

Liceul Tehnologic "Mihai Viteazu"

Structură arondată Școala Gimnazială Nr. 5 Vulcan

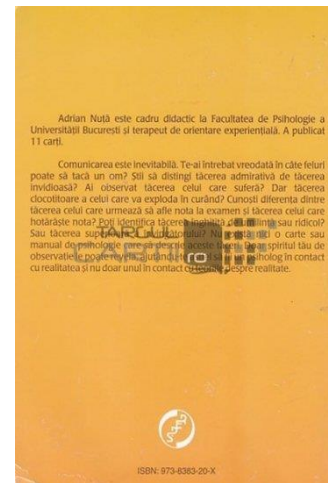
Cerc pedagogic: C30, Jiul de Vest

Clasele a II-a

Responsabil: prof. Roman Rodica

Autor al materialului: prof. Istratie Aurora

An școlar: 2023-2024



Abilități de comunicare, Nuță Adrian, Editura SPER, 2004

Recenzie de carte de specialitate

- Tema nr. 6 din tematica propusă prin adresa ISJ HD, nr. 4161/26.09.2023: Recenzie de carte de specialitate;
- Criterii:
 1. Identificarea și precizarea ideilor principale din fiecare capitol;
 2. Listarea ideilor și argumentelor utilizate de autor pentru fiecare capitol;
 3. Aprecieri asupra organizării și calității surselor bibliografice utilizate;
 4. Aprecierea personală asupra congruenței dintre informațiile prezentate și concluziile autorului;
 5. Formularea unor concluzii și opinii personale în raport cu informațiile prezentate;
 6. Identificarea a cinci informații/ idei care pot fi folosite la clasă și scurtă descriere a modalității în care aceste idei vor fi aplicate în activitatea didactică.

MOTIVAȚIE/ARGUMENT

M-am gândit mult cum să scriu această temă, nu pentru că mă temeam, ci pentru că mă întrebam "Cine sunt eu să evaluez o carte? Ce carte să aleg? Dacă e un autor cu numeroase cărți scrise, cum să îndrăznesc eu, o minusculă cititoare să scriu despre respectiva carte? Doamne, ce dilemă!"

Până la urmă am luat propria bibliotecă la studiat, am dat iama pe google să caut alte cărți, să le downloadez sau să le cumpăr. Am dat de altă dilemă: "La care să mă opresc?", pentru că...toate îmi plăceau. După ce am cumpărat câteva, după ce am downloadat alte câteva, m-am decis. Mai precis timpul meu fizic a decis, trebuie să găsesc acum o carte mai "citibilă", mai pe înțeles, mai mică, urmând ca în vacanța următoare să le citesc și pe celelalte descoperite. Am mai avut un motiv în alegerea făcută și...poate cu acesta trebuia să încep. Am stabilit câteva criterii de evaluare și la punctul șase mi-am propus să identific cinci informații pe care apoi să le fructific la clasă și în capitolul cinci

al cărții la care m-am oprit, am găsit răspunsul încă din titlul acestuia ”Magia cuvintelor”. Și iată așa am ajuns la cartea **”Abilități de comunicare”** scrisă de **Adrian Nuță**.

ADRIAN NUȚĂ (n. 1967) a fost cadru didactic la Universitatea din București și la Universitatea Independentă „Titu Maiorescu”, susținând seminarii și laboratoare de comunicare, psihologia cuplului, psihologia familiei, consiliere și terapii de familie, psihoterapie, este psihoterapeut de orientare experiențială, oferă consultații private în cadrul Centrului de Dezvoltare Personală „S.P.E.R.”. A mai publicat: „Jocurile conștiinței sau Terapia unificării” (1999, cu Iolanda Mitrofan), „Analize experiențiale. Cum l-am lichidat pe Buddha” (1999), „Ascultând cu a treia ureche” (2000), „Inter-realitatea. Psihoterapie și spectacol dramatic” (2000), ”Infinitul mic, iubindu-l pe cel Mare” (2007), ”Consilierea psihologică. Cine, ce și cum?” (2008), ”Umbra, polul întunecat al sufletului”(2009), ”Învățăturile iubirii” (2012) etc.

