

Recenzje

Bożydar L. J. Kaczmarek
„Misterne gry w komunikację”
Lublin: Wydawnictwo UMCS 2005, ss. 214

Komunikowanie polega na wymianie przekazu pomiędzy nie tylko jednostkami ludzkimi, ale również organizacjami czy różnymi społeczeństwami. Przekazy te są wielozmysłowe, tj. słowne i bezsłowne, odbierane słuchem, wzrokiem, dotykiem, a nawet węchem. Wśród prac poświęconych komunikowaniu się monografia Bożydara Kaczmarka warta jest szczególnej uwagi. Złożoność oraz wielopoziomowość procesu porozumiewania się wymaga wielu umiejętności zarówno nadawcy, jak i odbiorcy, a także znajomości pewnych reguł rządzących tym procesem. Partnerzy procesu komunikacji uprawiają swoistego rodzaju grę, w której każdy z nich musi najpierw sformułować, zaszyfrować przekaz, a następnie trafnie go odczytać. Z tego też względu Kaczmarek zatytułował swoją książkę *Misterne gry w komunikację*.

Książka ma formę podręcznika i skierowana jest nie tylko do studentów psychologii, ale także studiujących na takich kierunkach, jak pedagogika, filologia, filozofia, dziennikarstwo itp. Jest napisana przystępnym językiem, a przemyślenia autora – poparte błyskotliwymi, niejednokrotnie dowcipnymi przykładami, są bardzo interesujące.

Praca składa się z czternastu rozdziałów, w których autor przybliży istotne kwestie dotyczące procesu komunikowania się. Każdy z nich zakończony jest podsumowaniem i krótkim testem sprawdzającym poziom opanowania materiału zawartego w danej części.

Pierwsze rozdziały stanowią swojego rodzaju wstęp, w którym zamieszczone są podstawowe informacje na temat komunikacji. Na początku Kaczmarek przedstawił typologię aktów komunikacyjnych – opisane zostały kody, jakimi człowiek się komunikuje, oraz aspekty, które muszą być uwzględnione przy ich rozpatrywaniu. W II rozdziale szczególny nacisk położony został na kod niejęzykowy i jego rolę w komunikowaniu się, zwłaszcza drogą artykulacyjno-słuchową. W kolejnym rozdziale, zatytułowanym „Nielogiczna logika”, autor, powołując się na innych badaczy, podkreśla związek języka z myśleniem. Opisuje dwa powszechne zjawiska: utożsamianie poszczególnych wyrazów z realnie istniejącymi bytami oraz utożsamianie czynności z ich wytworami.

Opisany fragment książki tworzy trzon teoretyczny dla reszty rozdziałów, które dotyczą zarówno efektywnego komunikowania się, jak i przeszkód w procesie porozumiewania się oraz manipulacji. Dalsza część pracy została poświęcona m.in. opisowi czynników (w tym cech nadawcy), które odgrywają ważną rolę w procesie komunikacji perswazyjnej (temat ten został poszerzony przede wszystkim o znaczenie więzi grupowej, emocjonalnego ładunku wyrazów i związanych z tym cech skutecznego sloganu czy też propagandy – opisana na przykładzie propagandy stosowanej w czasach PRL), błędem popełnianym przez mówiącego, wymienionym w publikacji Sony Hamlin (rozdział VI), oraz zasadom usprawniającym poprawną komunikację, dotyczącym nadawcy i odbiorcy (umiejętności wykorzystania wzorców słuchowych i ruchowych danego języka – rozdział VII, cech dobrego słuchacza, rozmówcy – rozdział VIII). W ten sposób autor wychodzi poza konwencję wielu książek z zakresu komunikacji interpersonalnej, które koncentrują się tylko na mówieniu (a nie porozumiewaniu się, które zakłada

umiejętność efektywnego słuchania). Dwa kolejne rozdziały kończą partię książki poświęconą efektywnemu porozumiewaniu się. Są tutaj opisane przeszkody, na które można natrafić w procesie komunikacji zarówno w przekazie, jak i w odbiorze, zilustrowane licznymi przykładami.

