedzieć?

Miałem przyjemność przeprowadzać to ćwiczenie z ponad 100 grupami. Grupy były mieszane, kobiety i mężczyźni. Zadziwiające jest to, że rozkład wypowiedzi wyglądał najczęściej tak:



Zauważyłeś zapewne, że nie ma prawie żadnych interpretacji na płaszczyźnie rzeczowej. Żełgałbym przeokrutnie, gdybym twierdził, że nigdy takich interpretacji nie było. Chyba tylko dwa razy zdarzyło się, iż w grupie ktoś na serio potraktował płaszczyznę rzeczową i zinterpretował tę wypowiedź jako zwykłe stwierdzenie faktu. We wszystkich grupach natomiast zawsze rozbudowywane były pozostałe płaszczyzny komunikowania. Jakże często mówimy:

- takie są fakty
- to oczywiste
- to logiczne
- to jasne
- to proste
- to się da sprawdzić, udowodnić etc.

**Jasne, proste, oczywiste, logiczne i klarowne
to jest tylko dla ciebie.
ty tak myślisz – gdy mówisz!!!**



Benjamin Lee Whorf

Wcale to jednak nie oznacza, że jest to dokładnie tak samo dla twojego rozmówcy. Nie wdajesz się przypadkiem kiedyś w sprzeczkę używając powyższych argumentów? I dziwiłeś się jak „głupi” jest twój rozmówca, że tego nie widzi i nie rozumie? Od czasów Benjamina Lee Whorfa³⁴ i Claude’a Lévi-Strauss’a³⁵ wiemy, iż język określa rzeczywistość, jej pojmowanie i rozumienie. Twój rozmówca po prostu inaczej pojmuje rzeczywistość, lub porusza się na innej płaszczyźnie komunikowania niż TY!!!

Rozumienie wypowiedzi może być zatem bardzo różne i dalsze komunikowanie na różnych płaszczyznach doprowadzi do nieporozumienia. Możliwy scenariusz to np.:

- Miałeś posprzątać .
- Posprzątam później.
- Ale przecież jest taki bałagan!
- Nie przeszkadzaj mi!
- etc.



Claude Lévi-Strauss

Część dalszą na pewno sobie już wyobrażasz. Może to być drobna spreczka, lub tzw. kłótnia małżeńska. I mimo, iż jej efektem są tzw. ”ciche dni” to przecież nie o ochronę środowiska naturalnego przed nadmiernym hałasem nam chodziło.

Czy pokusisz się o interpretację na jakich płaszczyznach komunikowania poruszali się nasi bohaterzy?

Zauważasz oczywiście, że na różnych. Najczęściej rozmowy (a właściwie należałoby powiedzieć **monologi równoległe częstokroć przerywane**) toczone są właśnie na różnych płaszczyznach.

Występuje tu jednak jeszcze i inne zjawisko. Pamiętasz gdy pisałem o wpływie płaszczyzny relacji na proces komunikowania?

³⁴ Benjamin Lee Whorf, 24.04.1897, Winthrop, Massachusetts - 26.07.1941, Hartford, Connecticut, USA, językoznawca amerykański, współtwórca tzw. hipotezy Sapira-Whorfa. Hipoteza twierdzi, że używany język wpływa na sposób myślenia.

³⁵ Claude Lévi-Strauss, 28.11.1908, Bruksela, Region Stołeczny, Belgia - 30.10.2009, Paryż, Francja, francuski antropolog, twórca strukturalizmu w antropologii kulturowej

Otóż, jeżeli nie ustalimy relacji międzynami w procesie komunikowania mamyszans na ustalenie faktów, a zatem na „dogadanie się” na płaszczyźnie rzeczowej. Będziemy prowadzić ulubioną dyskusję pt. „czyje na wierzchu?”

Nasza tradycja narodowa, kultura literacka, polityczna, całe nasze życie społeczne niesie nam mnóstwo przykładów owego sposobu komunikowania.

Przypomnijmy starą bajkę Adama Mickiewicza „Golono Strzyżono”. Jak pamiętamy już Mazur Babę topił, a gdy jej śmierć w oczy zaglądała ...

*Biedaczka, ze śmiercią w walce,
czując skonu paraliżę,
wytknęła tylko dwa palce
za odpowiedź palcami,
Jak dwiema nożycami
Mężowi pod nosem strzyże...*



Czy Mazurowi albo Babie chodziło o fakty? Czy tu w ogóle chodzi o jakiegokolwiek fakty? Jak sam widzisz nie. Chodziło tylko o to, kto wygra taką dyskusję! Nie trzeba nawet sięgać do dwustuletniej tradycji literackiej. Początek lat 90. był na tyle interesujący, że łatwo można tu przytoczyć kolejne przykłady. Pamiętamy Rady Prezydenckie Prezydenta Lecha Wałęsy? Złożone z profesorów, specjalistów, ludzi zaufania społecznego, wybitnych liderów kształtujących opinię? Jakże często w publicznych dyskusjach padał koronny argument: „Ja jestem Prezydentem. Ja mam kilkanaście doktoratów honoris causa. Więc niech panowie profesorowie... „

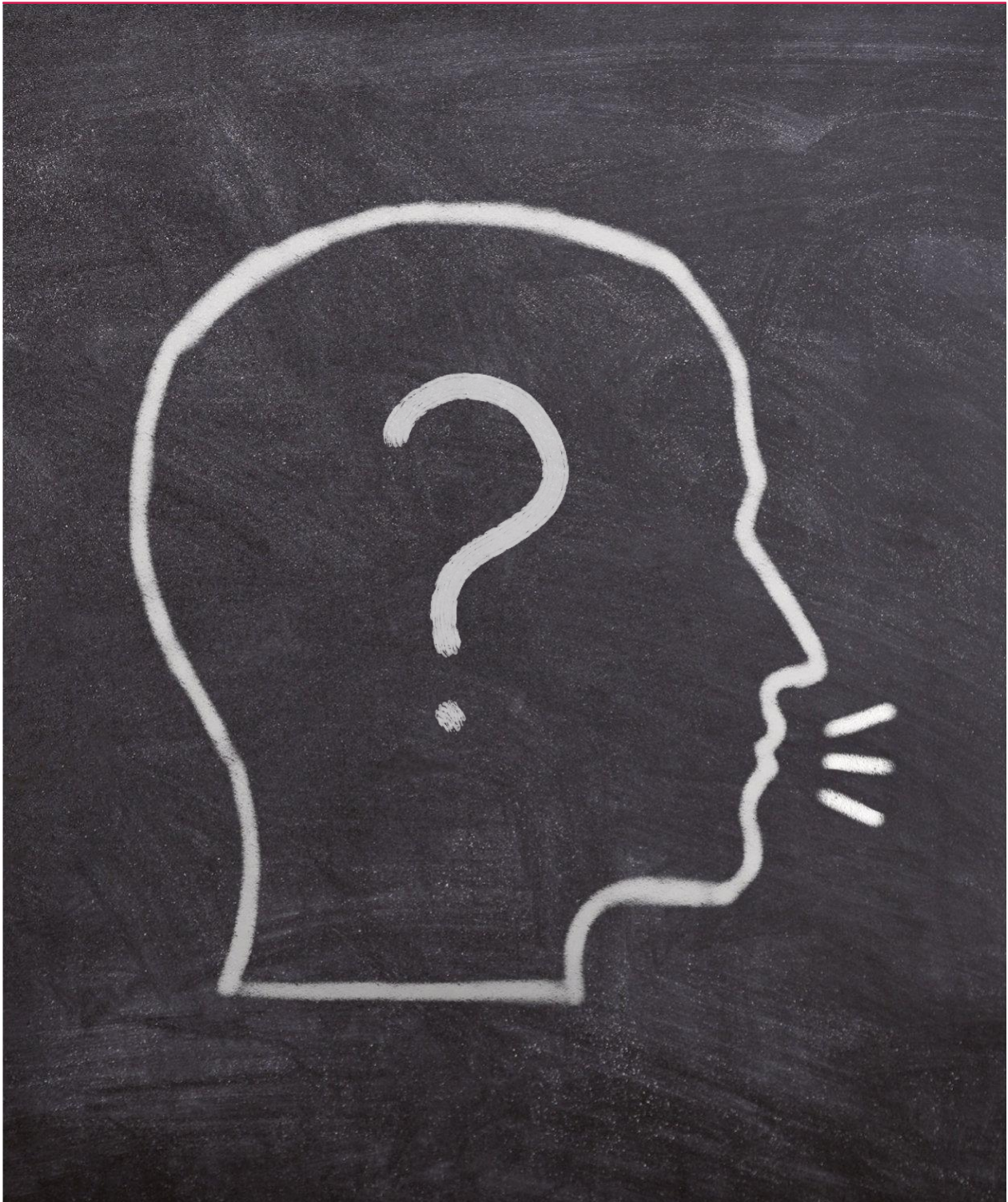
Jeżeli nie ustalimy do końca naszych relacji w procesie komunikowania, to zawsze będziemy mieli problemy z ustaleniem faktów. Zwłaszcza w sytuacjach trudnych i konfliktowych, w sprawach spornych - będzie to najważniejszym zadaniem. Jeżeli chcemy wynegocjować cokolwiek, rozwiązać problem, porozumieć się z partnerem życiowym - konieczna jest umiejętność ustalenia tych relacji i łagodzenia konfliktu poprzez określone płaszczyzny komunikowania.

Jak to się praktycznie robi - zapytasz teraz?

To bardzo proste - bierzesz udział w odpowiednim treningu i ćwiczysz. W krajach zachodnich takie treningi są udostępniane zarówno indywidualnym uczestnikom, jak i zamawiane zbiorowo przez świadomych pracodawców, po to, aby poprawić efektywność komunikowania w zespole, a tym samym efektywność pracy.

Ponieważ życie jest skomplikowane to i nasza tematyka jest skomplikowana. Sama świadomość, że istnieją 4 płaszczyzny komunikowania niczego jeszcze nie zmienia. Pierwszy stopień skomplikowania problemu polega na tym, że mamy do wyboru 4 języki.

Co wiesz o 4 językach, którymi mówisz nawet gdy nie znasz żadnego obcego?



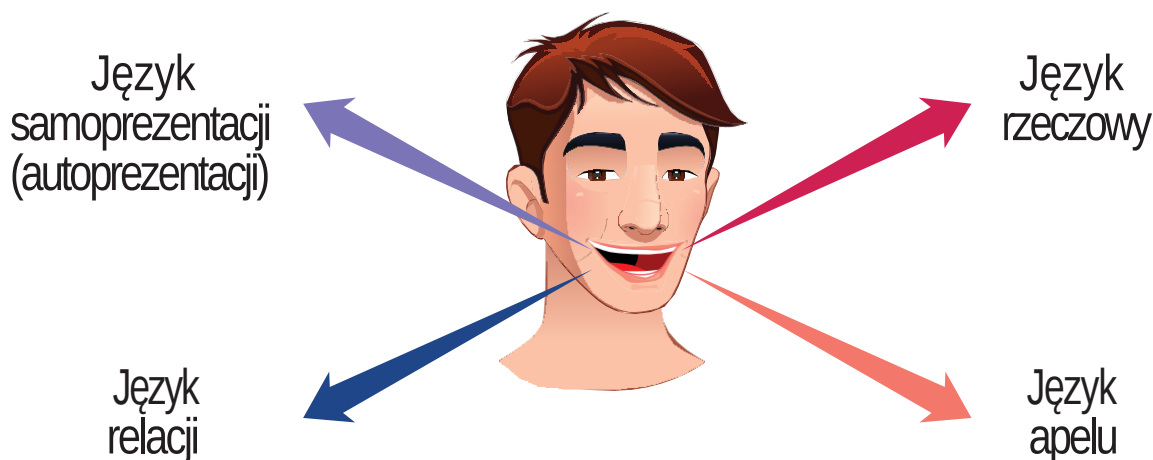


Cowiesz o 4 językach, którymi mówisz nawet gdy nie znasz żadnego obcego?

Języki komunikowania

Skoro istnieją 4 płaszczyzny komunikowania, to znaczy, że trzeba się porozumiewać w odpowiedni sposób. Służą temu 4 różne języki komunikowania, których każdy używa nawet o tym nie wiedząc. Trener powinien używać ich w sposób świadomy.

Wydawać by się mogło, że przecież, że rozmowa, narada, kurs, trening, szkolenie, negocjacje - to przekaz wiedzy, a zatem tylko język rzeczowy. Sprawa jest jednak bardziej skomplikowana.



Język rzeczowy:

- jest zwięzły, mało barwny
- dotyczący faktów
- używany w organizacjach o silnej strukturze zależności, np. wojsko, policja, służby więzienne, lotnictwo, etc.
- odwołuje się do suchych faktów



Język apelu:

- stara się wpłynąć na słuchającego
- wyraża określone życzenie
- czasem wyraża domyślne życzenie
- może też wyrażać warunkowe życzenie
- mówi o oczekiwaniu nadawcy wobec słuchacza



Język relacji:

- ustala relację ze słuchającym
 - podporządkowaną
 - partnerską
 - dominującą
- ustala wartość tej relacji dla obydwu stron



Język samoprezentacji (autoprezentacji):

- informuje o stanie emocjonalnym nadawcy
- informuje o wykształceniu
- informuje o przynależności społeczno-kulturowej
- informuje o poczuciu ważności danej osoby
- podkreśla rozmówcę w rozmowie
- używa zaimka „JA”
- używa zwrotów „wg mnie”, „moim zdaniem...”, „jak na mnie to...”, „ja uważam, że...”

Dialog z moim znajomym cierpiącym na chorobę autorezentacji

Która godzina?

Na moim zegarku jest właśnie 9.30, a ponieważ mój zegarek nigdy się nie spóźnia to musi być 9.30, tak jak jest u mnie...

Nasza konwersacja, komunikowanie, udzielanie informacji odbywa się jednym z nich. Nie istnieje inna możliwość porozumiewania się, jak tylko poprzez jeden z danych języków. Mogą one się często zmieniać. Nawet w trakcie jednej wypowiedzi, a nawet w jednym zdaniu. Powinieneś mieć świadomość używania konkretnego języka.

Drugim stopniem skomplikowania procesów komunikowania jest fakt, że mamy poczwórne ucho.

Z jakiego powodu kobiety częściej słuchają przez 4 pary uszu?

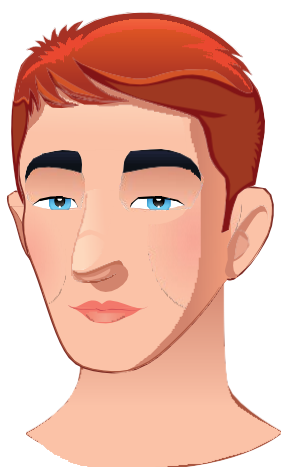




Z jakiego powodu kobiety częściej słuchają przez 4 pary uszu?

Cztery sposoby słuchania

Skoro mówisz na 4 sposoby, to trzeba też na 4 sposoby słuchać. A to oznacza, że każde ucho słucha inaczej.



ucho rzeczowe

- o co chodzi
- jakie są dane, fakty, liczby
- czego to dotyczy, etc.

ucho apelu

- czego on ode mnie chce
- co powinienem zrobić
- co powinienem czuć
- co powinienem myśleć
- jak powinienem się zmienić, etc.

ucho relacji

- jak on się do mnie odnosi?
- co on o mnie myśli?
- co to znaczy my ?
- za kogo on mnie ma?
- kim dla mnie jest?
- czy czuję się z nim dobrze? etc.



Jak działa każde ucho?

Ucho rzeczowe

- odbiorca w komunikowaniu koncentruje się na faktach,
- zadaje pytania rzeczowe,
- ustala, sprawdza, poprawia

efekty pozytywne

- ustala stan rzeczy
- potrafi ułożyć fakty

efekty negatywne

- kiedy chodzi o konflikt w relacjach
- kiedy chodzi o apel
- kiedy chodzi o sprawy osobiste



Ucho apelu

- odbiorca koncentruje się przede wszystkim na życzeniach
- „czyta z oczu” każdą nawet niemą prośbę
- w konfliktowych sytuacjach wytapuje apele aby je:
 - wydrwić
 - odrzucić
- obwinić drugą stronę
- raczej traci z oczu własny punkt widzenia
- postrzega fakty w sposób ograniczony

efekty pozytywne

- kiedy chodzi o życzenia
- w serwisach
- przy przyjmowaniu skarg

efekty negatywne

- kiedy chodzi o wzajemne relacje
- kiedy chodzi o własne życzenia
- kiedy liczą się tylko fakty



Ucho relacji

- odbiorca koncentruje się na wzajemnych relacjach (ty i ja, my)
- w konfliktowych sytuacjach podkreśla swoją wyższość:
 - stara się wydrwić partnera
 - stara się ośmieszyć
 - stara się obwinić drugą stronę
- poziom rzeczowy i faktów jest postrzegany bardzo słabo

efekty pozytywne

- kiedy chodzi o wyjaśnienie wzajemnych relacji
- kiedy należy skoncentrować się na partnerze

efekty negatywne

- kiedy należy zaprezentować własne stanowisko
- kiedy liczą się tylko fakty
- kiedy chodzi o własne życzenia
- w rozmowach terapeutycznych



Ucho samoprezentacji

- odbiorca wytapuje przede wszystkim komunikaty „ja” partnera
- reaguje ze zrozumieniem lub
- reaguje diagnozując i psychologizując
- osoba odbiorcy i jego sprawy schodzą na plan dalszy
- fakty ustępują miejsca osobie nadawcy

efekty pozytywne

- w poradniach
- w rozmowach wychowawczych
- kiedy trzeba się koncentrować na partnerze

efekty negatywne

- kiedy w dyskusjach rzeczowych psychologizuje się
- kiedy w dyskusjach rzeczowych diagnozuje się
- kiedy liczą się tylko fakty

Problem z komunikowaniem interpersonalnym nie polega na jednakowym rozłożeniu uwagi po 25% na każde ucho. Taki „statystyczny” rozkład tylko z pozoru jest interesujący. Z pewnością daje co najmniej 25% szansy zrozumienia partnera w procesie komunikowania. Jestem jednak pewien, że ty zapewne chciałbyś być skutecznym w 100%, prawda?