Comunicarea este inevitabilă. Te-ai întrebat vreodată în câte feluri poate să tacă un om? Știi să distingi tăcerea admirativă de tăcerea invidioasă? Ai observat tăcerea celui care suferă? Dar tăcerea clocotitoare a celui care va exploda în curând? Cunoști diferența dintre tăcerea celui care urmează să afle nota la examen și tăcerea celui care hotărăște nota? Poți identifica tăcerea înghițită de umilință sau ridicol? Sau tăcerea superioară a învingătorului? Nu există nici o carte sau manual de psihologie care să descrie aceste tăceri. Doar spiritul tău de observație le poate revela, ajutându-te astfel să fii un psiholog în contact cu realitatea și nu doar unul în contact cu teoriile despre realitate.

Știu, sună matematic și ciudat. În fond eu vorbesc, tu vorbești, de ce am avea nevoie de o explicație sau de teorii despre asta? În realitate, lucrurile nu stau așa. Pentru că deși vorbim din ce în ce mai des și mai mult, comunicăm din ce în ce mai puțin, tocmai din cauza faptului că doar enunțăm cuvinte, și cam la asta se reduce dialogul. A asculta + a vorbi= comunicare. Iar sună banal... Totuși a asculta nu este echivalent doar cu a auzi.

Despre aceste lucruri și multe altele am citit în cartea **”Abilități de comunicare”**, scrisă de **Adrian Nuță**. Recomand cu căldură o lucrare scrisă într-un limbaj accesibil și cumva afectuos cu cititorul, căruia i se adresează direct de cele mai multe ori. Unele pasaje sunt amuzante, iar exemplele te conving de faptul că dincolo de fiecare moment în care interacționăm cu ceilalți se află dificultăți și blocaje.

Cartea cuprinde zece capitole, dar eu m-am oprit la cele ce pot fi aplicate la clasele mici, de aceea m-am hotărât să mă opresc asupra **Capitolului I - Scoala de la Palo Alto - un model teoretic al comunicării, Capitolului al II-lea - Vocea, Capitolului al III-lea - Limbajul corpului , Capitolului al IV-lea - Abilitatea de a asculta și Capitolului al VI-lea - Magia cuvintelor.**

În primul rând, oamenii s-au preocupat de cum s-ar putea defini comunicarea și care ar fi scopul, sensul ei. Au existat mai multe idei, modele teoretice care se afirmau pentru o modalitate de definire sau o alta. Adrian Nuță își susține preferința încă din **Capitolul I** pentru *Școala de la Palo Alto*, reprezentată de **Paul Watzlawick, Gregory Bateson sau Dan Jackson**. Membri ai așa numitului *Colegiul Invizibil*, cei trei au promovat axiomele comunicării și au încercat să readucă definiția originală a comunicării, aceea de a pune lucruri în comun.

Cele șapte axiome ale comunicării sunt:

1- Este imposibil să nu comunic

2- Orice comunicare se desfășoară simultan în două planuri: conținutul și relația

3- Comunicarea este un proces continuu care nu poate fi abordat în termeni de stimul-răspuns sau cauză-efect

4- Oamenii utilizează două modalități de comunicare: digitală și analogică

5- Comunicarea este ireversibilă

6- Orice proces de comunicare este simetric sau complementar, după cum se bazează pe egalitate sau diferență

