

# 3

## MOWA CIAŁA

- ▶ Trzy złote zasady
- ▶ Reguła Mehrabiana
- ▶ Mowa ciała w praktyce

### 3.1 Wprowadzenie

Z pewnością zauważasz różnicę między napisanym listem a bezpośrednią rozmową. Posługiwanie się mową ciała pomaga lepiej zrozumieć siebie i drugiego człowieka. Wiedza o znaczeniu gestów pozwala z dużym prawdopodobieństwem odgadnąć intencje rozmówcy. W codziennych kontaktach z ludźmi świadomość znaczenia gestów i umiejętność odczytania emocji z twarzy wspiera skuteczne porozumiewanie się. Przede wszystkim umiejętność stosowania mowy ciała pozwala być czytelny dla innych ludzi. **Gesty odpowiednie do sytuacji wzmacniają wiarygodność informacji i intencji nadawcy.**

Czasem sygnały nadawane poza treścią przekazu mówią nam więcej niż tysiąc słów. Warto wiedzieć, jak je interpretować. W tym rozdziale skupimy się na niezwykle interesującej mowie ciała. Najpierw poznasz trzy złote zasady czytania i prezentowania mowy ciała, których przestrzeganie pozwala unikać pomyłek interpretacji, w tym nieopatrzego zarzucania komuś kłamstwa. Przedstawimy wyniki badań amerykańskiego naukowca Alberta Mehrabiana<sup>3</sup> nad istotą komunikacji niewerbalnej. Opracował proporcje elementów pełnego komunikatu i udowodnił, że w przypadku kiedy zachowanie nadawcy (mowa ciała i brzmienie głosu) nie pokrywają się z treścią, odbiorca wierzy bardziej w zachowanie niż w słowa. Elementy komunikatu i ich proporcje określa reguła Mehrabiana omówiona w kolejnej części rozdziału.

Przedstawimy zależność między komunikacją niewerbalną a mową ciała, uporządkujemy wiedzę z tego zakresu. Omówimy kilka najciekawszych elementów mowy ciała, jak ruchy ciała (gesty i mimika) oraz zależności przestrzenne. Załączone zdjęcia twarzy wyrażających emocje oraz przykłady z życia wzięte pomogą lepiej zapamiętać omawiane zagadnienie.

### 3.2 Trzy złote zasady

Każdy człowiek jest inny, ale elementarne zasady porozumiewania się i podstawowe sygnały mowy ciała są takie same dla różnych kultur i narodowości. Równocześnie istnieje wiele gestów mających więcej niż jedno znaczenie. Warto pamiętać, by **czytać gesty kompleksowo**. Brać pod uwagę sytuację, której dotyczą.

<sup>3</sup> **Albert Mehrabian** (ur. 1939) – amerykański psycholog, profesor Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles, znany z badań nad rolą i znaczeniem komunikacji niewerbalnej. Sformułował zasadę zwaną regułą Mehrabiana lub zasadą 7-38-55 określającą proporcje treści, brzmienia głosu i mowy ciała w komunikacie w przypadku sprzeczności między tymi składowymi.

Na mowę ciała wpływają sposób gestykulowania oraz wiedza na temat znaczenia gestów. Podobnie jest ze słowami. Każde słowo oddzielnie może mieć różne znaczenia. Dopiero gdy słyszysz zdanie, wiesz, jak je rozumieć. Konstrukcja zdania i ekspresja wypowiedzi podpowiadają, w jakim sensie dane słowo zostało użyte. Dlatego warto przestrzegać trzech podstawowych – złotych – zasad czytania z mowy ciała naszego rozmówcy i korzystania z elementów mowy ciała w swoim przekazie.



**Holistyczność, spójność i kontekst** – trzy zasady dotyczące posługiwania się mową ciała.

## Holistyczność

Holistyczność to całościowość: pełne zdania, pełne wypowiedzi, znajomość zwyczajów i zachowań rozmówcy, jego stan zdrowia, pogoda, nastrój, szczegóły z otoczenia. Holistyczny pogląd na komunikację oznacza, że **nie można wyciągać wniosków na podstawie pojedynczych gestów ani słów**. Całościowe spojrzenie na człowieka zobowiązuje nas do brania pod uwagę wszystkich elementów procesu, możliwych barier i osobistych zdolności do porozumiewania się.

### Przykład

1. Kiedy Twój przyjaciel jest smutny, inaczej z nim rozmawiasz niż wtedy, kiedy jest bardzo wesoły. Prawdopodobnie używasz innych słów i gestów, by skupić jego uwagę na informacji. W sytuacji smutku pewnie najpierw go pocieszysz, wysłuchasz, podasz chusteczkę, gdy polecą łzy, a może przytulisz. Cichym, spokojnym głosem zapytasz, co się stało. Pochylish się, by lepiej słyszeć. Wesoły nastrój przyjaciela będzie wymagał głośnego mówienia, żeby Cię zauważył i usłyszał. Przywitacie się jakimś dynamicznym gestem, jak np. mocnym uściskiem dłoni czy tzw. żółwikiem. Z uśmiechami na twarzy będziecie opowiadać rękoma i całym ciałem śmieszne historie.
2. Ktoś drapie się po nosie. To znaczy, że może kłamać, może mieć plamę, którą stara się zetrzeć, może odczuwać nieprzyjemny zapach, a może po prostu swędzieć go nos. Warto, zanim posądzimy go o kłamstwo, zastanowić się, czy coś może drażnić jego zmysł węchu – może mieć alergię i akurat jest czas nasilonej reakcji na pyłące rośliny. Zwróć uwagę, czy Twój rozmówca, drapiąc się po nosie, wypowiada konkretne słowa, zdanie, opowiada wydarzenie – czy za każdym razem, kiedy ten temat powraca, także drapie się po nosie.

## Spójność

Jest to zgodność między poszczególnymi formami komunikatu: słowami, brzmieniem głosu i mową ciała. Z pewnością spotykasz się z poglądem, że nie można ufać osobie, która mówi co innego, robi co innego i myśli jeszcze co innego. Aby przekaz był spójny, kodowanie treści i mowa ciała **muszą być jednolite**. Wiarygodność przekazu jest wzmacniana, gdy gesty, brzmienie głosu i wyraz twarzy potwierdzają wypowiadane słowa. Sprzeczność między poszczególnymi składowymi komunikatu uniemożliwia odkodowanie przekazu.

### Przykład

1. Jeśli ukochana osoba mówi Ci czułe słowa o miłości, a jednocześnie ogląda telewizję i nie nawiązuje z Tobą kontaktu wzrokowego, trudno będzie Ci w to uwierzyć. Ale jeśli wyznaje Ci miłość ze wzrokiem skierowanym w dół, może to oznaczać nieśmiałość, skromność lub brak odwagi, niekoniecznie nieszczerłość.
2. Jeśli kandydat do pracy przygotowuje się wcześniej do rozmowy kwalifikacyjnej, przemyśli swoje atuty oraz zastanowi się nad sytuacjami ze swojego życia, w których wykorzystywał swoje umiejętności, jego wypowiedzi będą brzmiały pewnie. Spójność wypowiedzi z informacjami zawartymi w CV oraz zachowaniem podczas rozmowy kwalifikacyjnej buduje wiarygodność kandydata, a tym samym zwiększa szansę na pozyskanie pracy.

