



MINISTERSTWO EDUKACJI  
NARODOWEJ



**Luiza Bojarska**

## **Rozpoznawanie psychicznych uwarunkowań procesu nauczania–uczenia się 514[02].Z4.01**

**Poradnik dla ucznia**

**Wydawca**

**Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy  
Radom 2007**

Recenzenci:

mgr Ewa Kurlej-Bielak

mgr Anna Uss-Wojciechowska

Opracowanie redakcyjne:

mgr Małgorzata Sołtysiak

Konsultacja:

mgr Małgorzata Sołtysiak

Poradnik stanowi obudowę dydaktyczną programu jednostki modułowej 514[02].Z4.01, „Rozpoznawanie psychicznych uwarunkowań procesu nauczania–uczenia się”, zawartego w modułowym programie nauczania dla zawodu technik usług fryzjerskich.

Wydawca



# SPIS TREŚCI

<b>1. Wprowadzenie</b>	3
<b>2. Wymagania wstępne</b>	4
<b>3. Cele kształcenia</b>	6
<b>4. Materiał nauczania</b>	7
<b>4.1. Cele, zadania i procesy psychologiczne</b>	7
4.1.1. Materiał nauczania	7
4.1.2. Pytania sprawdzające	15
4.1.3. Ćwiczenia	15
4.1.4. Sprawdzian postępów	18
<b>4.2. Osobowość a temperament</b>	19
4.2.1. Materiał nauczania	19
4.2.2. Pytania sprawdzające	24
4.2.3. Ćwiczenia	24
4.2.4. Sprawdzian postępów	31
<b>4.3. Proces komunikowania się</b>	32
4.3.1. Materiał nauczania	32
4.3.2. Pytania sprawdzające	41
4.3.3. Ćwiczenia	41
4.3.4. Sprawdzian postępów	44
<b>4.4. Stres</b>	45
4.4.1. Materiał nauczania	45
4.4.2. Pytania sprawdzające	47
4.4.3. Ćwiczenia	47
4.4.4. Sprawdzian postępów	50
<b>4.5. Asertywność</b>	51
4.5.1. Materiał nauczania	51
4.5.2. Pytania sprawdzające	55
4.5.3. Ćwiczenia	55
4.5.4. Sprawdzian postępów	56
<b>5. Sprawdzian osiągnięć ucznia</b>	57
<b>6. Literatura</b>	62

# 1. WPROWADZENIE

Poradnik będzie Ci pomocny w przyswajaniu wiedzy mającej na celu rozwijania umiejętności psychologicznych, komunikowania się oraz do układania właściwych relacji międzyludzkich tak ważnych w pracy technika usług fryzjerskich. Zajęcia w szczególności sposób będą poświęcone ogólnym założeniom psychologii, poznaniu złożonych procesów psychologicznych, kształtowaniu i doskonaleniu umiejętności porozumiewania się a także sposobów radzenia sobie ze stresem oraz poznaniu zagadnienia asertywności.

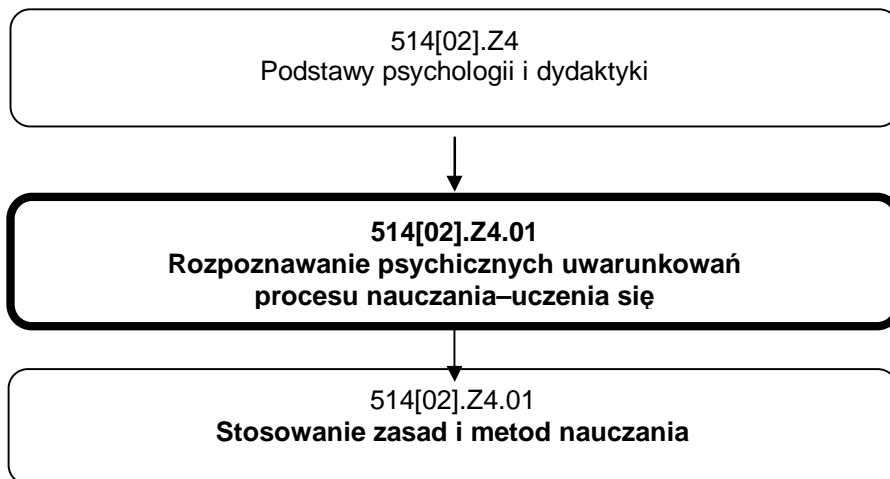
W poradniku zamieszczono:

- wymagania wstępne, czyli wykaz niezbędnych umiejętności i wiedzy, które powinieneś mieć opanowane, aby przystąpić do realizacji tej jednostki modułowej,
- cele kształcenia tej jednostki modułowej,
- materiał nauczania (rozdział 4) umożliwiający samodzielne przygotowanie się do wykonania ćwiczeń i zaliczenia sprawdzianów. Wykorzystaj do poszerzenia wiedzy wskazaną literaturę oraz inne źródła informacji,
- zestaw ćwiczeń, które umożliwiają Ci nabycie umiejętności praktycznych, zawierający wykaz materiałów, środków dydaktycznych do realizacji ćwiczenia oraz pytania sprawdzające wiedzę potrzebną do wykonania ćwiczenia. Zaliczenie ćwiczeń jest dowodem osiągnięcia umiejętności praktycznych określonych w tej jednostce modułowej,
- sprawdzian postępów, w którym powinieneś odpowiadać na pytanie tak lub nie, co oznacza, że opanowałeś materiał lub nie,
- sprawdzian osiągnięć wraz z instrukcją i kartą odpowiedzi,
- literaturę.

Jeżeli masz trudności ze zrozumieniem tematu lub ćwiczenia, poproś nauczyciela lub instruktora o wyjaśnienie i ewentualnie sprawdzenie, czy dobrze wykonujesz daną czynność. Po zrealizowaniu materiału spróbuj zaliczyć sprawdzian z zakresu jednostki modułowej. Jednostka modułowa: Rozpoznawanie psychicznych uwarunkowań procesu nauczania – uczenia się, której treści teraz poznasz jest jednym z elementów modułów koniecznych do opanowania wiadomości i umiejętności niezbędnych w zawodzie technik usług fryzjerskich.

## **Bezpieczeństwo i higiena pracy**

W czasie pobytu w pracowni musisz przestrzegać regulaminów, przepisów bhp i higieny pracy oraz instrukcji przeciwpożarowych, wynikających z rodzaju wykonywanych prac. Przepisy te poznasz podczas zajęć.



Schemat układu jednostek modułowych

## 2. WYMAGANIA WSTĘPNE

Przystępując do realizacji programu jednostki modułowej powinieneś umieć:

- czytać ze zrozumieniem,
- wyjaśnić podstawowe cele i zadania psychologii,
- posługiwać się podstawowymi pojęciami z zakresu psychologii społecznej i stosunków międzyludzkich,
- rozróżnić zachowania ludzkie,
- dokonać krótkiej autoprezentacji na zajęciach,
- stosować zasady prezentacji,
- korzystać z urządzeń wspomagających prezentację,
- rozróżnić rodzaje dyskusji – jako środka dydaktycznego,
- współpracować w grupie,
- korzystać z różnych źródeł informacji.

### **3. CELE KSZTAŁCENIA**

W wyniku realizacji programu jednostki modułowej powinieneś umieć:

- określić cele i zadania psychologii,
- posłużyć się podstawowymi pojęciami z zakresu psychologii,
- scharakteryzować procesy poznawcze,
- scharakteryzować proces myślenia, mowy i zapamiętywania,
- scharakteryzować sposoby uczenia się,
- rozpoznać mechanizmy regulujące zachowanie człowieka,
- określić składniki osobowości,
- rozróżnić typy temperamentu,
- scharakteryzować rodzaje inteligencji,
- określić czynniki wpływające na psychikę człowieka,
- scharakteryzować procesy emocjonalne i motywacyjne,
- określić rolę empatii w kontaktach społecznych,
- scharakteryzować proces komunikowania się,
- określić przyczyny i skutki stresu,
- zastosować różne techniki radzenia sobie ze stresem,
- określić typy zachowań człowieka,
- rozróżnić zachowania agresywne, uległe i asertywne,
- zastosować techniki asertywne w określonych sytuacjach.



## 4. MATERIAŁ NAUCZANIA

### 4.1. Cele, zadania i procesy psychologiczne

#### 4.1.1. Materiał nauczania

Termin **psychologia** pochodzi z języka greckiego i oznacza: psyche – dusza, logos – słowo, nauka. Psychologia oznaczała w starożytności naukę o duszy rozumianej jako siedlisko życia duchowego, psychicznego.

Współczesna psychologia zajmuje się ogromną ilością zjawisk i problemów, od ulotnych i enigmatycznych jak: wrażenia, spostrzeżenia, myśli zamiary, fantazje, wyobrażenia do konkretnych, jak: pokonywanie trudności, i rozwiązywanie problemów. W kręgu zainteresowań badaczy znajdują się także stabilne cechy ludzi jak temperament, uczucia, inteligencja oraz wszelka aktywność przez nich przejawiana i społeczne mechanizmy nią kierujące, mianowicie: poglądy, postawy, umiejętności, zainteresowania. We wszystkich tych zakresach badań przedmiotem badań psychologii jest wpływ czynników zewnętrznych, czyli warunków życia, różnych bodźców, sytuacji, schorzeń, zaburzeń i dysfunkcji, na ich kształtowanie.

**Psychologia** to nauka badająca powstawanie i przebieg procesów psychicznych, zajmująca się opisem, analizowaniem cech, właściwości psychicznych jednostki i regulacją jej stosunków z otoczeniem.[27, s.613]

**Psychologia** jest nauką i opartą na niej działalnością praktyczną wszelkiego rodzaju przejawach życia psychicznego ludzi oraz zwierząt, manifestującego się w ich indywidualnych i społecznych zachowaniach.[20, s.15]

Generalnie można stwierdzić, że psychologia stawia pytania o naturę, przebieg i mechanizmy ludzkiej psychiki i zachowania. Psycholodzy chcą wiedzieć, czym w ogóle jest psychika i w jaki sposób steruje ona indywidualnym oraz społecznym zachowaniem się istot żywych, a także starają się poznać możliwości wykorzystania tej wiedzy w różnych dziedzinach życia. Ze względu na ogromną liczbę tematów i zagadnień psychologia dawno przestał być jednorodna i uległa wielu specjalistycznym podziałom. Wyróżniamy:

- psychologię poznawczą,
- psychologię rozwojową,
- psychologię wychowawczą,
- psychologię kliniczną,
- psychologię społeczną.

Celem psychologii jest:

- opisywanie tego co dzieje się naprawdę,
- wyjaśnianie tego co się dzieje,
- przewidywanie tego co się zdarzy,
- sterowanie tym, co się dzieje,
- podnoszenie jakości życia poprzez zmienianie tego co się dzieje.

Zadaniem psychologii jest poznanie człowieka jako podmiotu zachowania się, żyjącego w swym naturalnym środowisku przyrodniczym i społecznym i oddziałującego na świat zewnętrzny.

Psychologia zmierza do doskonalenia stosunków człowieka ze światem zewnętrznym. Ukazuje możliwości i granice rozwoju psychicznego jednostek. Analizuje czynniki i warunki działania, które zapewniają optymalny rozwój. Określa również metody i sposoby postępowania, za

pomocą których można zapobiegać powstawaniu zaburzeń i dysfunkcji oraz metody przywracania równowagi psychicznej, gdy na skutek różnych okoliczności została naruszona.

### **Procesy poznawcze**

**Pamięć** jest funkcją ludzkiego umysłu, zdolnością poznawczą do przechowywania, magazynowania i odtwarzania informacji o doświadczeniach. Istnieją różne sposoby klasyfikacji pamięci w zależności od czasu jej trwania, charakteru i sposobu przypominania.

Główne etapy tworzenia i przywoływania pamięci to:

- zapamiętywanie (zachowywanie),
- przechowywanie informacji (magazynowanie),
- przypominanie (odtworzenie).

**Zapamiętywanie** – jest czynnością i pierwszą fazą procesu pamięciowego o nazwie faza nabywania określonej formy zachowania lub przyswojenia tego, co na daną jednostkę oddziałuje. Zapamiętywanie może mieć postać jednego aktu spostrzeżeniowego lub być złożoną aktywnością.

Pamięć to umiejętność utrwalania, zachowywania i odtwarzania wszystkich dobrych i złych doświadczeń z przeszłości. Wszystko, czego się nauczymy, zostaje poddane kodowaniu, utrwaleniu i przechowaniu przez układ nerwowy, a następnie w razie potrzeby – odtworzone. Siedzibą pamięci jest mózg. Pojemność ludzkiego mózgu jest praktycznie nieograniczona. Człowiek może zapamiętać wszystko. Gorzej bywa z trwałością pamięci, a zwłaszcza z przypominaniem. Psychologowie, zajmujący się zagadnieniem procesów pamięciowych twierdzą, iż klucz do pamięci kryje się w sposobie pracy półkul mózgowych. Lewa ma zadanie wyłapywanie informacji z zewnątrz, prawa – dopasowuje obraz powstały w mózgu, który odpowiada treściom przekazany przez lewą półkulę. W ten sposób można wydobyć z pamięci fakty, znaczenia słów, czy znane twarze. Niestety, na co dzień przyzwyczajeni jesteśmy do używania tylko lewej części mózgu. Dlatego też tak wiele informacji szybko zapominamy.

Istnieją trzy stadia pamięci:

1. kodowanie,
2. retencja,
3. odzyskiwanie.

Kodowanie polega na przetworzeniu informacji uzyskanych przez nasze zmysły na kod, który może być przechowywany w naszej pamięci.

Retencja lub przechowywanie informacji w jednym lub kilku magazynach.

Odzyskiwanie, to pobieranie informacji z magazynu (magazynów).

Na każdym z tych etapów mogą wystąpić nieprawidłowości powodujące zapomnienie. Istnieją trzy hipotezy na temat mechanizmu zapomnienia:

- I hipoteza – zaniku śladu pamięciowego, twierdzi, że jednostki pamięci zapisane w naszym mózgu po prostu zanikają, jeśli długo nie są używane i możliwa jest sytuacja, w której czegoś nie możemy odtworzyć, ponieważ faktycznie już tego nie pamiętamy.
- II hipoteza – twierdzi, że ślady pamięciowe nigdy nie zanikają, ale zarastają niejako prowadzące do nich, nieużywane ścieżki dostępu. Oznacza to, że jeżeli raz coś zapamiętaliśmy, to na zawsze będzie to przechowywane w naszej pamięci, jednak nie zawsze możemy wiedzieć, jak te informacje odnaleźć.
- III hipoteza – opiera się na istnieniu zjawiska interferencji, czyli nakładania na siebie podobnych informacji, tak, że wcześniejsza uniemożliwia zapamiętanie późniejszej lub późniejsza maskuje tę wcześniejszą.

System przechowywania informacji dzieli się na:

- pamięć krótkotrwałą,
- pamięć długotrwałą.

Zgodnie z tym podejściem wszystkie informacje przechodzące proces kodowania dostają się do magazynu **pamięci krótkotrwałej**. Pamięć krótkotrwała ma pojemność około siedmiu elementów i zwykle wiadomości są w niej przechowywane przez kilka do kilkunastu minut. Aby jakieś informacje mogły pozostać dłużej w tym magazynie pamięci, należy nieustannie je powtarzać. Informacje w pamięci krótkotrwałej przechowywane są w postaci kodów akustycznych lub wzrokowych, to oznacza zgodne z ich brzmieniem lub obrazem. Kod wizualny jest wykorzystywany w pamięci krótkotrwałej do zapamiętania informacji, które trudno wyrazić za pomocą dźwięków, np. kształt kraty.

Wiadomości, które mają być przechowywane dłużej niż kilka lub kilkanaście minut, muszą być przekazane z magazynu pamięci krótkotrwałej do magazynu **pamięci długotrwałej**. Uważa się, że pojemność i czas przechowywania informacji w tego rodzaju pamięci można podzielić na:

- pamięć epizodyczną, obejmującą osobiste doświadczenia i poszczególne zdarzenia z naszego życia,
- pamięć semantyczną, służącą do wiedzy ogólnej i znaczenia pojęć.

**Uczenie się** to proces prowadzący do względnie trwałych zmian w zachowaniu jednostki w wyniku uprzedniego doświadczenia. Służy In lepszemu przystosowaniu organizmu do środowiska zewnętrznego. Uczenie się można podzielić na dwie podstawowe kategorie:

- uczenie się prostych czynności, czyli wytwarzanie odruchów warunkowych,
- uczenie się czynności złożonych.

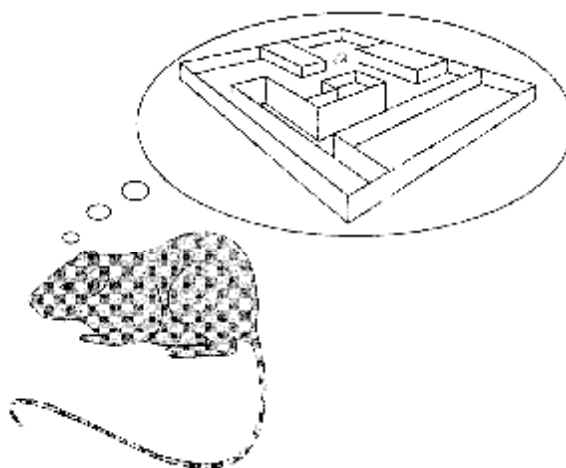
Celem uczenia się czynności złożonych jest przyswojenie sekwencji słownych (nabywana jest wówczas wiedza deklaratywna, czyli wiedza typu „co?”) i ruchowych (nabywana jest wówczas wiedza proceduralna, czyli wiedza typu „jak?”). Polega ono na ćwiczeniu – poprzez powtarzanie – powiązań między kolejnymi bodźcami i reakcjami.

Powtarzanie jest podstawowym warunkiem skutecznego uczenia się, gdyż powoduje wzrost wprawy w wykonywaniu danej czynności oraz stopniową jej automatyzację. Osiągnięcie wprawy w wykonywaniu jakiejś czynności możliwe jest tylko dzięki powtarzaniu jej.

Drugim ważnym czynnikiem, wpływającym na efektywność i trwałość uczenia się jest rozumienie materiału. Rozumienie umożliwia kojarzenie materiału z rzeczami już znanymi, organizowanie go i (w razie zapomnienia jednego elementu) podtrzymanie całej konstrukcji. Nabywanie wprawy w czynnościach złożonych jest skomplikowanym procesem, odmiennym dla każdej jednostki.

**Nabywanie wiedzy proceduralnej** odbywa się poprzez stopniową internalizację otrzymanej instrukcji. Nabywanie owej wiedzy, choć bywa męczące, nudne i monotonne, jest procesem niezwykle skutecznym. raz nabytej umiejętności raczej nie sposób zapomnieć, np. nie pływając wiele lat, wrzuceni do wody przypominamy sobie szybko, na czym to polega.

Psycholodzy przeprowadzili wiele ciekawych eksperymentów związanych z nabywaniem wiedzy proceduralnej, np. u zwierząt. Jednym z najciekawszych jest eksperyment Tolmana nad utajonym uczeniem się labiryntów przez szczury. Trzy grupy szczurów wpuszczano raz dziennie do labiryntu i obserwowano ich wyniki w uczeniu się go. W grupie I były szczury codziennie nagradzane porcją smacznego pokarmu za przejście labiryntu i aż do jedenastego dnia eksperymentu miały one najwyższe wyniki. W grupie II szczury nie nagradzane za prawidłowe pokonanie trasy i te szczury miały najslabsze wyniki. W grupie III szczury nagradzano dopiero od jedenastego dnia eksperymentu – najpierw miały one takie same niskie wyniki, jak grupa II, lecz wraz z otrzymaniem wzmocnienia ich wyniki się poprawiły i przewyższyły nawet te z grupy I. Wyniki te dowodzą, że szczury (a zapewne także inne zwierzęta) są w stanie uczyć się w sposób utajony, czyli nieświadomy. Wyniki takiego uczenia się ujawniają się dopiero wówczas, gdy szczury mogą dostać za to wzmocnienie.



Rys. 1. Eksperyment E. Tolmana dotyczący nabywania wiedzy proceduralnej.

**Nabywanie wiedzy deklaratywnej** odbywa się dzięki ćwiczeniu przez powtarzanie oraz przetwarzanie informacji. Powtarzanie w tym przypadku jest tak samo istotne jak przy uczeniu się wiedzy proceduralnej, bez niego nie sposób osiągnąć długotrwałych efektów. Natomiast innym czynnikiem, specyficznym dla uczenia się wiedzy typu „co?”, jest organizacja treści. Znacznie łatwiej i szybciej przyswajamy jakiś materiał, jeśli będzie on uporządkowany, pogrupowany lub podzielony na mniejsze, sensowne fragmenty.

**Samokształcenie** to własny wysiłek uczącego się, nie podlegający kontroli zewnętrznej i organizowany przeważnie na podstawie samodzielnie opracowanego programu. warunkiem skuteczności samokształcenia jest systematyczna autokontrola i samoocena.