7- Comunicare implică procese de acomodare și adaptare

După cum popular se spune "tonul face muzica" la fel și vocea este de fapt cea care transmite și nu cuvintele înseamnă totul. Ele transmit informații al căror înțeles nuanțat, amplificat este constrâns de celelalte două limbaje: paraverbalul și nonverbalul. Acest lucru l-am dedus din **Capitolul II**, unde am descoperit că trebuie să recunoști și să decodifici limbajul pentru că registrul comunicării are un nivel inconștient, nivel pe care sunt transmise dispoziții, stări emoționale, sentimente, atitudini, nevoi și dorințe secrete. De asemenea tonul este înălțimea pe prin care se pronunță, adică dacă urcăm sau coborâm glasul în timpul vorbirii. **Tonul** scăzut creează senzația de relaxare, pe când tonul strident, vocea subțire creează condițiile de tensiune sau anxietate. **Accentul** este o altă formă de modulație a vorbirii legată de ton. **Volumul** tare sau moale, în funcție de intensitatea sunetului, o voce puternică inspiră forță și la fel de bine poate indica pe cel care ridică tonul, ca fiind combativ sau agresiv. **Dicția**, la fel de importantă în comunicare, pentru delimitarea netă și clară a sunetelor. **Viteza** sau ritmurile vorbirii sunt considerate a fi: lente, normale și rapide. Persoanele echilibrate trec cu ușurință, în funcție de context, de la un ritm la altul fără a exagera. **Pauzele** pot fi și ele sugestive și subliniază cuvintele care au fost rostite sau introduc idei importante. Deci așa cum recapitulează Nuță cartea sa **principalele componente ale limbajului paraverbal sunt: tonul, accentul, volumul, dicția, ritmul și pauzele.**

Capitolul al III-lea vorbește despre limbajul corpului ca și comunicare nonverbală. Există patru mari categorii de semnale nonverbale: **postura, mimica, gestică, zona și distanța**. În ceea ce privește **postura** sunt exemplificate cele zece tipuri de analiză a poziției brațelor și picioarelor, despre **mimică**

un aspect de remarcat este legat de natura și durata contactului vizual. Este necesar să privești în ochii celui cu care comunică fără însă ca această întâlnire a privirilor să depășească 60-70% din durata comunicării. Normele sociale reglează durata contactului vizual între necunoscuți la maxim trei secunde. Doar copiii nu țin cont de aceste norme, ei se uită la tine fără niciun fel de jenă, acest lucru este specific copilăriei. **Gestica** se referă la limbajul mâinilor (poziții, zone de mișcare, mod de ținere a degetelor). **Zona și distanța** se referă la modul de comportare a oamenilor în raport cu spațiul care-l înconjoară și modul de delimitare a acestuia în patru zone: zona intimă, zona personală, zona socială și zona publică. Când cineva depășește această graniță și intră fără a fi primit în spațiul intim, te simți stresat, deranjat chiar amenințat iar ca reacție imediată te îndepărtezi sau te tragi înapoi refăcând zona. Întinderea relativă a zonei intime depinde de doi factori: statutul, respectiv și siguranța de sine.

În **Capitolul al IV-lea** se vorbește despre cât de important este într-o comunicare să asculți. E bine de știut că **ascultarea reală cere un efort susținut de voință** și o focalizarea atenției asupra mesajelor emise de interlocutor, angajamentul de a înțelege pe celălalt, ce simte, ce gândește. **Nu este ușor asculta. Ascultarea reală nu este posibilă fără intenția clară de a asculta.** Ascultarea de multe ori este doar de fațadă, în fond încercăm să determinăm oamenii să creadă că ne interesează ce spun, să nu declanșăm respingere, să ne oferim timp pentru a da replica, pentru a fi amabili, însă fiecare dintre noi este din când în când și un **pseudoascultător**. Tot în acest capitol Nuță vorbește **de cele douăsprezece blocaje de ascultare**, acestea fiind: **comparația** adică atunci când te compari cu celălalt în loc să îl asculți, **recapitularea** atunci când punctele pe care vrei să le subliniezi ți le repeți în minte, **vederea paranormală** - încercarea de a trece dincolo de ceea ce comunică partenerul ca să afli ceea ce gândește și simte cu adevărat, **filtrarea** rolul de filtru, adică de selecție a ceea ce spune, **etichetarea** adică a lipi și confecciona etichete și a te gândi doar la acest lucru momentul ascultării, **identificarea**, **visarea**, **rezolvarea problemelor**, **deraierea**, **placarea**, **a avea dreptate** și **contestarea**. **Tehnicile de ascultare** sunt: **parafrizarea** - a reformula cu cuvintele tale ceea ce crezi că ai auzit; **clarificarea** - a asculta și a pune întrebări, dar nu orice fel de întrebări ce unele cu scop clarificator, **feedback-ul** dacă ai parafrizat și clarificat ceea ce s-a spus e timpul să dai și tu ceva înapoi și atunci poți da un feedback. Feedback-ul poate fi: imediat, onest și suportiv.