## Kontekst

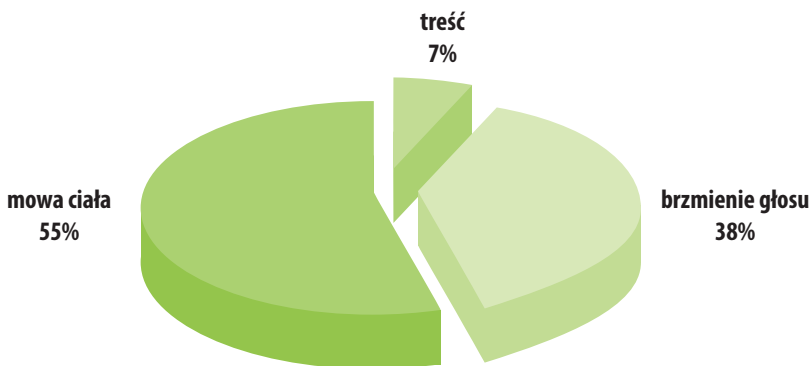
Każda sytuacja komunikacyjna posiada kontekst ściśle związany z rolą życiową uczestników komunikacji. Wynika to z budowy procesu komunikacji. To kontekst nadaje określone znaczenie. Warto brać pod uwagę warunki, w jakich odbywa się komunikacja, otoczenie, relacje między uczestnikami – np. jeśli uczestnicy są pracownikami, mówimy o kontekście zawodowym porozumiewania się tych osób.

### Przykład

Możesz spotkać kogoś, kto siedzi skulony na ławce w parku, ma skrzyżowane nogi i zaciśnięte ramiona na klatce piersiowej. Wokół leży śnieg, lód i jest 10°C poniżej zera. Skojarzenie informacji o skrzyżowanych rękach i nogach jako postawie zamkniętej rozmówcy nasuwa myśl, że nie chce rozmawiać. Po chwili możesz mieć inne wnioski: coś go boli? A może zepsuł mu się suwak w kurtce? Chowa broń? Chowa coś cennego? Boi się, że ukradną mu plecak? Nie wiadomo. Przyczyna może być prostsza niż domyśli. W kontekście klimatu, pory roku – zimy – na świeżym powietrzu może po prostu być zimno. Postać na ławce ze skrzyżowanymi nogami i rękoma może próbuje się ogrzać.

## 3.3 Reguła Mehrabiana

Eksperymenty amerykańskiego naukowca w latach 60. potwierdziły znaczenie obu rodzajów komunikacji – werbalnej (treść) i niewerbalnej (mowa ciała i brzmienie głosu). Na podstawie badań opracował zasadę 7–38–55 do dziś znaną jako **reguła Mehrabiana**. Mówi ona, że komunikat składa się z trzech komponentów w określonych proporcjach: 7% stanowi treść, 38% – brzmienie głosu, 55% – mowa ciała.



Rysunek 7. Reguła Mehrabiana

Mimo że do dziś trwają dyskusje naukowców na temat słuszności reguły – na zawsze została wpisana w historię komunikacji. Dlatego warto ją znać. Jak każda zasada ma swoje wyjątki – nie potwierdza się w komunikatach zawierających dane, fakty, liczby. Naukowcy zajmujący się teorią komunikacji wciąż zadają sobie pytanie: czy na pewno odbiorcy dekodują przekaz na podstawie mowy ciała, a tylko w 7% zwracają uwagę na treść? Jeśli spotkasz się z podobnym poglądem, pamiętaj, że reguła Mehrabiana powstała na podstawie badań zależności pomiędzy poszczególnymi formami komunikacji. Wnioski, na podstawie których badacz opracował regułę, dotyczą braku spójności między treścią, mową ciała i brzmieniem głosu. Badani ludzie zwracali największą uwagę na mowę ciała, a najmniejszą na treść wtedy, gdy spójności brakowało.

**Przykład**

Kasia w zeszłym roku podjęła pracę jako specjalista ds. administracji w jednej z dużych firm. Mieszka z rodzicami i pewnego dnia wraca z pracy wcześniej niż zwykle. Mama pyta ją, co się stało. Kasia ucieka wzrokiem i nerwowo czegoś szuka. Odpowiada dopiero po dłuższej chwili, nieco się jękając. Podaje kilka powodów: nie było korków, więc autobus jechał szybciej, szef kazał wszystkim wyjść wcześniej do domu. Wypowiadając te słowa, prześlizguje się tyłem do matki, idzie do swojego pokoju i szybko zamyka drzwi. Mama nie daje wiary słowom Kasi i dopytuje się o szczegóły. W końcu okazuje się, że Kasia w ogóle do pracy dzisiaj nie poszła. Powodem było jakieś wyjątkowo trudne spotkanie, które miało się w tym dniu odbyć. Dzięki trosce i dociekliwości mamy Kasia otwarcie opowiedziała o wszystkim. Kobiety długo rozmawiały. Kasia znalazła rozwiązanie, porozmawiała również z szefem i wszystko zaczęło się układać.

Co spowodowało, że mama postanowiła sprawdzić, czy Kasia mówi prawdę? Uwagę mamy zwróciło dziwne zachowanie córki: ucieczka spojrzeniem, zamknięcie drzwi przed nosem mamy i uniemożliwienie dalszej rozmowy. Jeśli rozmówca coś mówi, a co innego mówią jego wyraz twarzy i gesty, większość słuchaczy nie da wiary słowom.

### 3.4 Mowa ciała w praktyce

Mowa ciała wzbudza zainteresowanie każdego człowieka. Jest przedmiotem badań naukowców od lat 60. Czasami pojęcia „mowa ciała” i „komunikacja niewerbalna” są używane zamiennie, jednak komunikacja niewerbalna jest pojęciem znacznie szerszym, obejmuje wiele elementów. Sama mowa ciała ma przekaz wielokanałowy. Kanały można podzielić na dwie grupy:

- **ruchy ciała:** mimikę, kontakt wzrokowy, gesty, pozycję ciała, dotyk;
- **zależności przestrzenne:** dystans, jaki utrzymujemy z rozmówcą w czasie interakcji.

Pozostałe elementy, które razem z mową ciała tworzą komunikację niewerbalną, to czas trwania procesu komunikacji, grupa sygnałów związanych z ruchem, dotykiem oraz brzmienie głosu. Podział komunikacji niewerbalnej na grupy jest mniej istotny na początku poznawania procesu komunikacji. Ważniejsza jest znajomość tych elementów mowy ciała, które bezpośrednio wpływają na prawidłowe kodowanie i odcodowanie przekazu. Omówimy podstawowe i niezwykle ciekawe elementy mowy ciała – gesty i mimikę oraz zależności przestrzenne.

