

Temat: Czytanie ze zrozumieniem - ćwiczenia(3 godz.)

Ad.1

Przeczytaj podany tekst ze zrozumieniem i udziel poprawnych odpowiedzi.

Rozmowa, czyli jak mówić i słuchać

1. Skąd masz pewność, że druga osoba rozumie przez twoje słowa dokładnie to, co chciałeś jej przekazać? Skąd wiesz, że słowa, których używasz, dobrze oddają to, co chcesz powiedzieć? Sądzisz, że to, co chcesz powiedzieć, jest tym, co naprawdę czujesz? Jeżeli na któreś z powyższych pytań odpowiedziałeś: nie wiem, znalazłeś się w pokaznym gronie; powyższe dylematy trapią bowiem ludzi co najmniej od czasu sofistów w starożytnej Grecji. Współczesna psychologia powiada, że jedyną metodą, która umożliwia spotkanie świata jednej osoby ze światem drugiej, jest tak zwana efektywna komunikacja. Zaleca się ją nie tylko do stosowania w codziennych relacjach z najbliższymi, ale też jako sposób prowadzenia kontaktów zawodowych, towarzyskich czy dyskursu publicznego.

2. Choć z pozoru wydaje się, że nie ma nic prostszego niż rozmawianie, to przecież często doświadczamy sytuacji, gdy nasz rozmówca lub my sami wyczuwamy w trakcie dialogu zagrożenie lub przewidujemy, że ono się wkrótce pojawi. Wydaje nam się, że nie jesteśmy właściwie rozumiani. Przeczujemy, że w słowach naszego partnera ukryta jest jakaś aluzja, jakiś podtekst. Słowem: rozmawiamy, ale nie komunikujemy się zbyt dobrze. Energia rozmówców skupia się na obronie własnej samooceny zamiast na prawidłowym postrzeganiu motywów, wartości i emocji drugiej strony. Ludzie przestają słuchać, zamiast tego wyobrażają sobie, co druga strona ma na myśli albo jaka jest. Dlaczego tak się dzieje? Bo na drodze stają bariery komunikacyjne: ocenianie drugiej osoby, próby kontrolowania jej, brak otwartości i empatii. To one powodują nastawienie obronne i uniemożliwiają kontakt. Efektywna komunikacja wynika z szacunku do drugiej osoby i jej autonomii; w swej istocie nie polega wcale na opanowaniu jakichś szczególnie wyrafinowanych umiejętności, lecz na wyrzeczeniu się oceniania rozmówcy.

3. Przyjęło się myśleć, że komunikacja między ludźmi to przede wszystkim komunikacja werbalna, czyli słowa. Jednak wielu psychologów uważa, że co najmniej 60 proc. informacji czerpiemy z komunikacji niewerbalnej, czyli m.in. gestów, tonu głosu, kontaktu wzrokowego i dotyku; pozostałe 40 proc. – rzeczywiście ze słów. Owa komunikacja niewerbalna ma szczególne znaczenie przy odczytywaniu informacji na temat emocji drugiej osoby. Tak więc często większe znaczenie od tego, co mówisz, ma to, jak mówisz i jak się przy tym zachowujesz.

4. Coraz więcej psychoterapeutów i filozofów postrzega komunikację nie tylko jako przekazywanie sobie informacji, ale jako dialog, synergę, proces. Oznacza to, że rozmowa nie jest wyrzucaniem w próżnię wypowiedzi w rodzaju: „Jak u Ciebie, wszystko dobrze?“, ale sytuacją, gdy reakcja jednej strony powoduje empatyczną reakcję drugiej strony. Komunikacją nie będzie więc rozmowa równoległa, kiedy dwie osoby mówią do siebie, ale nie słuchają się nawzajem. Chodzi o stworzenie – przy wykorzystaniu rozmowy – takich relacji interpersonalnych, w których obie strony są równie ważne. Są partnerami i poświęcają dużo uwagi temu, co chcą sobie nawzajem przekazać. Są wrażliwe na los drugiej osoby, jej życie, jej historię. Mitem jest, że słuchanie innych – niezbędny element

komunikacji – to rzecz łatwa i niewymagająca wysiłku. Umiejętność słuchania jest bardzo rzadka, a jej rozwinięcie stanowi gwarancję sukcesu w wielu zawodach: od psychoterapeuty czy lekarza po krawcową i fryzjera. Żeby poznać potrzeby ludzi, pokazać, że są dla nas ważni, trzeba im pozwolić nieskrępowanie mówić.