**Myślenie** lub rozumowanie to złożony ciągły proces zachodzący w mózgu, polegający na asocjacjach i wnioskowaniu i operujący elementami ludzkiej pamięci jak symbole/pojęcia/frazy lub obrazy i dźwięki. Miarą efektywności myślenia jest inteligencja.

Ludzkie myślenie jest realizowane przez procesy psychiczne opierające się na systemie pojęć o różnym stopniu konkretności łączone w mniej lub bardziej świadomy sposób.

Myślenie można również określić jako celową, teoretyczną czynnością poznawczą człowieka, będącą podstawą jego celowego i świadomego działania.

Człowiek myśląc lub przetwarzając informacje, wykonuje szereg operacji, które mają doprowadzić go do oczekiwanego rezultatu. Punktem wyjścia myślenia jest zawsze sytuacja problemowa lub zadanie. Istnieją kilka rodzajów operacji myślowych:

- porównywanie,
- analiza,
- synteza,
- abstrakcja,
- uogólnianie.

Porównywanie, poprzez zestawienie ze sobą rzeczy, zjawisk oraz ich właściwości, prowadzi do odkrycia ich podobieństw i różnic, a w rezultacie do ich klasyfikacji. Porównywanie jest często najprostszą, pierwotną formą poznania, pozwalającą wykryć elementarny związek pomiędzy rzeczami – tożsamość i różnicę.

Analiza to myślowe rozbieranie przedmiotów czy sytuacji i badanie ich elementów składowych, części, stron. Za pomocą analizy można wyodrębniać zjawiska z tych przypadkowych i nieistotnych związków, w których są nam one dane w spostrzeżeniu.

Synteza odbudowuje powtórnie całość rozłożoną przez analizę, często w zupełnie innym kształcie, ponieważ odkrywa jeszcze nowe możliwe związki pomiędzy przedmiotem

i zjawiskami. Najczęściej te właśnie nowe związki, które uwidoczniły się dzięki analizie i syntezie, stanowią rozwiązanie wyjściowego problemu.

Abstrakcja to myślowe wydzielenie, wyróżnienie i wydobywanie ważnej strony, właściwości lub momentu zjawiska lub przedmiotu i oddzielenie go od pozostałych. Abstrahowanie odgrywa bardzo ważną rolę w dyskusji i w rozumowaniu naukowym.

Uogólnianie polega na myślowym odrzucaniu cech specyficznych, charakterystycznych a zachowaniu tylko tych, które są wspólne przedmiotom jednostkowym. Uogólnianie służy przy poszukiwaniu pojęć abstrakcyjnych. Ma ono także znaczenie edukacji i dydaktyce, jako narzędzie tworzenia pojęć, opinii czy definicji.

**Mowa** pozwala wyrażać i odbierać emocje innych ludzi, powodując, że uznanie jedności mowy i języka w całości ludzkiej psychiki i świadomości jest oczywistością. Nie ma języka bez mowy i nie ma mowy bez języka, choć mowę ciała, gestów czy mimikę uznaje się za języki nieco inne niż pozostałe, w formalnym znaczeniu. Wyjątkiem od tej reguły jest język migowy, stanowiący odmianę komunikacji werbalnej, a człowiek posługujący się nim z całą pewnością mówi, choć jego narządy mowy nie biorą w tym udziału.

Mowa realizuje się za pomocą wyspecjalizowanych narządów umożliwiających wydawanie dźwięków, także skomplikowanych mechanizmów nerwowo – mięśniowych, których funkcją jest kontrolowanie, modulowanie i kierowanie wibracjami tworzącymi te dźwięki. Do narządów i struktur anatomicznych i mechanizmów należą: wargi, język, gardziel, tchawica i głośnia z układem strun głosowych a także nerwy języka i liczne mięśnie gardła, głośni i strun głosowych. Ośrodek mowy, jako jedyny z ośrodków mózgowych, jest nieparzysty – wszystkie inne mają swoje symetryczne połówki w dwóch półkulach i jest usytuowany w płacie potylicznym jednej z nich. Wyróżnia się kilka funkcji mowy:

- komunikacyjną,
- kulturotwórczą,
- impresywną,
- instrumentalno – poznawczą,
- ekspresywną.

**Komunikacyjna.** Z psychologicznego punktu widzenia mowa jest podstawowym środkiem komunikacji, czyli porozumiewania się ludzi między sobą.

**Kulturotwórcza.** Człowiek za pośrednictwem mowy może podzielić się swoją wiedzą i przyjmować nowe informacje. Dzięki werbalnej komunikacji, kształtuje się literatura, sztuka i kulturowe dziedzictwo każdej społeczności.

**Impresywna.** Opanowanie mowy, czyli umiejętność czynnego posługiwania się językiem i rozumienie wypowiedzi innych osób, pozwala jednostce nawiązywać szersze kontakty z otoczeniem społecznym.

**Instrumentalno – poznawcza.** Polega na tym, iż mowa – jako narzędzie myślenia stanowi podstawę kształtowania się pojęć, sądów i rozumowania, oraz wpływa na bezpośrednie poznawanie rzeczywistości, przekształcając wrażenia i spostrzeżenia. Słowo i nazwa ukierunkowują percepcję zmysłową, nadając jej sensowny, świadomy charakter.

**Ekspresywna.** Za pośrednictwem mowy człowiek może uzewnętrzniać większość emocji, takich jak: złość, radość, czułość, smutek, zadowolenie, niezadowolenie, odrazę, wstręt, przyjemność, przykrość itp. Płacz, śmiech, wrzask, wściekłość czy pomrukiwanie z zadowolenia brzmią tak samo we wszystkich kulturach, podobnie jak zbliżone są do siebie gesty czułości, odrazy czy złości. Jest to o tyle istotne, że ekspresja różnych emocji stanowi jeden ze sposobów porozumiewania się ludzi.

## Procesy emocjonalne i motywacyjne

**Emocja**, (łac. *emotion*) – to silne odczucie (świadome lub nieświadome) o charakterze pobudzenia pozytywnego (pod wpływem szczęścia, zachwytu, spełnienia, radości) lub negatywnego (pod wpływem gniewu, odrazy, strachu, lęku).

**Procesy emocjonalne** to wszelkie (zarówno świadome jak i nieświadome) procesy wartościowania każdej stymulacji.

Odczuwaniu emocji towarzyszą zwykle zmiany somatyczne, ekspresje mimiczne i pantomimiczne oraz zachowania.

Ekspresję emocji stanowią wszelkie sygnały (zmiany w wyglądzie organizmu, ruchy i dźwięki) emitowane przez jednostkę, będące dla kogoś innego wskazówką przeżywania przez tę osobę określonej emocji.

Emocje różnią się:

- znakiem (pozytywne/przyjemne i negatywne/przykre emocje),
- natężeniem (silne lub słabe),
- jakością w zależności od sytuacji, w której występują,
- specyfiką reakcji i subiektywnych przeżyć.

W literaturze przedmiotu spotyka się rozróżnienie pomiędzy emocjami i uczuciami. Uczucie określane jest mianem świadomego przeżywania emocji. W takim podejściu uczucia stanowią jakby wyższy szczebel procesów emocjonalnych. Przeżywają je wyłącznie ludzie, związane są z wcześniejszymi doświadczeniami i mają zabarwienie społeczne.

Przy charakterystyce emocji pod względem trwałości i siły występują trzy ich rodzaje:

- **nastroje** – czyli stany emocjonalne bez ukierunkowania na dany cel, wywoływane przez wydarzenia o znaczeniu dodatnim lub ujemnym. Są to przeżycia silne i długotrwałe. Nastrój nigdy nie ma charakteru przedmiotowego, lecz osobisty, jest stanem ogólnym a nie przeżyciem związanym z jakimś określonym zdarzeniem.
- **afekty** – czyli silne, lecz krótkotrwałe procesy emocjonalne, w trakcie których tracimy panowanie nad sobą i pojawiają się gwałtowne i dość niekontrolowane działania. Afekty związane są z wybuchami, wstrząsami, które prowadzić mogą do dezorganizacji działania. Są powodem szczególnie silnych zmian wewnątrzorganicznych i bardzo wyraźnych reakcji. Zazwyczaj powodem afektu jest konflikt sprzecznych tendencji (potocznie mówi się, że człowiek w afekcie stracił głowę).
- **namiętności** – to długotrwałe i silne uczucia, czasami połączone z zawężeniem pola świadomości i brakiem adekwatnej oceny. Charakterystyczną cechą namiętności jest ogromna siła tego uczucia i ma charakter zdecydowanie wolicjonalny.

**Motywacja** – „jest to aktualnie działający zespół motywów ukierunkowujących zachowanie jednostki. To system podstawowych potrzeb i wartości, które determinują kierunek dążeń człowieka.”[25, s.472]

**Motyw** „jest to proces wewnętrzny organizmu, warunkujący dążenie (działanie) jednostki ku określonym celom.”[25, s.472]

**Motywem** nazwać również można przeżycie pobudzające człowieka do działania lub powstrzymujące go, lub przeszkadzające w jego wykonaniu.

**Procesy motywacyjne** stanowią zespół procesów psychicznych i fizjologicznych, określający podłoże ludzkich zachowań i ich zmian. Procesy te ukierunkowują zachowanie jednostki na osiągnięcie określonych, istotnych dla niej stanów rzeczy, kierują wykonywaniem pewnych czynności tak, aby prowadziły do zamierzonych wyników. Takim wynikiem może być zmiana warunków zewnętrznych, jak i zmiana we własnej osobie, zmiana własnego położenia. Jeśli człowiek jest świadomy wyniku wykonywanych czynności wówczas ten wynik będzie nazywany celem.

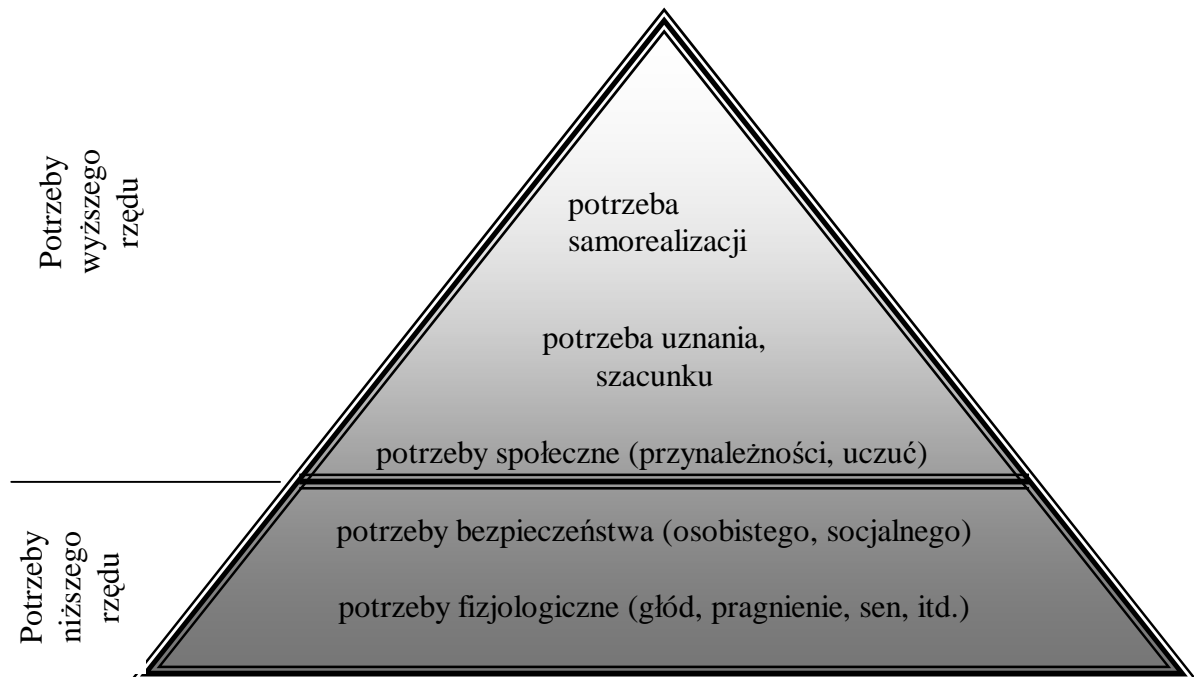
Ogólną charakterystykę procesu motywacyjnego określają następujące zjawiska:

- wzbudzanie energii,
- ukierunkowywanie wysiłku na określony cel,
- selektywność uwagi w stosunku do odpowiednich bodźców – zwiększenie wrażliwości wobec bodźców istotnych, zmniejszenie w odniesieniu do nieistotnych,
- zorganizowanie pojedynczych reakcji w zintegrowany wzorzec bądź sekwencję,
- konsekwentne kontynuowanie ukształtowanej czynności, dopóki warunki, które ją zapoczątkowały nie ulegną zmianie.

Proces motywacyjny zależy od dwóch podstawowych założeń:

- wynik czynności musi zostać przez jednostkę oceniony jako potrzebny, pożądany (użyteczność wyniku),
- dana osoba musi być przekonana, że pożądany wynik można w danych warunkach osiągnąć z prawdopodobieństwem wyższym od zera (subiektywne prawdopodobieństwo osiągnięcia wyniku).

Jedną z najbardziej popularnych teorii motywacji jest teoria Abrahama Maslowa. Autor ten założył, że czynnikami są potrzeby, które można przedstawić w postaci hierarchii – zaczynając od podstawowych „niższych” po potrzeby wyższego rzędu, złożone, abstrakcyjne „wyższe”. Teorię Maslowa obrazuje się za pomocą piramidy.



Rys.2 Piramida potrzeb według Abrahama Maslowa

Według autora potrzeby wyższego rzędu motywują dopiero wówczas, gdy zaspokojona zostanie potrzeba niższego rzędu. Maslow twierdził także, że dopiero po zaspokojeniu wszystkich kolejnych potrzeb ludzie zaczynają poszukiwać możliwości samorealizacji – poczucia sensu życia i pełnego przejawienia swojej osobowości oraz będą czynnie dążyć do zwiększenia zakresu swojej odpowiedzialności. Autor podkreślał także, że właśnie na tym piętrze piramidy występują największe różnice indywidualne.

Opis, wyjaśnianie oraz zrozumienie procesów leżących u podłoża motywacji stanowi jeden z podstawowych warunków poznania ludzkiego zachowania. Człowiek bada procesy motywacyjne nie tylko po to, aby zrozumieć przyczyny ludzkich zachowań ale również pragnie je przewidywać oraz mieć możliwość wpływu na to zachowanie.

Aby zwiększyć motywację należy:

1. **Deklarować innym to, co mamy zrobić.** Czyniąc to angażujemy własne ja. Nie podjęcie działania, bądź nie wykonanie zadeklarowanego zadania może wywołać w nas dysonans – nieprzyjemne napięcie – wynikający z niezgodności tego co zapowiedzieliśmy, że zrobimy (działanie) z tym co robimy (brak działania). Zaistniałe napięcie motywuje nas do jego usunięcia. Najkorzystniejsze dla nas jest podjęcie działania. Jeżeli tego nie zrobimy może ucierpieć nasza samoocena oraz nie będziemy w stanie usunąć dysonansu, gdyż mamy świadków naszego niepowodzenia.
2. **Analiza celów.** Podstawowa czynność. Jeśli wiemy co jest dla nas naprawdę ważne i na czym nam zależy łatwiej jest się za to zabrać. Jeżeli dane zadanie jest dla nas bardzo istotne może to wzbudzić w nas motywację wewnętrzną, czyli tendencję do podejmowania i kontynuowania działania ze względu na samą treść tej aktywności. Oznacza to, że samo działanie będzie dla nas ważne i nagradzające, a zewnętrzna nagroda będąca konsekwencją tego działania odegra mniejszą rolę.
3. **Zaplanowanie nagrody za wykonanie celu.** Łatwo jest zaplanować sobie przyjemną nagrodę za wykonanie zadania. Motywuje to również do pracy, ponieważ kieruje nasze myśli na oczekiwaną nagrodę, a nie na trudy podejmowanego działania. Pozytywne myśli i uczucia względem nagrody mogą zostać przeniesione na myśli i uczucia względem działania. Początkowo nieprzyjemne działanie może stać się dla nas czymś pozytywnym.
4. **Wizualizacja celu – twórcze wykorzystanie wyobraźni.** Dobrze jest wyobrazić sobie to, co ma zostać zrobione, to co chcemy osiągnąć. Dzięki wizualizacji możemy przekształcić abstrakcyjny cel w żywy, realny obraz. Sprawia to, że może wytworzyć się rzeczywiste pobudzenie fizjologiczne – niezbędny motor do podjęcia działania.
5. **Analiza negatywnych konsekwencji niezrealizowania celu.** Negatywne konsekwencje są swego rodzaju stratą, a ludzie nie lubią tracić. Świadomość tego, że nie podejmując danego działania narażamy się na pewną stratę może zachęcić nas do podjęcia tego działania i uniknięcia owej straty.
6. **Analiza pozytywnych konsekwencji zrealizowania celu.** Świadomość tego, jakie korzyści możemy mieć z podjęcia działania, a zarazem co stracimy (nie doświadczymy tych pozytywnych konsekwencji) może mieć wpływ motywujący.
7. **Gwarancja 5 minut – najtrudniejszy jest pierwszy krok, trzeba po prostu zacząć.** Pierwsze 5 minut jest najważniejsze, jeśli już coś zaczniemy robić łatwiej jest to kontynuować. Jeśli rozpoczęcie działania będziemy ciągle odkładać na później (o kolejne 5 minut itd) to prawdopodobnie nie wykonamy go w ogóle.
8. **Rozpoczęcie zadania od czegoś prostego.** Jeżeli zaczniemy od czegoś prostego, bardzo prawdopodobne, że na początku naszego działania osiągniemy sukces, a to zachęci nas do dalszej pracy. Jeśli zaczniemy od czegoś trudnego możemy ponieść porażkę, która zniechęci do kolejnych działań.
9. **Metoda szwajcarskiego sera** – duże zadanie do wykonania, to duży kawałek sera bez dziur. Z tego zadania można wyodrębnić mniejsze zadania, które są proste, mechaniczne i zajmują nie więcej niż 5–10 minut. W wolnych chwilach można zacząć od wykonywania właśnie tych zadań (zawsze można znaleźć kilka wolnych minut w ciągu dnia, po co je tracić?) Pracując tą metodą w końcu okaże się, że duże zadanie – duży kawałek sera stanie się serem szwajcarskim, który ma więcej dziur niż sera. Dziury te to już wykonane małe zadania.
10. **Podniesienie znajomości przedmiotu.** Łatwiej zabrać się do robienia czegoś, o czym dużo wiemy, zadanie nie wydaje się takie trudne. Dla kompletnego laika w danej dziedzinie może jawić się jako niewykonalne, co zniechęci go do działania. Znajomość przedmiotu umożliwia lepszą organizację działania, pozwala na wydzielenie z dużego



zadania mniejszych (patrz: punkt 9.), które można szybko wykonać, dzięki czemu efektywniej wykorzystujemy czas i nasze umiejętności. Wszystko to uprawdopodobnia sukces, a chętniej zabieramy się za to, co kończy się pozytywnie.

### 4.1.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Jakie są podstawowe cele i zadania psychologii?
2. Jakie znasz procesy poznawcze?
3. Jaka jest różnica pomiędzy procesami emocjonalnymi a motywacyjnymi?
4. Jakie warunki muszą być spełnione aby proces uczenia się był skuteczny?
5. Na czym polega myślenie?
6. Czym jest pamięć?
7. Na czym polega mowa?
8. Jakie znasz czynniki zwiększające motywację?

### 4.1.3. Ćwiczenia

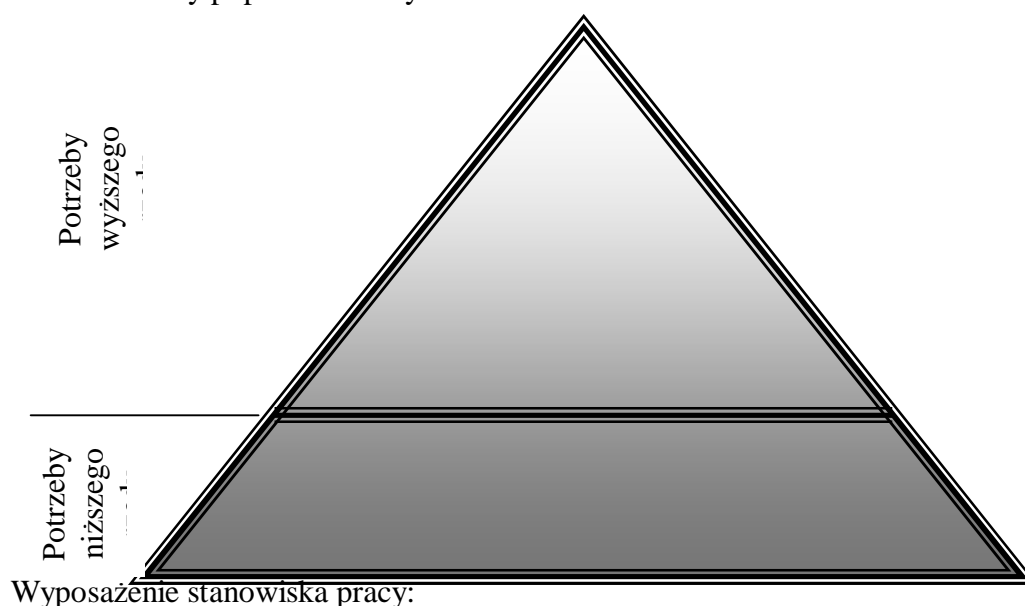
#### Ćwiczenie 1

Stwórz własną piramidę potrzeb.

Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać tekst opisujący hierarchię potrzeb wg Abrahama H. Maslowa zawarty w Materiale nauczania,
- 2) zorganizować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) wypełnić przygotowaną piramidę,
- 4) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 5) skonfrontować swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 6) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.



- wydrukowana piramida,

- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

## Ćwiczenie 2

Spójrz na przygotowaną listę wyrazów. Do każdego wyrazu oznaczonego literą Z wymyśl inny wyraz, tak aby wiązał się z jego znaczeniem. Nie oznacza to, że oba wyrazy muszą oznaczać to samo – do wyrazu „nóż” można dopasować na przykład „widelec”. Do każdego wyrazu oznaczonego literą R znajdź rym, na przykład kołek – stołek.

mysz (Z)	łódka (R)
torba (R)	plot (Z)
szopa (Z)	krzesło (Z)
kamień (R)	kubek (R)
papier (R)	nos (Z)
chmura (R)	szczotka (Z)
drzewo (Z)	dywan (Z)
staw (R)	chleb (R)

Teraz odłóż tę listę, tak aby jej nie widzieć i napisz wszystkie zapamiętane wyrazy, które się na niej znajdowały. Sprawdź, ile jest wyrazów oznaczonych na liście literą Z, a ile literą R.

### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać tekst opisujący pamięć zawarty w Materiale nauczania,
- 2) zorganizować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) wypełnić przygotowany arkusz z wyrazami,
- 4) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 5) skonfrontować swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 6) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- wydrukowana lista z wyrazami,
- czyste arkusze papieru,
- wyjaśnienie ćwiczenia w formie foliogramu,
- rzutnik do folii,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

## Załącznik 1

### Wyjaśnienie do ćwiczenia

Przypuszczalnie zapamiętaliście więcej wyrazów z literą Z niż z R.

Zgodnie z teorią poziomu przetwarzania informacji w tym zadaniu powinniśmy zapamiętać więcej wyrazów z Z niż z R, ponieważ przetwarzanie semantyczne (związane ze znaczeniem) przebiega na głębszym poziomie niż przetwarzanie akustyczne (oparte na brzmieniu wyrazów). Ta zasada zwykle się sprawdza, ale można znaleźć wyjaśnienie alternatywne do powyższego, zakładającego, że skuteczność zapamiętywania zależy od poziomu przetwarzania informacji. Znalezienie synonimów sprawia ludziom zwykle większą trudność i pochłania więcej czasu niż

znalezienie rytmu, może więc to ilość poświęconego czasu i włożonego wysiłku decyduje o tym, jak zostaną zapamiętane określone informacje.

### Ćwiczenie 3

Przetestuj swoją pamięć, odpowiadając na poniższe pytania.

1. Jak często nie rozpoznajesz miejsc, w których byłeś/aś wcześniej?
2. Jak często zapominasz, czy coś zrobiłeś/Aś, np. zamknąłeś/aś drzwi, wyłączyłeś/aś gaz itd.
3. Jak często zapominasz, kiedy coś się wydarzyło – zastanawiasz się, czy to było wczoraj, czy w ubiegłym tygodniu?
4. Jak często zapominasz, gdzie położyłeś/aś, portfel, klucze itp.?
5. Jak często zapominasz coś, co powiedziano ci ostatnio i musiano o tym przypominać?
6. Jak często nie możesz przypomnieć sobie słowa czy nazwiska, mimo iż masz je na końcu języka?
7. Jak często zdarza ci się zapomnieć podczas rozmowy, o czym właściwie rozmawiasz?

#### Punktacja:

W ciągu ostatnich sześciu miesięcy ani razu – 1 pkt

Raz lub dwa razy w ciągu ostatnich sześciu miesięcy – 2 pkt

Mniej więcej raz na miesiąc – 3 pkt

Mniej więcej raz na tydzień – 4 pkt

Codziennie – 5 pkt

Częściej niż raz dziennie – 6 pkt

#### Wyniki:

7–14 pkt – pamięć lepsza niż przeciętna

15–25 pkt – pamięć przeciętna

26 i więcej pkt – poniżej średniej

#### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) wypełnić przygotowaną tabelę z pytaniami,
- 2) zorganizować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 4) skonfrontować swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 5) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- wydrukowana tabela z pytaniami,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

#### 4.1.4. Sprawdzian postępów

**Czy potrafisz:**

	<b>Tak</b>	<b>Nie</b>
1) określić cele i zadania psychologii?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) posłużyć się podstawowymi pojęciami z zakresu psychologii?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) scharakteryzować procesy poznawcze?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) scharakteryzować procesy emocjonalne i motywacyjne?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) scharakteryzować sposoby uczenia się?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6) scharakteryzować proces myślenia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 4.2. Osobowość a temperament

### 4.2.1. Materiał nauczania

Osobowość jest terminem dość trudnym do zdefiniowania, a podejście do osobowości różni się w zależności od stanowiska teoretycznego.

**Osobowość** – to charakterystyczny dla danej osoby, względnie stały sposób reagowania na środowisko społeczno – przyrodnicze, a także sposób wchodzenia z nim w interakcje.

Osobowość kształtowana jest przez całe życie, szczególnie w okresie dzieciństwa i młodości.

Na osobowość mają wpływ:

- cechy wrodzone,
- bodźce zewnętrzne,
- aktywność człowieka.

Na osobowość składają się:

- potrzeby,
- postawy,
- inteligencja,
- wartości.

W literaturze funkcjonuje wiele koncepcji osobowości. Poniżej zostaną opisane najpopularniejsze teorie.

1. **Teoria cech**, zwana także teorią Wielkiej Piątki jest jedną z najbardziej znanych, wyznaczającą pięć głównych cech, występujących z różnym natężeniem i w różnych konfiguracjach u każdego człowieka. Cechy te to:

- ekstrawersja
- ugodowość,
- sumienność,
- neurotyczność,
- otwartość na doświadczenia.

Poniżej przedstawiono przykłady cech dotyczących powyższych czynników.

**Tabela 1.** Czynniki określające wymiary osobowości wg. R. Cattella. [5, s. 57]

<b>EKSTRAWERSJA</b>	Wysoka:	rozmowny, asertywny, towarzyski
	Niska:	cichy, zamknięty, odsunięty
<b>UGODOWOŚĆ</b>	Wysoka:	uprzejmy, czuły, ciepły
	Niska:	okrutny, zimny, nieprzyjazny
<b>SUMIENNOŚĆ</b>	Wysoka:	zorganizowany, skuteczny, solidny
	Niska:	beztroski, chaotyczny, nieodpowiedzialny
<b>NEUROTYCZNOŚĆ</b>	Wysoka:	lękliwy, nerwowy, emocjonalny
	Niska:	spokojny, rozluźniony, nieemocjonalny
<b>OTWARTOŚĆ NA DOŚWIADCZENIA</b>	Wysoka:	szerokie zainteresowania, kreatywny, oryginalny
	Niska:	wąskie zainteresowania, ograniczone poglądy, stereotypowy

Na ekstrawersję, neurotyczność i otwartość największy wpływ mają uwarunkowania genetyczne, czyli czynniki te są w dużym stopniu dziedziczone.

Na ugodowość i sumienność w największym stopniu zależą od tego czego uczono nas w dzieciństwie i jakie były oczekiwania osób najbliższych i środowiska.

2. Teoria typów zakłada, że każda jednostka reprezentuje swoistą równowagę podstawowych elementów zgodnych z typem osobowości. Przykładem takiej teorii jest konstytucjonalna teoria Sheldona, mówiąca, że typy budowy ciała związane są z rozwojem osobowości.
3. Behawioryzm to kierunek w psychologii XX wieku, który odrzuca pojęcie świadomości oraz introspekcję (wgląd) jako metodę subiektywną, a bada bodźce i reakcje fizjologiczne im odpowiadające. Według tej teorii zachowanie człowieka jest zespołem reakcji ruchowych i fizjologicznych, zmian będących odpowiedzią organizmu na bodźce. Zadaniem psychologii jest więc badanie związków między bodźcami i relacjami. Zachowanie się, rozwój osobowości człowieka są efektem zewnętrznych bodźców działających na niego. Zmiany zachowania się jednostki są wynikiem uczenia się nowych reakcji.
4. Teoria humanistyczna interpretuje człowieka jako podmiot autonomiczny, przyjmujący postawę badawczą wobec rzeczywistości – obserwuje, przewiduje, planuje, wnioskuje i który przystosowuje się do świata, jednocześnie go kształtując. Teoria ta wyraża przekonanie o istniejącym w każdym człowieku potencjale wewnątrzsterowności. Nadrzędnym interesem człowieka jest jego rozwój a siłą napędową rozwoju jest potrzeba samorealizacji.
5. Teoria psychoanalizy, gdzie twórcą był Zygmunt Freud pod koniec XIX wieku, zakłada istnienie sfery psychiki, jaką jest nieświadomość, charakteryzująca się tym, że procesy w niej zachodzące nie są dostępne świadomej refleksji danej osoby. W nieświadomości zgromadzone są te bodźce popędowe (informacje, przeżycia, pragnienia), których realizacja jest w konflikcie z normami moralnymi danej osoby. Przejawia się to poprzez błędy, pomyłki językowe, oraz w marzeniach i snach. W strukturze osobowości człowieka występują trzy struktury psychiczne osobowości:
  - id – stanowiące ogół pierwotnych popędów podporządkowanych zasadzie przyjemności,
  - superego – to uwewnętrznione normy moralne,
  - ego – jego funkcją jest rozstrzyganie konfliktów między id a superego lub między pragnieniami człowieka a wymaganiami jego otoczenia.
6. **Teoria poznawcza** zakłada, że osoba traktowana jest tu jako pewna całość, teorie koncentrują się na pojęciu JA (obrazie własnej osoby), które odpowiedzialne jest za nadawanie sensu doświadczeniom. Osobowość jest traktowana jako system wiedzy osobistej, wykorzystywanej przy interpretacji doświadczeń i sterowaniu zachowaniem; jest to wiedza naturalna (potoczna, intuicyjna), gorąca (silnie związana z emocjami), często słabo uświadamiana, o charakterze pragmatycznym.

Różni ludzie mają różne temperamenty, oznacza to, że w tej samej sytuacji reagujemy w odmienny sposób i potrzebujemy niejednakowej ilości czasu na podjęcie decyzji o sposobie zachowania się. Każdy z nas, zna osoby, które w stresujących okolicznościach przejawiają stoicki spokój, podczas gdy ktoś inny w tej samej chwili jest ogarnięty dezorganizująca działalnością i paniką. To właśnie temperament decyduje o sposobach reakcji na codzienne wydarzenia na przestrzeni naszego życia.

**Temperament** to „aspekt osobowości, złożony z indywidualnych dyspozycji jednostek do specyficznych wzorców reakcji emocjonalnych, zmian nastroju oraz wysokiego lub niskiego progu wrażliwości. Istnieje tendencja, uważać temperament za uwarunkowany genetycznie, głównie dlatego, iż ogromne różnice w sposobie reagowania na bodźce – hałas, ostre światło,

nagle ruchy, dotknięcie, kontakt fizyczny – dają się zaobserwować już u noworodków.”[18 s.783]

Typ temperamentu zależy głównie od dwóch czynników:

- intensywności, z jaką jesteśmy w stanie odbierać dochodzące do nas bodźce, głównie te, które napływają do naszych zmysłów (bodźce wzrokowe, słuchowe, dotykowe), oraz na bodźce emocjonalne;
- oraz czasu reakcji.

Temperament każdego człowieka zależy od wyposażenia genetycznego oraz od środowiska zewnętrznego. Sposób, w jaki reagujemy na bodźce, zależy więc od tego, jakich mieliśmy rodziców, oraz od miejsca, w którym wzrastaliśmy i obecnie przebywamy.

C.G. Jung wyróżnił dwa przeciwstawne typy temperamentu:

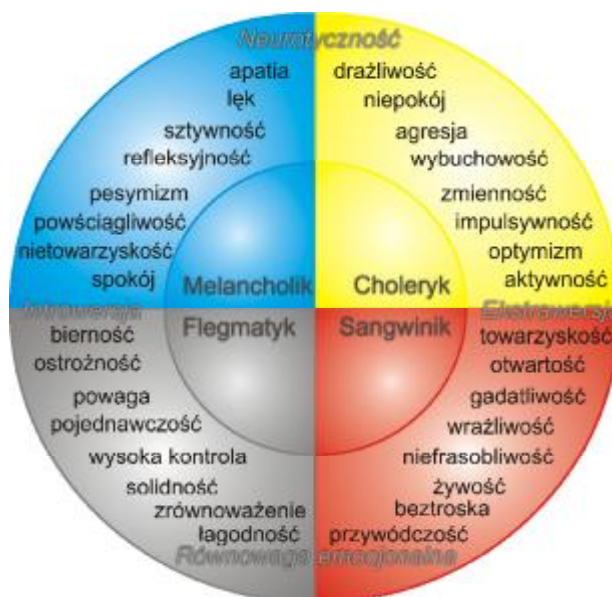
- nieśmiałego i zamkniętego w sobie introwertyka;
- towarzyskiego i otwartego ekstrawertyka.

**Tabela 2.** Cechy wyróżniające ekstrawertyka i introwertyka. [12, s. 9]

<b>Ekstrawertyk</b>	<b>Introwertyk</b>
– lubi przebywać z innymi,	– lubi spędzać czas w samotności,
– chce być w centrum uwagi,	– unika stawiania się w centrum uwagi,
– najpierw działa, potem myśli,	– najpierw myśli, potem działa,
– szybko reaguje,	– reaguje po chwili zastanowienia,
– mówi więcej niż słucha,	– woli słuchać niż mówić,
– komunikuje się entuzjastycznie,	– zachowuje entuzjazm dla siebie,
– swobodnie i otwarcie dzieli się informacjami o sobie,	– nie lubi ujawniać swoich emocji,
– łatwo pozwala się „rozszyfrować”.	– trudno go poznać, niechętnie mówi o sobie.

Hipokrates wyróżnił się następujące typy temperamentu:

- typ melancholiczny,
- typ choleryczny,
- typ sangwinistyczny,
- typ flegmatyczny.



**Rys. 3.** Typy temperamentów. [31]

Hipokrates sprowadził naturę człowieka do odpowiednich proporcji czterech płynów ustrojowych: krwi, śluzu, żółci żółtej i czarnej.

**Melancholik** (gr. melancholikos – „czarna żółć”) – to człowiek o usposobieniu łagodnym, biernym, cechuje go brak impulsywności, silne, wolno narastające reakcje uczuciowe. Melancholik w działaniu jest mało odporny i niewytrwały. Melancholik ma słaby układ nerwowy, jest bardzo wrażliwy, ma małą odporność, łatwo się męczy, więc wycofuje się, unika kontaktów. Typ melancholika cechuje się małą ruchliwością, apatią, przewlekłymi stanami przygnębienia.

**Choleryk** (gr. chole – „żółć”) – to człowiek wybuchowy, o silnych i szybko powstających reakcjach uczuciowych; odznaczający się dużą energią życiową i brakiem opanowania. Choleryk potocznie kojarzy się z osobą impulsywną i niezrównoważoną. Oprócz tego wbrew potocznemu mniemaniu są to osoby szalenie pamiętliwe, te afekty u nich zalegają, jest duża szansa, że przy pojawieniu się podobnych bodźców znowu ostro zareagują. Jest trudny do przewidzenia. Reakcje choleryka są niewspółmierne do bodźca. Fizjologiczną podstawę temperamentu choleryka stanowi silny, niezrównoważony typ układu nerwowego.

**Sangwinik** (łac. sanguis – „krew”) – to człowiek o żywym, pogodnym, uczuciowym, aktywnym usposobieniu, wrażliwy, o silnych i szybkich reakcjach. Sangwinik łatwo dostosowuje się do zmiennych warunków życia, jest odporny na trudności. Odpowiada mu silny zrównoważony i ruchliwy typ układu nerwowego. Potocznie mówi się, że Polacy są sangwinikami.

**Flegmatyk** (gr. phlegmatikos – „pełen śluzu”) to człowiek odznaczający się mało dynamicznym usposobieniem, nie ulega on gwałtownym emocjom, słabo reaguje na podniety, lecz jest wytrwały w działaniu i konsekwentny w uczuciach. Typ flegmatyczny charakteryzuje się małą pobudliwością, jest zrównoważony i opanowany. Flegmatyk ma niewielkie potrzeby w stosunku do życia, jest inercyjny. Fizjologiczną podstawę temperamentu flegmatyka stanowi silny i zrównoważony typ układu nerwowego.

**Inteligencja** to ogólna zdolność korzystania z doświadczeń, jest to złożona zdolność umysłowa, obejmująca zdolności podstawowe, jak rozumienie słowne, wyobraźnia przestrzenna, zdolność rozumowania, zdolności posługiwania się liczbami.

H. Gartner wyróżnia osiem typów inteligencji, mianowicie:

- inteligencję werbalną (słowną)
- inteligencję matematyczno–logiczną;
- inteligencję obrazkową;
- inteligencję ruchową (kinestetyczną);
- inteligencję muzyczno–rytmiczną (słuchową);
- inteligencję interpersonalną (międzyludzką);
- inteligencję intrapersonalną (wewnętrzną);
- inteligencję naturalistyczną.

Typy te wskazują różnorakie typy uczenia się w zależności od posiadanej inteligencji. Teoria ta wskazuje w jaki sposób materiał powinien być prezentowany, aby stwarzał sprzyjające warunki do efektywnego uczenia się i nauczania.

**Inteligencję werbalną** – cechują wysoko rozwinięte zdolności do czytania, mówienia, pisania i myślenia przy użyciu słów. Ten typ inteligencji lubi różnego typu literaturę, zabawę słowami, tworzy poezję i historie oraz lubi debaty, formalne przemówienia, kreatywne pisanie, opowiadanie żartów. Lubi uczyć się języków obcych i łatwo mu to przychodzi. Dobrze radzi sobie z pracami pisemnymi.

**Inteligencję matematyczno–logiczną** – określa zamiłowanie do liczb, matematyki, logicznego myślenia i schematów pojawiających się w życiu.



Przewaga tego typu inteligencji sprawia, że są tendencje do myślenia koncepcyjnego i abstrakcyjnego, dostrzegania schematów i zależności. Ten typ inteligencji lubi eksperymenty, puzzle, interesują go sprawy związane z kosmosem, analizuje okoliczności związane z ludzkim zachowaniem, lubi pracę z liczbami, wzorami i operacjami matematycznymi, podejmuje wyzwania związane z rozwiązywaniem problemów, myśli systematycznie, dobrze zorganizowany i zawsze ma logiczne argumenty na to co robi i jak myśli.

**Inteligencję obrazkową** – wiedza w tego typu inteligencji pochodzi od kształtów, wyobrażeń ze świata zewnętrznego oraz wyobraźni. Osoba o tym typie inteligencji myśli używając wyobraźni i obrazów. Jest wrażliwa na otaczające przedmioty, kolory i wzory, ma zamiłowania artystyczne, lubi rysować, malować, rzeźbić i wytwarzać ciekawe prace używając kolorów i różnego typu materiałów, lubi również układać puzzle, czytać mapy, ma zdecydowane poglądy odnośnie kompozycji kolorystycznych, lubi czynności które wymagającej wyobraźni przestrzennej, wizualizacyjnej.

**Inteligencję ruchową** – rozróżnić można poprzez sposób wykonywanie czynności. Wiedza zdobywana jest poprzez ruch. Sprawne ciało wie jak jeździć na rowerze, zaparkować prostopadle samochód, tańczyć sambę, chwycić rzucony przedmiot, utrzymać równowagę podczas chodzenia, te czynności wykonuje odruchowo i nie są związane z logicznym myśleniem. Ten typ inteligencji lubi ruch, taniec, wykonuje własnoręcznie prace. Dobrze komunikuje się za pomocą mowy ciała. Aby dobrze coś wykonać musi zobaczyć jak ktoś inny to robi, lubi gry ruchowe i prezentacje wykonywania różnych czynności. To typ niecierpliwy, trudno jest mu usiedzieć na jednym miejscu długi czas szybko odczuwa znudzenie, gdy nie jest zaangażowanym w to co dzieje się wokół.

**Inteligencję słuchową** – możemy też nazwać muzyczną, rytmiczną. Typ ten zdobywa wiedzę dzięki dźwiękom. Ten typ inteligencji wielbi muzykę i rytm. Jest wrażliwym na dźwięki środowiska (śpiew ptaków, dźwięki deszczu), uczy się lepiej przy dźwiękach muzyki w tle, potrafi odtwarzać melodie i rytm po jednokrotnym ich usłyszeniu, dźwięki, tony i rytmy mają widoczny efekt na osobę o tym typie inteligencji, lubi ona tworzyć muzykę, słuchać i naśladować ją, ma zdolności językowe, z łatwością rozpoznaje muzyczne instrumenty.