Mowa ciała w porozumiewaniu się ludzi jest niezwykle ważna. Zachowanie spójności i proporcji między znaczeniem komunikacji werbalnej i niewerbalnej **wspiera efektywność przekazu i sprzyja osiągnięciu porozumienia**. Wiedza, umiejętności i praktyczne wykorzystanie mowy ciała (doświadczenie) są niezbędnymi czynnikami rozwoju kompetencji personalnych i społecznych.

#### Gesty

Gesty to dowolne, wykonywane świadomie lub nieświadomie ruchy ciała albo jego poszczególnych części, mające określone znaczenie. Podstawowe gesty są jednakowe dla wszystkich kultur, jak zwrócenie pozycji ciała w kierunku rozmówcy, salutowanie w wojsku na całym świecie. Zdarza się, że ten sam gest może mieć różne znaczenie w zależności od kultury i narodowości osoby, która go wykonuje. Czasem mówimy o kimś, że ma tzw. włoską wymowę, co znaczy, że pomaga sobie gestami, przy czym bierzemy pod uwagę dłonie, ramiona, stopy, nogi, ułożenie głowy i kierunek całej sylwetki.

### Przykład

**1. Kciuk podniesiony do góry**, który jest symbolem portalu społecznościowego Facebook i na całym świecie kojarzy się ze słowami „lubię to”, oznacza, że coś jest w porządku, dobrze. W naszym kraju kciukiem podniesionym do góry autostopowicz może zatrzymać kierowcę, żeby skorzystać z podwiezienia w drodze do celu. W krajach śródziemnomorskich znaczenie kciuka w górę może być nieco inne. Dla Greków oznacza „goń się”. W Grecji lepiej zapomnieć o zatrzymywaniu samochodu kciukiem w górę. Podobnie w Australii, Nowej Zelandii, USA – kciuk gwałtownie podniesiony w górę, gdy towarzyszy mu agresywny grymas twarzy, ma analogicznie wulgarne znaczenie jak w Grecji. Natomiast w Japonii ten gest oznacza cyfrę 5.

### 2. Powitanie:

- W krajach zachodnich funkcjonuje zwyczaj podawania dłoni na powitanie. Oficjalne spotkanie otwiera zawsze gospodarz. On pierwszy podaje dłoń. Jeśli spotkanie odbywa się na neutralnym gruncie, rolę gospodarza pełni osoba zapraszająca. Dłoń prawej ręki podajemy pionowo. Lekko ugiętą prawą rękę w łokciu wysuwamy na powitanie z linii pasa (swobodnie z boku sylwetki). Jednocześnie całą prostą sylwetkę delikatnie pochylamy do przodu. Prawą stopę kierujemy ku osobie, którą witamy. Zdecydowany uścisk, niezbyt mocny, kontakt wzrokowy i uśmiech zapewniają partnerską atmosferę równych praw na spotkaniu o wymiarze biznesowym.
- W Europie, w kontekście towarzyskim, w bliskich relacjach, powszechny jest uścisk całymi ramionami z pocałunkiem w policzek (oznaka przyjaźni). Podobny gest obejmowania – bez pocałunków, za to z poklepywaniem po plecach – funkcjonuje między znajomymi w krajach śródziemnomorskich i Ameryce Łacińskiej.
- W Nowej Zelandii popularnym powitaniem wśród osób, które się dobrze znają, jest pocieranie nosa, tzw. noski eskimoski.
- W krajach arabskich kobiety nie biorą udziału w powitaniu, czekają biernie u boku mężów, co wynika z kontekstu kulturowego.
- Najbardziej ostrożni i trzymający dystans podczas powitania wydają się być Japończycy, gdzie powitanie odbywa się jedynie przez ukłon.

## Mimika

Mimika to ruchy mięśni twarzy. Jest źródłem informacji o aktualnym stanie emocjonalnym. Możesz z niej odczytać, czy rozmówca czuje sympatię, czy jest nastawiony wrogo. Możesz także pokazać, że ogarnia Cię wściekłość lub smutek albo dać wskazówkę, czy to tylko niedobór snu lub zmęczenie. Ułożenie względem siebie około 50 mięśni twarzy, w tym mięśni brwi, czoła, oczu, nosa, powoduje wyrażanie emocji. **Mimika jest uzupełnieniem wypowiedzi.** Treść wypowiedzi uzupełniona wyrazem twarzy, wzrokiem, marszczeniem brwi czy wydymaniem ust **potwierdza wiarygodność słów.** Autentyczna mimika jest mimowolna. To pierwszy widoczny objaw emocji, jaką przeżywamy. Od udawanej różni się liczbą i układem wszystkich mięśni, nie tylko oczu czy ust. Prawdziwą reakcję możemy rozpoznać w pierwszej sekundzie jej trwania, później zaczyna być kontrolowana.

Paul Ekman<sup>4</sup>, słynny badacz mowy ciała i „wykrywacz kłamstw”, w latach 60. zdefiniował sześć podstawowych jednakowych wyrazów twarzy adekwatnych do emocji charakterystycznych dla wielu kultur i narodowości. Stwierdził, że istnieje sześć głównych rodzajów mimiki, które odpowiadają emocjom. Sześć podstawowych emocji to: radość, smutek, zdziwienie, strach, złość, pogarda – jak na RYSUNKU 8.

<sup>4</sup> **Paul Ekman** (ur. 1934) – amerykański psycholog, profesor Uniwersytetu Kalifornijskiego w San Francisco. Zajmował się międzykulturowymi badaniami nad emocjami. Odkrył sześć podstawowych emocji, dla których mimika jest powtarzalna niezależnie od kultury. Jego twórczość wykorzystywana jest we współczesnym serialu „Magia kłamstwa” (ang. *Lie to me*).