Sukces komunikowania interpersonalnego polega na umiejętności dostosowania się do płaszczyzny, na której znajduje się Twój partner.

Mam nadzieję, że rozumiesz już dlaczego jest to takie istotne. Jeżeli chcesz:

- dogadywać się z partnerem życiowym,
- dogadywać się z dziećmi,
- dogadywać się w pracy,
- dogadywać się z przyjaciółmi,
- dogadywać się z urzędnikami,
- kształcić umiejętności interpersonalne, a zatem coś, czego nie da się łatwo „zobaczyć”, a jedynie „opowiedzieć”

to musisz umieć po mistrzowsku posługiwać się słowem. Im bardziej będziesz umiał rozpoznać płaszczyzny komunikowania rozmówcy - tym większe masz szanse na skuteczne nauczenie uczestników Twojego kursu całego materiału.

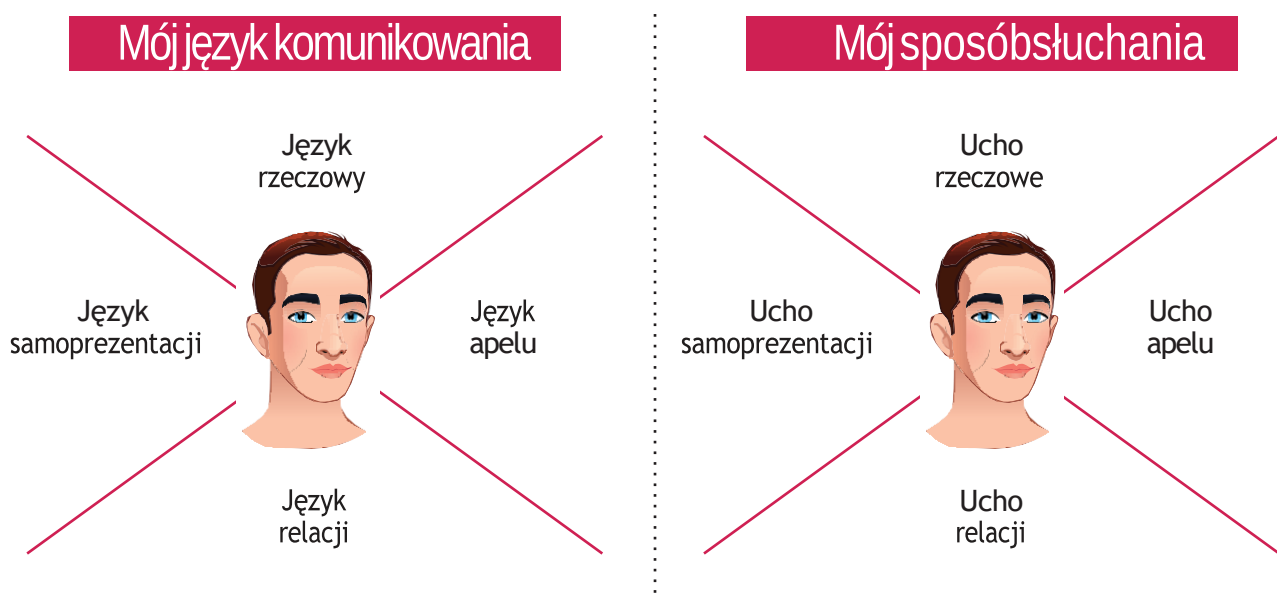
I na koniec jeszcze jedna ważna informacja.

Każdy z nas jest szczególnie przywiązany do jednego z języków komunikowania. Jedna z płaszczyzn dominuje każdą naszą wypowiedź. Odruchowo najczęściej się w nim wypowiadamy i realizujemy. Najłatwiej jest nam posługiwać się tym językiem, ponieważ robimy tak od kilkadziesiąt lat.

To samo dotyczy naszego słuchania. Ponieważ nikt nas słuchać nie nauczył - ani szkoła, ani studia, ani praca, a także i inne instytucje z którymi się do tej pory stykaliśmy - wybraliśmy tzw. słuchanie asocjatywne. Oznacza to, że słuchamy tak długo naszego partnera, dopóki nie uruchomi on swoimi słowami jakichś skojarzeń w naszym mózgu. Od tego momentu zajmujemy się swoimi myślami, a nasz partner mówi, mówi...

To jakie skojarzenia jest w stanie wywołać nasz partner w nas - zależy w dużym stopniu od tego, jakim uchem słuchamy najłatwiej. Podobnie, jak jeden z języków dominuje, tak i jedno ucho jest nam szczególnie bliskie. Nim słuchamy najczęściej.

Zrób sobie zatem na swój prywatny użytek ćwiczenie. Postaraj się określić swój własny język komunikowania oraz swój własny sposób słuchania. Poniższe rysunki powinny ułatwić zadanie:



Pamiętaj o tym też o tym, że kobiety częściej słuchają przez 4 pary uszu:

- płaszczyzny rzeczowej używają, gdy przekazują dzieciom wartości, bo muszą sprawdzić co dziecko zrozumiało
- płaszczyzny apelu w relacjach z facetami:
 - czego on ode mnie chce?
 - jak mam mu to przekazać, żeby zajarzył?
- płaszczyzny relacji w każdej rozmowie w myśl zasady - nawet jeśli masz rację, to i tak mnie źle traktujesz.
- płaszczyzny autoprezentacji w relacjach w pracy i facetami ogólnie - za kogo on się ma?

Tylko ty ciągle uważasz, że powiesz jak jest i tak ma być.

Najbardziej celnym wydaje mi się tu komentarz Andrzeja Mleczki w Książeczce Kamasutra po polsku. Rysunek wygląda mniej więcej tak:

Stoi zawstydzony pracownik biurowy i ciepłymi słowami zachęca kobietę:

- *Koleżanko Malinowska, bardzo pragnąłbym odbyć z panią stosunek płciowy...*

Jeśli nie chcesz być tak dobierany - naucz się słuchać i mówić jak należy. Na pewno będziesz bardziej szczęśliwy i zrozumiały.

A teraz przyjrzyj się jakim językiem najczęściej mówisz.

Dlaczego mężczyźni uwielbiają mowę wilków?





Dlaczego mężczyźni uwielbiają mowę wilków?

edług wielu, mężczyzna powinien być stanowczy. Jak już coś powie, to powinno być to święte. Apacze zwykli byli na końcu mówić - Howgh! - czyli Powiedziałem! - dla podkreślenia prawości swoich słów.

W Polsce zwyczaje Apaczów nabrały innego, bardziej kinestetycznego wyrazu. W nie tak odległych czasach do elementów komunikowania należały nie tylko słowa i gesty. Tak- że i inne rzeczy jak np. coś, co romantycznie określamy mianem plwocina. Może myślisz, że to dziwne albo niemożliwe. W latach gdy sztubacko bolszewicki model życia obowiązywał także w Polsce, do dobrego tonu należało splunąć. Po to, aby podkreślić znaczenie i rangę swoich słów. Najlepiej to wychodziło w konflikcie bo wówczas, można było - splunąć z pogardą...

W państwowych pomieszczeniach były również stosowne hasła: Nie pluj na podłogę, bo rozsiewasz chorobę. A w rogach poczekalni stały nawet ładne metalowe spluwaczki - takie dla tych bardziej kulturalnych!

Gdy popatrzyś na ilustracji na kolekcję wspaniałych win „Czar PRL-u” (pisałem o nich w rozdziale o funkcjach językach) to zauważysz ten wielce stosowny napis. Oczywiście on odnosił się tylko do kobiet, bo mężczyźni nigdy nie pluli na podłogę, prawda?

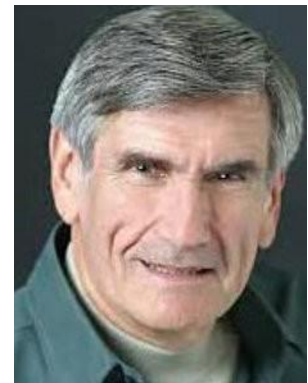


Język i zachowanie mężczyzn jest bardziej agresywne. Wiem, że płęć brzydka może wytoczyć argumenty o mowie wojujących feministek. Ich program zbliżony jest ogólnie do zasad fryzjerstwa w przełożeniu na całokształt życia społecznego. Obcinać, obcinać, obcinać - krawaty mężczyznom i nie tylko... Bo mężczyzna z obciętym... np. krawatem już nie może być macho. To główna istota wielce poważnego ruchu intelektualnego skupiającego wiele osobniczek żeńskich całego gatunku ludzkiego niezależnie od rasy, koloru włosów i miejsca na kuli ziemskiej.

Niezależnie od tego, pomijając wynaturzenia, istnieje pewien problem socjologiczny, kulturowy, językowy, psychologiczny. Jest to problem agresywnego języka, który jest niezależny od płci, chociaż częściej występuje u mężczyzn niż u kobiet. Został już dostrzeżony przez wielu specjalistów. To ta zła część wiadomości. A ta dobra jest taka, że skoro istnieje agresywne komunikowanie, to powinno istnieć także nieagresywne komunikowanie, czyli wolne od agresji.

Koncepcję taką stworzył Marshal Rosenberg.³⁶ Jest to komunikowanie wolne od agresji i przemocy. Koncepcja komunikowania bez agresji polega na zwracaniu uwagi rozmówców na ich uczucia oraz ich potrzeby. Celem takiego komunikowania jest znalezienie rozwiązania w dialogu. Koncentracja na wzajemnych potrzebach jest ważniejsza od zarzutów, obwiniania, pogardy lub strategii wycofania i unikania. Partnerzy prowadząc dialog zachowują szacunek i empatię. Rosenberg wyróżnia 2 rodzaje komunikowania:

- komunikowanie agresywne, które nazwał mową wilków, oraz
- komunikowanie wolne od agresji, które nazwał mową żyraf.



Marshal Rosenberg

Mowa wilków

Canis lupus to po łacinie wilk. Jest to drapieżnik, jak wiemy. Generalnie, żeby żyć musi zabijać, ponieważ jednorazowo zjada od 1,5 do 10 kg mięsa. Poluje na różne zwierzęta, małe ssaki, a także na duże, kopytne. Polując na te większe ssaki - sarny, jelenie, daniela - wilk odgrywa w ekosystemie bardzo pozytywną rolę. Prowadzi bowiem selekcję. Usuwa osobniki mało doświadczone, stare, chore, lub te, które nie są chronione przez własną populację.



Ale znaczenie kulturowe wilka nie jest takie pozytywne. Wprawdzie podziwiamy wilka za siłę niezależność i wytrwałość, ale jest on przede wszystkim postrzegany negatywnie. Kulturowo jest postrzegany prawie zawsze jako symbol zła, synonim zabójcy. To nie niedźwiedź czy ryś a właśnie wilk napadł na Czerwonego Kapturka i Babcie. Popularne słowa piosenki dla dzieci brzmią: Były sobie świnki trzy i był wilk okropnie zły... A w kultowej radzieckiej kreskówce Nu, pogodi! (ros. Ну, погоди!) przez prawie 40 lat zająca nie gonił nikt inny tylko wilk. Wilk wzbudza powszechny lęk. A ludzka podświadomość przekształca ludzi w kreatury wilki tworząc postać okrutnego wilkołaka. A różni terroryści odwołują się do nazwy wilk jak np. Szare Wilki.³⁷

W interpretacji psychoanalitycznej Czerwony Kapturek to rozbudzona seksualnie nastolatka, a wilk to symbol podstępnej mężczyzny i seksu. W chrześcijańskim świecie dobro Jezusa i jego łagodność przeciwstawione są podłości i zbrodniczości szatana. Późnostarożytni chrześcijanie nie mogli zrobić sobie komputerowej symulacji Bestii, bo Windows - 2000 Pro jeszcze za bardzo nie działał. Dlatego na symbole przyjęto to co było pod ręką. Baranek Boży i jego odwieczny wróg wilk, czyli Szatan symbolizują dobro i zło. Tak to biedny wilk stał się przez stulecia ofiarą religijnych prześladowań tak że prawie w Europie wyginął.

Pozytywne przykłady choć rzadkie istnieją na szczęście też. Romulus i Remus to jak wiadomo bliźniacy i legendarni założyciele Rzymu uratowani przez wilczycę. Według Liwiusza król Numitor rządził w mieście Alba Longa. Jego brat Amulius, dokonał zamachu stanu.



³⁶ Marshal Rosenberg, ur. 06.10.1934, amerykański psycholog, twórca pojęcia komunikacji wolnej od przemocy (nonviolent communication), pracuje w Center for Nonviolent Communication's w Albuquerque w New Mexico, USA

³⁷ Szare Wilki (tur. Bozkurtlar) to neofaszystowska, ultranacjonalistyczna turecka bojówkarsko-terrorystyczna organizacja, nieoficjalne skrzydło Partii Akcji Narodowej (tur. Milliyetçi Hareket Partisi", MHP). Szarym Wilkom w okresie 1974-1980 przypisuje

się około 700 morderstw.

Gdy bratanica Rea Sylwia urodziła bliźnięta nakazał zabicie dzieci, ale kat puścił je w koszyczku do rzeki. Dzieci wylądowały w zatoczce, wilczyca usłyszała ich płacz i przychodziła codziennie karmić je swoim mlekiem. Później dziećmizaopiekował się pasterz Faustylis z żoną Accą Laurentią. Wilczyca pozostała z tego powodu nieoficjalnym symbolem Rzymu.

Wilki w podobnej roli opisywał Rudyard Kipling w swojej Księdze Dżungli.³⁸ Matka Wilczyca Raksha, a także przywódca stada Akela to pozytywne wilki ratujące „ludzkie szczenię”, czyli małego Mowgli. Aspekty pozytywne są ważne, bo według Rosenberga w każdym wilku drzemie trochę dobrego serca. Czyli możliwa jest zmiana.

Przeanalizujmy działania wilka. Jak się zachowuje wilk? Musi zawsze ocenić sytuację, czy może zaatakować czy nie. Musi podjąć szybką decyzję i działać. Atakuje lub ucieka. Dlatego mowa agresywna nazwana jest mową wilków. Mowa wilków jest oceniająca w kategoriach dobry/zły, prawdziwy/falszywy, czy też patriotyczny/zdradziecki. To właśnie w mowie wilków usłyszysz: *czuję się wywołany dotablicy, muszę zabrać głos, czuję się sprowokowany, dotknięty, etc.* Wilk od razu wie co jest niewłaściwego u innych, zamiast prosić - żąda. Boi się przejąć odpowiedzialność za własne uczucia. *Czuję się tak bo mnie źle traktujesz, czuję się obrażony bo mnie prowokujesz.*

Wilk zawsze poszukuje winnych, a gdy jego prośba jest odrzucona czuje się źle. Wypowiedź na swój temat odbiera jako krytykę. A krytykę zawsze pojmuję jako atak, zranienie, oczernianie, coś niewłaściwego. To powoduje od razu kontrdziałanie: ataki, zamykanie się, pogardę dla drugiej strony, odrzucanie argumentów, oczernianie, poniżanie, wyzywanie.

Wilki jak wiemy najczęściej działają wspólnie w stadzie...

To oczywiste, że tytko moja partia ma rację, wy jesteście zaprzańcy, zdrajcy, my prawdziwy Polacy, wy nie jesteście patriotami, jesteście knajakami, i wszystko, co tam jeszcze można wymyśleć...

Jak widzisz mowa wilków to opis praktycznej kultury politycznej w Polsce. Pasuje do przeciętnej sesji w Sejmie lub z Radnymi Miejskimi. *Moja racja jest mojsza niż twojsza, bo moja racja jest najmojsza - jak wiemy z filmu „Dzień świra”.*³⁹

Ten, kto się zachowuje jak wilk nie potrafi wyrazić swoich uczuć i emocji. Przecież to oczywiste, że wszyscy muszą znać moje oczekiwania, odczucia i emocje, po co mam więc o nich komunikować?

A oto typowe wilcze dialogi:

Dialog nr 1 – Skrzyżowanie

Ona: Już zielone, możemy jechać.

On: Ja kieruję, to sam widzę.

Dialog nr 2 – Obiad

On: Co to jest to zielone w zupie?

Ona: Jak ci nie smakuje to nie jedz.

Dialog nr 3 – Biuro

On: Masz może dodatkowy długopis?

Ona: Nie jestem twoją sekretarką, żeby nosić za ciebie długopisy.



³⁸ Joseph Rudyard Kipling, 30.12.1865, Mumbaj, Indie - 18.12.1936, Londyn, Wielka Brytania, wiktoriański pisarz i poeta. Nobel 1907 r., za geniusz narracji, przenikliwość i ogromną wyobraźnię. Księga dżungli (ang. The Jungle Book), to zbiór opowiadań z lat 1893-94, dotyczący Indii i ich folkloru, opisuje dzieje Mowgliego wychowanego przez wilki.

³⁹ „Dzień świra”, 2002, reż. Marek Koterski, film pokazujący nerwicę natręctw intelektualisty, ale w drugim wymiarze krytykujący polskie społeczeństwo

Dialog nr 4 – Pub

Kolega 1: *Fajna dziewczyna tam stoi, muszę ją poderwać.*

Kolega 2: *Akurat ci się uda, uważaj...*

Myślę, że masz takich dialogów na co dzień mnóstwo. I możesz uzupełnić tę listę.