**Inteligencję międzyludzką** – nabywamy pracując z innymi, wchodząc w relacje z nimi. Ten typ inteligencji lubi pracować zespołowo, wchodzić w relacje interpersonalne, ma dużo przyjaciół, wykazuje empatię i głębokie zrozumienie punktu widzenia innych ludzi, często inni przejmują jego pomysły, ma zdolności w rozwiązywaniu konfliktów, mediacjach i znajdowaniu kompromisów wśród ludzi będących w radykalnej opozycji względem siebie.

**Inteligencja wewnętrzna** – to inteligencja introspektywna wykorzystująca zdolność do poszukiwania wewnętrznych emocji i wierzeń oraz prawdziwej duchowości. Osoba o tym typie inteligencji lubi pracę w samotności, czasem jest wstydliva, refleksyjna i skierowana do własnego wnętrza. Typ ten ma wrodzoną mądrość i intuicję, jest wewnętrznie zmotywowany, nie potrzebuje zewnętrznej motywacji, ma silną wolę, zna swoją wartość, ma szeroko rozwinięte horyzonty myślowe. Jest dobrym, roztropnym doradcą.

**Inteligencję naturalistyczną** – charakteryzuje rozpoznanie, docenianie i rozumienie natury. Typ inteligencji kocha rośliny i zwierzęta. lubi spędzać czas na wolnym powietrzu i wszystko co jest związane z naturą. Lubi zbierać okazy fauny i flory, kolekcjonować kamienie, muszle, ma zwierzątko w domu. Osoba ta okazuje szacunek względem wszystkich istot żywych.

## 4.2.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Co to jest osobowość?
2. Jakie znasz koncepcje osobowości?
3. Z jakich składników składa się osobowość?
4. Czym się różni osobowość od temperamentu?
5. Jakie znasz typy temperamentu?
6. Czym jest inteligencja?
7. Jakie znasz rodzaje inteligencji?

## 4.2.3. Ćwiczenia

### Ćwiczenie 1

Przyporządkuj cechy do odpowiedniego typu temperamentu.

<b>Choleryk</b>	<b>Flegmatyk</b>
1.....	1.....
2.....	2.....
3.....	3.....
4.....	4.....
<b>Sangwinik</b>	<b>Melancholik</b>
1.....	1.....
2.....	2.....
3.....	3.....
4.....	4.....

**Cechy:** towarzyskość, impulsywność, pomysłowość, bierność, drażliwość, pesymizm, aktywność, przywódczość, apatyczność, spokój, łagodność, zrównoważenie, ostrożność, żywość, wybuchowość, otwartość, refleksyjność.

Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

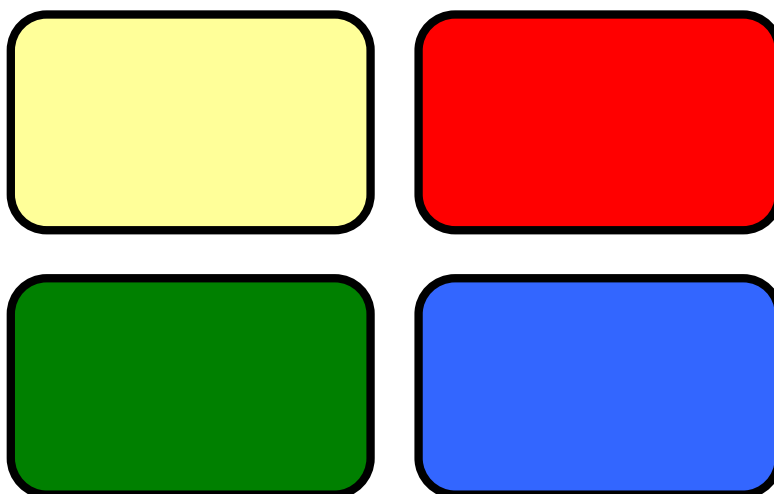
- 1) przeczytać tekst na temat temperamentu zawarty w Materiale nauczania,
- 2) przygotować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) dokonać oceny poprawności wykonania zadania.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- wydrukowany arkusz z cechami i typami temperamentu,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

## Ćwiczenie 2

Spośród poniższych wybierz kolor, który uważasz za najlepiej Ciebie opisujący.



Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać tekst na temat temperamentu zawarty w Materiale nauczania,
- 2) przygotować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) odczytać charakterystykę Twojego temperamentu,
- 4) dokonać oceny poprawności wykonania zadania.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- arkusz z charakterystyką temperamentów (załącznik 1),
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

### Załącznik 1

#### Charakterystyki do ćwiczenia:

Okazuje się, że kolor żółty wybierają zazwyczaj osoby o stwierdzonym temperamencie choleryka, czerwony – sangwinicy, zielony – flegmatycy, a niebieski – melancholicy.

#### **CHOLERYK – żółty**

- osoba taka działa impulsywnie, często kieruje się emocjami;
- jest niecierpliwy, oczekuje szybkich efektów;
- często najpierw działa, później myśli;
- drobne niepowodzenia działają na niego deprymująco i powodują stan rozdrażnienia;
- denerwuje go bezruch;
- spragniony jest nowych, mocnych wrażeń;
- ma doskonały refleks, jest szybki w działaniu i podejmowaniu decyzji;
- uczy się poprzez działanie, w sytuacjach, które są dla niego angażujące;
- nie zwraca uwagi na szczegóły, interesują go główne wątki;
- konieczność odraczania satysfakcji oraz poczucie statyczności wydarzeń powodują u niego frustrację;
- znaczna część sprzedawców reprezentuje ten typ temperamentu.

**SANGWINIK – czerwony**

- jest rzeczowy i racjonalny;
- swoje działania lubi planować i realizować krok po kroku;
- opanowanie i spokój towarzyszą mu nawet w sytuacjach krytycznych;
- nie lubi ujawniać swoich emocji – uważa, że to irracjonalne;
- drażni go nieporządek i brak organizacji;
- lubi przewodzić i ma poczucie, że się do tego nadaje;
- działając w grupie wprowadza strukturę i sensowność podejmowania działań;
- potrafi spostrzegać związki pomiędzy odległymi od siebie rodzajami wiedzy;
- w konfrontacji z brakiem jasności sytuacji oraz pracą w warunkach chaosu i bałaganu odczuwa niepokój, proces uczenia się ulega zahamowaniu;
- znaczna część menadżerów reprezentuje ten typ temperamentu.

**FLEGMATYK – zielony**

- działa powoli, lecz systematycznie, zwykle nigdzie mu się nie spieszy;
- presja czasu i szybkie tempo wydarzeń męczą go i nie pozwalają się skoncentrować;
- jest zapobiegliwy;
- z uwagi na to, że i tak działa powoli, stara się znajdować rozwiązania proste i optymalne, które przynoszą względnie szybki efekt;
- dobrze się sprawdza w realizacji zadań wymagających precyzji i skrupulatności – co prawda potrzebuje czasu, ale niczego nie przeoczy;
- zwykle posiada lingwistyczny typ inteligencji;
- proces uczenia się przebiega u niego wolno ale skutecznie;
- ma potrzebę dogłębnego poznania problemu;
- koncentruje się na szczegółach;
- jeżeli jest popędzany i czuje presję czasu, działa i uczy się mało efektywnie.

**MELANCHOLIK – niebieski**

- najczęściej żyje w świecie własnych emocji i przeżyć;
- ma tendencję do odrywania się od realiów dnia codziennego i buszowania po krainie fantazji i marzeń;
- mniej koncentruje się na faktach, bardziej na intuicji, odczuciach, refleksji;
- lubi stan lekkiej zadumy;
- umiejętność filozofowania pozwala dostrzegać wewnętrzną strukturę złożonych zjawisk, budować modele teoretyczne
- dobrze sprawdza się w zadaniach wymagających myślenia abstrakcyjnego, wnioskowania, umiejętności celnego puentowania sytuacji;
- uczy się poprzez skojarzenia;
- duże znaczenie przywiązuje do klimatu emocjonalnego towarzyszącego przekazywanym informacjom;
- nie trafia do niego suchy przekaz faktów.

**Ćwiczenie 3**

Postaw znaczek przy opisie, który, twoim zdaniem, najbardziej do ciebie pasuje. Każdy znaczek to punkt. Sumę punktów wpisz do odpowiedniej tabeli na końcu listy pytań i na podstawie wyników wykreśl własne koło wielorakiej inteligencji.

**Zestaw pytań:**

1. Czy łatwo przypominasz sobie inteligentne i zabawne zwroty lub godne zapamiętania cytaty i wykorzystujesz je we własnych rozmowach?

2. Czy natychmiast zauważasz, kiedy inni są zdenerwowani lub zaniepokojeni?
3. Czy fascynują cię kwestie naukowe lub filozoficzne, takie jak "Ku czemu zdąża świat?
4. Czy szybko znajdujesz drogę w nowym terenie lub nowym otoczeniu?
5. Czy jesteś uważany za osobę obdarzoną wdziękiem i czy rzadko czujesz, że twoje ruchy są niezdarne?
6. Czy potrafisz czysto śpiewać?
7. Czy czytujesz artykuły dotyczące nauki i techniki?
8. Czy dostrzegasz niewłaściwe słowa i błędy gramatyczne w wypowiedziach innych?
9. Czy zwykle potrafisz wymyślić, jak coś działa i naprawić coś, co się zepsuło, bez proszenia innych o pomoc?
10. Czy łatwo stawiasz się na miejscu innych i rozumiesz motywy ich postępowania
11. Czy przypominasz sobie szczególnie miejsca, w których byłeś oraz trasy, które przemierzyłeś np. podczas wycieczek za miasto?
12. Czy chętnie słuchasz muzyki i masz ulubione melodie, piosenki, muzyków i piosenkarzy?
13. Czy lubisz wypowiadać się poprzez rysowanie, szkicowanie lub malowanie?
14. Czy lubisz tańczyć?
15. Czy masz skłonności do porządkowania rzeczy w domu lub w pracy według pewnych schematów lub kategorii?
16. Czy z łatwością interpretujesz postępowanie innych w kategorii tego, co czują?
17. Czy lubisz opowiadać anegdoty, kawały lub dramatyczne historie?
18. Czy sądzisz, że rozmaite dźwięki, dochodzące z otoczenia mogą zmniejszyć uczucie nudy?
19. Czy znajdujesz podobieństwa lub powiązania pomiędzy ludźmi, których spotykasz po raz pierwszy, a ludźmi, których już znasz?
20. Czy masz silne przeświadczenie czego potrafisz dokonać, a czego nie?
21. Czy lubisz fantazjować i pozwalasz sobie na marzenia?
22. Czy łatwo znajdujesz powiązania między rzeczami pozornie odległymi od siebie?
23. Czy, pobudzony jakimś zdarzeniem, od razu reagujesz/wybuchasz, czy też "bierzesz oddech" i rozważasz przed wyborem reakcji aspekty i okoliczności wydarzenia?
24. Czy uczestniczysz w różnego rodzaju ceremoniach i uroczystościach?
25. Czy lubisz oglądać dzieła architektury, gdy tylko możesz odwiedzasz muzea, interesujesz się historią sztuki?
26. Czy lubisz chwile samotności i rozmowy ze sobą?
27. Czy ubierasz się tak, aby wywrzeć wrażenie na innych?
28. Czy chodzisz na zabawy taneczne?
29. Czy na spotkaniach towarzyskich ludzie chętnie przebywają w twoim towarzystwie? Czują się przy tobie rozluźnieni i dobrze się bawią?
30. Czy pozwalasz sobie na chwile przyjemności, a od czasu do czasu na spełnianie zachcianek?
31. Czy potrafisz słuchać ze zrozumieniem i współczuciem?
32. Wiesz, co ma dla ciebie życiową wartość?
33. Czy w czasie rozmowy posługujesz się wyrazistą i jednoznaczną gestykulacją?
34. Wykazujesz dużą odporność na lżejsze jak i poważne choroby.
35. Czy potrafisz szacować i dokonywać przybliżonych obliczeń?
36. Czy grasz w brydża, w szachy lub inne gry strategiczne?
37. Przywiązujesz dużą wagę do tego, co i ile jesz. Masz własną, ustaloną dietę.
38. Czy, przynajmniej od czasu do czasu inni doświadcniają twojej dobroczynności?
39. W szkole zawsze miałeś dobre oceny z matematyki i fizyki.
40. Dbasz o umięśnienie? Dbasz o elastyczność, gibkość i zręczność ruchów?

41. Czy dajesz sobie radę z matematycznymi i logicznymi łamigłówkami? Rozwiązujesz krzyżówki, rebusy?
42. Czy żyjesz w przyjaźni ze sobą? Uważasz siebie samego za bliską ci osobę?
43. Czy grasz w bilard?
44. Czy swobodnie posługujesz się mapą?
45. Czy, gdy tylko możesz, dużo czytasz?
46. Znasz jakiś język obcy, nauka języków nie sprawiała ci trudności, lubisz uczyć się języków?
47. Znajomi uważają cię za osobą logiczną i racjonalną.
48. Czy lubisz teatr?
49. Czy lubisz układać puzzle?
50. Gdy tylko możesz, z przyjemnością oddajesz się ćwiczeniom fizycznym, nawet "do siódmych potów"
51. Czy grasz na jakimś instrumencie?
52. Czy potrafisz zanucić słyszana melodię?
53. Czy, kiedy mówisz, często używasz analogii, porównań i metafor?
54. Czy w rozmaitych wydarzeniach starasz się określić łańcuch przyczynowo–skutkowy?
55. Czy starasz się robić wszystko po kolei, krok po kroku?
56. Czy piszesz dziennik/pamiętnik? Pisujesz listy?
57. Czy potrafisz zobaczyć sprawy z odmiennej czy nawet przeciwnej perspektywy? Dostrzegasz inne punkty widzenia?
58. Czy potrafisz wiernie powtórzyć usłyszany rytm (np. bębniąc po stole palcami)?
59. Chętnie słuchasz wiadomości? Czytasz relacje prasowe?
60. Czy masz dobre poczucie równowagi?
61. Czy łatwo i szybko radzisz sobie z nowymi pomysłami?
62. Czy lubisz rozmawiać? Czy chętnie wdajesz się w rozmaite dysputy?
63. Czy miewasz wielkie wizje?
64. Czy łatwo opanowywałeś szkolne rymowanki, ułatwiające zapamiętanie reguł lub wzorów?
65. Czy interesujesz się wiedzą o sztuce?
66. Czy napisałeś kiedyś wiersz lub dobry esej?
67. Czytasz nuty?
68. Czy posiadasz uzdolnienia manualne?
69. Czy potrafisz usłyszeć poszczególne instrumenty w złożonych utworach muzycznych?
70. Czy wpadasz czasem na oryginalne pomysły?
71. Czy żywo reagujesz na otaczające cię piękno? Potrafisz się czymś zachwycić?
72. Czy teraz, w ciągu 1–2 min. możesz wymyślić 6 niemożliwych rzeczy? Zrób to.

**Pamiętaj:** Przychodzisz na świat ze wszystkimi rodzajami inteligencji, każdą możesz rozwijać i wyćwiczyć.

<b>Rodzaj inteligencji:</b>	<b>Punkty:</b>
werbalna	1, 8, 17, 45, 46, 47, 48, 56, 62
interpersonalna	2, 10, 16, 19, 24, 27, 28, 29, 31
ciała	5, 14, 34, 37, 40, 50, 60, 65, 69
muzyczna	6, 12, 18, 51, 52, 59, 64, 68, 70
logiczna	7, 15, 35, 36, 41, 39, 54, 55, 64
wizualno – przestrzenna	9, 4, 11, 43, 49, 44, 53, 58, 62
twórcza	13, 21, 22, 25, 66, 71, 57, 61, 63, 65
intrapersonalna	3, 20, 23, 26, 30, 32, 33, 38, 42

## Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

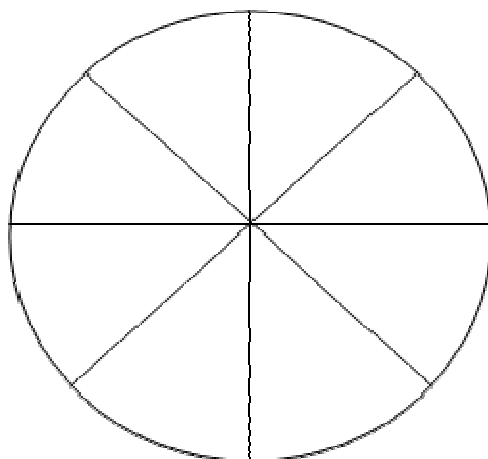
- 1) przeczytać opis dotyczący inteligencji zawarty w Materiale nauczania,
- 2) przygotować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) wypełnić przygotowany zestaw z pytaniami,
- 4) wypełnić swoje koło inteligencji wielorakiej,
- 5) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 6) porównać swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 7) dokonać oceny poprawności wykonania zadania.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- wydrukowany zestaw z pytaniami,
- wydrukowane koło wielorakiej inteligencji,
- rozwiązanie zadanie w formie foliogramu,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

## Załącznik 1

### Koło inteligencji wielorakiej



Rodzaj inteligencji:	Komunikat do ucznia:	Opis:
werbalno –językowa	Kto mówi?	Uczący się lubi więc czytać, pisać pamiętniki, notatki, sprawozdania i streszczenia, Lubi też mówić, prowadzić rozmowy formalne (przemówienia, debaty, prezentacje) i nieformalne (konwersacje, dialogi). Lubi też słuchać wiadomości, muzyki, lubi media. Inaczej: potrzebuje słów, rozmów, pisania, słuchania, czytania, chętnie mailuje, faksuje, potrzebne mu są biuletyny, broszury, gazety, etc.
interpersonalna	Możemy porozmawiać?	Uczeń nie podda się programowi szkoły typowo dydaktycznej i behawiorystycznej, w której nauczyciel podaje kontekst i materiał do opanowania. Potrzebuje modelu

		konstruktywistycznego, aktywnego, w którym sam dochodzi do pojmowania znaczeń. Potrzebuje interakcji z innymi uczniami i nauczycielem. Potrzebuje konwersacji, dzielenia się, sympatii, uwagi i troski, szeptów, śmiechu, wrzawy, tłumy, spotkań, wchodzi chętnie do grup nieformalnych, staje się członkiem klubów.
ciała	Po prostu to zrób!	Uczeń lubi wszelkie roboty ręczne, ruch, wycieczki edukacyjne, zajęcia na powietrzu, wizyty w muzeach, wszystko to, co dostarcza w procesie uczenia się wrażeń zmysłowych. Lubi uczenie odkrywcze. Potrzebuje boiska, sali gimnastycznej i kompleksów sportowych. Chce rzucać, łapać, składać, rozmontowywać, dotykać i formować.
muzyczna	Słyszę to!	Uczeń potrzebuje różnorodnej muzyki, rytmu i tempa., najlepiej w połączeniu z innymi dziedzinami sztuki, jak malarstwo, taniec, drama i teatr.
logiczno – matematyczna	Wyjaśnij to precyzyjnie.	Program nauki powinien być konkretny, oparty o krytyczne myślenie, logikę i wnioskowanie matematyczne (indukcyjne i dedukcyjne). Uczenie się powinno stopniowo prowadzić do świata symboliki matematycznej, muzyki i języka abstrakcji. Ćwiczenia powinny obejmować odróżnianie faktów od fikcji, analizę, porównania, ocenę i logiczne podsumowania. Uczący potrzebuje faktów, list rankingowych, danych liczbowych, dowodów, wniosków i oszacowań
wizualno – przestrzenna	Pokaż mi!	Otoczenie bogate w „oprzyrządowanie artysty”, a więc stale dostępne farby, kredki, mazaki, glina, papier, kleje, piasek, woda, nożyczki, taśma klejąca, komputerowy software, kolorowe drukarki, etc. Uczący się potrzebuje wykresów, ilustracji, rysunków, szkiców i map, puzzli, pracy wyobraźni, wizualizacji, marzeń i filmów.
intrapersonalna	Co to oznacza dla mnie?	Uczeń potrzebuje długofalowych rzeczywistych planów, strategii, lubi refleksyjne oceny, celowe działania, testy samooceny (słabe i mocne strony). Uczy się samotnie, często jest samoukiem. Chętnie medytuje, planuje, pisze wiersze, dzienniki, tworzy, pisze piosenki, scenariusze, komentarze. Łatwo dokonuje introspekcji.