5. Jak więc tworzyć warunki, aby druga osoba chciała nam swobodnie opowiedzieć o sobie i swoich potrzebach? Przede wszystkim trzeba być człowiekiem dyskretnym, takim, który potrafi dochować tajemnicy.

6. Do autentycznego kontaktu potrzebne są otwartość i zaangażowanie w sprawy drugiej osoby. Owo zaangażowanie nie może jednak polegać na krytykowaniu (Coś ty ze sobą zrobiła), stawianiu diagnozy (Jesteś szalona, mówię ci) ani chwaleniu połączonym z oceną (Dobrze zrobiłaś, ale mogłabyś się jeszcze bardziej postarać). Ktoś, kto bez przerwy ocenia i krytykuje, nie jest przyjacielem, ale sędzią. Osądzanie i szufladkowanie powodują, że rozmówca musi koncentrować się na obronie poczucia własnej wartości i nieustannie czuje się winny. Zamiast oceniać – co przychodzi ludziom łatwo i bezrefleksyjnie – trzeba skoncentrować się na opisie sytuacji, którą nam rozmówca przedstawia, i na problemie. Wystrzegać się kontrolowania i wywyższania (Ja w twoim wieku...). Należy postawić na empatię i spontaniczność. Tylko wtedy kontakt będzie dawał efekt synergii – poczucie, że razem możecie więcej niż w pojedynkę, że możecie się na siebie otworzyć i nawzajem czegoś nauczyć.

7. Zespołem barier związanych z efektywną komunikacją jest także unikanie udziału w troskach drugiego człowieka. W wielu sytuacjach społecznych ludzie nie wiedzą, jak się zachować. Gdy ktoś zwierza im się ze swych problemów, zaczynają racjonalnie argumentować i radzą zrobić listę za i przeciw, która zapewne działa, ale raczej przy wyborze kanapy do mieszkania niż, na przykład, zmianie pracy. Często też w traumatycznej sytuacji za wszelką cenę chcemy uspokoić rozmówcę albo odwrócić jego uwagę od problemu. Od przyjaciela oczekujemy natomiast czegoś zgoła przeciwnego: że nie przestraszy się łez i bólu, lecz po prostu potrzyma za rękę. Dawanie rozwiązań przybiera postać rozkazywania, co ktoś powinien zrobić, w skrajnej postaci – grożenia, moralizowania (Matka powinna...), stawiania zbyt wielu pytań (Gdzie byłeś..., Co robiłeś..., Dlaczego tak długo...) oraz doradzania. Dlaczego wśród barier komunikacyjnych znalazło się także doradzanie? Bo prowadzi ono do zachwiania symetryczności relacji. Oto „znawca” udziela podpowiedzi

„ignorantowi”. Problem tkwi również w tym, że często nikt nie prosił o radę, a mimo to ją otrzymuje. Udzielanie nieproszonych rad jest wtrącaniem się w czyjeś sprawy i komunikatem typu: Jesteś głupi, więc ci powiem, jak trzeba to zrobić. Z nieproszonymi radami jest jak z dobrymi intencjami.

8. A może ludziom wcale nie chodzi o to, żeby się ze sobą dogadać? Wskazują na to liczne przykłady ze świata polityki czy miejsc pracy. Niektóre firmy funkcjonują na zasadzie permanentnego zarządzania kryzysem; ich pracownicy są zastraszeni i nieautentyczni we wzajemnych kontaktach. Ludziom zarządzającym takimi firmami bardziej zależy na władzy niż budowaniu partnerskich relacji. Jedni myślą, że są bardziej efektywni, gdy w autorytarny sposób zarządzają innymi, niż gdyby zachowywali się bardziej demokratycznie. Swoją władzę i kontrolę nad innymi widzą jako drogę na skróty do osiągnięcia celu. Drudzy natomiast nie potrafią się efektywnie komunikować, bo wyrobili w sobie przeświadczenie, że z innymi nie da się i – przede wszystkim – nie warto się dogadywać. Często uważają, że

ci inni odbiorą chęć kontaktu jako słabość i wykorzystają sytuację.