A jeśli uważasz, że moja ocena mowy polityków jako mowy wilków jest przesadzona to tutaj przykład publikacji profesora Ryszarda Legutko:

Nie ma symetrii, bo to nie Prawo i Sprawiedliwość schamowało życie publicznej ciągu ostatnich lat, lecz Platforma Obywatelska. A uczyniła to nie tylko dlatego, że poziom oglądy jest tam niższy od przeciętnej krajowej, lecz przede wszystkim dlatego, że jej na to pozwolono, a nawet zachęcano. Od 2005 roku obserwujemy wyjątkowe zjawisko. Polska elita, polskie media, polska kultura masowa, polska hołota kulturalna kibicuje Platformie w jej chamstwie. Profesorowie otwarcie lub w swoich gabinetach zacierają ręce, rechoczą ze śmiechu z kolejnych przejawów knajactwa, a w wolnych chwilach plują nienawistną żółcią na samo wspomnienie o PiS-ie. To samo robią artyści i pisarze, nobliści i grafomani, muzycy i muzyczni brzdąkacze. Profesorowie przybrali twarz Palikota i telewizyjnych przyglupów, a Palikot i telewizyjne przyglupy wyrażają głębokie uczucia profesorów. Ta część profesury, dziennikarzy, artystów, która od tego odrażającego widowiska się dystansuje traktowana jest jak niespełna rozumu, lub jak bydło, które nie wpuszcza się za próg.⁴⁰

Moja najmojsza racja jest tu taka, że niezależnie od tego po czyjej stronie jest racją, język ten jest pełen ocen, podejrzeń, przypisuje negatywne cechy osobom spoza stada. W końcu, albo przeciwnika zjeść należy, albo przed nim uciec. Kooperować z szacunkiem niewątpliwie z pozycji wilka nigdy się nie da.

Rosenberg temu sposobowi komunikowania przeciwstawia komunikowanie wolne od agresji. Symbolem takiej mowy jest mowa żyraf.

⁴⁰ <http://wpolityce.pl/polityka/110193-ryszard-legutko-dla-wpolitycepl-nie-ma-symetrii-miedzy-dwiema-partia-mi-bo-rzady-pis-byly-pryzwoite-natomiast-rzady-po-to-katastrofa>

Z jakiego powodu kobiety kochają mowę żyraf?



10

Z jakiego powodu kobiety kochają mowę żyraf?

Mowa żyraf

Giraffa Camelopardus czyli żyrafa jest najwyższym i największym lądowym zwierzęciem. Wprawdzie jej szyja tak jak u myszy ma tylko 7 kręgów, ale w porównaniu ze wszystkimi zwierzętami szyja żyrafy jest najdłuższa. Krew, aby się dostać do mózgu musi pokonać drogę kilku metrów. Największy samiec jak do tej pory miał 5,87 m wzrostu, czyli sięgałby głową do II piętra w bloku. Aby krew docierała do mózgu potrzebne jest mocne serce. Żyrafa ma największe serce wśród wszystkich zwierząt lądowych. Jej serce waży około 12 kg. Jeśli ktoś ma „wielkie serce” wtedy jest dobry. Pewnie dlatego Marshall B. Rosenberg nazwał komunikowanie wolne od agresji mową żyraf.



Żyrafa rozmawia sercem, jest świadoma co czuje, i potrafi mówić o swoich uczuciach i swoich potrzebach. Potrafi też wczuć się w potrzeby drugiej osoby, jest po prostu empatyczna. Dlatego zamiast obrażać drugą stronę i obrażać się działa inaczej. Stara się zawsze przestać komunikat doceniający wartość drugiej osoby, podtrzymujący relację i wyjaśniający kwestie rzeczowe. Zamiast - *nie masz racji, mylisz się, to nie prawda* - usłyszysz inne wypowiedzi. *Rozumiem, że tak wygląda z twojego punktu widzenia. Rozumiem, że twoja potrzeba jest inna niż moja. Rozumiem, że tak na to patrzysz. Spróbujemy znaleźć rozwiązanie.*

Uniwersalne stwierdzenie, które zawsze pomaga brzmi:
Rozumiem, że jesteś zdenerwowany i zależy ci na swoich potrzebach. Szkoda zatem czasu na wzajemne inwektywy. Określmy potrzeby i spróbujemy rozwiązać problem.

Podstawowe założenia mowy żyraf są następujące:

- 1) Każdy człowiek jest odpowiedzialny za siebie, czyli:
 - za swoje myśli, którym nadaje siłę i wiarę
 - za słowa, którymi przemawia
 - za uczucia, które każdy ma w danej sytuacji
 - za wyrażanie własnych potrzeb
 - za wybór strategii, wybranej w celu zaspokojenia określonych potrzeb
- 2) Każdy człowiek jest odpowiedzialny za potrzebę wzbogacania życia innych i przyczynianie się do dobrego samopoczucia innych.
- 3) Każdy człowiek może wykorzystać odpowiedzialność jako procesem uczenia się, na który nigdy nie jest za późno i który także nigdy nie może rozpocząć się zbyt wcześnie.
- 4) Każdy człowiek może wykorzystać komunikowanie bez agresji jako pomoc w postrzeganiu rozdziału pomiędzy Ja i Ty w procesie komunikowania

Ludzie są empatycznie połączeni z tym, co każdy odczuwa i potrzebuje. W sensie neutralnym mają świadomość zależności pomiędzy relacją z drugim człowiekiem a własną potrzebą. Zdają sobie też sprawę z tego, że ich własne potrzeby nie mogą być realizowane kosztem innych. Aby zrealizować komunikowanie bez przemocy konieczne jest skupienie na określonych aspektach komunikowania.

Dotyczy to szczególnie komunikatu rozmówcy, z którego należy wyczytać potrzebę oraz emocje nadawcy. Dzięki temu można ograniczyć w dużej mierze przemoc w dialogu i komunikowaniu. Przy czym nie chodzi tu o groźby, lecz o język przemocy. Komunikowanie bez agresji jest nazywane też Porozumieniem Bez Przemocy. Aby było możliwe, konieczna jest realizacja dwóch faz:

- fazy empatii, czyli wyluchania rozmówcy z wczuwaniem się w jego emocje, oraz
- fazy wyrażenia siebie w sposób szczery

W każdej z tych faz występują 4 elementy, które należy uwzględnić:

1. **Spostrzeżenia**, powinny być pozbawione własnych sądów i interpretacji, zamiast powiedzieć - *jesteś zdenerwowany, mówimy widzę i słyszę, że mówisz podniesionym głosem*
2. **Uczucia** - to emocje, które powinny być odseparowane od myśli - *spostzegam twoje zachowanie i budzi to we mnie niepokój i rozdrażnienie*
3. **Potrzeby**, które należy wyrazić prosto i jasno - *ja raczej lubię rozmowy prowadzone w spokojny sposób, bez podniesionego głosu*
4. **Prośby**, które powinny być wyrażone nie tylko konkretnie, ale i jasno i bez żądań, czyli zamiast - *jak się nie przymkniesz to nie będę z tobą rozmawiać* - mówimy w ten sposób - *proszę cię żebyśmy rozmawiali ciszej i okazując sobie wzajemny szacunek*

Rosenberg zakłada, że ludzie zwracają się do siebie po to, aby wyrazić swoje potrzeby, chcą o nich zakomunikować, w nadziei, że zostaną spełnione. Może to oczywiście wywołać różne uczucia, negatywne lub pozytywne. Problem polega na tym, że język, którego nas nauczono raczej utrudnia nam komunikowanie w zakresie naszych potrzeb. Szanse na ich realizację maleją, co powoduje, że wzrasta frustracja, co też przekłada się na sposób komunikowania. Często nie jesteśmy nawet świadomi, że można inaczej ze sobą rozmawiać. I nie umiemy mówić, ani o własnych emocjach, ani nie odczuwamy emocji partnera.

Klasyczny przykład:

Niedzielny obiad

On: *Inni ludzie to jakoś mają czas i ochotę, żeby gdzieś wyjść, a nie tylko siedzieć w domu.*

Ona: *Inni ludzie to sobie pomagają w kuchni i w sprzątaniu i nie siedzą tylko przed telewizorem.*

Jak zastosować 4 etapy w rozmowie? Wersja ona:

Spostrzeżenia: Rozumiem, że chciałbyś czasem w niedzielę wyjść gdzieś poza dom.

Uczucia: Pewnie by ci się to spodobało i byłbyś bardziej zadowolony. **Potrzeby:** Ja chciałabym mieć też trochę więcej czasu a mniej obowiązków w kuchni. Tak byłoby gdybyś mi pomógł.

Prośby: Czy mógłbyś mi pomóc w kuchni już w sobotę w przyszły weekend? Wtedy przygotuję wszystko szybciej i moglibyśmy pójść razem na spacer. Czy mógłbyś tak zrobić, żeby w przyszłą sobotę wrócić najpóźniej o 17.30 i pomóc mi?

Wersja on:

Spostrzeżenia: Wiesz kochanie, stwierdziłem, że cały czas gnuśniejemy w domu.

Uczucia: Ja byłbym zadowolony gdyby udało nam się w niedzielę gdzieś wyjść, choćby na spacer.

Potrzeby: Chciałabym czasem z tobą pospacerować i pooglądać świat na zewnątrz. I chciałabym, żebyś nie spieszyła się do domu tylko pochodziła ze mną tak bez celu.

Prośby: Czy możemy tak zorganizować prace domowe żebyś mogła ze mną pójść na spacer, zrelaksować się i nie myśleć o szybkim powrocie do domu?

W koncepcji Rosenberga, w każdym wilku siedzi kawałek żyrafy. A szerzej patrząc w każdym z nas jest kawałek wilka i kawałek żyrafy. Powinieneś zatem świadomie wybierać czy mówisz mową wilka czy żyrafy.

Dialog nr 1 – Skrzyżowanie

Rozmówca	Mowa wilków	Mowa żyraf
Ona	<i>Już zielone, możemy jechać</i>	
On	<i>Ja kieruję, to sam widzę</i>	<i>Dziękuję, zamyśliłem się</i>
		<i>Ależ oczywiście, już jedziemy</i>
		<i>No jasne, startuję</i>
		<i>Tak kochanie, jadę</i>
		<i>Ale się zagapiłem</i>
		<i>Ale się zastęchałem w to co mówisz...</i>

Dialog nr 2 – Obiad

Rozmówca	Mowa wilków	Mowa żyraf
On	<i>Co to jest to zielone w zupie?</i>	
Ona	<i>Jak ci nie smakuje to nie jedz</i>	<i>Pyszna niespodzianka kochanie</i>
		<i>Wiedziałam, że zauważysz i zapytasz!</i>
		<i>Zaraz ci wytłumaczę, to coś nowego</i>
		<i>To mój najnowszy przepis, który odkryłam</i>
		<i>Nowa smaczna forma miksu warzywnego</i>
		<i>Jak myślisz czym cię zaskoczyłam?</i>

Dialog nr 3 – Biuro

Rozmówca	Mowa wilków	Mowa żyraf
On	<i>Masz może dodatkowy długopis?</i>	
Ona	<i>Nie jestem twoją sekretarką, żeby nosić za ciebie długopisy</i>	<i>Zapomniałeś swojego?</i>
		<i>Zawsze mam, przecież wiesz</i>
		<i>Chętnie ci pomogę</i>
		<i>Co byś beze mnie zrobił?</i>
		<i>Jak skończę pisać dam ci swój</i>
		<i>Mamtylko 1, musimy podzielić czas pracy</i>

Dialog nr 4 – Pub

Rozmówca	Mowa wilków	Mowa żyraf
Kolega 1	<i>Fajna dziewczyna tam stoi, muszę ją poderwać</i>	
Kolega 2	<i>Akurat ci się uda, uważaj...</i>	<i>No to trzymam kciuki...</i>
		<i>Jak ty nie pójdziesz to ja pójdę</i>
		<i>Masz szansę, do dzieła</i>
		<i>Życzę szczęścia, działaj</i>
		<i>Postaraj się, naprawdę jest ładna</i>
		<i>Poproś do tańca to porozmawiacie</i>

Jak widzisz możesz rozmawiać inaczej. Bardziej empatycznie. To nie tylko buduje lepsze relacje z ludźmi. To także daje większe zadowolenie sobie.

Czasami zapamiętany szablon lub zdanie może pomóc. Przypatrz się strukturze zdań, abyś wiedział, co zawsze można powiedzieć.

On: *Ty nigdy nie masz czasu dla mnie.*

Ona: *Przestań głupio gadać, bo mnie denerwujesz.*

Ale zamiast takiej odpowiedzi możesz powiedzieć tak:

- Czy czujesz się zdenerwowany i odrzucony dlatego, że potrzebuję chwili dla siebie?
- Czy jesteś rozdrażniony dlatego, że potrzebuję chwili dla siebie?
- Zastanawiam się, czy czujesz się zdenerwowany i odrzucony dlatego, że potrzebuję chwili dla siebie?
- Widzę, że jesteś zdenerwowany, czy jest tak dlatego, że potrzebuję chwili dla siebie?
- Myślę, że jesteś zdenerwowany, czy jest tak dlatego, że potrzebuję chwili dla siebie?

W tym stylu komunikowani bierzesz odpowiedzialność za swoje uczucia. Nie powinieneś zatem powiedzieć: *denerwujesz mnie swoim gadaniem.* Możesz natomiast zawsze powiedzieć - *widzę i słyszę, że usiłujesz mieć cały czas zdanie odmienne od mojego.*

Czemu zupełnie nie umiesz ze sobą rozmawiać?





Czemu zupełnie nie umiesz ze sobą rozmawiać?

Pomysł:

- Czy zdarzyło ci się kiedyś łączyć siebie w myślach?
- Czy zadajesz sobie sprawę z siły i energii słów?
- Czy ćwiczyłeś kiedyś zamianę negatywnych wyrażen na pozytywne?
- Jak często zauważasz u innych stosowanie negatywnych wyrażen?



Zwracaj się do siebie odpowiedni sposób!

Zawsze mów o sobie z szacunkiem. Istnieje w Polsce taka maniera, że należy o sobie mówić źle z nadzieją, że ktoś gwałtownie zaprzeczy. Ten styl został wymyślony przez gospodynie domowe. Polska gospodyni jak już coś podaje na stół to na wszelki wypadek informuje, że to nie tak miało być i na pewno się nie udało. Oczywiście goście mają zaprzeczać i chwalić zupy, pieczenie, ciasta... W praktyce, skoro nie wiesz jak mogło być inaczej, to cieszysz się z tego co dostajesz. Ale ktoś od razu cię informuje, że ta pieczeń nie jest takie dobra, jak by mogła być. Sam byś na ten pomysł nie wpadł, ale zasugerowano ci...

Nie wiedzieć czemu - zasada ta została podchwycona przez pozostałych. Wypada mówić z fałszywą skromnością i nie doceniając siebie lub wręcz pomniejszając własne możliwości lub osiągnięcia - *ja to się chyba na niczym nie znam!* Nie zdziw się, gdy ktoś zamiast zaprzeczać - odpowie Ci z uśmiechem - *przez grzeczność nie przeczę, albo skoro pan tak uważa...* A słowa wypowiedziane pozostają...

Kiedy kabaret pod nazwą Komisja Rywina pokazywany był na przemian z reality show Big Brother zapamiętałem scenę następującą. Jedna z „kabaretystanek”⁴¹ zadała jakiemuś przestłuchiwaneemu pytanie: *Czy Pan jest dobrym człowiekiem?* Nie wiem przy pomocy jakich kategorii ocenić czy człowiek jest dobry. Ale wiem jak ocenić przestłuchiwane go mężczyznę. Przestłuchiwany miał typowy syndrom gospodyni polskiej w głowie. Spuścił skromnie oczęta jak dziewczę i łamiącym się głosem odpowiedział po cichu: *„Nie wiem, to już inni ludzie muszą ocenić”* Oczywiście wielkiego poważania i szacunku swoją odpowiedzią nie zdobył u zadającej pytania kabaretystanki. Może pomyślisz, że zadzieram nosa, ale ja byłbym szczęśliwy po takim pytaniu. Moja odpowiedź byłaby (w tejże tam kabaretowej sytuacji) następująca: *Oczywiście, że jestem dobrym człowiekiem. Nawet więcej, jestem bardzo dobrym człowiekiem. Bardzo dobry dla wszystkich, którzy mają zemną doczynienia. Jestem bardzo dobry dla rodziny, najlepszy jakimogę być. Jestem wprost rewelacyjny dla moich współpracowników. Ja to w ogóle jestem aż taki bardzo dobry, że to się wymyka skali ocen. Np. kobiety to w ogóle nie mogą tego docenić, bo nigdy takiej dobroci nie spotkały. To jest pozaskalą ich percepcji. To tak jakby centymetrem krawieckim mierzyć ile hektarów mapole. Ale co ja mówię - kobiety! Żeby móc docenić moją dobroć, to trzeba mieć w ogóle jakieś wyższe studia z elementami, metodologii nauk humanistycznych, aksjologii, filozofii. Np. kobieta bez matury nigdy nie będzie w stanie docenić mojej dobroci, bo jej nie zrozumie. A świadectwem tego, że tak to*

⁴¹ Neologizm językowy autora, kabaretystka + postanka = kabaretystanka

działa jest prosty test. Ci co nie mają wykształcenia będą protestować i kwestionować moją dobroć. Nie są w stanie jej w ogóle pojąć - bo jest tak wielka i wspaniała...

Jak twoim zdaniem w świetle takiej wypowiedzi wyglądałby dalej kabaret prowadzony przez kabaretystkę z zasadniczym wykształceniem rolniczym?

Wróćmy do naszych przykładów. Wychodzisz z domu, zatrzasnąłeś drzwi. Zamykasz je na klucz, idziesz do samochodu i... stwierdzasz, że nie masz prawa jazdy ze sobą, albo, że telefon komórkowy został w domu. Większość osób w takiej sytuacji mówi do siebie coś w stylu - *ale gapa ze mnie, ale fajfuła - żeby zapomnieć...* i tak dalej.

Każdy, kto miał do czynienia ze sprzedażą, sportem lub treningami interpersonalnymi zna starą prawdę - własny autogeny trening i doping psychiczny potrafi zdziałać cuda. Wielu twierdzi nawet, że daje to efekt silniejszy niż jakiegokolwiek środki dopingujące. Jaki doping zatem sobie fundujesz rozmawiając w taki sposób ze sobą w sposób negatywny?