A asculta cu deschidere și empatie adică a asculta cu deschidere ca și cum celălalt ar fi de pe altă planetă și nu știi despre el nimic, însă mori de curiozitate să afli. A asculta cu empatie înseamnă asculta conștient că oamenii încearcă să supraviețuiască și să aibă acces la un dram de fericire.

Ca o **concluzie**, după acest capitol, autorul spune: ”O să ți se pară incredibil, dar, dacă ești un bun ascultător, semenii sunt în stare de moarte de om pentru a te avea în preajmă. În raport cu un bun vorbitor, un bun ascultător are prioritate în clasamentul preferințelor celorlalți. Cum, nu-ți dai seama de ce? Pentru că un bun ascultător este cea mai bună garanție că oamenii își vor asculta vorbitorii preferați, adică pe ei înșiși.

Capitolul al VI-lea este cel mai interesant din întreaga carte a autorului intitulat sugestiv ”**Magia cuvintelor**” și cuprinde subcapitolele: *Capcana lui NU*, *Da dar...*, *Dacă*, *Voi încerca*, *Nu pot*, *Trebuie să*, *Dacă aș fi*, *Ca să fiu sincer*, *N-ar trebui*, *Alte clișee*, *Numele*. Cuvintele se pot întoarce împotriva ta când nu știi cum să le folosești, ele au o mare forță atât asupra celui care vorbește cât și asupra celui care ascultă.

Capcana lui “NU”

Sigismund Freud a făcut publică ideea conform căreia pentru inconștient nu exista “NU”. Conform acestei idei “Ai grijă să nu cazi!” se transformă în “Ai grijă să cazi!”, “Nu mai țipa!” se modifică în “Țipă!”, “Nu te mai fâțâi atât în bancă!” devine “Agită-te!” și așa mai departe. Dacă facem un efort mental putem schimba stereotipurile de genul “Nu te mai fâțâi!”, “Nu mai fugi!”, “Nu mai țipa!” în corespondentele lor pozitive, altfel va funcționa inconștientul și copilul va voi să facă exact ceea ce îi interzicem.

Da, dar...

Un NU direct nu lasă loc de negociere, însă ”Da dar...” ocolește un NU ferm. Pentru a reduce conflictul și natura neconvingătoare a unui mesaj de tipul ”Da dar...” îl putem înlocui cu ”Și”. Și-ul creează o atmosferă mai destinsă, în care faptele sunt prezentate fără ca cineva să fie judecat. După părerea autorului “Exprimarea care îl conține pe *Și* se referă și la aspectul negativ însă într-un mod ce pare mai echilibrat, pe când *Da dar...* pare a se concentra pe aspectul negativ.”

Dacă

Mesajele care încep cu *Dacă* sunt de tip condițional. Dacă îndeplinește o condiție se va bucura de un avantaj. Simpla înlocuire a unui cuvânt poate determina efecte psihologice, astfel încât sunt mai multe șanse ca o persoană să facă un lucru utilizând *Când* în loc de *Dacă*. Exemplu: “Dacă vei termina cartea, îmi vei mulțumi.”, “Când vei termina cartea, în vei mulțumi.”

Voi încerca

Cu *voi încerca* se face evitarea unui angajament ferm, de aceea este recomandat a se utiliza *voi face*, *voi realiza*, chiar dacă *voi realiza* este echivalentul *a-ți da cuvântul*. *Voi încerca* lasă deschisă poarta spre amânare, spre acțiune superficială, spre inconsecvență, pentru că nu ai promis nimic și nu te simți vinovat.

Nu pot

Acest cuvânt e o limitare a resurselor, o tehnică de autoprotecție. Nu există *Nu pot* ci mai degrabă *nu vreau*. Există oameni care nu pot face lucruri nu pentru că nu pot și pentru că și-au impus să nu poată, însă există și oameni care au realizat lucruri pentru că au știut să comunice cu propria lor minte. Autorul concluzionează “De reținut formula *nu am mai făcut asta și pot să...* Ea înlătură neputința pe care o induce *nu pot* și mobilizează psihicul pentru a identifica și exploatarea resursele necesare succesului.”