**Rysunek 8.** Podstawowe emocje według Paula Ekmana

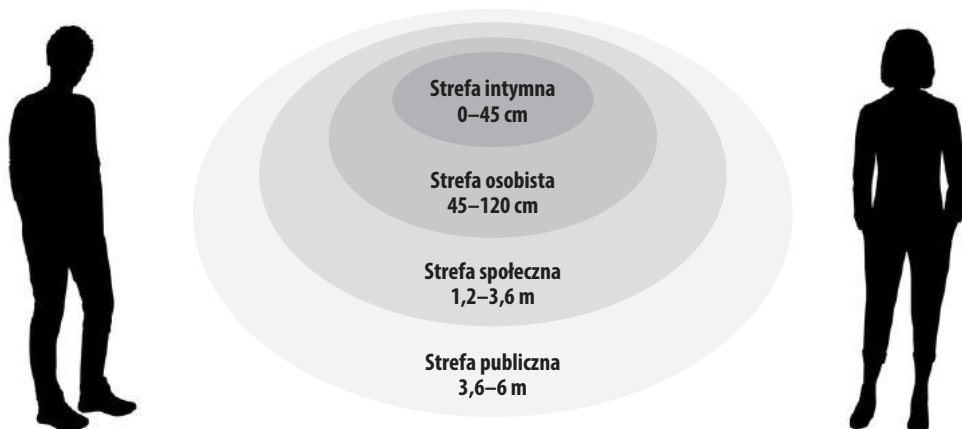
#### Przykład

Unoszenie brwi szybko i na krótką chwilę ujawnia zaskoczenie. Pojawia się nieświadomie na widok znajomej osoby. Instynktownie występuje także u małych człokształtnych na widok drugiego osobnika. Jest pierwszą oznaką i elementem otwartego i radosnego powitania. Osoby, które marszczą brwi lub ich nie podnoszą, postrzegane mogą być jako agresywne lub opanowane złością. Kiedy czyjaś obecność wywołuje naszą radość, błyskawicznie uruchamiamy kolejne mięśnie twarzy. Kąciki ust unoszą się ku górze, policzki podnoszą, lekko przymrużone oczy tworzą „kurze łapki”, a źrenice się powiększają. Komplet poszczególnych zmian w wyrazie twarzy sygnalizuje szczerą radość.

### Zależności przestrzenne

Zależności przestrzenne to dystans, odległość pomiędzy osobami wywierającymi na siebie wzajemny wpływ. Powstają pod wpływem dwóch sprzecznych potrzeb: przynależności do grupy społecznej i prywatności. Wiedza o zależnościach przestrzennych dostarcza informacji o odległości, w jakiej akceptujemy bądź tylko tolerujemy innego człowieka. Każdy z nas posiada własną strefę, w której czuje się bezpiecznie, gdy nie naruszają jej niepożądani goście. Otaczamy się niewidzialną kapsułą bezpieczeństwa z kilkorgiem drzwi. Najbardziej zewnętrzne drzwi otwieramy dalekim znajomym, trzymając ich daleko od siebie, kolejne – dla bliższych znajomych – akceptujemy w mniejszej odległości, a najbliżej siebie możemy mieć jedynie bardzo bliskie osoby – jak na RYSUNKU 9.

W świecie wirtualnym także zachowujemy dystans do innych osób. Wyrażamy go poprzez zapraszanie ludzi do określonych grup. Kapsułę bezpieczeństwa obrazują kręgi w społeczności Google Plus, statusy rodziny, bliskich, „zwykłych” i dalekich znajomych na Facebooku (lub podobnych portalach społecznościowych).



Rysunek 9. Zależności przestrzenne – zasięg stref

1. **Strefa intymna** (0–45 cm) jest zarezerwowana dla naszych bliskich. Chronią jej najbardziej wewnętrzne drzwi naszej niewidzialnej kapsuły bezpieczeństwa. Mają do niej wstęp osoby, które w pełni akceptujemy, członkowie najbliższej rodziny i przyjaciele oraz osoby, z którymi chcemy budować bliski związek. Na wtargnięcie osoby obcej w strefę intymną reagujemy zmianami fizjologicznymi organizmu. Zaczynają nam drżeć dłonie lub nogi, serce bije szybciej. Rośnie ciśnienie krwi, przygotowując nas do odparcia ataku. Uważaj, gdy chcesz kogoś obdarzyć przyjacielskim uściskiem lub objęciem z zaskoczenia. Jeśli nie należysz do kręgu jego najbliższych, możesz spotkać się z wyraźnym protestem.

#### Przykład

W metrze naruszenie strefy intymnej następuje przez funkcjonowanie na bardzo małej przestrzeni z innymi pasażerami. Utrata poczucia bezpieczeństwa, komfortu prywatności powoduje lęki, złe samopoczucie, a niekiedy nawet wybuchy agresji (które kryją za sobą strach).

2. **Strefa osobista** (45–120 cm) jest bardziej udostępniana osobom z kręgu znajomych – po prostu znajomych, bez statusu bliskich czy dalekich – których obecność tolerujemy. Otwieramy kolejne drzwi kapsuły w pewnych określonych, powtarzalnych sytuacjach: podczas wydarzeń kulturalnych, wyjścia do kina, imprezy czy innych spotkań towarzyskich. Swobodnie poruszasz się w sferze osobistej osób, z którymi spędzasz wolny czas.

#### Przykład

1. W miejscach bardzo osobistych, jak nasz rodzinny dom, swobodnie czujemy się z rodzeństwem, rodzicami. Zachowujemy dystans do elektryka czy hydraulika naprawiającego domowe usterki.
2. Dystans zmniejsza się wraz z nawiązywaną relacją. W strefie osobistej mogą znaleźć się osoby ze szkoły lub z pracy, które lubisz i przebywasz chętnie w ich towarzystwie.

3. **Strefa społeczna** (1,2–3,6 m) pozwala na zachowanie dystansu do ludzi obcych, choć czasem widywanych lub tych ze statusem dalekich znajomych. Codziennie na ulicach, w sklepie, w szkole mijasz osoby, które znasz tylko z widzenia lub których nie znasz wcale. W strefie społecznej obce osoby są w stanie tolerować swoją obecność w jednym pomieszczeniu.

**Przykład**

Do strefy społecznej mogą dostać się znajomi z praktyk, pracy, dalsi krewni, których widzisz okazjonalnie na świątecznych przyjęciach. W nowej szkole czy nowej pracy na początku możesz mieć wrażenie, że nowi koledzy i koleżanki nie chcą się z Tobą zaprzyjaźnić lub Cię nie lubią. Pamiętaj wtedy, że odrobinę większy dystans dla osób nowo poznanych jest naturalnym odruchem.

- 4. Strefa publiczna** (3,6–6 m) zapewnia nam komfort dystansu w większej grupie ludzi, nawet zupełnie obcych. Jeśli są w odległości powyżej 3,6 m od nas, czujemy się już zupełnie bezpieczni od ich bliskości, ryzyka dotyku. W polu widzenia spostrzegamy więcej niż jedną osobę. Nawet skupienie wzroku na niej nie jest pozbawione widoku otaczających ją ludzi.

**Przykład**

Podczas wykładu lub wystąpienia na konferencji mówca akceptuje publiczność w strefie publicznej. Widzi ludzi jako tłum, rzadko zwraca uwagę na pojedynczą osobę. Zasięg jego wzroku mimowolnie obejmuje kilku słuchaczy. Bez zastanawiania się nad relacjami może skupić się na przekazie.