9. Ludzkie postawy są bardzo trudne do zmiany. Jeśli ktoś jest uprzedzony wobec innych, niewiele go przekona do zmiany zdania. Ale jeśli tylko człowiek dostrzeże swoje trudności w porozumieniu z innymi i chce to zmienić, powinien trenować.

Zadanie 1. (1 pkt)

Jaką funkcję w kompozycji całego tekstu pełnią pytania postawione na początku akapitu 1?

.....

Zadanie 2. (1 pkt)

W kontekście akapitu 2. wyjaśnij sens zdania: Słowem: rozmawiamy, ale nie komunikujemy się zbyt dobrze.

.....

.....

Zadanie 3. (1 pkt)

Na podstawie akapitu 3. wyjaśnij, jak autorka rozumie termin komunikacja niewerbalna.

.....

.....

Zadanie 4. (2 pkt)

Z akapitu 3. wypisz dwa językowe wyznaczniki spójności tekstu.

.....

.....

Zadanie 5. (1 pkt)

Poprawnym relacjom interpersonalnym sprzyjają różne zachowania i cechy rozmówców przedstawione w akapitach 4. i 6. Zaznacz wszystkie właściwe.

- a. umiejętność prowadzenia rozmowy równoległej,
- b. podkreślanie hierarchii rozmówców,
- c. umiejętność wzajemnego słuchania,
- d. wrażliwość na drugiego człowieka,
- e. empatyczna reakcja rozmówców,
- f. ocenianie i wartościowanie.

Zadanie 6. (2 pkt)

Z jakim obiegowym przekonaniem na temat prowadzenia rozmowy polemizuje autorka artykułu

w akapicie 2?

.....

.....

w akapicie 4?

.....

.....

Zadanie 7. (2 pkt)

Jakie funkcje w tekście pełni akapit 5? Wymień dwie.

.....
.....

Zadanie 8. (2 pkt)

Spośród zacytowanych poniżej zdań wybierz te dwa, dla których charakterystyczne są podane funkcje tekstu. Wpisz odpowiednie numery zdań.

1. Wydaje nam się, że nie jesteśmy właściwie rozumiani.
2. Współczesna psychologia powiada, że jedyną metodą, która umożliwia spotkanie świata jednej osoby ze światem drugiej, jest tak zwana efektywna komunikacja.
3. Dobrze zrobiłaś, ale mogłabyś się jeszcze bardziej postarać następnym razem.

Funkcja impresywna

Funkcja poznawcza

Zadanie 9. (2 pkt)

Które z podanych niżej zdań wyraża poglądy autorki? Odpowiedź zaznacz, wstawiając znak X do odpowiedniej rubryki.

1. Empatia daje szansę wspólnego rozwiązania problemów.
2. Doradzanie drugiemu człowiekowi jest jedną z barier komunikacyjnych.
3. Odwrócenie uwagi od problemu to forma przyjacielskiej pomocy.

Zadanie 10. (1 pkt)

Użyte w akapicie 7. cudzysłowy (zaznacz poprawną odpowiedź):

- A. sygnalizują użycie wyrazów potocznych.
- B. wyodrębniają nazwy własne.
- C. wprowadzają element ironii.
- D. wyodrębniają cytaty.

Zadanie 11. (2 pkt)

Z akapitów 6. i 7. wybierz i nazwij dwa zabiegi językowe, które ożywiają wypowiedź autorki. Zilustruj każdy z nich przykładem z tekstu.

1. nazwa zabiegu językowego:
przykład:
2. nazwa zabiegu językowego:
przykład:

Zadanie 12. (1 pkt)

Akapit 7. uzupełnia treść akapitu 6. Wyjaśnij, na czym to uzupełnienie polega.

.....
.....

Zadanie 13. (2 pkt)

Na podstawie akapitu 8. wskaż dwie przyczyny świadomej rezygnacji niektórych ludzi ze skutecznej komunikacji.

.....
.....

Ad.2

Dokonaj streszczenia podanego tekstu pamiętając o tym, aby nie przekroczyć 60 słów.