

Monika Podkowińska

Obraz siebie w procesie komunikowania : jak o mnie mówią, tak siebie postrzegam!

Saeculum Christianum : pismo historyczno-społeczne 16/2, 239-247

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MONIKA PODKOWIŃSKA

OBRAZ SIEBIE W PROCESIE KOMUNIKOWANIA. JAK O MNIE MÓWIĄ, TAK SIEBIE POSTRZEGAM!

1 Wprowadzenie

Proces komunikowania jest częścią naszego życia i czy tego chcemy, czy nie wpływa on na nasze relacje z innymi ludźmi, sukcesy w życiu prywatnym czy zawodowym. Umiejętność skutecznego komunikowania ułatwia nam funkcjonowanie w życiu społecznym. Jednakże należy pamiętać, iż proces ten nie uchroni nas przed problemami, nieporozumieniami i kłótniami. Choć często słyszymy słowa: bez rozmowy nie można dojść do porozumienia, to jednak należy sobie uświadomić, iż komunikowanie nie rozwiąże wszystkich naszych problemów. Owszem może pomóc nam w zrozumieniu siebie czy innych, ułatwić nam tworzenie relacji z innymi ludźmi, ale nie jest lekarstwem na wszystko to, co jest złe w naszym życiu. „Czasami nawet najlepiej zaplanowana i podjęta w najlepszym czasie wymiana informacji nie rozwiąże problemu. [...] Bywa też tak, że szczerze wyrażona opinia wywołuje problem.”¹ Zatem niekiedy warto zamiast powiedzieć zbyt dużo, milczeć – bo przecież milczenie też możemy zaliczyć do ważnej umiejętności decydującej o naszych kompetencjach komunikacyjnych. Niewątpliwie sytuacje, w których działamy czy mówimy pod wpływem emocji są takimi sytuacjami, których zdecydowanie powinniśmy unikać. Łatwo to oczywiście powiedzieć, ale w praktyce rzadko udaje się nam panować nad złością, rozgoryczeniem czy nienawiścią. Pamiętajmy jednak, że wypowiedzianych raz słów nie można już cofnąć i choć my możemy o nich zapomnieć, to wcale nie znaczy, że nasz rozmówca nie będzie o nich pamiętał, a co gorsza nie wpłyną one na jego dalsze życie, zachowanie czy opinię o sobie samym czy nadawcy owego komunikatu. „Każdy z nas od czasu do czasu żałuje, że nie potrafi cofnąć czasu, nie może wymazać słów lub popełnionych czynów i postąpić lepiej. Na nasze nieszczęście jest to niemożliwe. Czasem udaje się wyjaśnić nieporozumienie i wyprrowadzić z błędu drugą osobę, przeprosić i załagodzić czyjeś zranione uczucia,

¹ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*. Rebis Poznań 2006, s. 18, 19.

lecz bywa i tak, że żadne wyjaśnienie nie naprawi raz wywołanego wrażenia. Nie można «oddać» otrzymanej wiadomości, tak jak nie można wciągnąć z powrotem do tuby wyciśniętej pasty. Wypowiedziane słowa i dokonane czynny są nieodwracalne.²² Zatem czasami warto jest zamiast mówić, milczeć – pamiętając przy tym, iż milczenie tak, jak używane słowa służy także wyrażaniu i przekazywaniu naszych emocji i nastroju. Jest więc integralną częścią procesu komunikowania, wpływając na wrażenie jakie chcemy zrobić na naszym rozmówcy lub na sposób przekazywania konkretnych informacji. „Milczenie jest kategorią społeczną i historyczną, a nawet w pewnym stopniu geograficzną (w obrębie tego samego społeczeństwa w różnych regionach niekiedy występują odmienne zachowania, np. do dzisiaj na części polskiego obszaru wiejskiego zachowuje się zwyczaj tzw. *pustej nocy*, czyli milczącego zbiorowego czuwania przy zmarłym)”.³ Co więcej milczenie może tak, jak mówienie łączyć ludzi i wzmacniać relacje, które ich łączą. Wszystko oczywiście zależy od sytuacji, rozmówców i ich nastawienia do zaistniałego zdarzenia. Jak pisze K. Handke „warto zauważyć, że akty zbiorowego milczenia należą do czynników integrujących grupę społeczną, np. milczenie podczas uroczystości o podniosłym charakterze: w kościele, na pogrzebie, przy stole czy przy ogniu, kiedy się coś czy kogoś czci lub wspomina, gdy zbiorowo czci się chwilą milczenia tych, którzy odeszli z grona żywych; także gdy każdy z grona zebranych snuje w milczeniu własne myśli. Znamiennym milczącym aktem protestu był polski Sejm Niemy w 1717 r.”⁴ Zatem milczenie tak, jak mówienie wpływa na nasz nastrój i uczucia. Milczenie może także wpływać na nasze postawy wywierając na nas odpowiednie wrażenie, tak jak słowa, które nie tylko pocieszają, ale również ranią i stają się niejednokrotnie przyczyną nieporozumień. Słowa oraz informacje przekazywane podczas braku wypowiedzi – milczenia – mogą także kształtować nasz obraz siebie. Jeśli wieczorem umówiłam się ze znajomym do teatru i właśnie dobiegam odpowiedni strój, makijaż i inne dodatki na to właśnie spotkanie i pytam się mojego brata: Czy dobrze wyglądam? – to jego słowa lub też cisza, która zapanuje po zadanych przeze mnie pytaniu, wpłyną na to, jak będę się czuła tego wieczoru i czy zmienię swój wygląd, czy też wyjdę ubrana tak, jak widział mnie mój brat. Zatem to jak inni mnie oceniają w procesie komunikowania wpływa w znaczący sposób na to, jak „siebie widzę” i co o sobie myślę.