Odległości w każdej strefie, które tolerujemy indywidualnie, zależą od wielu czynników demograficznych, społecznych, kulturowych. Ludzie z wielkich aglomeracji, gęsto zaludnionych, zachowują mniejszy dystans. Ludzie, którzy większość życia spędzili poza miastem, gdzie są duże odległości, duże przestrzenie i mniejsze zaludnienie, wolą kontakt z większej odległości. Inaczej tę kwestię traktują mieszkańcy krajów skandynawskich, a inaczej Japonii. Istnieje pogląd, że kobiety zachowują mniejszy dystans niż mężczyźni. Na to, jak tolerujemy inne osoby w naszej kapsule bezpieczeństwa, w naszej przestrzeni, mają wpływ także indywidualne doświadczenia.

**Czy wiesz, że...** tylko 15% śmiechu wywołanego usłyszanym dowcipem wiąże się z jego treścią. Śmiech jest raczej sposobem na budowanie relacji niż reakcją na informację. W towarzystwie innych ludzi śmiejemy się 30-krotnie częściej niż w osamotnieniu.

Śmiech jest zaraźliwy. W naszym mózgu funkcjonują tzw. neurony lustrzane, które powodują, że odwzajemniamy obserwowane reakcje. Śmiejemy się przez odzwierciedlanie. Fakt ten wykorzystano w kilku amerykańskich szpitalach, tworząc „pokoje śmiechu” pełne żartów, kabaretów, śmiesznych historyjek, opowieści klaunów i komików. Pokoje miały funkcję terapeutyczną – 30–60 minut śmiechu dziennie spowodowało szybszy powrót do zdrowia. Śmiech wydłuża także życie.

Badania dowodzą, że regularny śmiech, nawyk uśmiechania się do ludzi, powoduje zwiększenie efektywności kontaktów międzyludzkich. Spotkania przebiegają bezkonfliktowo i owocnie, związki trwają dłużej, a ludzie są szczęśliwsi. Radosny nastrój wzmacnia także naszą odporność na choroby, wspomaga kreatywność, pomaga się lepiej uczyć i zdobywać przyjaciół.

**SPRAWDŹ SWOJĄ WIEDZĘ**

1. Wymień trzy złote zasady dotyczące mowy ciała.
2. Wyjaśnij, jakiego zjawiska dotyczy reguła Mehrabiana.
3. Wyjaśnij, dlaczego nie należy używać zamiennie pojęć „mowa ciała” i „komunikacja niewerbalna”.
4. Wymień dwie główne grupy kanałów, w których może przebiegać mowa ciała.
5. Scharakteryzuj trzy elementy mowy ciała.
6. Wymień sześć podstawowych emocji według Ekmana.
7. Wymień i scharakteryzuj strefy zależności przestrzennych.



## PODSUMOWANIE

1. Skuteczne posługiwanie się mową ciała ułatwia przestrzeganie trzech złotych zasad: **holistyczności, spójności i kontekstu**.
2. Warto pamiętać, że każdy proces komunikacyjny podlega wpływom otoczenia i relacji uczestników, ich wiedzy, stanowi zdrowia, rodzajowi przekazywanej informacji. Rozpatrujemy go całościowo, czyli holistycznie. Przebiega w określonej sytuacji (kontekście). Spójność komunikacji werbalnej i niewerbalnej pozwala nam lepiej rozumieć i być rozumianym przez innych.
3. **Reguła Mehrabiana**, zwana zasadą 7–38–55, określa proporcje trzech komponentów komunikatu jako **7% treści, 38% brzmienia głosu i 55% mowy ciała**. Reguła mówi, że w przypadku braku spójności między słowami a mową ciała i brzmieniem głosu człowiek najbardziej daje wiarę mowie ciała.
4. „Mowa ciała” i „komunikacja niewerbalna” niesłusznie czasami używane są zamiennie, gdyż „komunikacja niewerbalna” jest pojęciem znacznie szerszym i zawiera więcej elementów.
5. Mowa ciała ma przekaz wielokanałowy. Kanały możemy podzielić na dwie grupy: **ruchy ciała**, do których należą gesty i mimika, oraz **zależności przestrzenne**.
6. Wyróżniamy **sześć podstawowych emocji** wyrażanych tą samą mimiką niezależnie od kultury czy narodowości. Są nimi: **radość, smutek, zdziwienie, strach, złość, pogarda**.
7. **Zależności przestrzenne** to odległości, które pozwalają na zachowanie dystansu między osobami wywierającymi na siebie wzajemnie wpływ w procesie komunikacji. Wyróżniamy kilka stref zależności przestrzennej: intymną, osobistą, społeczną i publiczną.



# 9

## KREATYWNOŚĆ

- ▶ Definicja
- ▶ Zasady Leonarda da Vinci
- ▶ Rozbudzanie kreatywności

### 9.1 Wprowadzenie

Dzięki swojej kreatywności ludzie wynaleźli koło, druk, telefon, samolot, prom kosmiczny, buty, sznurowadła, rzepy, suwaki, a także miliony innych mniej lub bardziej przydatnych rzeczy. W codziennym życiu kreatywność pomaga nam przewycięzać rutynę, zmniejszać poziom stresu, rozwiązywać problemy, realizować potrzeby i osiągać cele.

W tym rozdziale wyjaśnimy, czym jest kreatywność. Przedstawimy cechy, które ją charakteryzują, oraz zasady zwane czynnikami pracy kreatywnej, którymi kierują się twórcy. Może się to wydawać dziwne, ale wbrew pozorom kreatywności można się nauczyć, w czym pomagają różne techniki. Wymienimy kilka z nich, a jedną dokładnie opiszemy. Na zakończenie rozdziału podamy kilka wskazówek, jak rozbudzić w sobie kreatywność, oraz zasady, którymi w codziennym życiu kierował się geniusz żyjący w epoce renesansu – Leonardo da Vinci.

### 9.2 Kreatywność

Kreatywność, stale obecna w kulturze, biznesie i życiu codziennym, jest siłą napędową zmian. Dzięki niej człowiek jest w stanie wytworzyć coś zupełnie nowego. Może to być wszystko: arcydzieło, które przetrwa wieki i stanie się dobrem kultury, ale też jakaś idea, produkt, usługa, rozwiązanie problemu, a nawet nowy sposób na wiązanie sznurowadeł. W wymyślaniu nowych rozwiązań pomocne bywają doświadczenia i wiedza. Zestawiamy ze sobą wiedzę płynącą z doświadczeń własnych lub innych ludzi, wiedzę nowo zdobytą lub jakieś niezwiązane ze sobą informacje i tworzymy zupełnie nowy pomysł. Właśnie to zjawisko nazywamy kreatywnością.



**Kreatywność** – zdolność do tworzenia nowych idei, pomysłów, rozwiązań.

Kreatywność kojarzona jest zwykle z wyjątkową inteligencją i przypisywana wybitnym jednostkom. Przekonanie, że kreatywność wymaga nieprzeciętnej inteligencji, jest jednak fałszywe. Można się jej nauczyć i rozwinąć w sobie umiejętność twórczego myślenia.