Myśl ma wymiar fizyczny, jest nie tylko mierzalna napięciem elektrycznym i wytwarzającym się polem magnetycznym. Jest również połączeniem komórek i neuronów. Nasz mózg składa się z setek milionów komórek. Gdyby przyrównać jedną komórkę do źdźbła trawy to mózg jest takim trawnikiem wielkości Argentyny i Brazylii razem wziętych. Jeżeli przejdiesz przez trawnik raz - źdźbła się ugną i podniosą. Jeżeli dwa lub trzy razy przejdiesz - będzie to samo. Ale co zauważasz na tych specyficznych miejscach zwanych osiedlowymi trawnikami, w których administracja wierzy w potęgę geometrycznych form takich jak kwadraty i prostokąty, a ludzie w najkrótszą drogę z przystanku do domu? Na trawnikach widoczne są ścieżki - i te ścieżki kierują ruchem. Jeżeli myślisz negatywnie - pojawiają się ścieżki, po których płynie zła energia. To jest Twój trening psychogeny. Obdarzasz nim sam siebie. Programujesz własną podświadomość w kierunku ciągłego łajania się. Spróbuj inaczej.

Zrobiłeś kilka kroków i stwierdzasz, że coś zapomniałeś. Zamiast pretensji powiedz sobie: *„Och jaki jestem spostrzegawczy i inteligentny, że od razu to zauważyłem, gdybym to zrobił za godzinę - byłoby wiele trudniej.”*

A oto kilka przykładów jak można interpretować zdarzenia w sposób negatywny lub pozytywny.

Tak można negatywnie	A tak można pozytywnie
Ale ze mnie bałwan - zapomniałem kalendarza	O jak szybko zauważyłem, że pozostawiłem kalendarz w domu
Przegapiłem program w telewizji	Wybrałem zajecie absorbujące mnie bardziej niż TV
Zapomniałem telefon komórkowy	Właśnie zdecydowałem, że mam dzień wolny od rozmów telefonicznych
Znowu się spóźniłem z własnej winy	Zauważyłem, że mogę skuteczniej planować czas
Mam problemy ze znalezieniem klientów	Mogę ulepszyć mój prospecting
Klient odrzucił mnie i wybrał innego sprzedawcę	Mogę poprawić swoją ofertę i sposób kontaktu z klientem

Powinieneś zastanowić się nad swoimi typowymi negatywnymi wyrażeniami. Odnotuj je na kartce. Zastąp je wyrażeniami pozytywnymi. Kartkę uroczyście spal i wyrzuć popiół. Niech więcej twoje negatywne myśli nie zaprzatają twojego umysłu. Zajmij się pozytywnym kształtowaniem swojego świata. A jeśli potrzebujesz jeszcze wsparcia to pomyśl sobie o starym porzekadle. Znali je już Rzymianie, więc musi w tym coś być. Jeśli zatem, zapomnisz, zgubisz, przeoczysz, przejdiesz etc. - to powiedz sobie „*errare humanum est*” - błędzić jest rzeczą ludzką. W końcu jesteś człowiekiem. Chyba, że ten tekst czyta robot albo alien?

Sportowcy wiedzą jak ważny jest trening autogenny - powtarzanie w myślach „zwycięzę, osiągnę, zdobędę”. Niestety w życiu codziennym mamy w głowach zamontowany syndrom gospodyni polskiej. Syndrom ten na co dzień powoduje, że łajamy się w myślach za każde niepowodzenie. To powoduje złe nawyki i utrudnia osiągnięcie sukcesu. Powinniśmy nauczyć się zastępować negatywne wyrażenia pozytywnymi. Nasze samopoczucie jest wtedy lepsze i jesteśmy do naszego sukcesu o krok bliżej.

Co musisz zrobić, aby w końcu być szczęśliwym, gdy mówisz?



12

N

Co musisz zrobić, aby w końcu być szczęśliwym, gdy mówisz?

iewątpliwie ludzie posługują się językiem na co dzień najsprawniej ze wszystkich innych ssaków. Język ludzi jako rozbudowany system jest także najbardziej doskonały. I w formie abstrakcyjnej za pomocą pisma ludzie przekazują sobie najróżniejsze idee.

Począwszy od glinianych tabliczek, zwojów papirusu, zapisów na skórze, papierze oraz na formach elektronicznych skończywszy. Ale to narzędzie, które miało zbliżyć ludzi zaczęła się wymykać spod kontroli i trochę psuć.

Opowieść o wieży Babel pojawia się w Biblii w Księdze Rodzaju. Biblia Tysiąclecia opisuje to tak:

1. *Mieszkańcy całej ziemi mieli jedną mowę, czyli jednakowe słowa.*
2. *A gdy wędrowali ze wschodu, napotkali równinę w kraju Szinear i tam zamieszkali.*⁴²
3. *I mówili jeden do drugiego: „Chodźcie, wyrabiamy cegłę i wypalmy ją w ogniu”. A gdy już mieli cegłę zamiast kamieni i smołę zamiast zaprawy murarskiej,*
4. *rzekli: „Chodźcie, zbudujemy sobie miasto i wieżę, której wierzchołek będzie sięgał nieba, i w ten sposób uczynimy sobie znak, abyśmy się nie rozproszyli po całej ziemi”.*
5. *A Pan zstąpił z nieba, by zobaczyć to miasto i wieżę, które budowali ludzie,*
6. *i rzekł: „Są oni jednym ludem i wszyscy mają jedną mowę, i to jest przyczyną, że zaczęli budować. A zatem w przyszłości nic nie będzie dla nich niemożliwe, cokolwiek zamierzą uczynić.*
7. *Zejdźmy więc i pomieszajmy tam ich język, aby jeden nie rozumiał drugiego!”*
8. *W ten sposób Pan rozproszył ich stamtąd po całej powierzchni ziemi, i tak nie dokończyli budowy tego miasta.*
9. *Dlatego to nazwano je Babel, tam bowiem Pan pomieształ mowę mieszkańców całej ziemi. Stamtąd też Pan rozproszył ich po całej powierzchni ziemi.*



Wieża Babel, Pieter Breugel, 1563 r.

Do tego poplątania, które nazwałbym międzygatunkowym, bo każdy język ma odrębną semantykę i gramatykę dodałbym również poplątanie wewnątrzgatunkowe. Język poplątał się bowiem we własnym wnętrzu. Stworzył nowe.

Ale język przyjął nowe funkcje. Kiedyś służył przekazywaniu informacji.

Teraz język stał się:

- narzędziem walki zamiast maczugi
- narzędziem wywierania wpływu w reklamie i polityce
- narzędziem „lansowania się”⁴³ z powodów zaburzonej samooceny

⁴² Księga Rodzaju 11,1-9, Biblia Tysiąclecia, Wydawnictwo Pallottinum, Poznań 1996

⁴³ Lansowanie, inaczej szpanowanie, to próba pokazywania się z jak najlepszej strony, nie koniecznie związana z autentyczną podstawą ku temu



są bardzo interesującym źródłem informacji i oczywiście nad wyraz wiarygodnym...



Zapoznaj się teraz z pouczającą historyjką.

Zawsze używam jej na ćwiczeniach z zakresu umiejętności interpersonalnych na warsztatach.

Nie znam jej autora, ale jest bardzo ważna z perspektywy naszych rozważań.

Był sobie kiedyś chłopiec o paskudnym charakterze. Jego ojciec dał mu torebkę gwoździ i powiedział, by je wbił w płot ich ogrodu za każdym razem, gdy straci cierpliwość lub będzie chciał kogoś obrazić.

Pierwszego dnia chłopiec wbił 37 gwoździ. W następnych tygodniach nauczył się kontrolować siebie i liczba gwoździ wbijanych w płot zmniejszała się z dnia na dzień. W końcu doszedł do wniosku, że łatwiej jest kontrolować siebie, niż wbijać gwoździe.

Wreszcie nadszedł dzień, kiedy chłopiec nie wbił nic. Poszedł zatem do ojca i powiedział mu, że tego dnia nie wbił żadnego gwoździa.

Ojciec mu powiedział, by teraz wyjmował jednego gwoździa za każdym razem, gdy nie stracił cierpliwości. Mijały dni, aż w końcu chłopiec mógł przynieść do ojca i powiedzieć, że wyjął już wszystkie gwoździe. Poszli razem, by to zobaczyć i ojciec powiedział mu: „Synu, zachowywałeś się dobrze, ale spójrz teraz na te dziury.

Ten płot nigdy już nie będzie taki, jak na początku.

Kiedy kogoś obrażasz i mówisz mu coś złośliwego, zostawiasz w nim rany takie, jak tutaj. Możesz komuś wbić nóż w plecy i później go wyjąć, ale zawsze pozostanie rana. Mało ważne jest, jak często będziesz kogoś przepraszał, rana pozostanie. Zranienie słowne robi tyle samo szkód, co zranienie fizyczne. Przyjaciele zaś są rzadkim darem, rozśmieszają Cię i podnoszą na duchu. Są gotowi Cię wysłuchać, kiedy tego potrzebujesz i otwierają przed Tobą serce. Pokaż, jak bardzo ich kochasz.”

Niewątpliwie możesz nauczyć się mówić inaczej. Być może ten e-book tak cię zainspirował, że będziesz poszukiwać własnych rozwiązań. Życzę ci tego.

Gdybyś jednak chciał więcej - mam dla ciebie także niespodzianki. Webinary a także coaching, które pozwolą ci lepiej opanować twoje nowe kompetencje.

Webinary interpersonalne opisane są w kolejnej części: Jakich umiejętności interpersonalnych potrzebujecie w związku i nie tylko? Znajdziesz tam wsparcie dla rozwoju kluczowych umiejętności.

Webinary finansowe są w części: Jak możesz realizować drogę rozwoju świadomości finansowej? Często zdarza się, że przyczyną rozpadu związku są problemy finansowe. Źródła problemy są dwa:

- niewłaściwe decyzje finansowe,
- brak umiejętności rozmowy o pieniądzu.

Jedno i drugie wynika z niedostatecznej wiedzy. Dwa następne rozdziały pomogą rozwiązać ten problem.

⁴⁴ Nicolas Kim Coppola, ur. 07.01.1964, pseudonym artystyczny Nicoals Cage, aktor, reżyser, producent, grał m.in. w następujących hitach filmowych: Twierdza, Con Air, Skarb Narodowy, Bez twarzy...

⁴⁵ Francis Ford Coppola, ur. 07.04.1939, amerykański reżyser, producent, scenopista, twórca stylu Nowy Hollywood, nakręcił wiele znanych filmów takich jak: Ojciec Chrzestny, Apokalipsa, Wielki Gatsby, Rozmowa

Jakich umiejętności interpersonalnych potrzebujecie w związku i nie tylko?



13

Jakich umiejętności interpersonalnych potrzebujecie związku inie tylko?

13.1 Cztery języki komunikowania, Webinar 4 h



Jak pamiętasz z rozdziału 7 – każdy język ma 4 płaszczyzny, 4 wymiary, nadaje na 4 falach, na 4 sposoby.

Kluczem do dobrego porozumiewania się z ludźmi jest umiejętność szybkiego rozszyfrowania, którym językiem posługuje się rozmówca. Niestety nie jest to umiejętność wrodzona. Trzeba ją ćwiczyć. A nawet raz wyuczona nie pozostaje na zawsze. Jeśli nie odświeżamy tej wiedzy - nasze uszy tracą wrażliwość, tępiją i znowu nie wiemy jak posługiwać się 4 językami i 4 sposobami

słuchania. Jeśli jednak poświęcamy temu odrobinę uwagi potrafimy rozróżnić języki nawykowo.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [4 języki komunikowania](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka
Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

13.2 Pętla w komunikowaniu i kwadrat wartości, Webinar



Pętłę w komunikowaniu przeżył chyba każdy.

W pewnym momencie jest tak:

- Obie strony są niezadowolone
- Obie strony coś mówią
- Obie strony mają do siebie wzajemne pretensje
- Obie strony uważają, że przecież uczciwie i rzetelnie odpowiadają.

A efekt jest negatywny

Ten problem to właśnie pętla w komunikowaniu. Pętla oznacza, że w kółko powtarzamy ten sam wzór komunikowania. Rozwiązaniem problemu jest komunikowanie poziome i pionowe. Aby to lepiej zrozumieć należy poznać koncepcję kwadratu wartości. Kwadrat wartości pozwala znaleźć porozumienie, dzięki wspólnie podzielanym i uznawanym wartościom.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [Pętla w komunikowaniu i kwadrat wartości](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

13.3 Trzy języki perswazji w argumentacji



Tak naprawdę jest ich pięć. To słynny VAKOG:

- Visual
- Auditiv
- Kinestetic
- Olifactoric
- Gustatoric

Te języki wywodzą się od zmysłów: wzroku, słuchu, kinestetyki, zapachu i smaku. Okazuje się, że różni ludzie traktują jeden ze zmysłów jako najważniejszy. Przekłada się to na ich język i sposób mówienia. Używają określonych czasowników, przymiotników, konstrukcji zdaniowych.

Najczęściej spotykamy się 3 językami i 3 typami ludzi: wzrokowcami, słuchowcami i kinestetykami. Ich sposób mówienia jest istotny dla nich.

W przypadku gdy chce się łatwo nawiązać kontakt i przekonać podczas argumentacji należy używać wszystkich trzech języków w określonej kolejności. Wtedy daje to najlepsze rezultaty.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [3 języki perswazji](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

13.4 Pytania w rozmowie



Sztuka zadawania pytań jest absolutnie kluczowa dla retoryki. Zadając właściwe pytanie zawsze można zmienić bieg wydarzeń, wybrnąć z sytuacji, przekonać kogoś do zmiany zdania. Aby to opanować należy rozróżniać pytania otwarte i zamknięte. Należy również znać typy i kategorie pytań otwartych i zamkniętych. Umieć budować pytania sugestywne, alternatywne, kontekstowe, pogłębione, kontrolne, podchwytliwe, motywujące, kontrolne, potwierdzające, prowokujące, pytania na „Tak” i retoryczne.

Te ostatnie mają podwójną naturę, mogą być zamknięte lub otwarte, szczególne lub ogólne, pozytywne lub w zaprzeczeniu.

Sukces w argumentacji polega na umiejętności zastosowania właściwego rodzaju pytania. Aby to było możliwe trzeba znać zasady ich budowy oraz możliwości zastosowania.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [Pytania w rozmowie](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

135 Punkt Wyboru



Punkt wyboru jest bardzo specyficzną techniką. Wymaga umiejętności związanych z 4 płaszczyznami komunikowania, językami perswazji oraz sztuką zadawania pytań.

To umiejętność doprowadzenia argumentacji lub dyskusji do specyficznego punktu. Twój rozmówca ma wolny wybór. Ty proponujesz kryteria tego wyboru. Konstrukcja musi być tak ułożona, żeby twój rozmówca zrozumiał, że jeżeli pozostanie przy swoim zdaniu to straci. Jeśli natomiast przyjmie twoją propozycję to zyska.

Technika jest dlatego tak skuteczna, bo wybór należy do oponenta, a nikt nie lubi tracić. Chyba, że pojawi się tzw. „ośli upór”. Ale to oznacza, że twoja propozycja zastosowana do techniki wolnego wyboru nie była do końca atrakcyjna i przekonująca.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [Punkt Wyboru](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

13.6 Triadywargumentacji



Triady w argumentacji to specyficzny sposób układania informacji.

Opisuje się cechy, określa zalety a następnie przechodzi do korzyści. Dlatego też triada nazywana jest często CZK. Cecha - Zaleta - Korzyść.

Problem polega na logicznym ułożeniu tej triady, a z tym ludzie mają najwięcej problemów. Samo nagromadzenie cech nie jest korzyścią podobnie jak zalety nie są korzyścią. Cecha musi prowadzić do zalety a zaleta musi prowadzić do korzyści. I to przechodzenie musi być logicznie spójne. Wtedy najłatwiej jest przyjąć argumenty. Jeśli nie ma tej logicznej spójności powstaje wrażenie zarzucania faktami, co wcale nie jest przekonujące, ani nie ułatwia podjęcia decyzji.

Prawidłowo przeprowadzona triada bardzo przyspiesza efektywną rozmowę i ułatwia podejmowanie decyzji.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [Triady w argumentacji](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

13.7 Sześć poziomów rozmów



6 poziomów rozmów istnieje niezależnie od tego czy tego chcemy czy nie. I zawsze znajdujemy się w jednym z nich podobnie jak nasz rozmówca.

Tak wynika z reguł analizy transakcyjnej. Wyróżnia poziomy:

- rodzica
- partnera
- dziecka

I mimo, iż najwięcej można osiągnąć komunikując się na poziomie partnerskim – akurat z tym jest największy problem. Pierwsze akty komunikowania w jakich partycypujemy to z natury rzeczy dziecko – rodzic.

Niewielu potrafi w sposób naturalny wyuczyć się komunikowania z poziomu partnera. A próba komunikowania dwóch dorosłych osób z poziomu rodzica prowadzi najczęściej do konfliktu.

Warsztat interaktywny jest niezależny od ilości uczestników. Maksymalna ilość osób to 12. Jeśli będziesz sama/sam - to masz interaktywny indywidualny coaching. W cenie może być Para.

Dokładny opis warsztatu jest pod tym linkiem: [6 poziomów rozmów](#)

Finanse

Wartość webinaru to **444 PLN**.

Warsztaty webinarowe są przeprowadzane w grupach do 12 osób i trwają cztery godziny. Grupy zbierają się raz w miesiącu. Jeśli temat, którym jesteś zainteresowany nie zgromadzi wystarczającej ilości osób będziesz mieć coaching indywidualny, lub w mniejszej grupie. Zawsze możesz zaprosić na warsztaty swojego partnera/partnerkę życiową a cena nie ulegnie zmianie, czyli skorzystacie oboje.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 345 zł!

[Kliknij tu](#)

Po zrealizowaniu zamówienia proszę o kontakt pod wskazany numer telefonu:

Garus Marianna 697 092 823

Dopasujemy termin warsztatów webinarowych.

Warsztaty są zaplanowane w pierwszą sobotę miesiąca o godzinie 10.00.

Jak możecie realizować drogę rozwoju świadomości finansowej?