#### 4.2.4. Sprawdzian postępów

**Czy potrafisz:**

	<b>Tak</b>	<b>Nie</b>
1) wyjaśnić termin osobowość?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) określić składniki osobowości?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) scharakteryzować wybrane koncepcje osobowości?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) omówić poszczególne typy temperamentu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) rozróżnić cztery typy temperamentu na podstawie cech?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6) zdefiniować inteligencję?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7) wymienić typy inteligencji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8) rozróżnić i omówić własny typ inteligencji?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 4.3. Proces komunikowania się

### 4.3.1. Materiał nauczania

**Komunikowanie** się to proces psychologiczny, dzięki któremu jednostka przekazuje i otrzymuje informacje w bezpośrednim kontakcie z inną osobą. Słowo „komunikacja” pochodzi od łac. *communicatio*, co oznacza łączność, wymianę, rozmowę. Komunikacja stanowi sposób przekazywania informacji za pomocą ustalonego kodu językowego, który zachodzi nieustannie i odbywa się drogą werbalną i niewerbalną. Komunikacja to również dialog toczący się między dwoma osobami, mający na celu wymianę pewnych informacji, poglądów, za pomocą odpowiednich słów, gestów, mimiki, tak aby treść dialogu była jasna i zrozumiała dla rozmówców i zgodna z ich intencjami.

Komunikat to przekaz, zasób informacji, które są przekazywane drogą komunikacji między rozmówcami. Komunikat to dana treść przekazywana odbiorcy przez nadawcę, wyrażona werbalnie i niewerbalnie. Rozszerzenie komunikatu następuje poprzez:

- pytania otwarte – dające rozmówcy szansę na większą swobodę wypowiedzi,
- pytania zamknięte – nie dające wyboru, są one decyzyjne, można wybrać tylko dwie alternatywy: „tak” lub „nie”. Pytania te ograniczają swobodę wypowiedzi rozmówcy oraz dostarczają mniej informacji.

Istnieją trzy podstawowe poziomy komunikacji:

1. **Fatyczny:** swobodna rozmowa na nieistotne tematy. Jest to bezpieczne, wolne od emocji komunikowanie się, podczas którego nie rozmawia się o poglądach ani wartościach. Występuje z reguły wtedy, gdy ludzie spotykają się ze sobą po raz pierwszy lub nie znają się zbyt dobrze. Poruszane wówczas tematy dotyczyć mogą np. pogody, wiadomości czy sportu.
2. **Instrumentalny:** polega na przekazywaniu informacji i/lub instrukcji w sposób bezpośredni, wolny od emocji. Taka komunikacja ma na celu wywołanie konkretnego zachowania u odbiorcy komunikatu, np. rozmowa u fryzjera: "proszę ogolić mnie na jeża".
3. **Afektywny** – ujawnianie wartości i poglądów, emocji, zaangażowanie w rozmowę. Na tym poziomie ujawniają się bardziej osobiste cechy rozmówcy, np. "uważam, że należy ostrzej karać kierowców prowadzących po pijanemu", "nigdy mnie nie słuchasz".

Do aktu komunikacji dojdzie jedynie wtedy, gdy spełnione zostaną następujące warunki:

- informacja zostanie przekazana w języku zrozumiałym dla obu komunikujących się stron,
- zaistnieje skuteczny nośnik tej informacji,
- przekaz pozostanie czysty od zniekształceń przez czynniki zewnętrzne (tzw. szum),
- przekaz spotka się z odbiorem,
- informacja w założeniu będzie przeznaczona dla danego odbiorcy.

Jednak, aby można było mówić o istnieniu komunikacji muszą istnieć 3 ogniwa:

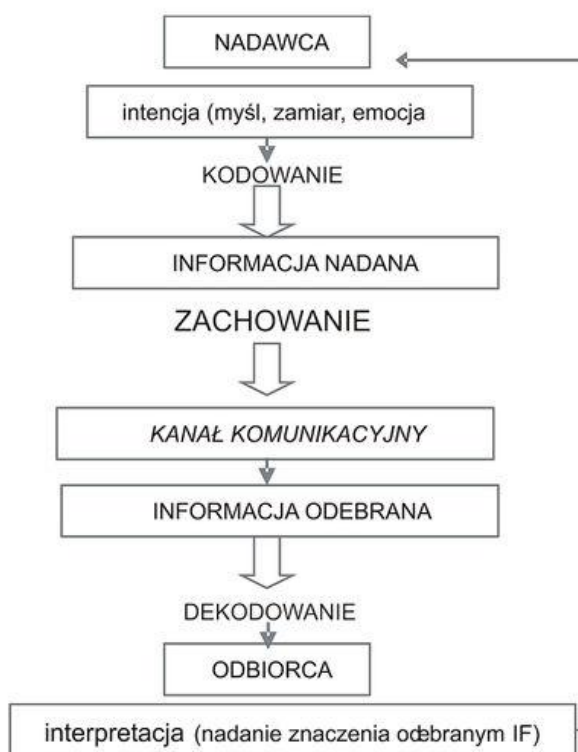
- 1) nadawca, czyli osoba, która przesyła określoną informację,
- 2) odbiorca, czyli osoba, do której określoną informację kierujemy;
- 3) kod, czyli sposób przekazu tej informacji – obraz, gest, słowo.

Wiele nieporozumień w relacjach interpersonalnych jest wynikiem złej komunikacji. Niewłaściwe odczytanie intencji z jednej strony, zawołowane oczekiwania z drugiej to trudności, których doświadcza niemal każdy z nas w codziennych rozmowach.

O efektywnej komunikacji można mówić wówczas, kiedy treść wypowiedzi jest rozumiana zgodnie z intencjami nadawcy przekazu. Stąd też wynikają różne rodzaje (style) komunikatów:

1. Komunikaty krytyczne – mające na celu wzbudzenie poczucia winy, przekazanie komuś, uwag na temat jego zachowania, postępowania.
2. Komunikaty strukturalne – dają przepis na postępowanie, pouczają jak ktoś powinien się zachować, co zrobić.
3. Komunikaty opiekuńcze – przekazujący komunikat włącza się w rozwiązanie problemu, udziela pomocy, wyręcza, przejmuje inicjatywę.
4. Komunikaty wspierające – komunikaty te są bardzo wartościowe, ponieważ dają przestrzeń drugiej osobie, traktując ją jako pełnowartościową jednostkę, która jest w stanie rozwiązać problem samodzielnie. Komunikaty te składają się z trzech elementów:
  - odzwierciedlenia uczuć drugiej osoby;
  - wyrażenia przekonania, że osoba do której mówimy podejmuje słuszną decyzję, samodzielnie znajdzie rozwiązanie dla danego problemu;
  - zadeklarowania swojej gotowości do udzielenie wsparcia w momencie, gdy dana osoba będzie tego potrzebowała.

Proces komunikacji przebiega według następującego modelu:



Rys. 4. Model komunikacji dwustronnej [30]

W celu pełniejszego poznania istoty komunikacji należy zastanowić się nad procesami i mechanizmami, które leżą u podłoża każdej rozmowy. Podstawowa sekwencja:

**Myśl** – na wstępie w umyśle nadawcy pojawia się określona myśl.

**Kodowanie** – następuje w momencie przekształcenia treści pisanej na wiele gestów i symboli. Proces ten jest konieczny, gdyż komunikat przekazuje często jedna osoba, która stara się być zrozumiana dobrze przez swoich słuchaczy.

**Odkodowanie** – następuje w momencie przekształcenia komunikatu przez słuchacza, który stara się go zrozumieć. Odbywa się ono w dwu etapach: w pierwszym odbiorca otrzymuje komunikat w drugim zaczyna go przetwarzać. Wpływ na to ma własna ocena użytych symboli oraz doświadczenie /ludzie słyszą to, co chcą usłyszeć.

**Sprzężenie zwrotne** – jest to odwrócenie komunikacji, w którym to wyrażamy reakcję na komunikat nadawcy.

W procesie odkodowywania przekazu doniosłą rolę odgrywa zarówno sama jej treść jak również jej kontekst. Na treść wypowiedzi składają się poszczególne słowa. Przy wykorzystaniu określonych reguł gramatycznych łączy się je w semantyczne frazy. Poszczególne osoby w sobie właściwy sposób posługują się językiem, budują wypowiedzi oraz dokonują ich interpretacji. w komunikacji bardzo często mamy do czynienia z przeszkodami bądź zakłóceniami. Przeszkody i zakłócenia w komunikacji to:

- szum,
- hałas,
- różnice językowe, inne są bardziej ukryte.

Różnice w postrzeganiu, stany emocjonalne, takie jak: gniew, lęk, zakłopotanie, zazdrość, nieufność oraz niezgodność w przekazywaniu sygnałów werbalnych i niewerbalnych. Stany psychiczne człowieka pojawiają się po stronie nadawcy, jak i odbiorcy. Rozpoznawanie pozwala zastosować techniki radzenia sobie z różnymi barierami komunikacyjnymi i nabyć umiejętności ich praktycznego stosowania. Na różnice w postrzeganiu składa się cały indywidualny bagaż doświadczeń każdego człowieka. Różnice poglądów, uznawanych wartości, pełnionych ról, powodują niekiedy zupełnie odmienne rozumienie komunikatu przez dwie osoby. Aby tego typu trudności przezwyciężyć należy poznawać innych, ich doświadczenia, poglądy, a także wczuwać się w ich sytuację. Parafrazowanie, dopytywanie może wyjaśnić wszystkie wątpliwości. Nieufność wymaga dłuższych zabiegów. Wiarygodność i zaufanie osiąga się na ogół w długofalowym procesie, poprzez uczciwość, sprawiedliwość, dobrą wolę nauczyciela. Na początku musi być poznanie uczniów, empatyczne wczuwanie się w ich przeżycia i stany emocjonalne oraz dążenie do ich zrozumienia. Gesty, postawa, wyraz twarzy i ciała tzw. "mowa ciała" powinny być zgodne z komunikatem słownym. Warto też, analizując komunikaty innych osób, wyciągać wnioski i stosować je w odniesieniu do siebie.

Aby eliminować zakłócenia w komunikowaniu się w szkole, należy:

- starać się mówić zawsze właściwym tonem głosu, o ile to możliwe tłumiąc nieodpowiednie emocje,
- mówić bardzo zrozumiale,
- utrzymywać równe tempo mówienia, nie za szybko, niezbyt wolno,
- nie mówić w sposób monotony, akcentować ważne punkty, unikać podnoszenia głosu na końcu zdania,
- zwracać uwagę na gesty, mimikę twarzy, pozycję ciała, aby w ten sposób wzbudzić pozytywne odczucia.

Według specjalistów zajmujących się badaniami na temat komunikacji interpersonalnej poszczególne kanały przekazu informacji mają zróżnicowany wpływ na kształtowanie ogólnej oceny wypowiedzi. Tak więc treść wyrażona poprzez:

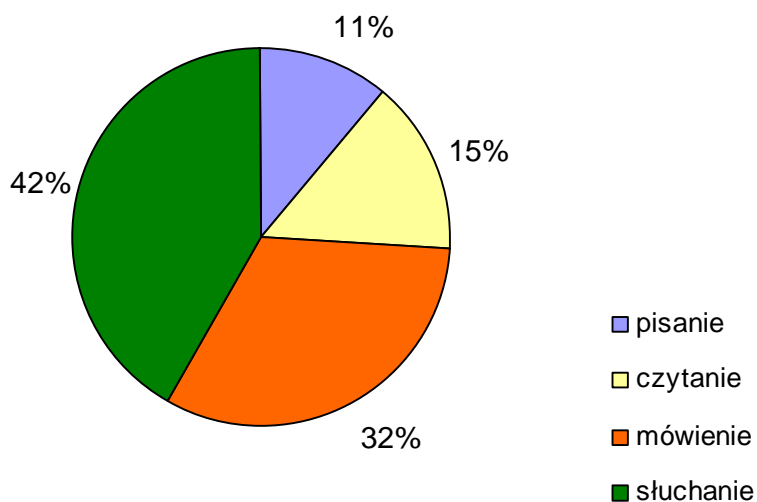
- słowa wpływa jedynie w 7%,
- przekaz zawarty w tonie głosu decyduje w 38%,
- przekaz zawarty w mimice twarzy decyduje w 55%.

Proces komunikacji interpersonalnej może odbywać się w formie:

- komunikacji werbalnej (słownej),
- komunikacji niewerbalnej (bezsłownej).

**Komunikacja werbalna** to komunikacja oparta na słowie. Sprowadza się ona do tego, iż przekazując komunikaty używamy słów. Rozmawiając z drugą osobą – używamy słów. Czytając książkę – odbieramy komunikaty autora przekazane nam za pomocą słów. Pisząc list lub wypracowanie przekazujemy komunikaty za pomocą słów.

Porozumiewanie się, komunikowanie z innymi, zajmuje każdego dnia ogromną ilość czasu. Około 70% czasu, jaki zostaje poświęcony na różnego rodzaju aktywności, pochłania nam porozumiewanie się, przy czym 11% przypada na pisanie, 15% na czytanie, 32% na mówienie a aż 42% na słuchanie.



Rys. 5. Rozkład procentowy form aktywności w komunikacji werbalnej.

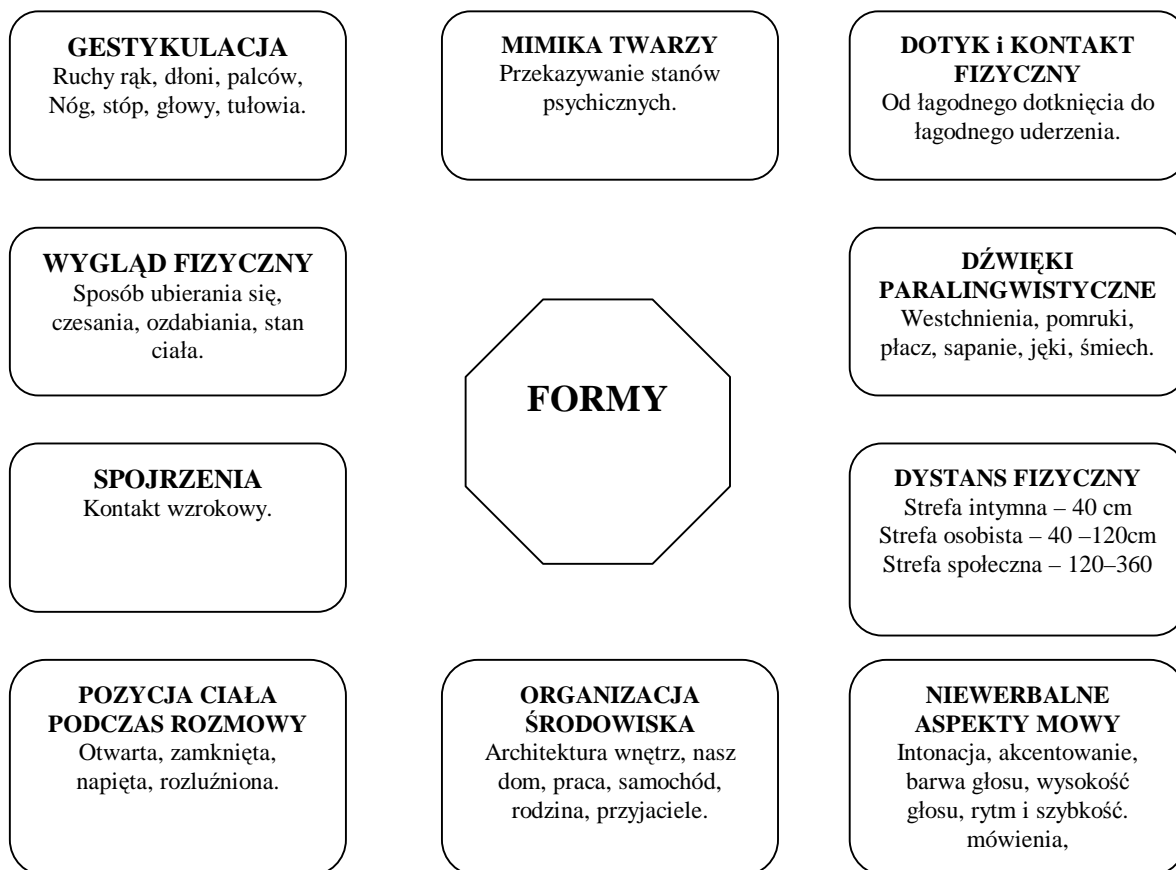
Umiejętne komunikowanie się, czyli zarówno mówienie, słuchanie, pisanie i czytanie często stają się determinantem sukcesu człowieka zarówno w szkole, jak i w życiu zawodowym oraz społecznym. Sprawne komunikowanie się jest w wielu środowiskach zawodowych uznawane za jedną z ważniejszych umiejętności, jakich oczekuje się od pracowników na różnych stanowiskach. Poprzez komunikację zdobywamy nowe informacje, sprawniej posługujemy się językiem ojczystym oraz językami obcymi, posiadamy większą wiedzę o sobie samym i innych ludziach.

**Komunikacja niewerbalna**, zwana jest często „mową ciała”, „językiem ciała”, „komunikacją pozasłowną”. W procesie komunikowania się nie używa się jedynie słów, co zostało opisane powyżej. Ogromną część komunikatu, bo aż 55% przekazywana jest za pomocą gestów, zachowań, mimiki, postaw, czyli „mowy bez słów”.

Mowa ciała jest o wiele starsza od przekazu werbalnego. Opiera się przeważnie na zachowaniach instynktownych. Trudno bowiem sterować instynktami, dlatego też znaczną część sygnałów wysyła się nieświadomie. Świadome wysyłanie takich sygnałów jest możliwe, ale stosunkowo trudne. Uczą się tego politycy, aktorzy. Osoby te zdają sobie sprawę, że słowo wzmocnione odpowiednią intonacją czy gestem nabiera ogromnej siły.

Warto pamiętać iż słowa muszą współgrać z mową ciała, jeśli zależy nam być wiarygodnymi. Należy pamiętać że:

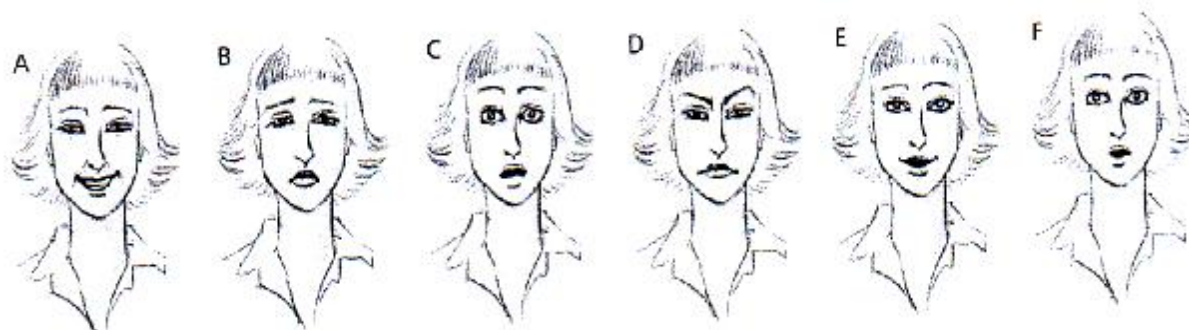
- niektóre nasze ruchy i gesty są określone kulturowo,
- nie wolno interpretować danego gestu w oderwaniu od innych gestów, ponieważ sztuka odczytywania mowy ciała to spostrzeganie całego zespołu gestów a nie jednego oderwanego od reszty,
- wszystkie sygnały mowy ciała trzeba rozpatrywać w kontekście, w jakim się pojawiają.



**Rys. 6.** Podstawowe formy komunikacji niewerbalnej [23, s. 51]

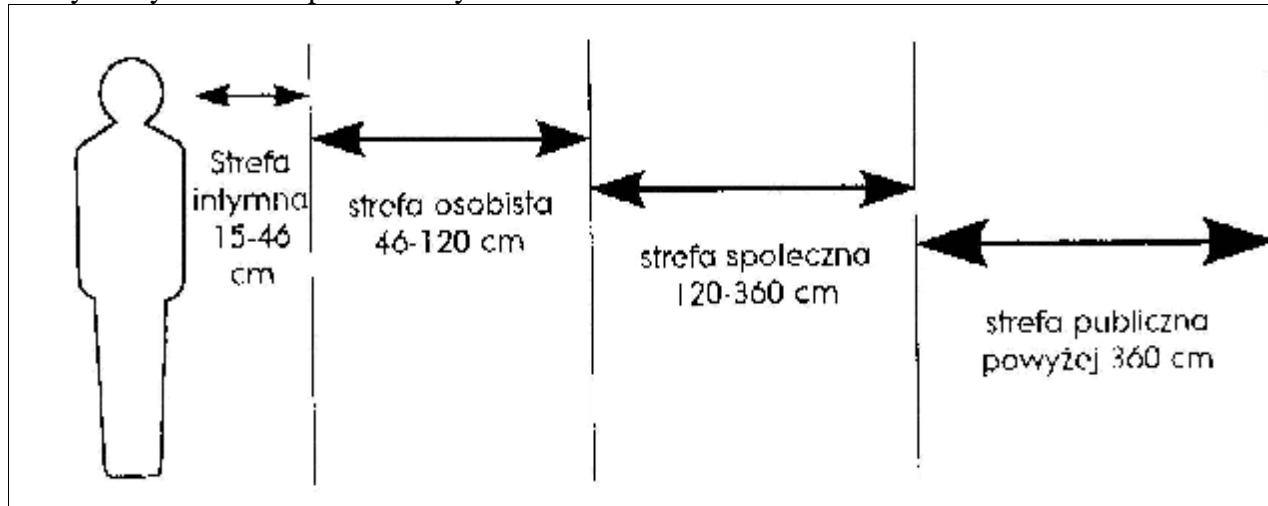
Wyodrębniono cztery podstawowe rodzaje ekspresji niewerbalnej: mimika, proksemika, kinezytyka, parajęzyk.