Warto odróżniać kreatywność od innowacyjności, mimo że te pojęcia często bywają używane zamiennie. **Innowacyjność** jest wynikiem kreatywności, np. innowacyjne urządzenie powstaje w wyniku tego, że jego konstruktor wpadł na niecodzienny pomysł, czyli dzięki kreatywności konstruktora.

## Czynniki kreatywnej pracy

Istnieje pogląd, że twórcy dobrze czują w tzw. artystycznym nieładzie. Jednak ludzie, których praca zarobkowa oparta jest na kreatywności, bardzo często pracują według własnych reguł. Wszystkie zasady, według których odbywa się praca, możemy sprowadzić do czterech elementów nazwanych czynnikami pracy kreatywnej. Przedstawiamy je na RYSUNKU 24 i charakteryzujemy w TABELI 21.

| Czynniki kreatywnej pracy  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| Czas   | Miejsce  | Narzędzia   | Efekt   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>określone godziny pracy</li> <li>określona liczba godzin pracy</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>wydzielona przestrzeń</li> <li>przyjazne otoczenie</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>powierzchnia do pracy</li> <li>przygotowane narzędzia</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>określenie etapów pracy</li> <li>osiąganie celów etapów</li> </ul> |

Rysunek 24. Czynniki kreatywnej pracy

Tabela 21. Charakterystyka czynników kreatywnej pracy

| Czynnik          | Charakterystyka   |
|------------------|---|
| <b>Czas</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Określone godziny pracy</b> to stała pora, w której pracuje się najbardziej efektywnie i która jest jednocześnie dopasowana do innych czynności i obowiązków.</li> <li><b>Określona liczba godzin pracy</b> to ustalenie harmonogramu, zaplanowanie godzin od–do przeznaczonych na pracę. Dobrze jest określić sztywne godziny „od” i elastyczne „do”, aby pozwolić rozwijać się pomysłom powstałym w ostatniej chwili.</li> </ul>                              |
| <b>Miejsce</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Wydzielona przestrzeń</b> to miejsce wyznaczone do pracy, np. duża kartka na podłodze, biurko, stół.</li> <li><b>Przyjazne otoczenie</b> oznacza własny kątek kreatywny, najlepiej będący w kolorach jasnych i energetycznych, by budziły zapał do pracy (np. czerń nie jest pożądana), urządzony tak, aby twórca czuł się dobrze i bezpiecznie. Mogą być w nim kwiaty, obrazy lub puste ściany – w zależności od preferencji.</li> </ul>                       |
| <b>Narzędzia</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Powierzchnia do pracy</b> to materiały służące do pracy, np. kartki, kartony, notesy, małe przyklejane karteczki, tablica magnetyczna, korkowa lub do rysowania kredą.</li> <li><b>Przygotowane narzędzia</b> to np. długopisy, mazaki, ołówki – zawsze piszące i zaostrzone, aby podczas pracy kreatywnej nie rozpraszać się sprawami technicznymi. Warto mieć kilka kolorów do zaznaczania różnych kategorii, etapów czy rozwiązań alternatywnych.</li> </ul> |
| <b>Efekt</b>     | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Określenie etapów pracy</b> polega na rozpisaniu celu pracy kreatywnej na mniejsze cele cząstkowe.</li> <li><b>Osiąganie celów etapów</b> oznacza tak długą pracę, aż cel etapu zostanie osiągnięty w założonym terminie.</li> </ul>  |

Oprócz wymienionych powyżej czynników istnieje wiele różnych technik wspomagających kreatywność w pracy – opisano je w TABELI 22.

Tabela 22. Wybrane metody i techniki wspomagające kreatywność w pracy

| Nazwa   | Charakterystyka  |
|---|--|
| <b>1. Sześć myślowych kapeluszy</b>                           | Technika ta polega na zakładaniu przez uczestników dyskusji sześciu kapeluszy w różnych kolorach symbolizujących różne kierunki myślenia (fakty, emocje, uwagę, pozytywne myśli, nowe pomysły, porządkowanie informacji). Zakładanie kapelusza ma za zadanie zmienić perspektywę myślenia. |
| <b>2. Mapy myśli</b><br>( <i>mind maps</i> )                  | Szczególny rodzaj graficznego notowania. Polega na przedstawianiu wątków tematu, sytuacji czy możliwych rozwiązań problemu w postaci drzewa, diagramu itp. Zbiera informacje w jednym miejscu, pobudza skojarzenia, jednocześnie je porządkując.   |
| <b>3. Burza mózgów</b><br>( <i>brainstorm</i> )               | Głównym zadaniem tej techniki jest podejmowanie i doskonalenie decyzji w zespole. Polega ona na tworzeniu pomysłów w sposób otwarty, losowy, bezkrytyczny, rozwojowy i skoncentrowany na celu. Jej celem jest wymyślenie jak największej liczby pomysłów.                                  |
| <b>4. TRIZ</b> (Teoria Rozwiązywania Innowacyjnych Zagadnień) | Polega na dojściu do optymalnego rozwiązania na bazie już istniejących pomysłów w oparciu o algorytmy i wnikliwą analizę możliwych błędów i szans. Jako metoda technologiczna sprawdza się w wynalazczości.  |
| <b>5. 5W</b> ( <i>5 why</i> )                                 | Polega na zadaniu pięciu kluczowych pytań zaczynających się od „dlaczego” i utworzonych według schematu przyczyna – skutek. Pozwala na znalezienie przyczyny problemu lub motywu celu, dzięki czemu pomaga znaleźć skuteczne rozwiązanie.  |
| <b>6. Myślenie projektowe</b><br>( <i>design thinking</i> )   | Metoda innowacyjnego tworzenia produktów i usług przez interdyscyplinarny zespół, oparta na empatii i otwartości na potrzeby klientów. Jako że jest to usystematyzowane podejście do innowacji, to dziś chętnie wykorzystuje się je do tworzenia projektów edukacyjnych.                   |
| <b>7. Karty kreatywne</b>                                     | Karty z obrazami lub tekstami wspierającymi wyobraźnię. Pozwalają szukać ukrytych znaczeń. Przy pomocy kart można zainspirować się obrazem, a gdy pracuje zespół – stworzyć wspólną historię, dopasowując jej fragmenty do wylosowanych obrazów.   |
| <b>8. Gry planszowe</b>                                       | Wykorzystują naturalne pragnienie wygrywania. Gracze, by zwyciężyć, wymyślają nowe strategie osiągnięcia celu.   |
| <b>9. Słowotwórczość</b>                                      | Technika tworzenia nowych wyrazów z innych, pozornie lub rzeczywiście zupełnie do siebie niepasujących. Jej zadaniem jest pokazanie zupełnie nowych, nieznanych dotąd możliwości – najpierw w zabawie w wymyślanie nowych słów, a potem w życiu.   |

Burzę mózgów dokładniej omówimy w rozdziale dotyczącym rozwiązywania problemów, natomiast poniżej opiszemy technikę rozwijania kreatywności bardzo przydatną w uczeniu się – mapę myśli.