Trebuie să

Acest cuvânt emană o autoritate, nu lasă loc de opțiuni. Oamenii se nasc cu nevoia de a se simți liberi, iar cuvântul *trebuie* nu vine deloc în întâmpinarea acestei nevoi. De aceea trebuie să renunțăm la *trebuie*, acest lucru fiind benefic pentru cooperarea cu partenerul de comunicare. El poate fi înlocuit cu cuvântul “îți propun”.

Dacă aș fi

Aceasta expresie permite lamentare, autocompătimire, cufundare în regrete ale căror corespondente psihologice sunt: victimizarea deprimarea sau disperarea. Nuță subliniază că “Părinții în al căror limbaj curent intră *Dacă aș fi...* își învață copiii să fie victime, adică să fie neajutorați și neputincioși așteptând ca altcineva să le rezolve problemele”.

Ca să fiu sincer

Oamenii sinceri nu simt nevoia să sublinieze asta. Cei care o fac nu sunt pe deplin sinceri. Această expresie este un clișeu. Un om sincer spune adevărul pur și simplu. În loc să spui *ca să fiu sincer*, mai bine *Fii sincer!*

N-ar trebui

Mesajele care încep cu n-ar trebui creează un sentiment de siguranță receptorului. Dacă se dorește să se renunțe la un obicei distrugător este nevoie de o regulă rigidă, atunci n-ar trebui devine util. “N-ar trebui să mai mănânc atâtea dulciuri!”

Alte clișee

Există expresii clișee care diminuează partea ce urmează în mesajul transmis. Exemple de clișee sunt: *fiindcă veni vorba, ca să nu uit, dacă mă gândesc bine, mă întrebam dacă, doar și numai, pe cuvântul meu, vorbesc serios, te-aș minți eu pe tine*. Aceste expresii cu cât sunt folosite mai des, cu atât cel care încearcă să devină convingător sau credibil convinge tot mai puțin.

Numele

Oamenii sunt puternic identificați cu numele lor, iar a-l auzi este echivalent cu a fi recunoscuți psihologic. Oamenii au nevoie să fie recunoscuți, să conteze. Numele diferențiază omul, îl scoate dintr-o masă de anonimi. Când rostești numele celui alt îi arăți unicitatea, îi arăți că te raportezi la el ca la un subiect și nu ca la un obiect, personalizezi comunicarea. A cunoaște și a reține numele oamenilor este unul din secretele simple ale dezvoltării relațiilor interumane.

Pentru printre criteriile de evaluare am stabilit să identific cinci informații/idei care pot fi folosite la clasă și scurta descriere a modalității în care aceste idei vor fi aplicate în activitatea didactică, a fost și direcția mea de alegerea a acestei cărți pentru analiză, ei bine, pot spune că dintre informațiile date în carte am folosit la clasă sub forma unor jocuri la diferite discipline (dezvoltare personală, educație civică, educație muzicală, științe etc). Pentru exemplificare voi descrie un joc de la disciplina **educație civică** în care am încercat să înlocuim pe NU POT cu ÎNCERC. Jocul se organizează pe două grupe.

Prima grupă este NU POT, cealaltă ÎNCERC. Pe masă au boluri cu bilețele care conțin sarcini. Elevii extrag bilețele și se așează la grupa NU POT sau ÎNCEARCĂ, după cum consideră fiecare. După ce au s-au așezat, se face prezentarea sarcinilor de la NU POT și cei de la ÎNCEARCĂ vor convinge pe cei așezați la grupa NU POT, să treacă la ÎNCEARCĂ. La final se vor face aprecieri, se vor trage concluzii. Cei de la ÎNCEARCĂ vor prezenta și sarcinile lor și vor preciza de ce au ales grupa respectivă. Copiii învață mai ușor de la alți copii.