Mimika twarzy to ruchy mięśni twarzy, wyrażające myśli, emocje, przeżycia, nastroje, a także postawy wobec innych ludzi oraz bieżące komentarze do toczącej się komunikacji. Mimika stanowi źródło informacji na temat stanów emocjonalnych i postaw, takich jak sympatia czy wrogość. Istnieje sześć głównych rodzajów mimiki odpowiadających następującym emocjom: szczęście, zdziwienie, strach, smutek, gniew, pogarda. Główną rolę odgrywają tu oczy, usta i brwi. Podczas rozmowy 43% uwagi rozmówców skupia się na oczach. Twarz może wyrażać różne emocje.



**Rys. 7.** Emocje wyrażane za pomocą mimiki twarzy: a– radość, b – smutek, c – strach, d – gniew, e – podziw, f – zdziwienie [7, s. 31]

Proksemika dostarcza informacji o partnerach interakcji na podstawie przestrzennej odległości między nimi, sposobu strukturyzowania i wykorzystania mikroprzestrzeni. Zachowania proksemiczne pozostają pod wpływem dwóch sprzecznych potrzeb: afiliacji i prywatności. Zachowania przestrzenne wytyczają strefę, którą człowiek uważa za własne terytorium. Polega to na wyznaczeniu dystansu w kontaktach międzyludzkich. Zależą od zwyczajów panujących w społeczeństwie. Dystans między rozmówcami zależy także od ich pozycji społecznej i tym jest większy im różnice w hierarchii społecznej są znaczne. Istnieje cztery strefy zachowań przestrzennych:



Rys. 8. Rozmiary stref [19, s. 22]

Kinezytyka analizuje postawy ciała, gesty i inne ruchy ciała. Jeden z podstawowych aksjomatów komunikowania brzmi, iż jest to zjawisko nieuchronne. Można przestać mówić w sensie wokalnym ale nie można w ogóle wstrzymać emitowania informacji – intencjonalnie lub nieintencjonalnie ciało stale wysyła sygnały poprzez postawę, pochylenie, rozluźnienie, napięcie, gesty. Również kontakt dotykowy ma szczególnie ważną rolę w kształtowaniu więzi emocjonalnych. Może wyrażać sympatię, życzliwość czy współczucie a czasem dominację, gdy ktoś protekcjonalnie poklepuje nas po ramieniu.

Jednakże najczęściej stosowaną formą komunikacji niewerbalnej są gesty. Ruchy głową, rękami i całym ciałem służą nie tylko wzmocnieniu przekazu słownego, lecz zazwyczaj zawierają informacje. Gesty umowne, oparte są na ustalonym kodzie bądź zwyczaju. Należą do nich m.in.: konwencjonalne sposoby witania się i żegnania (uścisk dłoni, machanie dłońmi), oddawanie honorów w wojsku (salutowanie), gesty religijne (znak krzyża), oraz obraźliwe (słynny „gest Kozakiewicza”).



Rys. 9. Przejmowanie kontroli [19, s.35]



Rys. 10. Oddawanie kontroli [19, s.35]



Rys. 11. Oddawanie szacunku i zrozumienia [19, s.35]



Rys. 12. Otwarte ciało i otwarta postawa [19, s. 76]



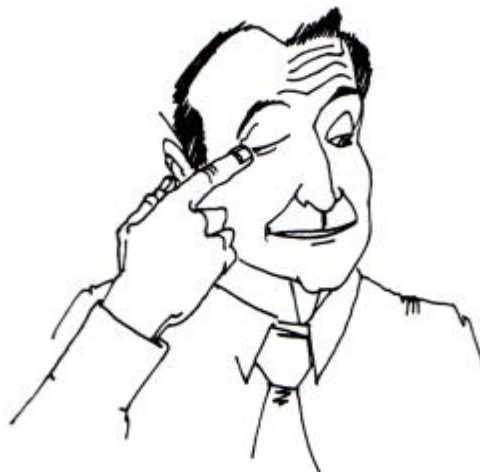
Rys. 13. Zamknięte ciało i zamknięta postawa [19, s. 76]

Także sposób siedzenia i stania, ułożenie głowy, tułowia i kończyn zdradzają emocje. Nogi ściśle przylegające do siebie, ręce przyciśnięte do tułowia, zaciśnięte dłonie, nieruchoma głowa najczęściej ukazują napięcie nerwowe. Niepokój wyraża się zazwyczaj nadmierną ruchliwością, częstymi zmianami ułożenia ciała (chodzenie, siadanie, wstawanie), kręceniem głową, poruszaniem stopami i dłońmi. Postawa ciała wskazuje także na charakter wzajemnych relacji między rozmówcami. Zachętą jest sygnalizowanie otwartości, pozytywnego nastawienia, które wyraża się w pochyleniu ciała wobec rozmówcy. Swobodnie ułożone ręce i nogi mogą świadczyć o rozluźnieniu, co ułatwia komunikację. Wrażenie braku kontaktu może odnieść rozmówca, którego partner jest odchylny do tyłu a ręce ma splecione na wysokości klatki piersiowej (postawa zamknięta). Rozluźnienie może wyrażać także dominację jednego z rozmówców zwłaszcza, gdy drugi wskazuje na napięcie emocjonalne. Jeśli zaś obydwaj rozmówcy prezentują pozycję bezpośrednią i rozluźnioną w podobnym stopniu, oznacza to iż jest to układ partnerski i stwarza przyjazną atmosferę do konwersacji.





**Rys.14.** Zespól otwartych gestów [19, s.149]



**Rys.15.** Zespól oszustwa [19, s.149]



**Rys.16.** Wyrażna niekonsekwencja gestów [19, s.149]



**Rys.17.** Wyrażna dezaprobata [19, s.149]



**Rys.18.** Ewidentne poczucie dominacji, zwierzchności i posiadania terytorium [19, s.151]

Postawa ma także wymiar kulturowy. Stojąc, wyraża się szacunek, sygnalizuje gotowość do podjęcia zadania, chęć szybkiego załatwienia sprawy. Natomiast postawa siedząca może świadczyć o stosunkach partnerskich. Klęcząc, można wyrazić szacunek, uległość i pokorę.



**Rys.19.** Mężczyźni po lewej i prawej tworzą formację zamkniętą. Mężczyzna w środku okazuje swoje zwierzchnictwo i sarkazm [19, s.156]



**Rys.20.** Mężczyźni po lewej stosuje gamę gestów otwartych. Kobieta przyjęła pozycję defensywną i wrogą. Mężczyzna w środku jest negatywnie nastawiony do mężczyzny, przejawia zwierzchnictwo, chęć współzawodnictwa lub gotowości do kłótni. [19, s.159]

Poniżej zamieszczono tabelę zachowań niewerbalnych w zależności od nastawienia do rozmówcy.

**Tabela 3.** Rodzaje zachowań niewerbalnych przy różnych nastawieniach

<b>Nastawienie przyjazne</b>	<b>Nastawienie nieprzyjazne</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– patrzy w oczy rozmówcy</li> <li>– kiwa głową aprobująco</li> <li>– uśmiecha się</li> <li>– trzyma dłonie otwarte</li> <li>– rzadko dotyka głowy</li> <li>– zbliża się do rozmówcy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– unika wymiany spojrzeń</li> <li>– pochyla, odwraca głowę</li> <li>– mimika uboga, zła</li> <li>– mocno ściska dłonie</li> <li>– pociera często nos, głowę</li> <li>– odsuwa się od rozmówcy</li> </ul>
<b>Zachowanie osoby pewnej siebie</b>	<b>Zachowania osoby lękliwej</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– oczy naturalnie otwarte</li> <li>– trzyma ramiona luźno, swobodnie</li> <li>– odsłania sylwetkę, twarz</li> <li>– siedzi pewnie, spokojnie</li> <li>– trzyma nogi spokojnie, wygodnie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– często przymyka oczy</li> <li>– nerwowo rusza rękami</li> <li>– zasłania często usta</li> <li>– wierci się na krześle</li> <li>– nerwowo kiwa głową</li> </ul>
<b>Nastawienie zdecydowanie bez wrogości</b>	<b>Nastawienie wrogie, agresywne</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– spogląda na rozmówcę około 75% czasu</li> <li>– wyraz zdecydowania, pewności</li> <li>– gestykułuje dłońmi</li> <li>– lekko odwraca głowę w bok</li> <li>– lekko napina ciało, gdy zaczyna mówić</li> <li>– trzyma dłonie otwarte</li> <li>– patrzy prosto w oczy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– uśmiecha się z politowaniem</li> <li>– nieprzyjemny wyraz twarzy</li> <li>– grozi palcem wskazującym</li> <li>– podnosi brwi z niesmakiem</li> <li>– wstaje by unieść się nad rozmówcę</li> <li>– ściska dłonie w pięści</li> <li>– patrzy ponad głowę rozmówcy</li> </ul>

Parajęzyk jest kolejnym systemem komunikacji niewerbalnej. Źródłem informacji są cechy głosu: wysokość, natężenie, tempo mówienia, wahania i inne zakłócenia płynności mowy.

### 4.3.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Na czym polega proces komunikowania się?
2. Jakie znasz poziomy komunikacji interpersonalnej?
3. Jakie warunki muszą być spełnione aby doszło do aktu komunikacji?
4. Jakie znasz rodzaje komunikatów?
5. Jaki przebieg ma proces komunikacji?
6. Jaka jest różnica pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną
7. Jakie znasz formy komunikatów niewerbalnych?
8. Jakie znasz rodzaje ekspresji niewerbalnej

### 4.3.3. Ćwiczenia

#### Ćwiczenie 1

Dobierzcie się w zespoły dwuosobowe. Jedna osoba z ożywieniem opowiada o przeżyciach z wakacji lub o swojej randce, druga zaś nie śledzi rozmowy, nie okazuje zainteresowania, tylko przy pierwszej nadarzającej się okazji mówi o rzeczach dla niej ważnych i zajmujących.

### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać informacje dotyczące aktu komunikacyjnego, komunikacji werbalnej i niewerbalnej zawarte w Materiale nauczania,
- 2) dobrać kolegę/koleżankę do wykonania ćwiczenia,
- 3) przygotować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 4) przygotować scenki: opowiedzieć interesujące wydarzenie z własnego życia, następnie zamienić się rolami z partnerem,
- 5) określić znaczenie dialogu w kontaktach międzyludzkich,
- 6) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 7) wyjaśnić odczucia jakie towarzyszyły przy odgrywaniu scenek na forum grupy,
- 8) porównać swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 9) wskazać obszary własnych zachowań wymagających poprawy i doskonalenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- propozycje tematów do rozmów,
- przybory do pisania, arkusz papieru,
- literatura z rozdziału 6.

### Ćwiczenie 2

Twoim zadaniem będzie przekazanie kolegom z grupy kilku komunikatów, ale przy ograniczonym zakresie przekazywania sygnałów niewerbalnych. Tematy komunikatów i ograniczenia w ich przekazie przedstawia poniższa tabela.

Lp.	Temat komunikatu (wypowiedzi)	Ograniczenia w przekazie niewerbalnym
1.	Jak samodzielnie usunąłem usterkę przy moim rowerze.	Opowiadający powinien trzymać ręce złączone z tyłu.
2.	Jak nauczyłem się jeździć na rowerze lub jak nauczyłem się pływać.	Opowiadający powinien stać nieruchomo.
3.	Moje pasje i hobby.	„Kamienna twarz”.
4.	Moja pierwsza miłość lub mój najlepszy przyjaciel.	Jednostajny, monotony przekaz słowny.

### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:


- 1) przeczytać treści dotyczące komunikacji niewerbalnej i przypomnieć sobie treści z zakresu komunikacji werbalnej zawarte w Materiale nauczania,
- 2) przygotować się do prezentacji poszczególnych komunikatów,
- 3) udzielić odpowiedzi na poniższe pytania:
  - czy łatwo było Ci znosić narzucone ograniczenia w przekazie niewerbalnym?
  - czy Twoi koledzy zauważyli nieświadome (instynktowne) stosowanie przez Ciebie zakazanych sygnałów?
  - czy mieli wrażenie, że Twój przekaz nie jest pełny? Czy byłeś dla nich wiarygodny?

Wyposażenie stanowiska pracy:

- rzutnik do folii,
- tabela do wyświetlenia na rzutniku,
- literatura z rozdziału 6.

### Ćwiczenie 3

Na zamieszczonym rysunku zapisz różne możliwości przekazywania informacji w sposób niewerbalny.

1.....		7.....
2. .....		8.....
3.....		9.....
4.....		10.....
5.....		11.....
6.....		12.....

Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać treści dotyczące komunikacji niewerbalnej zawarte w Materiale nauczania,
- 2) wypełnić zamieszczony powyżej rysunek,
- 3) ocenić wagę komunikatu przekazywanego drogą niewerbalną,
- 4) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 5) wyjaśnić wątpliwości, które nasuwały się podczas wypełniania rysunku,
- 6) skonfrontować swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 7) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

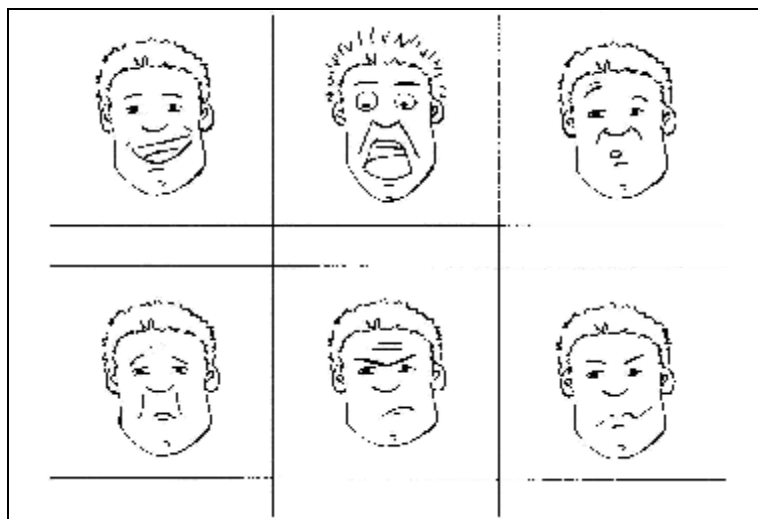
Wyposażenie stanowiska pracy:

- kopia rysunku do wypełnienia,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

### Ćwiczenie 4

Uzupełnij tabelę. Korzystając z zamieszczonej listy, wpisz w odpowiednie miejsca emocje, jakie wyrażają twarze przedstawione na rysunkach.

**Emocje:** gniew, zdziwienie, strach, irytacja, radość, smutek.



#### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeanalizować treści dotyczące komunikacji niewerbalnej, zwłaszcza mimiki zawarte w Materiale nauczania,
- 2) wypełnić zamieszczony powyżej rysunek,
- 3) skonfrontować swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 4) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- kopia rysunku do wypełnienia,
- przybory do pisania,
- literatura z rozdziału 6.

#### 4.3.4. Sprawdzian postępów

**Czy potrafisz:**

	<b>Tak</b>	<b>Nie</b>
1) zdefiniować pojęcie procesu komunikowania się?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) rozróżnić pytania zamknięte i otwarte?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) określić poziomy komunikacji interpersonalnej?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) wyjaśnić rodzaje komunikatów?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) zdefiniować komunikację werbalną?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6) zdefiniować komunikację niewerbalną?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7) wymienić podstawowe formy komunikacji niewerbalnej?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8) rozróżnić cztery podstawowe rodzaje ekspresji niewerbalnej?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9) określić emocje patrząc na twarz rozmówcy?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10) wyjaśnić sfery zachowań przestrzennych?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11) odczytać komunikaty z postawy ciała?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12) wykorzystać praktycznie wiedzę z komunikacji niewerbalnej w rozmowach z ludźmi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13) odczytać rozbieżność pomiędzy tym co nasz rozmówca mówi a tym co myśli?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14) wnioskować o nastawieniu człowieka tylko go obserwując?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 4.4. Stres

### 4.4.1. Materiał nauczania

**Stres** to wszelka siła, która zastosowana wobec organizmu wywołuje istotną jego zmianę, zazwyczaj z konotacją, że jest to zniekształcenie lub wypaczenie.

Termin ten stosuje się w odniesieniu do sił i nacisków zarówno fizycznych, psychicznych i społecznych. Trzeba zwrócić uwagę na to, że takie pojmowanie stresu oznacza przyczynę – stres poprzedza tu pewien skutek.[26, s. 628]

Stres jest niespecyficzną reakcją organizmu na wszelkie stawiane mu wymagania. Wszyscy doznają stresu, czy to pracownicy firmy będący pod naciskiem wymagającego szefa, czy sportowcy rywalizując, dążą do uzyskania najlepszych wyników, człowiek, któremu umiera ktoś bliski doznaje również stresu. Przyczyny stresu są liczne i zróżnicowane, mogą być przyjemne (jak np. pocałunek) lub nieprzyjemne (jak np. utrata pracy). Wszystkie jednak wymagają zmiany przystosowania, czyli readaptacji.

Wbrew popularnym opiniom, stres nie jest jakąś straszną sytuacją, której należy unikać. Należy to raczej traktować jako proces wywoływany nieustannie przez całe życie danego człowieka. Bez względu na to kim będziesz, czym będziesz się zajmował – będziesz stawał wobec wymagań, aby wykonywać niezbędne działania lub przystosowywać się do zmiennych sytuacji i uwarunkowań. Zamiast unikać stresu, należy raczej poznać jego przyczyny i nauczyć się w jaki sposób można sobie z nim najlepiej radzić.

Stres jest reakcją organizmu na sytuację stresową, czyli na działanie takich czynników (stresorów), które wywołują nadmierne obciążenie systemu samoregulacji psychologicznej i wzbudzają stan napięcia emocjonalnego. Nie wszystkie zadania czy wymagania stawiane jednostce są stresami. Realizacja zadań bądź wymagań staje się sytuacją stresową, gdy zachodzą dodatkowe okoliczności, jak choćby realizacja zadania pod presją czasu lub kary, lub też gdy zadanie jest nowe i dość złożone.

Najbardziej liczną grupę źródeł stresorów stanowią stresory społeczne. Przyczyną stresu może być niekorzystna sytuacja rodzinna. Konflikty, w rodzinie, problemy finansowe oraz choroba bliskiej osoby należą do bardzo silnych stresorów. We współczesnym świecie wiele stresorów związanych jest z pracą zawodową, a zwłaszcza z niebezpieczeństwem jej utraty, prowadzeniem działalności gospodarczej, niestabilną sytuacją na rynku pracy, duży procent bezrobocia i trudny start dla młodego pokolenia. Przyczyną stresu może być także stan zdrowia. Utrata sprawności fizycznej i psychicznej jest silnym stresorem zwłaszcza dla osób, które wcześniej nie chorowały. Tzw. „duszenie w sobie” problemu stanowi poważne źródło stresu, który nie mając ujścia na zewnątrz zatruwa całego człowieka w sferze psychomotorycznej. Dlatego też bez względu na rodzaj stresu – warto i należy nauczyć się z nim radzić.

Do oznak stresu należą:

- a) w sferze fizjologii: bladość, pocenie się, przyspieszone bicie serca, napięcie mięśni, dyszenie, zmiany ciśnienia krwi, odpływ krwi do mięśni, suchość w ustach i gardle, częste oddawanie moczu, ból pleców i szyi, zaburzenia menstruacji u kobiet, niestrawność, bóle głowy, bezsenność, częste przeziębienia;
- b) w sferze myślenia: luki w pamięci, zapominanie, niemożność skoncentrowania się, ogólny brak zainteresowań, obsesyjne trzymanie się pewnych myśli;
- c) w sferze emocji: lęk, rozdrażnienie, depresja, zamykanie się w sobie, nerwowość, złość, zakłopotanie;

- d) w sferze zachowań: trudności z mówieniem, impulsywność, drżenie, tiki nerwowe, wysoki nerwowy śmiech, zgrzytanie zębami, częste uleganie wypadkom, intensywne palenie papierosów, picie dużych ilości alkoholu, nadużywanie leków, zmiany w odżywianiu, nerwowe zachowania;
- e) w sferze filozofii życiowej: bezradność, kwestionowanie wartości, bezosobowe podejście do wykonywanych zadań.

W zależności od poziomu utrzymującego się stresu i czasu jego trwania można wyszczególnić skutki stresu.