Autorem techniki **map myśli** (ang. *mind maps*) jest Tony Buzan<sup>10</sup>. Technika ta wykorzystywana jest głównie w celu ułatwienia zapamiętywania i uczenia się, jednak może również posłużyć do rozwiązywania problemów. Dobrze sprawdza się np. w sytuacjach, gdy działamy w pojedynkę. Obecnie na rynku dostępnych jest wiele aplikacji do tworzenia map myśli, ale można również sporządzać je tradycyjnie za pomocą kolorowych kredek czy mazaków.

Pośrodku mapy myśli znajduje się główny temat, od którego odchodzą gałęzie w wątkami pobocznymi. „Gałęzie” to linie tematyczne, które w naszym przypadku zawierają możliwe rozwiązania problemu. Każda z nich ma swoje gałązki, czyli rozwinięcia wymyślonych propozycji. Mniejsze gałązki mogą się ze sobą łączyć, zaplatać – cokolwiek, na co tylko pozwoli

<sup>10</sup> **Tony Buzan** (ur. 1942) – angielski pisarz, autor ponad 80 książek dotyczących umiejętności posługiwania się umysłem, twórca techniki map myśli, organizator mistrzostw świata i wielu olimpiad w zapamiętywaniu.

Twoja kreatywność. Gdy znajdziesz właściwe rozwiązanie, zaznacz je graficznie. Narysowana mapa myśli pozwoli Ci zobaczyć, jaka droga doprowadziła Cię do tego rozwiązania.



Rysunek 25. Tworzenie mapy myśli

## Cechy charakteryzujące kreatywność

Kluczowymi cechami charakteryzującymi kreatywność są: wykorzystanie doświadczenia własnego i innych, ciekawość, zestawianie ze sobą różnych informacji oraz spojrzenie z innego punktu widzenia.

**Wykorzystanie doświadczenia własnego i innych** pozwala na przewidywanie skutków podejmowanych działań. Różne fakty, wydarzenia z życia i ich następstwa dają wyobrażenie o możliwych skutkach danego posunięcia, dlatego im więcej ich zgromadzimy, tym trafniejsza może być nasza analiza.

**Ciekawość** (zadawanie pytań i słuchanie) jest nieodłącznym elementem kreatywności. To przede wszystkim dostrzeganie w każdej sytuacji możliwości uzyskania wiedzy i zdobycia nowych umiejętności. Ciekawość wobec świata czyni nas ludźmi bogatszymi w kompetencje personalne i społeczne. A czasem dosłownie – bogatszymi materialnie, gdy nauczymy się od innych np. oszczędzać lub inwestować. Ta cecha jest ściśle związana z emocją zdziwienia. Gdy coś nas zdziwi lub zaskoczy, zagadnienie staje się bardziej fascynujące i skłania nas do zadawania pytań w celu zaspokojenia ciekawości.

**Zestawienie ze sobą różnych informacji** oznacza kojarzenie różnych sytuacji. Polega na łączeniu ze sobą rzeczy znanych z nieznanymi, czyli próbach wykorzystania własnych doświadczeń w nowych sytuacjach. Jeśli pamiętasz, co się działo w danej sytuacji, jesteś w stanie przewidzieć, co może się zdarzyć w podobnych okolicznościach.

**Spojrzenie z innego punktu widzenia** polega na wyjściu poza własne przekonania i próbie spojrzenia na sytuację oczami kogoś innego, wyobrażaniu sobie, co w danej sytuacji zrobiłyby lub powiedziały inne osoby. Może to być jedna lub wiele osób, jednak warunkiem jest,

że dobrze je znasz i wiesz, jak reagują. Dla kreatywności najbardziej wartościowe są różnice, np. wynikające z różnicy pokoleń, odgrywania różnych ról życiowych lub funkcjonowania w innych grupach społecznych. Im więcej punktów widzenia, tym więcej pomysłów.

## Zasady Leonarda da Vinci

Niewątpliwie jedną z najbardziej kreatywnych osób w historii ludzkości był Leonardo da Vinci<sup>11</sup>. Opracował on siedem zasad, którymi kierował się w codziennym życiu. Wszystkie one mają odzwierciedlenie we współczesnym rozumieniu kreatywności. Zapoznanie się z nimi pozwoli Ci spojrzeć na świat z nieco innej perspektywy, a co za tym idzie – przyczyni się do rozwoju Twojej kreatywności.

1. **Ciekawość.** Może być postrzegana jako uważność. To nieustająca chęć poznawania świata i poszerzania wiedzy. To ciągłe zadawanie pytań, aktywne słuchanie oraz interesowanie się działaniem urządzeń lub genezą występujących zjawisk. Mogą towarzyszyć jej zapiski, szkice, rysunki, a nawet dziennik. Potrzebny jest tylko otwarty umysł i spostrzegawczość, co oznacza bycie tu i teraz oraz zauważanie, co się dzieje wokół nas.
2. **Doświadczenie.** To poznawanie i weryfikowanie wiedzy przez doświadczenia. Polega na sprawdzaniu „na własnej skórze”, jak działają choćby techniki zawarte w tym podręczniku. Tylko wiedza wprowadzona w życie ma szansę być zweryfikowana i przynosić nam realne korzyści. Taki sposób poznawania przyczynia się do zmiany naszych przekonań i przyjęcia postawy otwartej na ludzi i świat.
3. **Rozwój zmysłów.** Człowiek, gdy przychodzi na świat, zaczyna odbierać go za pomocą zmysłów. Zasada ta polega na jak najmocniejszym odczuwaniu otoczenia wchodzącego w interakcję z człowiekiem i wyrobieniu jak największej spostrzegawczości. Wnikliwe spojrzenie na drzewo umożliwia zauważenie, jaki ma ono kolor, jak pachnie, jak szumia jego liście czy trzeszczą konary, jak twardy jest pień i jak smaczne rodzi owoce.
4. **Różnorodność interpretacji.** Polega na zauważaniu dwuznaczności, niejasności i sprzeczności. O dwuznaczności mówimy, gdy znamy daną rzecz lub zjawisko, ale nie potrafimy go dokładnie zdefiniować. Zasada ta polega również na zafascynowaniu tajemnicą, zastanawianiu się, pozbyciu się założeń typu „ja wiem”, „można się domyślić, że...”. Jest ona ściśle związana z ciekawością i zadawaniem pytań. Warto odróżniać dwuznaczność od wieloznaczności, która polega na tym, że jedno zjawisko możemy opisać za pomocą wielu określeń.
5. **Równowaga serce–rozum.** To stan, w którym dzielimy uważność i bycie tu i teraz równomiernie między sztukę i naukę, wyobraźnię i logikę, odczuwanie i zdrowy rozsądek. Celem takiego postępowania jest równoczesne czerpanie korzyści z wielu różnych dziedzin.
6. **Sprawność** (dosłownie tłumacząc autora zasad – „cielesność”). Oznacza sprawność i aktywność fizyczną. Taki stan zapewnia prawidłowe funkcjonowanie umysłu. „W zdrowym ciele zdrowy duch” – tak dziś rozumiemy tę zasadę. Sprawne ciało dla Leonarda da Vinci oznaczało również wyjątkowe umiejętności, jak np. pisanie lewą i prawą ręką, a także grację, wytworność i stosowanie zasad dobrego wychowania.
7. **Współzależność.** Polega ona na łączeniu różnych elementów i zestawianiu ich w jedną, nową całość. Jeśli usłyszysz kiedyś o myśleniu systemowym, przypomnij sobie zasadę współzależności i już będziesz wiedzieć, o co chodzi.