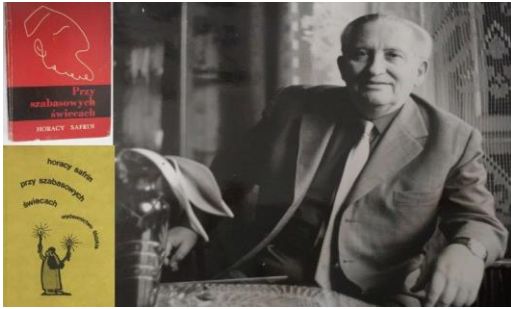


14

Jak możecie realizować drogę rozwoju świadomości finansowej?

14.1 Jak możesz lepiej zarządzać finansami, żeby realizować swoje cele?

Niezależnie od tego, czy to sobie przyrzekasz czy nie - z pewnością chciałbyś więcej zarabiać. To dosyć powszechne życzenie, postanowienie, przyrzeczenie, zamiar, cel - jakkolwiek by to nie nazwać! Ja znam tylko jedną sytuację, w której ktoś by nie chciał. To bohater dowcipu żydowskiego z antologii „Przy szabasowych świecach” napisanej przez Horacego Safrina.



Otóż zgodnie z dowcipem niejaki Herszle głosił, że zdecydowanie lepiej jest mieć 7 córek niż 7 milionów. Zapytany dlaczego, odpowiadał z rozbijającą szczerością:

*„Jak ktoś ma 7 milionów,
to chce zazwyczaj na ogół mieć więcej,
a jak ma 7 córek,
to mu na ogół wystarczy!*

Ja zakładam (może błędnie?), że jednak wolisz 7 milionów niż 7 córek! Dlatego warto zastanowić się nad istotnymi punktami związanymi z zarządzaniem pieniędzmi. To podstawowa kwestia związana z budżetowaniem. Zarabianie dużej ilości pieniędzy nie gwarantuje zamożności. O zamożności świadczą bowiem nie przepływy finansowe tylko wartość netto.

Często w Internecie są publikacje na temat wszelakich gwiazd, które zbankrutowały. Zbankrutowały nie dlatego, że zarabiały mało. Zarabiały miliony. Ale sposób zarządzania pieniędzmi był niewłaściwy i to co zarobiły to straciły. Ograniczę się do 3 przykładów:

- Michael Jackson, zarabiał setki milionów rocznie, gdy zmarł miał dług 400 milionów dolarów
- Mike Tyson, zarobił 700 mln, Net Worth 10 mln
- Charlie Sheen, zarobił ponad 150 mln dolarów, obecnie ma mniej niż 10 mln

Jak widać, w przepływach finansowych tych gwiazd nie brakowało pieniędzy. Ale hulaszczy tryb życia pozbawił ich majątku.

Ważniejsze jest, jak zarządzasz niż ile zarabiasz!

Na kolejnych stronach masz Kroki Milowe Świadomości Finansowej.

Możesz iść krok po kroku, lub przeskakiwać do kolejnych elementów.

Zależy to tylko od tempa nauki, poziomu zaufania i twoich chęci.

14.2 Codaje Złota Proporcja w zarządzaniu finansami?

Złota Proporcja daje wszystko to, czego potrzebujesz. A czego potrzebujesz? To dość proste:

1. pieniędzy na życie bieżące
2. pieniędzy na spłatę kredytów
3. pieniędzy na przyszłe cele

Jeżeli te elementy są zachowane – masz stosunkowo harmonijne życie, ponieważ w finansach jest porządek.

Są tu z grubsza patrząc 3 obszary życia. Ale to nie znaczy, że każdy z nich to 33,33% twoich pieniędzy. Oczywiście te 3 główne elementy dzielą się dalej. Najlepiej to wyjaśnić na podstawie kredytów.

Większość osób ma:

- kredyt hipoteczny,
- kredyt samochodowy,
- kredyt AGD,
- kredyt konsumpcyjny,
- kartę kredytową, (lub nawet 2).

Między tymi obszarami jest ważna zależność procentowa. Jaka? No właśnie taka, wynikająca z reguły Złotej Proporcji. A Złota Proporcja wynika z twoich przepływów finansowych.

Do wyliczania tych proporcji, w oparciu o twoje przepływy służy specjalny kurs:

Jak Złota Proporcja bezpiecznie dzieli Twoje pieniądze?

Bardzo ważne:

Kurs zawiera aktywne formularze - wpisujesz swoje dane. Możesz uwzględnić też swojego partnera życiowego lub osobę, z którą prowadzisz wspólnie gospodarstwo domowe. Otrzymujesz wynik zarówno w procentach jak i kwotowo.



Ten kurs to 6 lekcji:

1. Co to jest Złota Proporcja?
2. Jak Złota Proporcja dzieli Twoje miesięczne dochody na wydatki i obsługę długów?
3. Jak powinny dzielić się wydatki życiowe?
4. Jaka powinna być bezpieczna struktura długów?
5. Co powinieneś zapamiętać?
6. Informacje dodatkowe

Po tym kursie już na zawsze będziesz wiedzieć jak bezpiecznie dzielić swoje pieniądze!

Regularna cena to 49 zł.

Jedyna szansa na spokojną realizację własnych zamiarów finansowych to Złota Proporcja!

Każdy powinien ją mieć i podzielić pieniądze na życie i długi. Pieniądze na życie podzielić na wydatki bieżące i wydatki przyszłe. A długi podzielić na wszystkie rodzaje. Ale łączną sumę wydatków na długi trzymać w nieprzekraczalnej proporcji w relacji do miesięcznych zarobków.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten kurs jest za 29 zł!

[Kliknij tu](#)

Informacje o kursie: **Jak Złota Proporcja bezpiecznie dzieli Twoje pieniądze?** znajdziesz też na stronie

andrzejfesnak.pl

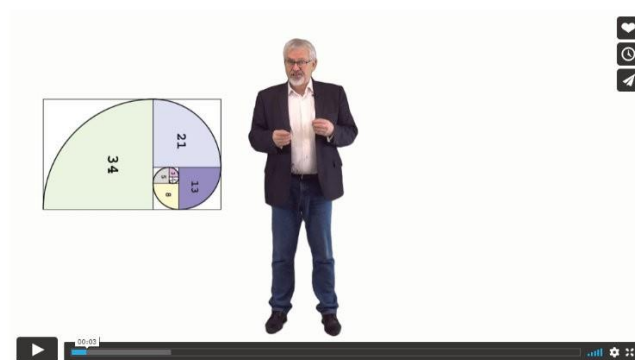
oraz na

[Platformie Edukacyjnej Fortis](#)

[Ale tylko tu](#)

[masz możliwość zakupu za 29 zł. Kliknij!](#)

**Jak dzięki Złotej Proporcji
stać Cię będzie spokojnie na wszystko?**



Czy znasz sytuację kiedy na koniec pieniędzy było jeszcze dużo dni miesiąca do przeżycia?
Kiedy – nie wiedzieć czemu – nie starczało do pierwszego?

14.3. Jak Złoty Pakiet ustawi nazawsze twoje budżetowanie?



Złoty Pakiet jest zestawem kursów dla osób, które chcą mądrze i zgodnie z regułami Planowania Finansowego:

- Zaplanować Wydatki Codzienne
- Zbudować Niezależność Finansową.
- Zaplanować Zakup Samochodu

Dzięki tej wiedzy poznasz zasady Złotego Podziału w tych trzech aspektach życia finansowego. Jeśli zgodnie z tymi regułami rozplanujesz swoje przychody zawsze będziesz mieć pieniądze na wszystko to co zaplanowałeś.

Niespodziewane wydatki nie będą już więcej żadnym zaskoczeniem.

Tylko wtedy, gdy planujesz budżet domowy ze Złotą Proporcją wystarczy na wszystko.

A Niezależność Finansową zbudujesz przy okazji.

Pakiet zawiera następujące kursy:

1. **Jak Złota Proporcja bezpiecznie dzieli Twoje pieniądze?**
2. **Jak masz obliczyć swoją niezależność finansową?**
3. **Jak możesz kupić samochód zgodnie z regułami bezpieczeństwa finansowego?**

*Niezależność finansowa to nie tylko postawa, przekonanie, dążenie, praca i kreatywność.
To także konkretne liczby.*

Niezależnym finansowo może być każdy. To kwestia ustalenia czasu i przepływów finansowych. Do niezależności finansowej:

- potrzebujesz konkretnej kwoty - **ile?**
- potrzebujesz jej w konkretnym momencie - **kiedy?**
- masz do niej dojść inwestując miesięcznie - **jak dużo?**
- potrzebujesz oprocentowania - **jakiego?**

Czy umiesz sobie odpowiedzieć konkretnie na te pytania?

Precyzyjnie, przy pomocy liczb? A ten kurs porusza właśnie te zagadnienia w prostych lekcjach.

Zawiera formularze Excel, w które wpisujesz własne dane i otrzymujesz precyzyjne informacje dotyczące Ciebie.

Po tym kursie już będziesz precyzyjnie wiedzieć jakiego oprocentowania, ile pieniędzy oraz na kiedy potrzebujesz?

Zdobędziesz po raz pierwszy precyzyjny ogląd sytuacji, bo do tej pory to jedynie słyszałeś, że trzeba się starać o niezależność finansową. Ale jeszcze nikt Ci tego nie policzył. To policzysz sobie sam!

- Część 1. Celebrycka niezależność finansowa.
- Część 2. Niezależność jako czas.
- Część 3. Katastrofa finansowa.
- Część 3. Katastrofa finansowa.
- Część 4. Kroki do niezależności.
- Część 5. Jakiej kwoty potrzebujesz do niezależności finansowej?
- Część 6. Jakiego potrzebujesz czasu do zdobycia niezależności finansowej?
- Część 7. Ile musisz miesięcznie inwestować, aby zdobyć niezależność finansową?
- Część 8. Zobacz wszystkie dane twojej niezależności finansowej!
- Część 9. Co warto zapamiętać?

Ten kurs jest w oparciu o książkę promowaną przez portfelpolaka.pl



[WIADOMOŚCI](#) | [FINANSE](#) | [GOSPODARKA](#) | [POLITYKA](#) | [INWESTYJCJE](#)

Droga do bogactwa – 10 książek, które mogą odmienić Twoje życie

Czy jesteś gotowy by sięgnąć po bogactwo? Znajduje się ono na wyciągnięcie ręki - trzeba tylko popracować, by to osiągnąć!

24 maja 2020 7668

Wiedza to klucz do potęgi i bogactwa. Z kolei nauka trwa całe życie. Dlatego na każdym etapie kariery i rozwoju, niezależnie od wieku, należy sięgnąć po książki. Teraz, gdy sytuacja wymaga pozostania w domu, powinno być łatwiej znaleźć kilka godzin, które można poświęcić na lekturę. A z poniżej przedstawionymi pozycjami zdecydowanie warto się zapoznać, by dowiedzieć się, jaka jest droga do bogactwa.

Spis treści [schowaj]

- 1 Droga do bogactwa – 10 przydatnych książek
- 2 Bogate życie – Beau Henderson
- 3 Droga do finansowej wolności – Bodo Schäfer
- 4 Emerytura nie jest Ci potrzebna – Jacek Borowiak
- 5 **Grasz swoimi pieniędzmi, czy pieniądze grają tobą? – Andrzej Fesnak**
- 6 Jednominutowy milioner – Mark Victor Hansen, Robert G. Allen
- 7 Milion w zasięgu ręki. Poradnik zarządzania finansami – Maciej Karsznia
- 8 Myśl i bogać się – Napoleon Hill
- 9 Pieniądze albo życie – Vicki Robin
- 10 Tajniki zarządzania pieniędzmi – Brian Tracy
- 11 Kto zabiera Twoje pieniądze? – Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter
- 12 Droga do bogactwa – podsumowanie przydatnej literatury

Droga do bogactwa – 10 przydatnych książek

Oto 10 książek, które pomogą Ci poznać podstawowe sposoby i rady, jak się wzbogacić i osiągnąć niezależność finansową.



Andrzej Fesnak

wydawnictwo poltext

Samochód to podstawowe narzędzie pracy dzisiejszego współczesnego Europejczyka. A ponieważ w Polsce był kiedyś symbolem luksusu – Polacy często mają lekko irracjonalny stosunek do samochodu. Ale decyzje o zakupie można policzyć.

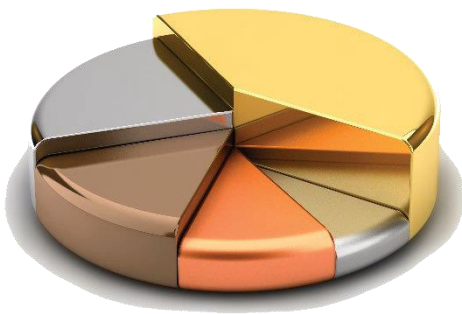
**Większość osób kupuje taki samochód na jaki ich stać,
a nie taki, który jest bezpieczny finansowo!**

W tym kursie: *Jak możesz kupić samochód zgodnie z regułami bezpieczeństwa finansowego?* jest 9 części:

- Część 1. Polaków samochód: Chciejstwo czy rozsądek?
- Część 2. Jaki problem bezpieczeństwa finansowego widzą doradcy finansowi?
- Część 3. Bezpieczeństwo finansowe przy zakupie za gotówkę.
- Część 4. Bezpieczeństwo finansowe przy zakupie na kredyt.
- Część 5. Utrata Wartości samochodu.
- Część 6. Do jakiej ceny możesz kupować auto na kredyt?
- Część 7. Poznaj ideę kupowania zgodnego z bezpieczeństwem finansowym!
- Część 8. Co musisz skalkulować, zanim podejmiesz decyzję?
- Część 9. Co warto zapamiętać?

Ten kurs posiada także aktywne formularze, wpisujesz swoje dane. Otrzymujesz reguły bezpiecznego kupowania samochodu do momentu, gdy nie jesteś niezależny finansowo.

Jeśli zachowasz te reguły, unikniesz wielu kłopotów finansowych.



Złoty Pakiet to łącznie 3 kursy zawierające aktywne formularze do indywidualnego wykorzystania.

Materiał został tak podzielony, że każdy kurs jest odrębnym tematem i można do niego w każdej chwili wrócić.

Łącznie są to 24 lekcje

[Regularna Cena Złotego Pakietu to 177 zł](#)

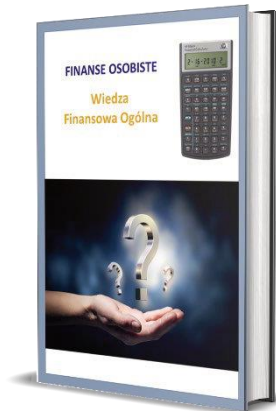


A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten Pakiet jest za 119 zł!

[Kliknij tu](#)

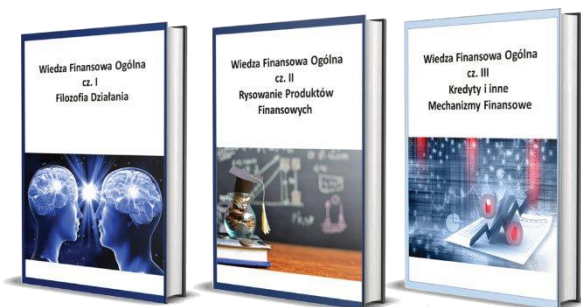
14.4. Codaje Ogólna Wiedza Finansowa w życiu?



Wiedza Finansowa- Podstawa to wprowadzenie do zagadnień finansowych. Jest to fundament wiedzy finansowej, który ułatwia rozumienie zawartych w kursach treści. Ten pakiet pozwala na uporządkowanie wiedzy od ogółu do szczegółu a w konsekwencji do lepszego i szybszego przyswojenia wiedzy zawartej w pozostałych kursach i finansach. Wiedza podstawowa w połączeniu z kursami specjalistycznymi daje kompletną wiedzę na temat konkretnego zagadnienia finansowego. W konsekwencji tak zdobyta wiedza pozwala na podejmowanie świadomych decyzji finansowych.

Świadome decyzje finansowe to takie, które są podejmowane w oparciu o dokładne wyliczenia, natomiast źródłem dokładnych wyliczeń jest umiejętność analizy i umiejętność liczenia.

Sens takiej ogólnej wiedzy najlepiej oddać przy pomocy analogii. Jest taki amerykański film Karate Kid⁴⁷ Szykanowany chłopak trafia do mistrza karate Miyagi. Chce się nauczyć bić, żeby już nie być ofiarą. Ale mistrz uczy go filozofii życia, oraz idei karate do samoobrony. Zanim do tego dochodzi, chłopak musi malować płot, polerować podłogę, polerować samochody. Na dodatek określonymi ruchami. Kiedy po kilku dniach się buntuje, bo oczekiwał techniki zadawania ciosów – okazuje się, że praca wykonana przy pomocy dokładnie określonych ruchów wyrobiła w nim nawyki ruchowe prawie jak naturalne odruchy. A stąd do techniki obrony była już krótka droga...



Wiedza Finansowa Ogólna - to informacje potrzebne do rozwiązywania dowolnych problemów finansowych przy pomocy kalkulatora finansowego HP10BIIPlus oraz arkusza kalkulacyjnego Excel.

Dzięki wiedzy finansowej rozwiązuje się problemy łatwiej i prościej, ponieważ wiedza ta umożliwia uporządkowaną analizę zagadnienia. Niewłaściwa analiza uniemożliwia prawidłowe obliczenia finansowe.

Kurs **Wiedza Finansowa Ogólna** jest samodzielną częścią składową kursu Kalkulator Finansowy HP10BIIPlus. Omawia podstawowe założenia do analizy problemu finansowego. To podstawa do liczenia i do sprawnej obsługi kalkulatora finansowego. Wiedza ta płynie z obserwacji i przeszkolenia ca 3000 osób z zakresu obsługi kalkulatora finansowego oraz możliwości zastosowania obliczeń w planowaniu finansowym.

Jest tam szereg informacji (w poszczególnych lekcjach) ułatwiających zrozumienie filozofii działania kalkulatora. Efektywna praca wymaga wiedzy o sposobie graficznego przedstawiania przepływów finansowych, umiejętności przyjmowania punktu widzenia oraz znajomości podstawowych mechanizmów finansowych, zwłaszcza dla regularnych przepływów finansowych TVM. Po opanowaniu tych umiejętności można przejść do kursu o finansach osobistych oraz kursu o finansach w biznesie.