**Tabela 4.** Skutki różnego poziomu stresu.

Skutki zbyt wysokiego poziomu stresu:	Skutki zbyt niskiego poziomu stresu:	Skutki optymalnego poziomu stresu:
1. ogólne fizyczne napięcie ciała, które może objawiać się podwyższonym ciśnieniem krwi, niestrawnością, burczeniem w brzuchu, suchością w ustach, wzmożonym poceniem się, dreszczami, uczuciem słabości; 2. zaburzenia koordynacji; 3. zwolniony refleks; 4. lęki i zamęt w głowie; 5. niemożność skoncentrowania się i normalnego myślenia.	1. poczucie znużenia i beużyteczności; 2. brak zainteresowania, zaangażowania, odpływ energii; 3. depresja; 4. przekonanie, że wszystko jest bez sensu; 5. urastanie prostych prac do ogromnych zadań.	1. odprężenie fizyczne i jednoczesny przypływ energii; 2. świadomość dobrej formy i sprawnego funkcjonowania; 3. wyostrożona uwaga i wiara w siebie; 4. szybki refleks; 5. zainteresowanie, zaangażowanie, łatwość realizacji celów.

Do skutecznych technik antystresowych należy:

1. Zmiana formy aktywności. Jeżeli przyczyną stresu jest praca umysłowa, należy zamienić ją na wysiłek fizyczny (sprzątanie mieszkania, pranie ręczne, sport, taniec) i odwrotnie (czytanie książek, słuchanie muzyki).
2. Słuchanie ulubionej muzyki, najlepiej cichej i spokojnej. Szczególne walory relaksacyjne ma muzyka klasyczna: Vivaldiego, Mozarta, Chopina (muzykoterapia).
3. Odpowiednie zaplanowanie działań, aby uniknąć stresu związanego z ciągłym brakiem czasu.
4. Dotlenienie organizmu, czyli spacer na świeżym powietrzu lub głębokie oddychanie przy otwartym oknie mogą zlikwidować napięcie związane ze stresem.
5. Otaczanie się przyjemnymi zapachami (aromaterapia).
6. Wykorzystanie wody. Również zwykła woda może działać kojąco na nerwy. Stresu można też wyzbyć się na pływalni lub pod prysznicem (hydroterapia). Kąpiel w połączeniu z aromaterapią (z dodatkiem olejków: cedrowego, goździkowego, eukaliptusowego) działa również odprężająco.
7. Śmiech. Zabawna książka, komedia, wesołe towarzystwo mogą być skutecznym lekarstwem na stres i frustrację.



8. Odpowiednia dieta. Węglowodany ułatwiają uwalnianie się w organizmie serotoniny działającej kojąco na układ nerwowy. Dlatego po stresującym dniu warto zjeść posiłek bogaty w węglowodany (ziemniaki, kukurydza, ryż, pieczywo, makaron). Należy pamiętać o regularnym spożywaniu posiłków i pamiętać o śniadaniu. Dieta osób narażonych na stres powinna zawierać odpowiednią ilość witaminy B i C, oraz mikroelementów takich jakich: wapń, potas, magnez.
9. Sen. Silny stres może powodować bezsenność, co z kolei pogłębia zły stan psychiczny człowieka. Aby zapewnić spokojny sen, należy spać w wywietrzonym pomieszczeniu, przestrzegając naturalnego zegara biologicznego (spać 6–8 godzin), jeśli to możliwe kłaść się o stałej porze.
10. Techniki relaksacji. W walce ze stresem można stosować techniki relaksacyjne jak: joga, medytacja i inne.
11. Ziołolecznictwo. Odpowiednie zioła: szalwia, melisa, dziurawiec wzmacniają system nerwowy i przeciwdziałają skutkom stresu.  
Należy wystrzegać się takich sposobów zwalczania stresu jak: picie alkoholu, palenie papierosów, czy zażywanie środków odurzających. Wbrew pozorom pogłębiają one skutki stresu i stanowią ogromne zagrożenie nie tylko dla zdrowia ale i życia.

#### 4.4.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Czym jest stres?
2. Co to jest stresor?
3. Jakie znasz przyczyny stresu?
4. Jakie skutki wywołuje stres?
5. Jakie mogą być skutki zbyt wysokiego poziomu stresu?
6. Jakie znasz techniki radzenia sobie ze stresem?
7. Które z poznanych technik antystresowych są najskuteczniejsze?

#### 4.4.3. Ćwiczenia

##### Ćwiczenie 1

Wymień i omów najskuteczniejsze według Ciebie metody zmniejszania stresu. Aby tego dokonać do najbliższych zajęć prowadź notatki z własnych obserwacji.

Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać informacje stresu zawarte w Materiale nauczania,
- 2) obserwować przez najbliższy tydzień sytuacje stresowe, których jesteś uczestnikiem lub obserwatorem,
- 3) przygotować notatkę według załączonego szablonu,
- 4) zaprezentować wyniki na forum grupy,
- 5) wyjaśnić odczucia jakie towarzyszyły przy wykonywaniu ćwiczenia,
- 6) porównać swoje wyniki z wynikami innych uczestników ćwiczenia,
- 7) wskazać obszary własnych zachowań wymagających poprawy i doskonalenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- szablon mapy stresu (załącznik 1),
- przybory do pisania, arkusz papieru,
- literatura z rozdziału 6.

### Załącznik 1

Mapa stresu – przyczyny, zachowanie, sposób radzenia.

Co mnie stresuje?	Jak reaguje?	Co zrobić?

### Ćwiczenie 2

Odpowiedz na poniższe pytania i przeczytaj dołączony do Twojego wyniku komentarz. Pytania te odnoszą się do sytuacji związanych z nauką i egzaminami, więc zastanawiając się nad odpowiedziami, tylko takie sytuacje bierz pod uwagę. Możliwe do wyboru we wszystkich pytaniach odpowiedzi to:

- prawie nigdy (1 pkt.)
- rzadko (2 pkt.)
- czasami (3 pkt.)
- często (4 pkt.)
- prawie zawsze (5 pkt.)

### Pytania testowe:

1. Jak często odczuwasz bóle głowy?
2. Jak często odczuwasz bóle mięśni, nagłe skurcze, szczególnie w okolicy karku i kręgosłupa?
3. Jak często masz migrenowe bóle głowy, szczególnie po długiej i intensywnej nauce?
4. Jak często odczuwasz nawracające uczucie beznadziejności w potyczkach z trudnościami życia, szczególnie podczas wkuwania dużej ilości materiału?
5. Czy zdarzyło ci się kiedyś znacznie przytyć/schudnąć pomimo normalnego odżywiania podczas nauki do ważnego egzaminu?
6. Czy miewasz napady kłującego bólu w okolicach żołądka?
7. Czy zdarzało ci się mieć chroniczne rozwolnienie lub zatwardzenie?
8. Czy podczas egzaminu masz szczególnie podwyższone ciśnienie, przyspieszone bicie serca lub krótki oddech?
9. Czy gdy myślisz podczas nauki, jak dużo pozostało ci jeszcze do opanowania, jednocześnie zgrzytasz zębami i odczuwasz nieświadomie wywołany skurcz mięśni szczęki lub ewentualny ból i zmęczenie wywołane tym skurczem?
10. Czy zdarza ci się, że po dniu intensywnej nauki pomimo, że przespaleś osiem lub nawet więcej godzin i powinieneś czuć się wyspany, jest całkiem odwrotnie – jesteś zmęczony i masz kłopoty z koncentracją?
11. Czy masz kłopoty z zasypianiem lub często śnią ci się koszmary?

12. Czy zdarza się, że masz kłopoty z łaknieniem i żadna potrawa ci nie smakuje a nawet możesz nie jeść cały dzień i nie odczuwasz szczególnego głodu?
13. Czy podczas egzaminu lub trochę czasu przed nim twoje ręce lub nawet całe ciało nadmiernie się poci?
14. Czy gdy jesteś zdenerwowany, masz tendencję do jąkania się i ujawniają się u ciebie inne wady wymowy?
15. Czy gdy czujesz się nadmiernie zdenerwowany i zawalony obowiązkami, którym uważasz, że nie podołasz, masz ochotę zapalić papierosa lub napić się odrobinę alkoholu?
16. Czy zdarza ci się reagować na zwykłe wydarzenia życiowe niewspółmiernie impulsywnymi zachowaniami i reakcjami? Czy w okresie wzmożonej nauki jesteś niestabilny emocjonalnie?
17. Czy miewasz uczucie słabości, dziwności i odrealnienia?

#### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać treści dotyczące stresu zawarte w Materiale nauczania,
- 2) rozwiązać test poziomu stresu,
- 3) odczytać wyniki testu (załącznik 1),
- 4) skonfrontować wyniki swoje i innych uczestników ćwiczenia,
- 5) omówić na forum klasy zagadnienia, które stanowią największy dla Ciebie problem.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- rzutnik do folii do pytań testowych lub arkusz ksero z pytaniami,
- wyniki testu w formie foliogramu (załącznik 1),
- materiały piśmiennicze,
- czyste arkusze papieru,
- literatura z rozdziału 6.

#### **Załącznik 1**

Wyniki testu na poziom stresu

##### **Wyniki do 39**

Masz bardzo odporny organizm i/lub psychikę. Prawdopodobnie naturalnie nauczyłeś sobie radzić ze stresem wywołanym nauką lub po prostu tak dobrze się uczysz i masz doskonałe oceny, że nie masz powodów do strachu. Ale nie przesadzaj z nauką, bo wszystko w dużych ilościach szkodzi i nie ma człowieka, który wytrzymał by stres w nieskończoność. Na wszelki wypadek zajrzyj do naszego zbioru sposobów radzenia sobie z napięciem podczas nauki. Może któreś z metod nie znasz i mógłbyś jej zacząć używać.

##### **Wyniki od 40 do 62**

Należysz do ludzi przeciętnie radzących sobie ze stresem. Czasami jest lepiej a czasami gorzej. Być może całkiem dobrze się uczysz, ale im bliżej egzaminu tym słabiej się koncentrujesz a na samym egzaminie zapominasz ważne fakty, które jak za dotknięciem magicznej różdżki wpadają do głowy, ale niestety już po egzaminie. Wszystko zależy od ilości nauki i ważności samego egzaminu. Znasz parę metod, ale prawdopodobnie jest to tylko metoda przerywania nauki w momencie nadmiernego zmęczenia, a przecież czas goni i przydało by się radzić z napięciem nie odchodząc za często od książek. Jeżeli chcesz nauczyć się rozpoznawać konkretne negatywne objawy wzmożonej nauki i je obniżyć, zajrzyj do tekstu poświęconego walce ze stresem.

## Wyniki od 63 do 85

Nie najlepiej idzie ci wytrzymywanie nacisku, spowodowanego zwiększonymi wymaganiami związanymi z przygotowaniem do ważnych klasówek i egzaminów. Bardzo szybko uświadamiasz sobie, że nauki jest tak wiele, że na pewno nie podołasz, więc albo nie przygotowujesz się w ogóle a jeżeli tak to ponad połowę czasu zajmuje ci walka ze stresem. Nawet nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale zachowania takie jak oglądanie telewizji lub granie na komputerze albo nawet rozpoczęcie sprzątanania pokoju w sytuacji, gdy powinieneś się uczyć, są objawami strachu i zwykłą ucieczką. Bardzo przydałaby ci się porada jak radzić sobie z napięciem.

### 4.4.4. Sprawdzian postępów

#### Czy potrafisz:

	Tak	Nie
1) zdefiniować pojęcie stresu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2) wymienić najczęstsze przyczyny stresu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3) określić oznaki stresu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4) wyjaśnić czym jest stresor?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5) określić skutki różnego natężenia stresu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6) określić najskuteczniejszy dla Ciebie sposób radzenia sobie w sytuacji stresowej ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7) wymienić i scharakteryzować kilka technik antystresowych?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## 4.5. Asertywność

### 4.5.1. Materiał nauczania

„Asertywność to umiejętność pełnego wyrażania siebie w kontakcie z inną osobą czy osobami. Zachowanie asertywne oznacza bezpośrednio, uczciwe i stanowcze wyrażenie wobec innej osoby swoich uczuć, postaw, opinii lub pragnień, w sposób respektujący uczucia, postawy, opinie, prawa i pragnienia drugiej osoby.

Zachowanie asertywne różni się od zachowania agresywnego, oznacza bowiem korzystanie z osobistych praw bez naruszania praw innych osób.”[4, s.11]

Asertywność związana jest z poczuciem własnej godności i szacunkiem wobec siebie. Należy jednak pamiętać, że asertywność nie jest atrybutem wrodzonym. Można się nauczyć i wypracować określone sposoby przeżywania i reagowania. Asertywność jest zmienna i zależy od zaistniałej sytuacji. W niektórych przypadkach zachowania asertywne wyraża się bardzo łatwo, w innych można odczuwać paraliżującą trudność w byciu sobą wobec innych osób.

Z asertywnością spotykamy się często, nawet o tym nie wiedząc. To styl zachowania, dzięki któremu jesteśmy fair wobec siebie i innych. Dlatego nie powinno to być zachowanie nieświadome, lecz celowe. Dzięki niemu, możemy uniknąć wielu sytuacji, niekorzystnych lub nieprzyjemnych dla nas (krytyka).

Słysząc stwierdzenia wysłane pod naszym adresem typu: „Jesteś...”, „Ty nigdy...”, „Ty zawsze...”, „Byłeś, jesteś i pozostaniesz...”. Ich zakończenia mogą być różne – jesteś: leniwy, bałaganiarzem, egoistą, głupi, skąpy, fałszywy; – ty nigdy: nie kończysz tego, co zacząłeś; nie zrobiłeś nic tak, jak trzeba; nic nie osiągniesz; lub taki (strasliwy) werdykt: „Byłeś, jesteś i pozostaniesz życiowym nieudacznikiem”. Są to oceny. Gdy jesteśmy w ten sposób oceniani często czujemy się fatalnie, reagujemy ulegle, często agresywnie, zamykamy się w sobie, przeczyamy faktom, zaczynamy się usprawiedliwiać, uciekamy. Krytyka zawarta w tych ocenach najczęściej nas dotyka i rani, bywa też jednak, że krytyczne uwagi niosą cenne informacje. Odcinając się od krytyki i ocen odcinamy się od możliwości dowiedzenia się, co przeszkadza innym w naszym zachowaniu. Oceny bywają zazwyczaj krytyczne, ale są też oczywiście oceny o charakterze komplementów. Możemy jedne oceny uważać za zasłużone, inne uważać za niezasłużone i nieuzasadnione. By nauczyć się asertywnego przyjmowania ocen odwołajmy się do praw, które według Herberta Fenterheima są prawami każdego człowieka:

1. Masz prawo do wyrażania siebie, swoich opinii, potrzeb, uczuć – tak długo, do póki nie raniś innych.
2. Masz prawo do wyrażania siebie – nawet, jeśli rani to kogoś innego – dopóki twoje intencje nie są agresywne (są asertywne).
3. Masz prawo do przedstawiania innym swoich próśb – dopóki uznajesz, że oni mają prawo odmówić.
4. Są sytuacje, w których kwestia praw poszczególnych osób nie jest jasna. Zawsze jednak masz prawo do przedyskutowania tej sytuacji z drugą osobą.
5. Masz prawo do korzystania ze swoich praw.

Te pięć stwierdzeń stanowi podstawę trenowania umiejętności asertywnych. Zawierają one ważne treści dotyczące praw każdego z nas. Zdarzają się także sytuacje, gdy znamy swoje prawa i korzystamy z nich. Wielu ludzi, uznając swoje prawa, nie potrafi jednak w praktyce z nich korzystać, co stwarza sytuację jakby w rzeczywistości ich nie posiadali. Jeszcze więcej osób rezygnuje z własnych praw, z wymienionych już lub innych powodów, bądź wręcz nie przyznaje się do swoich praw. Często w tym układzie uznajemy czyjeś wartości za

najważniejsze, bo nie mamy lub nie uznajemy swoich. Taki układ to postawa uległości i wszelkich zachowań z tym związanych.

Gdy dochodzi do wyrażenia opinii na różne tematy często nagle stajemy przed faktem, że mamy odmienne, niż partner zdanie. Zdarza się, że ludzie obawiają się ujawnić swoją opinię, przewidują, że zaistniała rozbieżność doprowadzi do starcia, konfliktu, rozstania, katastrofy.

Ludzie próbują czasem narzucić nam swoje zdanie, przedstawiając własne poglądy jako fakty. Można dążyć do wymiany opinii poprzez wyraźne oddzielenie faktów od poglądów. Opinie i poglądy można wymieniać, jednak fakty pozostają faktami. Możemy ujawnić rozbieżność zdań, nie zmuszając innych do zmiany przekonań, lecz zaprezentować swój pogląd. Gdy nie są dla nas jasne jakieś szczegóły, zawsze możemy wypytać rozmówcę o to, dlaczego tak uważa. Możemy wyrazić swoje sądy z zastrzeżeniem, że nie chcemy, by on je oceniał. Warto też zastanowić się, czy proponując wymianę opinii, jesteśmy gotowi przyjąć tolerancyjnie czyjeś poglądy. U ludzi, różnego rodzaju sytuacje, w których są stawiani przez innych, wywołują uczucie zakłopotania, napięcia, skrępowania. To częste zjawiska. Są to dla tych osób sytuacje trudne. Na takie sytuacje reagujemy w zróżnicowany sposób. Wyodrębnione zostały też trzy typy zachowań:

- agresywne,
- uległe,
- asertywne.

**Agresywność** – bywa często mylona z asertywnością. w przypadku zachowań agresywnych sytuacje są spostrzegane jako pole walki, a całem staje się wygrana własna i przegrana, pokonanie innych. W zachowaniach agresywnych respektujemy własne prawa lekceważąc jednocześnie prawa innych. Nie liczymy się z innymi, nie słuchamy ich, podejmujemy decyzje bez uwzględnienia praw innych. Zdarza się, że dominujemy nad innymi upokarzając ich. Agresywne zachowanie często prowadzi do starcia, wywołuje agresywną odpowiedź. Zachowując się agresywnie narażamy się, że:

- popadniemy w konflikt,
- stracimy szacunek dla siebie,
- stracimy szacunek dla innych,
- będziemy nie lubiani,
- osiągniemy rezultaty odwrotne do zamierzonych.

Jest wiele powodów agresji: boimy się, że nie dostaniemy tego, o co się staramy, nie wierzymy w siebie, chcemy wyładować złość, chcemy manipulować innymi.

**Uległość** – polega na respektowaniu praw innych przy jednoczesnym lekceważeniu własnych praw. Zachowania uległe charakteryzują się tym, że interesy innych osób stawiamy ponad własnymi, częstokroć rezygnując z własnych celów, pragnień i potrzeb. Lekceważąc własne prawa pozwalamy innym je naruszać. Rezygnujemy z ujawniania własnych potrzeb, odczuć i poglądów. Kumulujemy w sobie wiele spraw, co powoduje nagromadzenie się złości i wewnętrznych urazów. Zachowania uległe stwarzają ryzyko. Uległość często prowadzi do tego, że:

- tracimy poczucie własnej wartości,
- czujemy się skrzywdzeni,
- jesteśmy sfrustrowani,
- zachęcamy innych do dominacji,
- wybuchamy nagle agresywnie na skutek nagromadzenia się przykrych uczuć,
- nie osiągamy tego, co zamierzaliśmy,
- jesteśmy wykorzystywani.

Postępujemy ulegle, ponieważ: boimy się utraty aprobaty ze strony innych, boimy się reakcji otoczenia.

**Asertywność** – polega na respektowaniu własnych praw przy jednoczesnym respektowaniu praw innych osób. Oznacza to obronę własnych praw przy uznaniu praw innych. Zachowując się asertywnie w naszych stosunkach z innymi osobami cechuje wiara w siebie. Z asertywnością łączy się niejednokrotnie ryzyko. Gdy postępujemy asertywnie narażamy się na:

- wrogie nastawienie do nas przez niektórych ludzi, przez to, że wyrażamy swoje uczucia,
- otrzymanie etykiety, że należymy do grupy ludzi, którzy przez życie idą przebojem,
- zmianę naszych stosunków i relacji z innymi osobami,
- ciągłą krytykę.

Równocześnie, ryzykując, stwarzamy też możliwość wystąpienia wokół nas pozytywnych zmian, takich jak:

- lepsze poznanie siebie i innych,
- prawdziwe zbliżenie się do innych ludzi,
- zrozumienie zachowań innych ludzi,
- mniej stresów i frustracji,
- wyrazy podziwu, pochwały otoczenia,
- samorealizacja, zadowolenie, radość,
- uzyskanie tego, co chcemy,
- doznawanie sympatii i przyjaźni.
- Dzięki asertywności wzmacniamy szacunek dla innych i dla samych siebie.

Często w kontaktach z innymi ludźmi pragniemy, by zmienili swój stosunek i zachowanie wobec nas. Asertywność to dobre narzędzie do spowodowania takiej zmiany. Mamy szansę, by inni ujrzeli nas z odmiennej perspektywy „w innym, nowym świetle”, gdy aktywnie zaczniemy wysyłać do nich swoje sygnały, komunikaty lub wzmocnimy (wyciszamy) dotychczasowe przekazy adresowane do ludzi. Jest bardzo prawdopodobne, że zauważą zmianę, będą próbowali się do niej odnieść, a w efekcie zmienią swoje zachowanie wobec nas.