Un alt tip de exercițiu este ”O ZI CU N-AR TREBUI”. Le-am cerut elevilor să scrie o listă cu ce cred ei că n-ar trebui să se întâmple în clasă. Am prezentat ideile lor, le-am notat pe tablă, apoi am realizat Regulile clasei. A ieșit un regulament foarte eficient realizat de copii pentru copii. Am concluzionat că regulile au rolul lor și trebuie respectate, de aici necesitatea de norme, legi, ordonanțe. Organizarea este primul pas într-o reușită.

Cea mai mare provocare a fost când am ”decretat” în cadrul unei ore de dezvoltare personală că va fi o oră în care nu vom utiliza cuvântul NU. Când auzim acest cuvânt rostit de cineva ridicăm cartonașul roșu. Le-am distribuit cartonașe roșii și am început ora, am discutat, am dezbătut, am realizat exercițiile propuse și ce credeți...minune, copiii au evitat cu mare diplomatie utilizarea cuvântului NU. Au fost și abateri, și copii care au avut avertizare cu cartonașul roșu (la trei avertizări aveau de extras un bilet cu un exercițiu hazliu). Au concluzionat că deși s-au concentrat mai mult pe vorbire și pe atenție, s-au simțit bine și au vrut să repetăm exercițiul și în cadrul altor lecții.

În ceea ce privește expresia *Dacă aș fi* despre care Nuță spune că permite lamentare, autocompătimire, cufundare în regrete ale căror corespondente psihologice sunt: victimizarea deprimarea sau disperarea și subliniază că ”Părinții în al căror limbaj curent intră *Dacă aș fi*... își învață copiii să fie victime, adică să fie neajutorați și neputincioși așteptând ca altcineva să le rezolve problemele”, eu am altă părere. Am făcut de multe ori exerciții utilizând expresia *Dacă aș fi*, chiar în manuale avem jocuri de rol care încep astfel, doar că e vorba de sens (*Dacă aș fi* doctor pentru o zi..., *dacă aș fi* primar pentru o zi..., *dacă aș fi* profesor pentru o zi...) nu în sensul expus de autor probabil (*dacă aș fi* știut asta..., *dacă aș fi* fost cuminte...), de aceea jocurile cu *Dacă aș fi*... sunt jocuri care ne permit să descoperim copilul, aspirațiile sale, părerile despre o meserie, o activitate, o stare și totodată să exploatăm aceste descoperiri spre dezvoltarea sa.

Am lăsat pentru ultima exemplificare subcapitolul NUMELE. Da, numele e primul impact al copilului cu școala, grădinița. Am învățat de-a lungul timpului și s-a confirmat acest lucru, că auzindu-și numele copilul reacționează imediat. El percepe că ești mai aproape, că-l cunoști, că poate să vorbească, să se destăinuie, învinge timiditatea. De aceea în primele zile se fac jocuri de identificare, de recunoaștere, atât doamna învățătoare cât și colegii vor învăța numele și mai mult prenumele fiecăruia din grupul de învățare. E primul pas spre comunicare. Cine nu a auzit de jocul ”Deschide urechea bine!”, e un joc pe care nu l-am abandonat în favoarea tehnologiei, pentru că așa reușesc să rețină atât numele cât și vocea colegilor.

Cartea ”**Abilități de comunicare**” prezintă tot ce trebuie să știi legat de cum să captezi atenția celor din jur, cum să faci o primă impresie durabilă și bună, cum să convingi oamenii din anturajul tău și nu numai să adere la ideile pe care le ai. Știu că nu poate să conțină chiar toate sfaturile de care avem nevoie în domeniul comunicării, dar, în acest caz, calitatea este cea care primează, mergând pe principiul că esențele tari se țin în sticlule mici. Sunt sigură că toți avem persoane pe care le admirăm pentru talentul lor de a intra într-o situație cu totul nefamiliară și care reușesc să-i angreneze pe ceilalți să converseze, nu-i așa? Presupunem că acești oameni au norocul de a beneficia de acea calitate denumită carismă? Ei bine... această carismă poate fi dobândită, consolidată și perfecționată dacă ai la îndemână informațiile necesare? Citind cartea ”**Abilități de comunicare**” eu m-am convins!

Prof. inv. primar
Istratie Aurora