⁴⁷ Karate Kid (ang. The Karate Kid), 1984, amerykański film obyczajowy, reżyseria John G. Avildsen, Na zdjęciu filmowy Dabniel La Russo (Ralph Machio),

Filmy i lekcje z serii: **Wiedza finansowa ogólna**.

- Lekcja nr 1. Jak przedstawiać graficznie zagadnienia finansowe? to jest linia czasu?
- Lekcja nr 2. Co to jest punkt widzenia?
- Lekcja nr 3. Jakie są główne mechanizmy finansowe?
- Lekcja nr 4. Jak działają 3 mechanizmy procentu składanego?
- Lekcja nr 5. Jak działają 4 mechanizmy dyskontowania?
- Lekcja nr 6. Jak działa NIKPRO® w praktyce?
- Lekcja nr 7. Jak przedstawiać graficznie lokatę?
- Lekcja nr 8. Jak przestawić graficznie kredyt?
- Lekcja nr 9. Jak przestawić graficznie leasing?
- Lekcja nr 10. Co to jest regularne oszczędzanie?
- Lekcja nr 11. Jak przedstawiać graficznie rentę kapitałową?
- Lekcja nr 12. Jak przedstawiać graficznie inflację?



[Cena regularna kursu Wiedza Finansowa ogólna to 379 zł](#)



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 189 zł!

[Kliknij tu](#)

Jeśli kupujesz przez stronę fortis.moodle.org.pl to należy podać Kod Rabatowy: Przyrzeczenia.

14.5. Co to jest Wiedza Finansowa Podstawa?



Pakiet Wiedza Finansowa Podstawa to wprowadzenie zagadnień finansowych z różnych punktów widzenia. Dzięki tej wiedzy uczestnik przygotowany zostaje do wprowadzenia rolę współczynników finansowych pomagających zrozumieć ideę planowania finansowego.

Ten pakiet pozwala na porządkowanie wiedzy od ogółu do szczegółu. Zapewne chcesz pochwalić się swoją wiedzą finansową i rozmawiać z innymi. Porozmawiaj o grzechach finansowych!

Zapewne nie raz słyszałeś, jak ktoś narzekał, że bank pomniejsza zdolność kredytową. A wiesz, że powinieneś być dla siebie gorszy niż twój bank?

Zapewne chciałbyś mieć szerszą perspektywę i spojrzenie na sprawy finansowe, a może zostać swoim własnym Guru finansowym?

PAKIET: Wiedza Finansowa - Podstawa składa się następujących kursów:



1. Czy są grzechy finansowe? (6 lekcji) 7 zł
2. Dlaczego musisz być dla siebie gorszy niż Twój Bank? (5 lekcji) 29 zł
3. Jak Złota Proporcja bezpiecznie dzieli Twoje pieniądze? (5 lekcji) 49 zł
4. Jak masz obliczyć swoją niezależność finansową? (9 lekcji) 79 zł
5. Jak w 7 dni raz na zawsze zostać Guru swoich finansów? (6 lekcji) 49 zł
6. Wiedza Finansowa Ogólna (13 lekcji) 379 zł

Łączna wartość kursów razem to 592 zł.



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 383 zł!

[Kliknij tu](#)

Jeśli kupujesz przez stronę fortis.moodle.org.pl to należy podać Kod Rabatowy: Przyrzeczenia.

Możliwe są nawet raty od 10 do 36 zł miesięcznie.

14.6. Co jest ważne w Finansach Osobistych?



Finanse Osobiste dotyczą każdego, ale nie każdy ma odpowiednią wiedzę jak nimi zarządzać. Tu jest niezbędna wiedza na temat zarządzania własnymi finansami. Większość ludzi ma problemy finansowe wynikające z braku umiejętności zarządzania domowym budżetem. Przyczyną jest brak wiedzy finansowej. Na temat budżetowania powstało mnóstwo publikacji. Zagadnienie jest szeroko opisywane przez wytrawne, światowej sławy autorytety w dziedzinie finansów. Publikacje zawierają mnóstwo metod i sposobów jak osiągnąć własną Niezależność Finansową. Jak osiągnąć balans w finansach osobistych oraz w jaki sposób zbudować Bezpieczeństwo Finansowe na całe życie dla siebie i dla rodziny.

Należy postawić w tym miejscu następujące pytanie:

- Jaką ma wartość Twoje Bezpieczeństwo Finansowe?
- Jakie to są Pieniądze?

Proponowany z pakiecie zestaw kursów jest wiedzą praktyczną. Ta wiedza nie tylko pomoże zrozumieć mechanizmy rządzące Finansami Osobistymi, ale pozwoli dokładnie wyliczyć wszelkie Parametry Twojego Bezpieczeństwa Finansowego. Na stan finansów osobistych ma wpływ wiele czynników. Na jedne sami mamy wpływ natomiast na pozostałe nie, są poza naszym zasięgiem. Planując własne Bezpieczeństwo Finansowe należy je wszystkie uwzględnić a to jest trudne bez odpowiedniego narzędzia. Dlatego proponowany Pakiet kursów o finansach osobistych pokazuje i uczy jak prosto i łatwo można swe cele życiowe dokładnie wycenić - uwzględnić elementy, na które nie mamy wpływu. Pakiet kursów o finansach osobistych pokazuje metody w jaki sposób można te cele zrealizować szybciej i mniejszym kosztem.

Pakiet Finanse Osobiste to zestaw wszystkich tych kursów, które dotyczą podstawowych produktów i mechanizmów finansowych. To produkty finansowe, których potrzebuje każdy. Umiejętne posługiwanie się nimi to duża część sztuki zarządzania finansami osobistymi.

Pakiet składa się następujących kursów z działu Finanse Osobiste:



1. **Lokaty** - co powinieneś wiedzieć, żeby nie tracić? (7 lekcji), cena 199 zł
2. **Inflacja** - jak możesz kalkulować i przeciwdziałać? (7 lekcji), cena 199 zł
3. **Kredyty** - co musisz wiedzieć o kredytach zanim się zadłużysz? (20 lekcji), cena 588 zł
4. **Renta kapitałowa** - czyli co prowadzi do niezależności finansowej? (8 lekcji) 239 zł
5. **Stopy nominalne i efektywne** - jak je rozróżniać i kalkulować? (4 lekcje) 111 zł
6. **Regularne inwestowanie** - czyli jak kalkulować drogę do wolności finansowej? (11 lekcji) 303 zł

[Wartość łączna wszystkich kursów to 1639 zł](#)



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 852 zł!

[Kliknij tu](#)

Jeśli kupujesz przez stronę fortis.moodle.org.pl to należy podać Kod Rabatowy: Przymoczenia
Możliwe są raty od 21 do 79 zł miesięcznie.

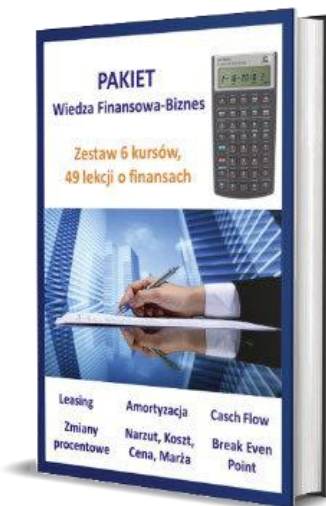
14.7. Jakiej wiedzy finansowej potrzebujesz w biznesie?

Prawda jest taka: nie każdy, kto potrafi robić biznes i zarabiać posiada niezbędną wiedzę finansową. Przez jakiś czas może to nawet funkcjonować dobrze, ale w długiej perspektywie zemści się. Brak stosownej wiedzy finansowej w biznesie doprowadzi w końcu do problemów.

Niestety w tej materii jest przysłowiowa „Brazylia”. Z jednej strony luksus a z drugiej potworne slamsy i nędza. Podobnie jest w przypadku świadomości finansowej wśród ludzi uprawiających biznes w Polsce. Z jednej strony absolwenci MBA w finansach i wysoko wykwalifikowani specjaliści finansowi. Z drugiej strony osoby po szkołach zawodowych, technikach lub nawet po studiach wyższych. Ale wszyscy z kompletnym brakiem finansowej wiedzy.



Każdy prowadzący biznes musi podejmować decyzje finansowe i korzystać z finansowych produktów.



Pakiet Wiedza Finansowa Biznes to zebrana w jednym miejscu wiedza finansowa dotycząca prowadzenia biznesu. Bez względu na to czy przedsiębiorca reprezentuje tzw. small biznes czy ogromną korporację zasady prowadzenia biznesu są takie same. Różni je tylko skala. Dlatego poznanie reguł rządzących finansami przedsiębiorców jest niezbędne.

Kursy właśnie są taką bazą wiedzy. Dzięki temu przedsiębiorca zdobywa narzędzie do rozwiązywania problemów finansowo – biznesowych. Taka wiedza pozwoli przedsiębiorcy przeanalizować obecny stan finansów firmy oraz wdrożyć działania naprawcze, jeśli jest taka potrzeba. Z drugiej strony wiedza finansowa pozwoli zaplanować działania na przyszłość, dokładnie przewidzieć i wyliczyć jakie koszty związane z realizacją celów należy ponieść.

Dokładne obliczenia dostarczą wiedzy jakie profity przyniesie zaplanowane działanie. Niestety potrzebna wiedza jest rozproszona. A przedsiębiorca musi wiedzieć jakie są koszty leasingu jak kalkulować punkt opłacalności, jaki sposób amortyzowania przyjąć. W praktyce niestety jest to tak, że osoby prowadzące biznes zdają się na mniej lub bardziej przyzwoitych doradców, a także mniej lub bardziej wykształconych w tej materii księgowych. To może zakrawać na groteskę, ale większość przedsiębiorców podejmuje decyzje kredytowe na podstawie opinii przysłowiowego „szwagra przy wódce” lub na podstawie informacji pośredników kredytowych. Ale absolutnie nie są w stanie sprawdzać wiarygodności takich porad...

Pakiet Finanse Biznes to zestaw wszystkich tych kursów, które z przynależą do sztuki zarządzania finansami firmy. Z natury rzeczy dotyczy funkcjonowania podstawowych mechanizmów finansowych w biznesie oraz podstawowych produktów finansowych.,

Pakiet składa się następujących kursów z działu Finanse Biznes:



1. **Cash Flow** - jak wycenić wkład inwestycyjny i obliczyć wewnętrzną stopę zwrotu? (6 lekcji) 177 zł
2. **Break Even Point** - jak obliczyć punkt opłacalności w biznesie? (6 lekcji) 179 zł
3. **Narzut, Koszt, Cena, Marża** - jak kalkulować? (8 lekcji) 219 zł
4. **Zmiany procentowe** - jak liczyć szybko i wygodnie? (4 lekcje) 111 zł
5. **Amortyzacja** - jak wybrać optymalną metodę? (14 lekcji) 399 zł
6. **Leasing** - jak obliczyć realny cały koszt leasingu? (11 lekcji) 329 zł

Wartość łączna wszystkich kursów to 1414 zł



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka ten pakiet jest za 989 zł!

Kliknij tu

Jeśli kupujesz przez stronę fortis.moodle.org.pl to należy podać Kod Rabatowy: Przyrzeczenia Możliwe są raty od 25 do 92 zł miesięcznie.



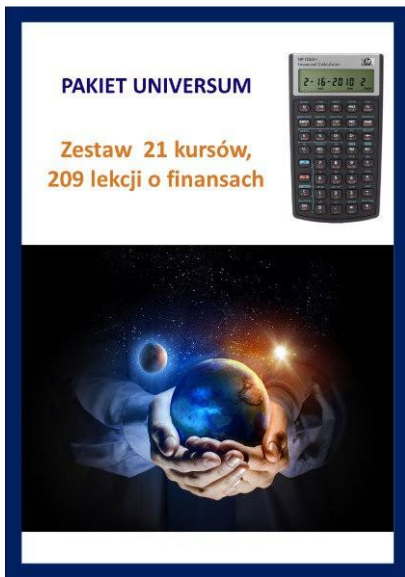
ŹRÓDŁA WIEDZY O FINANSACH I EKONOMII



Q2. Skąd czerpie Pan/Pani wiedzę z zakresu finansów / ekonomii?

4

14.8 Codaje Universum Wiedzy Finansowej wżyciu?



Jak sama nazwa wskazuje – proponowany jest tu zestaw całej niezbędnej wiedzy finansowej potrzebnej do sprawnego zarządzania finansami i podejmowania skutecznych decyzji finansowych. Statystycznie każdy z nas ma następujące problemy do ogarnięcia:

- musi rozumieć świat finansowy
- musi rozumieć mechanizmy finansowe
- musi rozumieć działanie produktów finansowych
- musi umieć liczyć swoje finanse uwzględniając wartość pieniądza w czasie
- musi umieć korzystać ze współczesnej technologii dedykowanej finansom

Niestety nigdzie nie ma tak zebranej kompleksowo wiedzy, na dodatek w sposób encyklopedyczny. Mało kto ma czas, aby przez kilka lat studiować finanse na uczelniach.

Podręczniki akademickie oraz sylabusy (plany zajęć) mają na ogół 2 wady:

1. bardzo często wyjaśniają „ignotum per ignotum” czyli nieznanne przez nieznanne, co oznacza że musisz „mozaikowo” skakać po innych podręcznikach, żeby zrozumieć o co chodzi
2. najczęściej stanowią liniową kontynuację, co oznacza, że nie możesz rozwiązać danego zagadnienia jeśli wcześniej nie przerobisz dużej ilości materiałów

O tych problemach piszą nawet sami naukowcy zauważając niejasność tekstów ekonomicznych, co widzisz na obrazku obok.

Życie ma jednak charakter encyklopedyczny a nie powieściowy. To znaczy, że stajesz przed koniecznością rozwiązywania problemów wtedy gdy się pojawiają, a nie wtedy gdy po określonych doświadczeniach mógłbyś być gotowy do ich rozwiązania. Dlatego potrzebna jest wiedza ułożona tak encyklopedycznie, żeby z łatwością znaleźć rozwiązanie kolejnego problemu.

Tak tworzone są wszystkie moje kursy, a zestaw Universum daje dostęp do wszystkich ważnych zagadnień finansowych. Proponowany pakiet to dostęp do wszystkich kursów. Innymi słowy jest to rodzaj encyklopedycznego ujęcia wszystkich istotnych zagadnień oraz swoista nawigacja po problemach finansowych. Dzięki temu przed podjęciem istotnej decyzji finansowej możesz:

- poznać elementy zagadnienia
- poznać przykład funkcjonowania
- nauczyć się jak policzyć efekty/skutki danego problemu finansowego

Przy takim podejściu podejmowanie skutecznych decyzji finansowych będzie o wiele łatwiejsze.

NAUKA 2/2007 • 131-149

STANISŁAW STACBAK

Typowe błędy w tekstach ekonomicznych

W naukowych tekstach ekonomicznych zdarzają się błędy popełnione przez ich autorów i błędy w wypowiedziach czytelników, którymi autorzy posłużyli się i przez to je autorzyowali. Jedne i drugie są niezgodne z regułami naukowości wypowiedzi i z regułami ortografii. Reguły naukowości obejmują reguły błąki (prawdziwości, zasadności, ścisłości i komunikatywności) oraz postulaty oryginalności, ogólności, obiektywizmu i wiarygodności wypowiedzi (w tym także całych tekstów). Wypada przypomnieć, że w redagowaniu tekstów naukowych reguły naukowości, zwłazsze zaś a logiki, mają znaczenie nadrzędne, oraz że ich zakresy krzyżują się z zakresami reguł ortografii.

1. Istota błędów redakcyjnych

Wadliwe redagowanie tekstu naukowego powoduje wielokrotnie szkodliwie dla jego autora i adresatów. Pomimo że błędy redakcyjne nie są zamierzone, to zważając na ich sprawców są uznawani badacze. Podobnie bowiem, jak istnieją prawa odpowiedzialności obywateli za winy nieumyślne, spowodowane przez zaniedbanie, tak też istnieje odpowiedzialność autora za błędy, które znalazły się w jego tekście. Liczba i ranga błędów obniża ocenę nie tylko tekstu, ale również jego autora. Z kolei adresatom tekstu błędy redakcyjne utrudniają zrozumienie i zapamiętanie myśli autora, powodują błędne ich zrozumienie, a nawet nierozumienie. Konsekwencją zaś takich trudności jest dodatkowy czas i wysiłek umysłowy czytelników, pominięcie nierozumianych składników tekstu, skupianie uwagi na wadliwych formach wypowiedzi i zamiast na komunikowanej treści, a nawet negatywne nastawienie czytelników do treści tekstu i do ich autora. I odwrotnie: praca nad doskonaleniem tekstu ma swoją zaletę, ponieważ stymuluje twórcze myślenie. Często bowiem bywa tak, że redagując tekst, autor dostrzega istotne cechy badanych rzeczy, formuje nowe pojęcia, wyciąga ciekawe wnioski i dokonuje

Twój supermarket finansowy złożony jest z 21 działów, zawiera łącznie 14 różnych produktów. To dokładne omówienie w formie lekcji 215 problemów o tematyce finansowej w postaci filmów oraz opisów. To jest właśnie to, co powinien wiedzieć dorosły, a zarazem świadomy finansowo człowiek, aby Ten pakiet to kompendium wiedzy finansowej. Fakty, kompetencje i doświadczenia, czyli wiedza, którą każdy powinien znać i zdobyć już w szkole. Niestety jak wiemy - edukacji finansowej nikt z nas nie otrzymał! Podstawa programowa edukacji finansowej nie przewiduje! A obecnie koncentruje się raczej na przygotowaniu do... życia wiecznego! W doczesnych finansach pozostawia każdego samemu sobie.

Niestety nie da się odrobić niezapłaconych podatków, ani długów w żadnym niebie czy też piekle. Finanse są ważne w życiu doczesnym, jakkolwiek by o tym nie myśleć.