Zespół przyczyn braku asertywności nosi ogólną nazwę katastrofizmu. Jest to powstrzymywanie wszelkich działań po to, by nie ponieść klęski. Asertywność jest hamowana zarówno wtedy, gdy nie mówimy, o co nam chodzi, jak i wtedy, gdy jesteśmy nieśmiali.

Człowiek asertywny – swobodnie ujawnia innym siebie, wyraża otwarcie swoje myśli, uczucia, pragnienia. Czyni to w sposób uczciwy, bezpośredni, śmiało, bez paraliżującego lęku. Jest aktywnie nastawiony do życia, nie czeka na cud, akceptuje swoje ograniczenia, niezależnie od tego, czy w danej sytuacji udało mu się odnieść sukces, czy też nie. Potrafi odpowiedzieć „NIE”, zażądać czegoś, co mu się należy, nie lęka się nadmiernej oceny, krytyki, odrzucenia. Pozwala sobie na błędy i potknięcia, dostrzegając swoje sukcesy i mocne strony. Gdy jest w centrum zainteresowania, uwagi, potrafi działać bez niszczącego lęku. Akceptuje zmiany w sobie i innych. Potrafi się „dogadać”, potrafi też dochodzić swych praw i egzekwować je.

Odmawianie – mówić „nie”, gdy jesteśmy o coś proszeni, jest często ogromnie trudno. Są sytuacje, w których jedni odmawiają z łatwością, inni zaś pocą się i męczą próbując powiedzieć „nie”. Niektórzy z nas, w pewnych okolicznościach, mogą to zrobić bez żadnych problemów, w innych zaś, nie potrafią odmówić, choć naprawdę tego pragną. Często niebagatelne znaczenie ma fakt, kim jest dla nas osoba czy osoby proszące. Ważnym czynnikiem jest sposób proszenia, zwykle też to, o co ktoś nas prosi, a także szereg okoliczności towarzyszących całemu zdarzeniu. Każdy z nas ma prawo prosić, to prawo mają, więc też osoby, które adresują do nas prośby. Jedno z praw asertywności mówi jednak o ważnym założeniu: – masz prawo prosić – dopóki dajesz innym prawo do odmowy.

Jeżeli nie decydujemy się na asertywną odmowę z własnych powodów – realizujemy w ten sposób własne, niepodważalne prawo do tego, by nie być asertywnym. Jeżeli wybieramy asertywną odmowę – możemy korzystać ze schematu, który ułatwia nam to zadanie. Przede wszystkim trzeba pamiętać, że odmowa ma być czytelna, stanowcza, jasna i uczciwa. Powinna być sformułowana jako komunikat typu „JA”.

### **Techniki asertywne**

1. Zdarta płyta – efektywna metoda unikania presji otoczenia, polegająca na konserwatywnym powtarzaniu tego samego argumentu do momentu, gdy argumenty drugiej strony wyczerpią się. Technika ta jest skuteczna jest w sytuacji agresji werbalnej otoczenia. Polega na pozornym akceptowaniu kierowanej pod naszym adresem krytyki bez kontraktowania partnera. Prowadzi do sytuacji absurdalnej, w której strona atakowana zgadza się z każdą krytyką, a atakujący – intensyfikuje agresję – dostrzega absurdałość swoich argumentów.
2. Asertywne uznanie błędu – technika przydatna w sytuacji, gdy wina leży po naszej stronie. Wiąże się z gotowością akceptowania własnych błędów – jako faktu zupełnie naturalnego – przy równoczesnym niewystępowaniu nadmiernego poczucia winy. Przykładem mogą być stwierdzenia typu: „Przeoczyłem to, lecz zaraz się tym zajmę.”
3. Kompromis – najbardziej popularna strategia asertywna, umożliwiająca prowadzenie mediacji z partnerem interakcji. Mediacja ma na celu wprowadzenie obustronnych ustępstw.
4. Wypytywanie o strony ujemne – technika ta jest przydatna w sytuacjach podejrzenia partnera o ukrywanie prawdziwych przyczyn niezadowolenia. Pytania typu: „dlaczego sądzisz, że to co robię jest złe?”. Przyczyniają się do ujawniania prawdziwych przyczyn konfliktu.
5. Wypytywanie o strony dodatnie – technika ta polega na zadawaniu pytań partnerowi interakcji. Pozwala uniknąć nadmiernej presji z jego strony, zmuszając go zarazem do udowodnienia pozytywnych aspektów czynności, do której wykonania namawia.
6. Z treści na proces – kiedy zauważymy że rozmowa zbacza z tematu, który nas interesuje, należy przesunąć uwagę aktualnego tematu (treści) na to co dzieje się pomiędzy rozmówcami (proces). Przesunięcie uwagi z treści na proces wymaga ujawnienia uczuć lub myśli dotyczących zaistniałej interakcji w określonym momencie, np. „odeszliśmy od tego o czym rozmawialiśmy i gawędzimy sobie o wakacjach”. Przesunięcie uwagi z treści na proces jest pomocna, gdy obaj rozmówcy zaczynają odczuwać złość i podnoszą głosy. Ważne jest, aby wypowiedzieć komentarz na temat tego co się dzieje pomiędzy rozmówcami neutralnie i bez emocji, tak aby uwaga ta nie była atakiem.
7. Chwila na oddech – Technika ta daje możliwość upewnienia się, że rozumiemy drugą osobę, przeanalizowania tego co zostało powiedziane, skupienia się na swoim wnętrzu i na tym co myślimy i czujemy oraz czego chcemy tak naprawdę w danej sytuacji a także świadomego wpływu nas sytuację, aby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia swojego celu. Chwila na oddech pomocna jest podczas w trenowaniu innych technik asertywnych zaproponowanych powyżej. Daje bowiem możliwość przemyślenia i przygotowania się, np. „Niezupełnie to rozumiem. Czy mógłbyś to powiedzieć inaczej?”.
8. Odkładanie na później – technika ta jest wykorzystywana, gdy rozmowa jest istotna, ale utknęła w martwym punkcie lub gdy interakcja jest bierna lub przesycona agresją. Może też się zdarzyć, że jedna ze stron może być małomówna, może płakać lub potulnie zgadzać się na wszystkie argumenty drugiej strony. Może też się zdarzyć sytuacja odwrotna, gdy jedna ze stron może ranić, obrażać, wypominać lub przywoływać dawne konflikty. Odkładanie na później jest dobrą strategią, gdy potrzebujemy trochę czasu na



przemyślenie czegoś. Jednak należy pamiętać, aby nie nadużywać tej techniki. Nie można unikać w ten sposób trudnych sytuacji, należy je tylko odłożyć w czasie, podając konkretny termin kontynuacji przerwanej rozmowy.

Stosowanie technik zachowań asertywnych umożliwia:

- obronę swoich praw bez uciekania się do agresji,
- wyrażenie bez lęku uczuć oraz opinii zarówno pozytywnych jak i negatywnych,
- przyjmowanie uczuć i ocen osób bez nadmiernych emocji,
- wyrażenie oraz negocjowanie swoich praw i oczekiwań wobec innych,
- racjonalne reagowanie na krytykę i agresję otoczenia,
- wyeliminowanie znajomych, którzy dotychczas mogli nami manipulować.

#### 4.5.2. Pytania sprawdzające

Odpowiadając na pytania, sprawdzisz, czy jesteś przygotowany do wykonania ćwiczeń.

1. Czy można zdefiniować „asertywność”?
2. Jakie są prawa asertywności?
3. Czy możesz wykazać różnicę pomiędzy zachowaniem agresywnym, pasywnym i asertywnym posiłkując się przykładami?
4. Jakie są techniki asertywne?
5. Czy asertywność jest wrodzona?

#### 4.5.3. Ćwiczenia

##### Ćwiczenie 1

Na podstawie własnych obserwacji wpisz do tabeli przykłady zachowań agresywnych, biernych i asertywnych.

Rodzaje komunikatów werbalnych i niewerbalnych	Przykłady zachowań		
	agresywnych	biernych	asertywnych
mimika			
postawa ciała			
gestykulacja			
intonacja			
często używane, kluczowe sformułowania			
nieużywane kluczowe słowa i zdania			

### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) przeczytać fragment dotyczący rodzajów zachowań zawartymi w Materiale nauczania,
- 2) przygotować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) stworzyć 3 zespoły: zachowania agresywne, bierne, asertywne,
- 4) wynotować rodzaje komunikatów przyporządkowując je do określonego zachowania,
- 5) uzupełnić zamieszczoną tabelkę,
- 6) zaprezentować pracę grupy na forum grupy,
- 7) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- tabela w formie metaplanu formatu A1,
- przylepce do papieru,
- arkusze papieru do notowania argumentacji, przybory piśmiennicze.

### Ćwiczenie 2

Przygotuj scenkę dotyczącą sytuacji, w których można zastosować techniki asertywne.

### Sposób wykonania ćwiczenia

Aby wykonać ćwiczenie, powinieneś:

- 1) wyszukać informacji na temat technik asertywnych zawartych w Materiale nauczania,
- 2) zorganizować stanowisko pracy do wykonania ćwiczenia,
- 3) stworzyć grupę 2–4 osobową,
- 4) dokonać wyboru techniki do której scenka będzie przygotowywana,
- 5) zaplanować scenkę oraz ją przećwiczyć,
- 6) zaprezentować scenkę – nagrać na wideo,
- 7) obejrzeć nagrany materiał wszystkich grup, ocenić poszczególne techniki, sposób wyrażania komunikatów, postawę uczestników scenek,
- 8) wyjaśnić odczucia jakie towarzyszyły przy odgrywaniu scenek oraz podczas oglądania siebie na ekranie, gdy widać bardzo dokładnie perswazję, błędy jakie zostały popełnione – na forum grupy,
- 9) dokonać oceny poprawności wykonania ćwiczenia.

Wyposażenie stanowiska pracy:

- kamera wideo,
- odtwarzacz,
- arkusze papieru A4, materiały piśmiennicze,
- literatura z rozdziału 6.

### 4.5.4. Sprawdzian postępów

**Czy potrafisz:**

- |   | <b>Tak</b>               | <b>Nie</b>               |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) wyjaśnić pojęcie „asertywności”?                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) wyjaśnić prawa asertywności?                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) wykazać różnicę pomiędzy zachowaniami agresywnymi i asertywnymi? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) scharakteryzować zachowanie pasywne?                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5) zastosować techniki asertywne w życiu codziennym?                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## 5. SPRAWDZIAN OSIĄGNIĘĆ

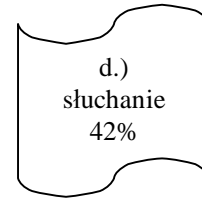
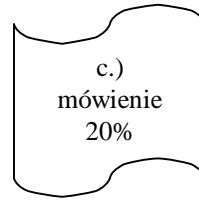
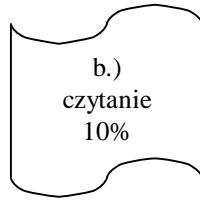
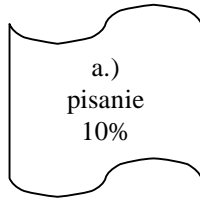
### INSTRUKCJA DLA UCZNIĄ

1. Przeczytaj uważnie instrukcję.
2. Podpisz imieniem i nazwiskiem kartę odpowiedzi.
3. Zapoznaj się z zestawem zadań testowych.
4. Test zawiera 20 zadań. Do każdego zadania dołączone są 4 możliwości odpowiedzi. Tylko jedna jest prawidłowa.
5. Udzielaj odpowiedzi na załączonej karcie odpowiedzi, stawiając w odpowiedniej rubryce znak X. W przypadku pomyłki należy błędną odpowiedź zaznaczyć kółkiem, a następnie ponownie zakreślić odpowiedź prawidłową.
6. Pracuj samodzielnie, bo tylko wtedy będziesz miał satysfakcję z wykonanego zadania.
7. Jeśli udzielenie odpowiedzi będzie Ci sprawiało trudność, wtedy odłóż jego rozwiązanie na później i wróć do niego, gdy zostanie Ci wolny czas.
8. Pytania 4, 5, 11, 12, 15, 19 mogą Ci przysporzyć trudności, ponieważ są one na poziomie trudniejszym niż pozostałe.
9. Na rozwiązanie testu masz 45 minut.

**Powodzenia!**

### ZESTAW ZADAŃ TESTOWYCH

1. Psychologia to nauka
  - a) badająca powstanie i przebieg procesów psychicznych.
  - b) o budowie i czynnościach ciała ludzkiego.
  - c) badająca struktury poznawcze.
  - d) określająca stany lękowe wśród dorosłych.
2. Do procesów poznawczych należą
  - a) emocje i motywacja.
  - b) pamięć, myślenie, mowa, ruch.
  - c) uczenie się, mowa, pamięć, samokształcenie.
  - d) komunikowanie się, uwaga, uczenie się.
3. Jedną z operacji myślowych jest
  - a) abstrakcja.
  - b) absencja.
  - c) arbitraż.
  - d) antagonizm.
4. Spośród form aktywności porozumiewania się prawidłową wartością procentową przedstawia rysunek dotyczący
  - a) pisanie.
  - b) czytania.
  - c) mówienia.
  - d) słuchania.



5. Spośród teorii motywacji najpopularniejszą, tzw. piramidę potrzeb stworzył
- A. Lincoln.
  - A. Collins.
  - R. Cattell.
  - A. Maslow.

6. Osobowość to:
- charakterystyczny dla każdego sposób reakcji.
  - silne odczucie o charakterze pobudzenia.
  - to składnik temperamentu.
  - zespół cech danej osoby.

7. Komunikacja niewerbalna to
- komunikacja za pomocą słów.
  - komunikacja bezdźwięczna.
  - mowa ciała.
  - komunikacja alternatywna.

8. Na rysunku przedstawiono
- radość.
  - smutek.
  - gniew.
  - zdziwienie.



9. Na rysunku przedstawiono
- radość.
  - smutek.
  - gniew.
  - zdziwienie.



10. Cechy określające sangwinika to: 3,6 m–6 m.
- zmiennosc, optymizm, wybuchowosc.
  - apatia, pesymizm, refleksyjnosc.
  - otwartosc, towarzyskosc, wzralnosc.
  - ostrozosc, zrownowazenie, lagodnosc.

11. Zamieszczony rysunek dłoni charakteryzuje
- pozycje dłoni uleglej.
  - pozycje dłoni dominujacej.
  - pozycje dłoni agresywnej.
  - pozycje dłoni sugerujacej.



12. Postacie na rysunkach przedstawiają stany emocjonalne w kolejności:
- a) radość, znudzenie, podejrzliwość, uwagę.
  - b) znudzenie, smutek, podejrzliwość, zazdrość.
  - c) podejrzliwość, złość, radość, uwagę.
  - d) uwagę, znudzenie, radość, podejrzliwość.



1



2



3



4

13. Do oznak stresu nie należy
- a) zapominanie.
  - b) bladość.
  - c) bezradność.
  - d) zrównoważenie.

14. Można wyróżnić następujące style komunikacji:
- a) asertywny, arogancki, ambitny.
  - b) pasywny, agresywny, sumatywny.
  - c) pasywny, agresywny, asertywny.
  - d) asertywny, emotywny, pasywny.

15. Jedną z technik antystresowych jest
- hiromancja.
  - geomancja
  - aromaterapia
  - politerapia.
16. Introwertyk
- lubi spędzać czas z ludźmi.
  - nie lubi ujawniać swoich emocji.
  - szybko reaguje.
  - jest otwarty na innych.
17. Asertywność to
- wewnętrzny stan ducha, wyrażający aprobatę dla samego siebie i innych osób.
  - umiejętność wrodzona, pozwalająca na pełne wyrażenie siebie, swoich myśli, emocji i uczuć.
  - umiejętność pełnego wyrażania siebie w kontakcie z inną osobą czy osobami.
  - aktywność w kontaktach międzyludzkich.
18. Najbardziej popularną techniką asertywną wykorzystywaną w mediacjach z partnerem interakcji to
- zdarła płyta.
  - chwila na oddech.
  - z treści na proces.
  - kompromis.
19. Sformułowanie typu: „To ważne. Czy moglibyśmy o tym porozmawiać w przyszłym tygodniu?” odnosi się do techniki asertywnej
- odkładanie na później.
  - zdarła płyta.
  - z treści na proces.
  - kompromis.
20. Według praw asertywności można
- wyrażać siebie, swoje uczucia, opinie, myśli zawsze i wszędzie.
  - żądać wysłuchania swoich racji.
  - korzystać ze swoich praw.
  - dyskutować w razie niejasności do póki druga strona nie ulegnie.

## KARTA ODPOWIEDZI

Imię i nazwisko.....

### Rozpoznawanie psychicznych uwarunkowań procesu nauczania–uczenia się

Zakreśl poprawną odpowiedź.

Nr zadania	Odpowiedzi				Punkty
1	a	b	c	d	
2	a	b	c	d	
3	a	b	c	d	
4	a	b	c	d	
5	a	b	c	d	
6	a	b	c	d	
7	a	b	c	d	
8	a	b	c	d	
9	a	b	c	d	
10	a	b	c	d	
11	a	b	c	d	
12	a	b	c	d	
13	a	b	c	d	
14	a	b	c	d	
15	a	b	c	d	
16	a	b	c	d	
17	a	b	c	d	
18	a	b	c	d	
19	a	b	c	d	
20	a	b	c	d	
<b>Razem:</b>					

## 6. LITERATURA

1. Aronson E.: Człowiek istota społeczna. PWN, Warszawa 2005
2. Aronson E.: Psychologia społeczna – serce i umysł. PWN, Warszawa 1997
3. Argyle M.: Psychologia stosunków międzyludzkich. PWN, Warszawa 2002
4. Benien K.: Jak prowadzić trudne rozmowy. WAM, Kraków 2005
5. Berryman J.: Psychologia moje hobby. GWP, Gdańsk 2005
6. Bielecka M.: Podstawy przedsiębiorczości. Podręcznik dla uczniów liceum i technikum. Żak, Warszawa 2005
7. Biernacka M., Korba J., Smutek Z.: Podstawy przedsiębiorczości. Zeszyt ćwiczeń dla ucznia. Operon, Gdynia 2006
8. Chelpa S., Witkowski T.: Psychologia konfliktów. Praktyka radzenia sobie ze sporami. WSiP, Wrocław 1995
9. Formański J.: Psychologia. Podręcznik dla szkół medycznych. PZWL, Gdańsk 2003
10. Hogan K.: Sztuka porozumienia. Twoja droga na szczyty. Jacek Santorski & Co, Warszawa 2001
11. Kamińska E.: Młodzieżowy wolontariat. ROMEL, Radom 2005
12. Korba J., Smutek Z.: Podstawy przedsiębiorczości. Podręcznik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum. Operon, Gdynia 2003
13. Król – Fijałkowska M., Stanowczo, łagodnie, bez lęku. W.A.B., Warszawa 2005
14. Lindennfield G., Asertywność, czyli jak być otwartym, skutecznym i naturalnym. RAVI, Łódź 1994
15. Makiela Z., Rachwał T.: Podstawy przedsiębiorczości. Zeszyt ćwiczeń dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum. Nowa Era, Warszawa 2003
16. McKay M., Davis M., Fanning P.: Sztuka skutecznego porozumiewania się. Gdyńskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2001
17. Malim T., Birch A., Wadeley A. : Wprowadzenie do psychologii; PWN, Warszawa 1995
18. Nęcki Z.: Komunikacja międzyludzka. Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1995
19. Pease A.: Mowa ciała. Jak odczytywać myśli innych ludzi z ich gestów. Jedność, Kielce 2001
20. Robakiewicz J.(red): Człowiek i psychologia. PPU „Park”, Bielsko – Biała 2004
21. Rober A.S., Rober E.S.: Słownik psychologii. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005
22. Siuta J.(red.) Słownik Psychologii. Wydawnictwo Zielona Sowa, Kraków 2005
23. Sobiecki R (red.): Podstawy przedsiębiorczości w pytaniach i odpowiedziach. Difin, Warszawa 2003
24. Sperling A.P.: Psychologia. Zysk i S–ka, Poznań 1995
25. Strelau J., Jurkowski A., Putkiewicz Z.: Podstawy psychologii dla nauczycieli. PWN, Warszawa 1977
26. Strelau J (red.): Psychologia. Podręcznik akademicki. GWP, Gdańsk 2000
27. Tokarski J. (red.): Słownik wyrazów obcych. PWN, Warszawa 1980
28. Zimbardo P.G, Ruch F.L.: Psychologia i życie. PWN, Warszawa 1996
29. <http://hentaiszit.friko.pl/rysuj/usta.htm>
30. [http://pl.wikipedia.org/wiki/Komunikacja\\_interpersonalna](http://pl.wikipedia.org/wiki/Komunikacja_interpersonalna)
31. [www.wikipedia.pl](http://www.wikipedia.pl)
32. [www.psychologia.edu.pl](http://www.psychologia.edu.pl)
33. [http://www.homo21.com.pl/spawdz1\\_03.html](http://www.homo21.com.pl/spawdz1_03.html)
34. <http://szybka.nauka.pl>
35. <http://www.wsaib.3t.pl/doc/2/psycho.html>