Rozdział XI dotyczy istotnego i często obecnie poruszanego problemu – manipulacji. We współczesnym świecie człowiek poddawany jest wpływowi różnego typu przekonań i twierdzeń, które często prowadzą w pułapkę manipulacji. Autor opisał tutaj narzędzia działające na ludzką podświadomość, ale także wskazał na techniki radzenia sobie z manipulacją (szczególnie podkreślił rolę asertywności).

W kolejnym rozdziale autor przechodzi od opisu umiejętności komunikowania się z samym sobą – poprzez cechy człowieka sukcesu (również szersze omówienie asertywności) po opis współczesnych zasad zarządzania człowiekiem i firmą. Ta część stanowi jakby poradnik dla osoby, która chce osiągnąć sukces w pracy czy ogólnie w społeczeństwie. Dalej Kaczmarek nawiązuje do pojęcia sukcesu, tym razem na scenie politycznej. Skupia się na cechach komunikatów znanych polityków, którzy „wygrali w opinii wielu widzów” (jako przykład analizuje wypowiedzi m.in. polityków), oraz komunikatach płynących z reklam (opisuje głównie „występki reklam”), definiując po raz kolejny kod ograniczony i rozwinięty.

Ostatni rozdział również nawiązuje do osiągania sukcesu w różnych sytuacjach społecznych. Autor trafnie zaobserwował, że zarówno znajomość, jak i dostosowanie się do obowiązujących schematów, obyczajów (silnie uwarunkowanych kulturowo) konieczne są do prawidłowego funkcjonowania człowieka. Po drugiej stronie natomiast znajduje się twórcze myślenie, które oznacza przełamywanie powszechnie przyjętych schematów. Kaczmarek sugeruje, że z jednej strony schematyczność umożliwia szybkie rozwiązywanie codziennych problemów, z drugiej strony – łamanie przyjętych powszechnie zasad świadczy o kreatywności i może być równie cenne.

Książkę zamyka zakończenie, które wydaje się nieco oderwane od jej treści. W moim odczuciu problem komunikacji stał się jedynie pretekstem do pełnej rozgoryczenia dyskusji na temat otaczającej nas rzeczywistości, głównie politycznej.

Poza przekazaniem w sposób przystępny i interesujący teorii komunikacji książka może przyczynić się do usprawnienia umiejętności porozumiewania się z otoczeniem. Wielkim atutem pracy jest to, że autor zrezygnował z ciągłego powoływania się na źródła tekstowe. Wprowadził jednak bibliografię, do której mogą odwołać się czytelnicy chcący poszerzyć swoją wiedzę na temat komunikacji. Zamieścił także wiele dowcipnych i błyskotliwych przykładów ilustrujących opisywane terminy i procesy. Wszystkie te zabiegi spowodowały, że czyta się ją łatwo i przyjemnie. Dodatkowym walorem książki jest jasny podział rozdziałów na części, co znacznie zwiększa przejrzystość tekstu. Przydatne są również podsumowania i autotest po każdym z rozdziałów, które pomagają w uporządkowaniu i opanowaniu przeczytanego tekstu, a także indeks nazwisk badaczy cytowanych w pracy.

Ze względu na to, że książka jest adresowana do różnych odbiorców, autor nie uniknął pewnych uproszczeń czy skrótów w przedstawianiu problemu komunikacji interpersonalnej, co jednak nie umniejsza praktycznej wartości tej publikacji. W mojej opinii książka może być szczególnie atrakcyjna dla studentów psychologii, dziennikarstwa czy komunikacji społecznej. Z drugiej strony przystępny język i forma sprawiają, że będzie ona ciekawa i pomocna dla każdego, kto zechce wzbogacić swoje zainteresowania, nauczyć się efektywnie słuchać, poprawnie odczytywać ludzkie myśli, intencje i formułować jasne komunikaty.

Magdalena Abramowicz
Katedra Psychologii Różnic Indywidualnych KUL