Finanse osobiste 96 lekcji, omawiająca następujące zagadnienia:

Finanse osobiste: Lokaty - co powinieneś wiedzieć, żeby nie tracić?	7 lekcji	199 zł
Finanse osobiste: Inflacja - jak możesz kalkulować i przeciwdziałać?	7 lekcji	199 zł
Finanse osobiste: Kredyty - co musisz wiedzieć o kredytach zanim się zadłużysz?	20 lekcji	588 zł
Finanse osobiste: Renta kapitałowa - czyli co prowadzi do niezależności finansowej?	8 lekcji	239 zł
Finanse osobiste: Stopy nominalne i efektywne - jak je rozróżnić i kalkulować?	4 lekcji	111 zł
Finanse osobiste: Regularne inwestowanie - czyli jak kalkulować drogę do wolności finansowej?	11 lekcji	303 zł
Finanse osobiste: Kredyty	20 lekcji	588 zł
Jak masz obliczyć swoją niezależność finansową?	9 lekcji	29 zł
Dlaczego musisz być dla siebie gorszy niż Twój Bank?	5 lekcji	49 zł
Jak Złota Proporcja bezpiecznie dzieli Twoje pieniądze?	5 lekcji	49 zł
Jak możesz kupić samochód zgodnie z regułami bezpieczeństwa finansowego?	9 lekcji	49 zł
Jak w 7 dni raz na zawsze zostać Guru swoich finansów?	6 lekcji	49 zł

Wiedza finansowa - biznesowa- 63 lekcje,

Biznes. Nierówne przepływy finansowe - Cash Flow.	6 lekcji	177 zł
Biznes: Punkt opłacalności w biznesie - Break Even Point	6 lekcji	179 zł
Biznes: Narzut, Koszt, Cena, Marża.	8 lekcji	219 zł
Biznes. Zmiany procentowe	4 lekcji	111 zł
Biznes. Jak amortyzować?	14 lekcji	399 zł
Biznes. Jak wyliczyć prawdziwe koszty leasingu	11 lekcji	511 zł
Biznes. Dźwignia w biznesie	14 lekcji	732 zł

Wiedza pomocnicza/techniczna – 55 lekcji wspomagająca obie sfery finansowe

Kalkulator Finansowy HP10BIIPlus. Rejestry Pamięci	13 lekcji	319 zł
Kalkulator Finansowy HP10BIIPlus: Rejestry Finansowe	10 lekcji	287 zł
Kalkulator Finansowy HP10BIIPlus: Rejestry Pomocnicze	19 lekcji	513 zł
Wiedza Finansowa Ogólna	13 lekcji	335 zł

Cały Pakiet Universum to 215 lekcji zebranych w 21 kursach.



Wartość łączna wszystkich kursów to 8303 zł
[Regularna cena Pakietu 5940 zł](#)



A teraz niespodzianka
Dla Czytelników e-booka
Pakiet UNIVERSUM MA 70% rabatu
jest za 1782 zł!
[Kliknij tu](#)

Jeśli kupujesz przez stronę fortis.moodle.org.pl to należy podać Kod Rabatowy: Przyrzeczenia
Możliwe są raty od 44 do 165 zł miesięcznie.

14.9 Ile tracisz bez Profesjonalnego Planu Finansowego?

Nawet jeżeli się „pali i wali” – musisz poczeka, ponieważ wykonanie Profesjonalnego Planu Finansowego trwa kilka tygodni. To Dokument na Całe Życie, musisz zatem być precyzyjnie wykonany.

Na ten temat piszę od lat, więc może już słyszałeś o czymś takim jak Profesjonalny Plan Finansowy. Mogłeś to czytać też w którymś e-booku. Ale tej edukacji nigdy nie jest za dużo – dlatego tu też przypomnę. Jak wiadomo taki plan to obszerny dokument, który opisuje, jak możesz zrealizować swoje cele życiowe.

Ujmuje około 60 aspektów życia w 8 głównych działach. Profesjonalny Plan Finansowy:

- po pierwsze pomaga zrealizować te cele życiowe,
- po drugie – pokazuje jak możesz osiągnąć to o wiele taniej niż płacąc 100% ceny.

Wiadomo, że bez planów ludzie tracą równowartość dochodów z ca 9 lat.

Najszerzy mój opis Planu Finansowego znajdziesz w książce pod redakcją prof. Krzysztofa Waliszewskiego. Na ponad 60 stronach opisuję wszystkie zasadnicze aspekty Planu. Z przyjemnością pochwalę się też, że moja publikacja nie tylko została dobrze oceniona przez recenzenta naukowego prof. dra hab. Włodzimierza Szpringera ze Szkoły Głównej Handlowej oraz Wydziału Zarządzania UW. Profesor Jan Żukowski, ówczesny Rektor Uniwersytetu Poznańskiego przyznał wszystkim autorom nagrodę za publikację! Bardzo się cieszę, że moja idea Planu Finansowego została tak doceniona!



Jeśli interesuje cię struktura Planu – możesz poczytać na: www.andrzejfesnak.pl

Informacja o Planie Finansowym jest w pierwszej zakładce. Dodam jeszcze, aby nie było nieporozumień, że Licencjonowany Doradca Finansowy to w Krajowym Standardzie Kompetencji Zawodowych zawód nr 241202. Tylko doradcy wyższego stopnia EFC® (European Financial Consultant®) mają prawo pisać Profesjonalne Plany Finansowe. Doradcy EFG® (European Financial Guide®) nie mają takich uprawnień.

Pośrednik finansowy (często mylnie nazywany doradcą) to grupa zawodowa 331103. Różnica jest oczywista – pośrednik sprzedaje produkt finansowy (np. kredyt lub ubezpieczenie). Doradca robi plan finansowy, jak osiągnąć cele. Też może sprzedawać produkt, ale nie musi. Pośrednik natomiast nie ma prawa pisanego Planu Finansowego.



Poznaj kilka osób z grupy, która takie profesjonalne plany pisze.



dr Andrzej Fesnak, EFC®



Marianna Garus, EFC®



Bogdan Drewnowski, EFC®

Każdy z tego zespołu jest w stanie napisać ci opowiadanie finansowe o tobie na ponad 100 stron. Ponad 60 aspektów życia wymaga trochę miejsca. I to wcale nie jest za dużo. Chciałbyś zrealizować tylko jedno marzenie, czy wszystkie swoje cele? A Doradca Finansowy wie jakie cele będziesz mieć na przestrzeni 85 lat życia. Nawet jeśli ty ich dzisiaj nie dostrzegasz! EFC® - to obecnie to najwyższy poziom Profesjonalnego Doradztwa Finansowego w Polsce.

Planu Finansowego potrzebuje na razie 50% małżeństw w Polsce. Z jakiego powodu równo połowa? Bo tylko tyle się rozwodzi. I wówczas powstają problemy finansowe. A ta druga połowa, która pozostaje w związku – osiągnęłaby łatwiej i taniej cele, gdyby miała Profesjonalny Plan Finansowy!

Plan Finansowy jest to opracowanie, które zawiera uporządkowany zbiór informacji na temat sytuacji finansowej osoby, dla której został skonstruowany. To dokument, w którym opisane są finanse osobiste klienta oraz pokazana jest droga jak można zrealizować swoje własne plany życiowe taniej i bardziej skutecznie.

W naszej koncepcji Plan Finansowy ujmuje około 60 różnych aspektów życia w 8 głównych działach. Te główne działy Planu Finansowego to:

1. Analiza współczynników finansowych
2. Elementy Inwestycyjne planu
3. Elementy ochronne planu
4. Elementy edukacyjne planu
5. Elementy zarządzania długami
6. Elementy dotyczące nieruchomości
7. Elementy dotyczące zdrowia
8. Elementy AI

Najważniejsza część Planu Finansowego to dokładne zdefiniowanie sytuacji finansowej w tym momencie życiowym, w którym kładzie się nacisk na:

- określenie jakimi dysponujesz aktywami
- jakie posiadasz zobowiązania
- jakie posiadasz przepływy miesięczne i roczne
- w jaki sposób zarządzasz przychodami
- jakie są wzajemne relacje między aktywami i pasywami
- jaka jest przeszłość finansowa
- jakie są cele na przyszłość
- określenia zakresu Planu Finansowego poprzez zdefiniowanie osób, które należy w Planie ująć

Te aspekty pozwalają na dokonanie niezależnej, zewnętrznej oceny sposobu zarządzania własnymi pieniędzmi. Pozwala wstępnie ocenić i zdiagnozować przyczyny ewentualnych problemów finansowych. Plan Finansowy dokonuje aktualnej oceny stanu finansów osobistych takie jakimi one są.

Ocenia w jaki sposób traktowane są pieniądze. Jest to podstawa i punkt wyjścia do budowania przyszłości finansowej opartej o planowanie finansowe zgodnie z propagowanymi zasadami Złotej Proporcji. Zadanie Licencjonowanego Doradcy Finansowego polega na tym, aby pokazać jak małymi krokami i sumami można:

- **po pierwsze zabezpieczyć w ogóle realizację danego elementu**
można np. tylko czytać Inwokację – „Panno święta, co Jasnej bronisz Częstochowy i w Ostrej świecisz Bramie!” albo samemu postawić świeczkę pod obrazem w Ostrej Bramie, pomedytować, pomodlić się etc...
- **po drugie zabezpieczyć realizację o wiele taniej niż za 100% aktualnej ceny.**



Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu mechanizmów finansowych. Można wówczas realizować cele za 7 % - 80% ceny, podczas gdy większość ludzi realizuje cele za 140% - 300% ceny

Przeciętna większość zaoszczędza dzięki Planowi Finansowemu około 100- krotność miesięcznych dochodów. Jest to w zasadzie niezależne od poziomu zarobków.

Gdy ktoś zarabia 4000 PLN to zaoszczędzi dzięki planowi około 400 000 PLN.
Gdy ktoś zarabia 15 000 PLN to zaoszczędzi około 1 500 000 PLN.

[Standardowa Cena Planu Finansowego to 12500 zł netto a zatem razem z VAT jest to 15375 zł.](#)



A teraz niespodzianka

Dla Czytelników e-booka Plan Finansowy jest za 11000 zł brutto!

[Kliknij tu](#)

Możliwe są raty (obecnie Raty Bank Pekao, Alior Bank, PragmaPay)

Ale sam zakup nie gwarantuje posiadania Planu. To jedynie kaucja. Po zakupie odbywają się konsultacje, w trakcie których ustalany jest zakres Planu i warunki współpracy.

- Może się okazać, że potrzebny jest tylko fragment Planu wówczas cena jest niższa. Wtedy część kwoty jest zwracana.
- Może się też okazać, że nie dojdziemy do porozumienia. Wówczas cała kwota jest zwracana.

Niezależnie czy najpierw wpłacasz czy później, potrzebne są indywidualne ustalenia.

Zadzwoń

dr Andrzej Fesnak, EFC®, GSM +48 602 273 971

Marianna Garus, EFC®, GSM + 48 697 092 823

Zakończenie



15

Zakończenie

15.1. Gdzie jeszcze możemy się spotkać?

Jak wiesz życie jest wielowymiarowe i wielowątkowe. Dlatego oprócz pisania i kręcenia filmów dydaktycznych zajmuję się różnymi projektami.

Możesz poszperać po różnych moich pomysłach. A tych mi raczej nie brakuje.

Jeżeli znasz moje publikacje elektroniczne – to możesz znaleźć tam informacje o moich rozmaitych projektach. Są opisane w różnych e-bookach, a tych już napisałem kilka. Informacje znajdziesz w mojej notce biograficznej w następnej części napisanej przez Ilonę Dzwonnik.



15.2. Po rozwodzie, czyli jak z 50% dochodów finansować 100% celów?

Jak organizować finanse po rozwodzie? To pytanie zadaje sobie jak wiesz tylko 50% rodzin. Finanse po rozwodzie są trudniejsze i dla niej i dla niego.

- Ona najczęściej ma mniej czasu na zarabianie, ponieważ opiekuje się dziećmi.
- On najczęściej ma mniej pieniędzy, bo płaci alimenty.



Tak wygląda sytuacja bez przesądzania czyja wina, dlaczego etc... Oba stronom przydaje się wówczas plan. Ponadto, zdarza się, że część „panien i kawalerów z odzysku” zakłada nowe związki. Wtedy potrzebny jest Kontrakt Partnerski.

Pomagamy rozwiązać te problemy. Potrzebna jest wiedza w takiej sytuacji. A tę wiedzę można znaleźć w 12 częściach opisujących różne fazy i problemy związane z rozstawaniem. Wszystko jest na stronie www.finanseporozwodzie.eu

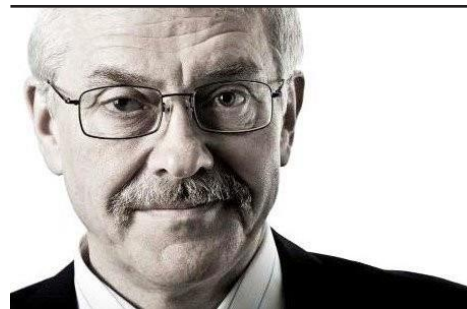
Znajdziesz tam artykuły oraz porady w 12 działach Zegara Rozwodowego.

15.3. Jakiej wiedzy potrzebuje sprzedawca?

Nie każdy jest sprzedawcą. Wielu nie lubi. A niektórzy muszą. Wiedza potrzebna jest szeroka, zarówno sprzedażowa jak i interpersonalna. Ale jest jeszcze drugi problem. Sprzedawca potrzebuje kompetencji, konkretnej umiejętności działania. Problem polega na tym, że w większości przypadków oferty szkoleniowe ograniczają się do wiedzy, czyli aspektu kognitywnego.

Ale są jeszcze inne aspekty:

- afektywne, czyli praca nad emocjami
- psychomotoryczne, czyli umiejętności działania
- kontekstualne, czyli umiejętność adaptowania działań we własnym środowisku



Nie da się przenieść w 100% amerykańskich lub niemieckich sposobów sprzedaży na polski rynek

Możesz o tym poczytać na stronie andrzejfesnak.pl w zakładce [kursy sprzedażowe](#). Znajdziesz tam wiele aspektów sprzedażowych, które może cię zainspirują!

Wiedza sprzedażowa to przede wszystkim wiedza o interesujących i udanych kontaktach interpersonalnych.

A najistotniejsze jest to – jeśli uczysz się umiejętności interpersonalnych, albo sprzedażowych to uczysz się zawsze w formie aktywnej, w formie warsztatów.

To mogą być spotkania na sali w małych grupach. Wówczas nagrywam zachowania sprzedażowe KAŻDEGO UCZESTNIKA podczas ćwiczeń. Nie ma obserwowania bez zaangażowania. Jest interaktywny coaching. Każdy dzieli się spostrzeżeniami z innymi i sam przyjmuje spostrzeżenia od innych. Ćwiczymy rozmowę telefoniczną, style rozmowy handlowej, argumentację, sposoby zamykania rozmowy. I ćwiczymy wzajemny coaching.

To mogą być także spotkania on-line. Wówczas pracujemy metodami dostosowanymi do technologii on-line. Ale coaching i zaangażowanie występują zawsze. Możesz poznać opinie osób poszkoleniu on-line.

[Opinie po szkoleniu rozmowa telefoniczna Kliknij.](#)

Rozwiązaniem problemów interpersonalnych i sprzedażowych jest

Pakiet Zegar Sprzedaży XXI wieku!



Pakiet to 12 godzin – tematów dotyczących wiedzy i kompetencji interpersonalnych związanych z zagadnieniem szeroko pojętego cyklu sprzedaży.

Cykl sprzedaży, to zespół powtarzających się czynności doprowadzających do sprzedaży. Sama sprzedaż rozumiana jest szeroko. Przedmiotem sprzedaży mogą być produkty, usługi lub jedno i drugie razem. Poniżej godziny Zegara Sprzedaży.

1. Planowanie
2. Prospectig
3. Podejście
4. Recherche
5. Oferta celowa
6. Rozmowa telefoniczna
7. Atmosfera kupna
8. Rozmowa handlowa
9. Sygnały kupna
10. Propozycja
11. Wzmocnienie po sprzedaży
12. Monitoring

Każda godzina składa się z jednej do kilkunastu lekcji. Łącznie jest ich ponad 70.

Czym jest kurs Zegar Sprzedaży w XXI wieku?



Pakiet znajduje się na Platformie Edukacyjnej <https://fortis.moodle.org.pl>

Wartość wszystkich części całego Pakietu 2877 zł.

[Cena Pakietu to 1974 zł](#)



A teraz niespodzianka

**Dla Czytelników e-booka 50% rabatu
Pakiet Zegar Sprzedaży jest za 987 zł!**

Kod Kuponu: Przyrzeczenia

[Kliknij tu](#)

Możliwe są raty od 24 do 91 zł miesięcznie.

Uczestnicy mają zagwarantowane 2 sesje coachingowe on-line wybranego zagadnienia Zegara Sprzedaży.

15.4. Podsumowanie głównych tez!

Część III Jakie funkcje pełni język?

- Język jako narzędzie porozumiewania pełni różne funkcje. Niektóre wydają się oczywiste, nad innymi należy się zastanowić.
- Proces komunikowania zawsze składa się z kilku elementów, które nie zawsze sobie uświadamiamy.
- Nigdy nie masz pewności, które funkcje języka oraz elementy procesy komunikowania twój rozmówca szczególnie łatwo rozumie.

Część IV Co wiemy o modelach komunikowania między ludźmi?

- Istnieje ponad 160 definicji komunikowania, w zależności od punktu widzenia.
- Najwięcej definicji ujmuje komunikowania jako proces.
- Ze względu na treść, zakłada się, że komunikowanie to transmitowanie czegoś.

Część V Czy umiesz wykorzystać 7 praw komunikowania dla siebie?

- Komunikowanie rządzi się swoimi własnymi 7. prawami.
- 7 praw nie można negocjować, trzeba je zrozumieć i stosować.
- W komunikowaniu wcale nie treść jest najważniejsza, tylko relacja.

Część VI Dlaczego każde zdanie zawsze ma 4 znaczenia?

- Istnieją 4 płaszczyzny komunikowania, a to powoduje 4 znaczenia każdej wypowiedzi.
- W sytuacjach kryzysowych przeważa aspekt relacji.