2. Obraz siebie i poczucie własnej wartości

Zanim przedstawię teorie ukazujące jak proces komunikowania wpływa na nasz obraz siebie, chciałabym wyjaśnić pojęcie obrazu siebie i ukazać jak

² R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne...*, s. 17.

³ K. Handke, *Socjologia języka*. Warszawa 2008, s. 19.

⁴ Tamże, s. 20

jego część, jaką jest poczucie własnej wartości może wpływać na nasze relacje z innymi ludźmi, zachowanie i sposób wypowiedzi.

Zacznę jednak od definicji obrazu siebie. Obraz siebie dotyczy tego jak siebie postrzegam – i nie chodzi tu jedynie o cechy wyglądu zewnętrznego, ale również wszelkie umiejętności, zainteresowania czy wyznawane wartości. Obraz siebie można zatem określić jako względnie stały zestaw wyobrażeń, jakie ma każdy z nas o sobie⁵. Autorzy książki *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się* trafnie porównują obraz siebie do lustra przed którym stajemy i widzimy w nim nie tylko to jak wyglądamy, ale dostrzegamy także nasze uczucia, emocje, role jakie pełniimy, osiągnięcia czy sympatie i antypatie⁶.

Co więcej w książce tej autorzy zwracają uwagę na znaczenie poczucia własnej wartości i jego wpływ na sposób porozumiewania się z ludźmi.

Tabela nr 1. Cechy porozumiewających się o wysokim i niskim poczuciu własnej wartości

Osoby o wysokim poczuciu własnej wartości	Osoby o niskim poczuciu własnej wartości
1. Najczęściej dobrze myślą o innych.	1. Najczęściej odnoszą się do innych z dezaprobatą.
2. Oczekują od innych akceptacji.	2. Spodziewają się odrzucenia.
3. Korzystnie oceniają własne działania.	3. Niekorzystnie oceniają swoje działania.
4. Dobrze funkcjonują, kiedy ktoś przygląda się ich pracy; nie obawiają się reakcji innych ludzi.	4. Źle funkcjonują, gdy są obserwowani; są wrażliwi na negatywne reakcje innych.
5. Zabiegają o uznanie ludzi reprezentujących wysokie standardy funkcjonowania.	5. Zabiegają o uznanie ludzi mało wymagających i mało krytycznych.
6. Dobrze czują się w towarzystwie ludzi, których spostrzegają jako lepszych od siebie pod jakimś względem.	6. Czują się sfrustrowani wśród osób, które spostrzegają jako lepsze pod pewnymi względami.
7. Są zdolni do obrony przed negatywnymi komentarzami innych.	7. Nie potrafią się bronić przed negatywnymi komentarzami innych, są podatni na ich wpływ.

Źródło: Według Hamachek D.E. (1982), *Encounters with others: Interpersonal relationships and you*. New York. W: R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne...*, 46.

⁵ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II: *Relacje interpersonalne...*, 39.

⁶ Tamże, s. 39.

