



KOMUNIKACYJNE USZY VON THUNA

(opracowanie: Joanna Nicewicz, Maja Król – Fijewska)

Sprawdź na jaką płaszczyznę wypowiedzi jest szczególnie wyczułone Twoje ucho.
Zakreśl odpowiedź, która wydaje Ci się zgodna z Tobą.

1. Szef mówi do ubierającego się pracownika: „Wychodzisz?”

- a) Niestety, nie mogę zostać
- b) Wczoraj pracowałem po godzinach. Chyba mam prawo do odpoczynku!
- c) Widzę, że jest pan zdziwiony.
- d) Tak, właśnie się ubieram.

2. Córka mówi do matki, która przygotowała sobie kanapkę: „Ta kanapka ma 500 cal”

- a) Wiem, że martwisz się o moje zdrowie
- b) Wiem, ale i tak ją zjem
- c) Uważasz, że jestem za gruba?
- d) Masz rację. Czytałam o tym.

3. Chłopak zaprasza dziewczynę przez telefon do kina. Dziewczyna mówi: „jak długo będzie trwał ten film?”

- a) 125 minut.
- b) A co, boisz się, że nie wytrzymasz tak długo w moim towarzystwie?
- c) Dlaczego pytasz? Nie lubisz długich filmów?
- d) Jest dość długi, ale odwiozę Cię do domu.

4. Żona / mąż wchodząc do domu mówi: „Jestem dzisiaj okropnie zmęczona/y”.

- a) A myślisz, że ja to nie jestem zmęczona/y, jak wracam z pracy?
- b) Pracowałaś/eś wyjątkowo długo dzisiaj.
- c) Ok. to ja dziś zrobię kolacje i położę dzieci spać.
- d) Biedactwo... musiałaś/eś mieć dziś strasznie ciężki dzień.

5. Pani domu proponuje gościowi kawę. Gość odpowiada „Nigdy nie piję kawy przed południem”

- a) Nie ma sprawy. Mam dobra herbatę.
- b) Widzę, że dbasz o zdrowie.
- c) A ja piję codziennie i nie widzę w tym nic złego.
- d) Aha... do 12.00 ani trochę kawy.

6. Mąż czeka na żonę, która się ubiera. Mają razem wyjść. Mąż mówi: Spóźnimy się.

- a) Nie popędzaj mnie.
- b) A która jest godzina.
- c) Usiądź sobie i poczekaj, nie ma się co denerwować.
- d) Oczywiście, Ty jesteś doskonały we wszystkim co robisz.

7. Pięcioletni synek mówi do ojca, który pracuje przy komputerze: Nudzi mi się!

- a) Hmm, nie wiesz czym się teraz zająć.
- b) Nie przeszkadzaj mi.
- c) Nie mam teraz czasu na zabawę, przyjdzie mama, to się tobą zajmie.
- d) Nie martw się, to tylko napięcie, które przejdzie.

8. Koleżanka w pracy do koleżanki, która jest pierwszy dzień w pracy po urlopie, mówi: Świetnie wyglądasz. Ty to umiesz o siebie zadbać.

- a) Chętnie nauczę cię jak to się robi.
- b) Nie ma czego zazdrościć - urlop jak urlop.
- c) Rzeczywiście, mogę powiedzieć, że naprawdę tym razem zadbałam o własny komfort.
- d) Tak? A w zeszłym roku, kto wziął dwa miesiące bezpłatnego - chyba nie ja.

9. Gość w domu w trakcie miłej wizyty zerka na zegarek i mówi do gospodarza: Już późno.

- a) Jest 20.00.
- b) Wyluzuj, przecież to sobota.
- c) No właśnie, już podajemy kolację.
- d) Dopiero przecież przyszedłeś, nie bawisz się z nami dobrze.

10. Dwóch kolegów rozmawia. Jeden mówi: Jestem bez pracy.

- a) To okropne, strasznie ci współczuję.
- b) Nie jestem pewien, czy będę w stanie ci pomóc.
- c) Od kiedy? Powiedz co się stało.
- d) Przyszło mi do głowy, że mogę poprosić paru osób o pracę dla ciebie.

Sprawdź w tabelce jakiego typu odpowiedzi wybrałeś/aś

	A	b	c	d
1	Ap	Rel	Us	Rze
2	Us	Ap	Rel	Rze
3	Rze	Rel	Us	Ap
4	Rel	Rze	Ap	Us
5	Ap	Us	Rel	Rze
6	Ap	Rze	Us	Rel
7	Rze	Rel	Ap	Us
8	Ap	Us	Rze	Rel
9	Rze	Us	Ap	Rel
10	Us	Rel	Rze	Ap

Rze - „Ucho rzeczowe”

Mocno rozwinięte ucho rzeczowe, czyli słyszenie przede wszystkim (lub jedynie) informacji zawartych na płaszczyźnie rzeczowej, jest wyraźną cechą niektórych odbiorców – występuje u mężczyzn i naukowców. Ten poziom nastawiony jest na odbiór tzw. „suchej treści” przekazu. W tym przypadku odbiorca jest skoncentrowany przede wszystkim na przekazie pozbawionym emocji

Przykład:

Pytanie: „Kiedy posprzątasz po sobie?”

Odpowiedź: „Jutro”.

Ap - „Ucho apelowe”

Ucho otwarte na cel, jaki chce uzyskać nadawca, może uchronić odbiorcę przed manipulacją, przed wniknięciem się w „złą grę”, spowodowane czymś apelem. W tym przypadku rozmówca zastanawia się przede wszystkim nad tym, czego oczekuje od niego nadawca (jaki apel wysyła). Źle jest, jeśli ktoś jest nastawiony na „czynienie wszystkim dobrze” i na „spełnianie wszystkich oczekiwań”, a jest oddalony od samego siebie, sam nie analizuje świadomie swoich potrzeb i uczuć.

Przykład:

Pytanie: „Czego szukasz?”

Odpowiedź: „Dzbanka”.

Odpowiedź: „Jest w kuchni, już niosę!”

Us - „Ucho ujawniania siebie” (ucho terapeutyczne)

Zwraca uwagę na te treści, które informują o uczuciach, emocjach, potrzebach i przeżyciach nadawcy. Dobrze ukształtowane „ucho ujawniania siebie”, słuchające wypowiedzi pod kątem: „Co mówisz o sobie samym?”, przyczynia się do usprawnienia komunikacji.

Przykład:

Pytanie: „Co będziesz dziś robił?”

Odpowiedź: „A dlaczego pytasz? O co ci chodzi?”

Rel - „Ucho relacyjne” (ucho drażliwe)

U niektórych odbiorców wrażliwość na wzajemną relację jest tak wielka, że nawet wypowiedzi neutralne traktują jako atak na ich osobę. Odnoszą wszystko do siebie, wszystko odbierają osobiście, często czują się dotknięci czy urażeni. Posiadacze „ucha drażliwego” stale we wzajemnych relacjach wypatrują jakiejś zasadzki.

Przykład:

Mąż do żony: „Co to za sukienka, którą masz na sobie?”

Żona: „Tobie się nic we mnie nie podoba... już mnie nie kochasz...”