Część VII Co wiesz o 4 językach, którymi mówisz nawet gdy nie znasz żadnego obcego?

- 4 płaszczyzny komunikowania generują istnienie 4 języków.
- Każdy język rządzi się innymi regułami, ale znać trzeba wszystkie.

Część VIII Z jakiego powodu kobiety częściej słuchają przez 4 pary uszu?

- 4 języki generują 4 sposoby słuchania.
- Kobiety mają wrodzoną łatwość posługiwania się wszystkim sposobami słuchania.
- Mężczyźni raczej koncentrują się na jednym sposobie słuchania.

Część IX Dlaczego mężczyźni uwielbiają mowę wilków?

- Język mężczyzn jest bardziej konfrontacyjny i agresywnym niż język kobiet.
- Typowy język mężczyzn to tzw. mowa wilków.

Część X Z jakiego powodu kobiety kochają mowę żyraf?

- Język kobiet jest bardziej empatyczny.
- Kobiety w wypowiedziach częściej okazują emocje niż mężczyźni.

Część XI Czemu zupełnie nie umiesz ze sobą rozmawiać?

- Nasze wychowanie nakazuje karcenie siebie w myślach. Karcenie powoduje negatywne sformułowania.

Część XII Co musisz zrobić, aby w końcu być szczęśliwym, gdy mówisz?

- Współcześnie język staje się narzędziem manipulacji.
- Warto pamiętać, że zranienie słowne robi tyle samo szkód co zranienie fizyczne.

Część XIII Jakich umiejętności interpersonalnych potrzebujecie w związku i nie tylko?

- W tej części omówione są webinary dotyczące kluczowych umiejętności interpersonalnych.

Część XIV Jak możesz realizować drogę rozwoju świadomości finansowej?

- W tej części omówione są webinary dotyczące podstawowej wiedzy finansowej.

- Zastanów się nad prawami Ery Informacyjnej, potrzebujemy dużej ilości kontaktów i trzeba nimi zarządzać, można w życiu prywatnym a także w biznesie jednym kliknięciem wysłać personalizowane życzenia świąteczne tysiącom osób.

Część X

- Jeśli zamierzasz bogacić się - musisz lepiej zarządzać i więcej zarabiać. Wykorzystaj drogę analizy, którą przeszło wiele osób podnosząc wiedzę i kompetencje
- Wykorzystaj Pakiety Wiedzy, aby lepiej korzystać z Reguły Złotej Proporcji w budowaniu Niezależności Finansowej.

Niektóre postanowienia czy też marzenia np. o zarabianiu czy też lepszym samochodzie nabytym taniej – możesz zrealizować we współpracy ze mną i innymi partnerami – po prostu skontaktuj się!

Jeśli potrzebujesz wsparcia i dodatkowej wiedzy - otrzymasz ją na organizowanych przeze mnie Webinarach Finansowych Informacja o najbliższym [Webinarze Finansowym JEST TU. KLIKNIJ!](#)

Jeśli zatem zastosujesz podane tu sposoby to nic nie powinno stanąć na przeszkodzie, abyś z łatwością osiągał cele, które sobie stawiasz. Każde najpiękniejsze marzenie można przekształcić w cel.



A jak cel jest ustalony – to pozostaje tylko zwykła robota do wykonania. Czyli jak pisał ponad 200 lat temu Adaś Mickiewicz w Pieśni Filaretów

– „mierz siły na zamiary!!!”

I tego dobrego dopasowania sił do zamiarów Ci życzę i trzymam kciuki.

Dziękuję Ci bardzo, za przeczytanie tego e-booka. Jest mi miło, że chciałeś zapoznać się z moimi ideami. Ale może chcesz podzielić się jakimiś uwagami? Taka możliwość istnieje i serdecznie zapraszam. Na stronie: www.andrzejfesnak.pl w zakładce książki znajdziesz również info o tym e-booku ze skróconym tytułem: **przyrzeczenia**

Podziel się swoimi przemyśleniami, może pomożesz w ten sposób innym czytelnikom? Ja serdecznie zapraszam i bardzo dziękuję za czas spędzony razem.

Została jeszcze tylko Nota Dla Sióstr Feministek (zawsze we wszystkich publikacjach) oraz nota o autorze napisana przez Ilonę Dzwonnik.

Pozdrawiam i życzę sukcesów.

dr Andrzej Fesnak, EFC®

Karta Rabatowa czytelnika e-booka

Edukacja finansowa z Extra Bonusem

PAKIET: Wiedza Finansowa - Finanse Osobiste.

Cena: 1639,00 zł

Extra rabat zmniejszający cenę do: 852,28 zł, raty od 20,88 zł/m-c

Hasło Rabatu: **Przyrzeczenia**

PAKIET: Wiedza Finansowa - Biznes.

Cena: 1.414,00 zł

Extra rabat zmniejszający cenę do: 989,90 zł, raty od 24,25 zł/m-c

Hasło Rabatu: **Przyrzeczenia**

PAKIET: Co musisz wiedzieć, aby kredyt był bezpieczny?.

Cena: 1.639,00 zł

Extra rabatu zmniejszający cenę do: 852,28 zł, raty od 24,26zł/m-c

Hasło Rabatu: **Parys**

PAKIET UNIVERSUM

Cena: 5.940,00 zł

Extra rabat zmniejszający cenę do: 1.782,00 zł, raty od 43,67zł/m-c

Hasło Rabatu: **Przyrzeczenia**

PLAN FINANSOWY?.

Cena: 7.320,00 zł

Extra rabat zmniejszający cenę do: 6420,60 zł, raty od 157,33zł/m-c

Hasło Rabatu: **Przyrzeczenia**

17

O autorze

Ilona Dzwonnik

J

eśli znasz jakieś publikacje Andrzeja, to pewnie czytałeś już ten życiorys. Występuję bowiem w wielu jego publikacjach, nieomalże jak biograf. Ale jeśli nie miałeś okazji zapoznać się z piórem Andrzeja to z przyjemnością przedstawiam sylwetkę twórcy.

Znam AF „od podszewki”, „z każdej strony”, („jak zły szeląg” - jeśli ktoś tak lubi) i z wielu wspólnych działań szkoleniowych i biznesowych. Nie raz miałam okazję dzielić z Nim scenę jako „cotrainer” czy trener - i były to wspaniałe przeżycia. Miałam też okazję przeczytać wszystkie jego prace.

Dr Andrzej Fesnak, EFC®, Licencjonowany Doradca Finansowy European Financial Consultant® (licencja nr PL08EFC00039), licencjonowany obrotu nieruchomości (Licencja zawodowa nr 5974), felietonista piszący w Polsce i za granicą, autor książek, master trener, moderator, speaker, autor wielu programów edukacyjnych

Posiada międzynarodowe certyfikaty LIMRA International, Instytut Dale Carnegie, Financial Services Training College (FSTC), Anthony Robbins. Jako pierwszy w Polsce trener prowadził licencjonowany kurs Dale Carnegie Association „Lider wśród managerów”.

Od wielu lat zajmuje się edukacją sprzedażową i finansami. Był agentem ubezpieczeniowym w firmie Sicherheit & Capital w Berlin (West). Ta dziwna pisownia obowiązywała, kiedy były 2 państwa niemieckie i 2 Berliny: Berlin Zachodni popularnie zwany Westberlin oraz stolica NRD - Berlin Hauptstadt der DDR. Sprzedawał wówczas różne produkty finansowe i ubezpieczenia; majątkowe i życiowe.

Dziś jest Doradcą Finansowym EFC®, robi plany finansowe, wypromował jako promotor ponad 100 magistrów i dyplomantów, a kolejne dziesiątki są w trakcie.

Doświadczenie zawodowe zdobywał w Niemczech, USA. Dzielił się swoimi umiejętnościami w Serbii, gdzie dla Towarzystwa Dunav Osiguranje w ramach restrukturyzacji prowadził projekt szkoleniowy i wypromował kilkudziesięciu trenerów. Z tym epizodem dr Fesnak łączy zabawną historię dotyczącą globalizacji w 2 aktach:

Akt I: polski trener, na zlecenie kanadyjskiej firmy, szkoli w Serbii, w języku angielskim.

Akt II: polski adiunkt na anglojęzycznych zajęciach Euroclasses, rozmawia z Chińczykiem, w języku serbskim.

Przez jego ręce trenera przeszło kilkadziesiąt tysięcy osób. Pracował również jako trener w Nationale Nederlanden, a także jeszcze w jednym Towarzystwie Ubezpieczeń na Życie. W tej drugiej firmie współpracował - jak twierdzi - z Bardzo Ważnym Prezesem. Z tego okresu i z tej współpracy pochodzi większość piosenek Kabaretu Ubezpieczeniowego, o którym pisała Polityka Nr 20 (2756) z 15 maja 2010.

Andrzej współustala standardy kształcenia Doradców Finansowych w Polsce. Zajmuje się też pracą na rzecz środowiska w branży ubezpieczeniowej i finansowej. Z efektów Polskiej Izby Pośredników Finansowych i Ubezpieczeniowych, w której jest wiceprezesem korzysta już cały kraj. To właśnie Izba sprzeciwiła się ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym zakazującym istnienia małych agencji. Dzięki temu nadal można kupić w jednym miejscu kilka ubezpieczeń i je porównać. Innym ważnym osiągnięciem Izby była inicjatywa Komitetu Razem. Wywalczyła odpisy podatkowe na przyszłe cele emerytalne. Andrzej w ramach PIPUiF wielokrotnie mode-



rował konferencje MDRT Milion Dollar Round Table. Pisał konferencyjne reportaże w Gazecie Ubezpieczeniowej, a także publikował wywiady z prezydentami tej międzynarodowej organizacji.

Jako wolny dziennikarz jest autorem ponad 200 artykułów o tematyce finansowej, ubezpieczeniowej, sprzedażowej. Część z nich można przeczytać na portalach takich jak www.gu.com, www.bankier.pl czy nawet www.interia360.pl

Publikował w takich czasopismach jak Rzeczypospolita, Życie Warszawy, Gazeta Ubezpieczeniowa, Manager, Gazeta Bankowa, Asekuracja&Re, Twój Pieniądz, Bizneswoman, Pieniądz, Puls Biznesu, CashFlow & You, Twoja Firma i wielu innych czasopismach oraz wewnętrznych magazynach firmowych. Jego artykuły ukazywały się w Anglii w Dzienniku Polskim, Metropolii, Coolturze oraz w Serbii w czasopiśmie Osiguranje.

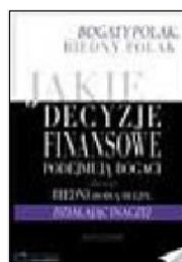
W Gazecie Ubezpieczeniowej jako stały felietonista, napisał ponad 130 artykułów.

Oprócz artykułów w prasie pisał opracowania i rozdziały w pracach zbiorowych oraz w poradnikach:

- Doradca Dyrektora Personalnego Wydawnictwo „Wiedza i Praktyka”, Warszawa 2002:
 - Przejęcie Zespołu, P 06/01, Aktualizacja czerwiec/lipiec 2002/6,
 - Budowanie skutecznego zespołu, B 02/01, Aktualizacja kwiecień/ lipiec 2002/6
- Poradnik Menedżera, Wydawnictwo „Wiedza i Praktyka”, Warszawa 2002:
 - Tworzenie zespołu, Aktualizacja 12 czerwiec/lipiec 2003(12),
- Doradztwo finansowe (193-208) w: Ubezpieczenia w polskim obszarze rynku europejskiego, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 2003
- Doradztwo finansowe (101-118) w: Złota Księga Ubezpieczeń. Warszawa, OPOKA, 2003

Opublikował następujące pozycje zwarte (książki):

1. Grasz swoimi pieniędzmi czy pieniądze grają tobą? Poltext, marzec 2015
2. Jak skutecznie zmieniać nawyki i dotrzymywać postanowień nie tylko noworocznych? Studio Corner/Fundacja „FORTIS”, Katowice 2014, Wydanie II poprawione ISBN 978-83-934475-1-0
3. Pies Ogrodnika, czyli refleksje o sprzedaży, Fundacja Fortis, 2012
4. Hydraulik finansowy, Fundacja Fortis, 2012
5. Jakie decyzje finansowe podejmują bogaci i dlaczego biedni robią błędy działając inaczej, Złote Myśli, Gliwice 2011, ISBN 978-83-7701-229-1
6. Finanse dziecka, Złote Myśli, Gliwice 2011, ISBN 978-83-7701-246-8
7. Godna emerytura, Złote Myśli, Gliwice 2011, ISBN 978-83-7701-250-5
8. Planowanie finansów osobistych, Jak planować swoje finanse, Złote Myśli, Gliwice 2011, ISBN 978-83-7701-247-5



9. Jak szkolić sprzedawców ubezpieczeń, Poltext, Warszawa 1998, ISBN 83-86890-41-X
10. Czy chcesz mieć tylko rację, czy tak rozmawiać, żeby być szczęśliwym?, Katowice 2016, Wydanie III, poprawione uzupełnione, ISBN 978-83-914682-1-0



Napisał scenariusze, reżyserował oraz wystąpił jako aktor w filmach dydaktycznych:

- Cykl: Zegar Sprzedaży XXI wieku, (kilkadziesiąt filmów)
- CellReset - 28 dni, które zmieniają twoje myślenie, zdrowie i życie, 2014
- Reportaże z MDRT m in. W jaki sposób zarobić 1 mln zł rocznie? MDRT 2008
- Jak podejmować skuteczne decyzje finansowe 2007
- Profesjonalna rozmowa telefoniczna 2000

Występował w TNV CNBC, w TVN24, TVN Bis, w Pytaniu na śniadanie TVP2, Bankier TV, Radio Londyn, III PR Polskiego Radia, Radio Infor,

Jest autorem merytorycznym wielu projektów finansowych, wymienię te kilkuletnie:

- Akademia Ubezpieczeniowa
- Ogólnopolska Olimpiada Wiedzy Finansowej

Prywatnie lubi film, jogging, morsowanie, języki obce, dobrą kuchnię i gotowanie, kabaret (twórca kabaretowych piosenek ubezpieczeniowych). Najbardziej lubi „nic nie robić”, ale na to z reguły - jak twierdzi - nie ma czasu. A ponieważ tysiące razy szkolił sprzedawców to uczył jak radzić sobie z obiekcjami. Jego różne cięte riposty: damsko-męskie, polityczne, religijne, można przeczytać na www.sztuka-riposty.pl oraz na FB - strona Dobra Riposta



W ramach relaksu pisze także słowa do przebojów jazzowych dla Dixie Warsaw Jazzmen oraz teksty dla Sławomira Zygmunta. Sam ponadto gra na różnych instrumentach szarpanych i dętych drewnianych, a najbardziej lubi ukulele i banjo, które wykorzystuje w procesach dydaktycznych. Napisał w celach dydaktycznych kilkadziesiąt piosenek „biznesowych, ubezpieczeniowych, finansowych”, także do obsługi komputera finansowego...

Inne informacje można zdobyć pod adresem www.andrzejfesnak.pl

Opr. Ilona Dzwonnik, Doradca Finansowy EFG®, Absolwentka Akademii Medycznej w Poznaniu, o specjalizacji anestezjolog, naturopata i konsultant medyczny oraz... finansistka.

18

Credo dla Sióstr Feministek

Nota Stała We Wszystkich Publikacjach AF

Na jednym z moich szkoleń (a było to w Świętochłowicach) Siostry Feministki poinformowały mnie, iż stosują końcówki męskoosobowe w tekstach i wypowiedziach. Chodziło o zwroty typu: *będę się angażował w ćwiczenia, będę okazywał szacunek uczestnikom szkolenia* etc. Ponadto Siostry Feministki zauważyły, że w pisemnych przykładach stosują także tylko końcówki męskoosobowe typu: *nauczyłeś się, otrzymałeś* etc... Tak samo było z prezentacjami w PowerPoint. Z tych działań Siostry Feministki wyciągnęły wniosek, iż jest to przejaw męskiej dominacji nad kobietami z mojej strony. Świadczy dobitnie o szowinistycznym a nawet mizoginicznym usposobieniu typowego macho.

Dlatego też - świadom praw i obowiązków wynikających z bycia Trenerem, Coachem, Wykładowcą oraz Autorem uroczycie oświadczam: Ja Andrzej Fesnak urodzi~~łam~~**am** się mężczyzną i nigdy nie miał~~am~~**am** problemów z identyfikacją płciową. Ponadto chodzi~~łam~~**am** do Szkoły Podstawowej Nr 8 im. Gustawa Morcinka w Opolu i tam uczęszcza~~łam~~**am** na lekcje języka polskiego. Na tych lekcjach pozna~~łam~~**am** podstawy gramatyki języka polskiego. Nauczy~~łam~~**am** się, że język polski jest językiem koniugacyjnym i trzeba odmieniać przez osoby. A ponadto nauczy~~łam~~**am** się, że w języku polskim istnieją końcówki męsko-osobowe i żeńsko-osobowe. Gdy grupa jest żeńsko-nijaka (kobiety i dzieci) - to stosuje się końcówki żeńsko-osobowe. Gdy grupa jest męsko-mieszana (sami mężczyźni lub mężczyźni i kobiety lub mężczyźni i dzieci, lub mężczyźni i kobiety i dzieci) - to stosuje się końcówki męsko-osobowe. Kiedy później studiowa~~łam~~**am** językoznawstwo jako specjalizację na kulturoznawstwie zauważy~~łam~~**am**, że składnia zgody co do rodzaju, czasu, aspektu i liczby obowiązuje we wszystkich językach słowiańskich.



Tak więc przepraszam zaangażowane, aczkolwiek bardzo niedouczone Siostry Feministki za stosowanie poprawnych gramatycznie form. Przepraszam także za to, że zawsze będę mówił jak mężczyzna i ten tekst też tak napisałem. Tego nie zmieni ani najpoprawniejsza poprawność polityczna ani żaden ruch ideowy.

**Ani Siostry ze Świętochłowic ani Siostry z innego dowolnego zakątka tego świata!
Howgh!!!**

Pozdrawiam
dr Andrzej Fesnak, EFC®