Zatem to, jak reagujemy na słowa nadawcy, jego krytykę czy aprobatę jest związane z poczuciem własnej wartości. Co więcej poczucie własnej wartości będzie także wpływało na to, czy my sami będziemy krytyczni wobec innych osób oraz na to czyje zdanie i opinia będzie dla nas ważna. Często bywa tak, iż osoby z niskim poczuciem własnej wartości stają się wobec innych krytyczne. Jest to związane z tym, iż „niskie poczucie własnej wartości przejawia się czasem wrogością wobec innych, ponieważ porozumiewający się zakłada, że jedyną metodą, by samemu dobrze wypaść, to poniżyć innych.”⁷ Zatem poczucie własnej wartości jako część obrazu siebie wpływa na to, jak się porozumiewamy z innymi ludźmi. Jednakże w dalszej części artykułu chciałabym odpowiedzieć na pytanie jak komunikowanie kształtuje nasz obraz siebie, a tym samym wpływa na poczucie własnej wartości, ponieważ niewątpliwie proces komunikowania kształtuje nasz obraz siebie, choć z drugiej strony również poczucie własnej wartości będzie wpływało na to, jak my będziemy postrzegać inne osoby, a co za tym idzie, w jaki sposób będziemy im przekazywać informacje. Można zatem powiedzieć, że z jednej strony na obraz nas samych ma wpływ proces komunikowania – o czym piszę w części trzeciej artykułu – ale z drugiej strony poczucie własnej wartości wpływa na nasze relacje jakie tworzymy z innymi ludźmi, na to czy jesteśmy wobec nich krytyczni czy nie, czy boimy się oceny i krytyki czy też nie – a więc wpływa również na proces porozumiewania się ludzi. Tak więc proces komunikowania jak i sposób postrzegania siebie wzajemnie na siebie wpływają.

3. Wpływ procesu komunikowania na nasz obraz siebie

Nie ma wątpliwości, że obraz siebie, nasza samoocena jest uzależniona od opinii innych osób – opinii i sądów na nasz temat, które otrzymujemy właśnie w procesie komunikowania. Oczywiście nie wszystkie osoby, z którymi spotykamy się codziennie mają na nas wyraźny wpływ, kształtując nasz obraz siebie. Zupełnie tak samo jest ze słuchaniem, czy akceptacją tego, co przekazuje nam nadawca. Wszystko zależy od tego, kto jest źródłem komunikatu. Osoby nam bliskie, które szanujemy, uważamy za autorytet i wzór do naśladowania – to osoby, na których opinii nam najbardziej zależy i których słowa lub milczenie mogą wywierać na nas największy wpływ. „Przedstawiciele nauk społecznych używają określenia osoby znaczące, mówiąc o tych, których oceny mają szczególny wpływ na innych.”⁸ Mogą to być oczywiście rodzice, rodzeństwo, nauczyciel, którego szanujemy i podziwiamy czy przyjaciel. Nie ma wątpliwości, że wpływ rodziców na dzieci we wczesnych latach

⁷ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne...*, s. 46.

⁸ Tamże, s. 41.

ich życia odgrywa znaczącą i główną rolę w procesie kształtowania własnego „ja”. Tak, więc „informacja pochodząca od rodziców wpływa w istotny sposób na obraz siebie od najwcześniejszego okresu życia. Rodzice wspierający mają większe szanse wychować dzieci o zdrowym poczuciu własnego «ja» [...] Interesujący wydaje się fakt, że gdy jedno z rodziców posiada pozytywny obraz siebie, a drugie czuje się niedowartościowane, to dziecko najprawdopodobniej wybierze za wzór rodzica o pozytywnym poczuciu własnego «ja». Jeżeli żadne z rodziców nie posiada zdrowego obrazu siebie, dziecko może poszukać dorosłego, z którym będzie się identyfikować, poza rodziną.”⁹ Jednakże trzeba podkreślić, iż wpływ opinii innych osób na nasz obraz siebie nie zanika w życiu dorosłym – tak więc już jako dorośli ludzie również podlegamy wpływowi osób znaczących, które kształtują nasze „ja” w procesie komunikowania.

„Fenomen Michała Anioła” to termin, który odnosi się właśnie do opisu tego w jaki sposób osoby znaczące kształtują wzajemnie obraz siebie. Tak więc koleżdy z pracy czy przyjaciele to osoby, których zachowanie i to, co mówią wpływa na nasz obraz siebie – jako ludzi już dorosłych¹⁰.

Zatem można stwierdzić, iż proces komunikowania to nie tylko wymiana informacji – choć oczywiście funkcja informacyjna jest główną funkcją procesu porozumiewania się ludzi – ale także, a może nawet przede wszystkim to proces wywierania wpływu na inne osoby, nie tylko w celu zmiany zachowania, poglądów czy postaw odbiorcy, ale po to by kształtować własne „ja” rozmówcy. Pamiętajmy jednak, że często w procesie komunikowania nie zdajemy sobie do końca sprawy z tego, jak słowa, nasza wypowiedź lub jej brak wpływają na obraz siebie rozmówcy, jego samoocenę i poczucie własnej wartości. Komunikowanie jest zatem potężnym narzędziem, które nie tylko pozwala nam zdobyć i przekazać informacje, stanowiące kluczowy towar w społeczeństwie informacyjnym, ale wpływa na postawy ludzi nam bliskich i ważnych dla nas. Należy zatem umiejętnie i w sposób przemyślany dobierać słowa tak, by nie tylko nie ranić odbiorcy, ale by nie obniżyć jego samooceny.