<sup>11</sup> **Leonardo da Vinci** (1452–1519) – malarz, rzeźbiarz, architekt, filozof, pisarz, muzyk, matematyk, odkrywca, wynalazca, uważany za najbardziej wszechstronnie utalentowaną osobę wszech czasów. Tworzył zarówno dzieła sztuki (np. *Mona Lisa*, *Człowieka witruiwiańskiego*), jak i projekty wyprzedzające epokę (np. samolot, czolgi). Jego ciekawość przyczyniła się do rozwoju wielu nauk, w tym anatomii.

## Sposoby na rozbudzenie kreatywności

Oto kilka sposobów na rozbudzenie w sobie kreatywności i konsekwencji w działaniu.

- Gdy wpadasz na jakiś pomysł, zanotuj go. Notuj każdy kolejny. Odłóż notatki na jakiś czas, a potem wróć do nich, zestawiaj ze sobą nowe pomysły, próbuj ustalić cel i układać plan jego osiągnięcia.
- Daj sobie przyzwolenie na nieograniczoną fantazję. Nie broń się przed wymyślaniem rzeczy przekraczających standardy. Myśl poza schematem (ang. *think out of the box*<sup>12</sup>).
- Rozdzielaj czas na naukę czy pracę oraz na hobby, relaks i zabawę. Zadbaj o higienę swojego umysłu, zapewniając mu coś w rodzaju resetu pamięci w komputerze – poprzez hobby lub inne zajęcie, które pochłonie Cię na tyle, że „czas stanie w miejscu” (to znaczy, że nie poczujesz, jak upływa). Równowaga między wysiłkiem umysłowym a relaksem sprzyja kreatywności.
- Bądź osobą ciekawą, zadawaj pytania, słuchaj odpowiedzi i przyswajaj nową wiedzę.
- Traktuj nowe wyzwania, zadania, wiedzę jak zagadki, które warto rozwiązać, podobnie jak to robią dzieci.
- Patrz na tę samą rzecz, przedmiot w inny sposób, szukaj dla niej innych zastosowań, wymyślaj dla niej historie, obserwuj, jak to robią inni i ucz się od nich.
- Znajdź swoją muzę – postać historyczną, współczesną lub kogoś bliskiego.
- Traktuj otaczające Cię rzeczy i wydarzenia jako inspirację do własnych działań.
- Słuchaj muzyki, która Cię relaksuje, otaczaj się kolorami i zapachami, które Cię uspokajają.
- Kiedy coś stworzysz, zadbaj o swój ulubiony smak, zjedz coś pysznego, włącz jasne światła.
- Pamiętaj o czynnikach pracy kreatywnej, które opisaliśmy w tym rozdziale: czasie, miejscu, narzędziach i efekcie.
- Toleruj odmienne poglądy i doceniaj doświadczenia innych ludzi. Mogą być one dla Ciebie źródłem pomysłów. Postaraj się spojrzeć na świat oczami innych osób – dostrzegaj punkty widzenia różniące się od Twojego.
- Łącz pracę indywidualną z zespołową.
- Spodziewaj się sukcesu.

**Czy wiesz, że...** kreatywność można kształtować przez różne ćwiczenia umysłu, a dzięki temu znacznie zwiększyć jej poziom. Mogą posłużyć do tego np. trzy proste kroki:

1. Usiądź wygodnie i połącz ze sobą kciuki i środkowe palce obu dłoni – lewy kciuk z prawym oraz środkowy palec lewej dłoni ze środkowym palcem prawej dłoni.
2. Oddychaj powoli, rytmicznie, wdychając powietrze nosem, a wydychając ustami.
3. Pomysł, co będziesz zaraz robić, w jaki sposób i jaki będzie efekt – myśl spokojnie i pozytywnie.

Poziom kreatywności zawsze jest bardzo indywidualny i dla każdego człowieka może być inny. Nawet w przypadku tego samego człowieka, ale w różnych dziedzinach życia poziom kreatywności może się znacząco różnić (np. mimo że nie masz talentu do malowania obrazów, to wymyślasz świetne teksty piosenek, znajdujesz liczne rozwiązania zadań matematycznych albo radzisz sobie z zagadkami).

<sup>12</sup> **Thinking out of the box** (dosłownie z ang. „myślenie poza pudełkiem”) oznacza myślenie wykraczające poza schematy i standardy. Nie wiadomo dokładnie, w jaki sposób powstało to określenie. Jedna z wersji mówi o fabryce Walta Disneya, w której o wygłoszenie mowy został poproszony nieprzygotowany do tego jegomość. Rozglądając się po sali, zauważył pudełko i rozpoczął przemówienie od zdania: „Musimy nauczyć się myśleć poza pudełkiem”.



## SPRAWDŹ SWOJĄ WIEDZĘ

1. Podaj definicję kreatywności.
2. Wymień cztery czynniki pracy kreatywnej.
3. Omów cechy charakteryzujące kreatywność.
4. Podaj sposoby na rozbudzenie kreatywności i konsekwencji w działaniu.

## PODSUMOWANIE

1. **Kreatywność** to zdolność do tworzenia nowych idei, pomysłów, rozwiązań.
2. Czynnikiem pracy kreatywnej są **miejsce, narzędzia, efekt i czas**.
3. Cechami charakteryzującymi kreatywność są: wykorzystanie doświadczeń własnych i innych osób, ciekawość, zestawianie ze sobą różnych informacji, spojrzenie z innego punktu widzenia.
4. Sposoby na rozbudzenie kreatywności to:
  - notowanie pomysłów;
  - myślenie poza schematem;
  - rozdzielanie czasu na naukę, pracę i zabawę;
  - zadawanie pytań i słuchanie odpowiedzi;
  - patrzenie na tę samą rzecz (sprawę) z różnej perspektywy;
  - traktowanie otoczenia jako inspiracji;
  - relaks;
  - pamiętanie o czynnikach pracy kreatywnej;
  - docenianie doświadczeń innych ludzi;
  - łączenie pracy indywidualnej z zespołową;
  - spodziewanie się sukcesu.