Warto podkreślić, iż o tym jak oceny innych osób wpływają na nasz obraz siebie mówi tzw. teoria odzwierciedlonej oceny¹¹. Tak, więc „obraz siebie kształtuje się pod wpływem odzwierciedlonej oceny: percepcji sądów i ocen otaczających osób.”¹² Oczywiście można postawić pytanie czy zawsze ocena innych wpływa na nasz obraz siebie, zmieniając go? Przecież o tym, jaki mam

⁹ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne...*, s. 41.

¹⁰ Tamże.

¹¹ Tamże.

¹² Tamże.

kolor włosów, czy oczu wiem i nie ma dla mnie znaczenia opinia innych na ten temat, bowiem są to kwestie niezmiennie. Mimo to nawet w sytuacji, gdy mówimy o kwestiach tak oczywistych jak długość czy kolor włosów, to jednak oceny i opinie innych osób wywierają wpływ na to, jakie my znaczenie przypisujemy tym cechom – czy są one dla nas ważne czy też nie, czy zwracamy na nie uwagę, czy też nie. „Pewne cechy są zauważalne bezpośrednio. Jednakże *znaczenie*, jakie im przypisujemy (czyli miejsce na naszej liście rankingowej i interpretacja), w dużym stopniu zależy od opinii innych. Mimo że wiele naszych cech jest widocznych „gołym okiem”, wcale nie uznajemy ich za znaczące, ponieważ nikt nie zwrócił na nie uwagi.”¹³ A zatem na pewne cechy naszego charakteru, czy wyglądu możemy zacząć zwracać uwagę i mogą one albo nam przeszkadzać, albo możemy być z nich zadowoleni, dzięki informacjom zwrotnym uzyskiwanym od naszych rozmówców. Jeśli dana osoba – szczególnie w sytuacji, gdy jest to osoba mi bliska, której zdanie i opinia jest dla mnie ważna – wskaże w rozmowie na cechy mojego wyglądu, urody krytykując je lub chwając, to może doprowadzić do sytuacji, w której ja będę zdecydowanie częściej na temat tej cechy myśleć – i w pierwszym przypadku starać się zmienić czy ukryć to co zostało skrytykowane, a w drugim zdecydowanie eksponować.

Zatem oceny innych ludzi mają znaczący wpływ na nasz obraz siebie. Ale te oceny czy opinie to nie jedyny czynnik wpływający na to, jak my sami siebie postrzegamy. Istnieje jeszcze jedna teoria łącząca proces komunikowania z obrazem siebie. Jest to teoria porównań społecznych. Należy bowiem podkreślić, iż „każdy z nas kształtuje wyobrażenie siebie [...] także w procesie społecznego porównania, tzn. ocenia siebie, porównując z innymi ludźmi.”¹⁴ Wszystko oczywiście zależy od tego z kim tak naprawdę się porównujemy, jacy ludzie stanowią grupę odniesienia, czyli grupę ludzi, „którzy służą nam do oceny naszych cech.”¹⁵ Grupa odniesienia może wpłynąć chociażby na to, czy uważam siebie za ładną czy brzydką. W tym przypadku jeśli mówimy o wpływie procesu komunikowania, to niewątpliwie taki wpływ wywiera komunikowanie interpersonalne, jak i masowe. W rozmowach bezpośrednich z moimi rówieśnikami, kolegami z pracy mogę się do wymienionych tu rozmówców porównywać. Jednakże równie często grupy odniesienia szukamy w komunikacji masowej – telewizja, prasa. Oglądając kolorowe czasopisma, w których występują piękne modelki, ślicznie ubrane kobiety – mogę dojść do wniosku, iż wiele mi brakuje by móc o sobie powiedzieć – jesteś piękną kobietą. Zatem podstawą jest znalezienie odpowiedniej grupy odniesienia, któ-

¹³ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne...*, s. 41.

¹⁴ Tamże, s. 42.

¹⁵ Tamże.

ra umożliwi każdemu z nas prawidłową ocenę siebie, swoich możliwości, czy umiejętności. „Oprócz możliwości wyboru „właściwej” grupy, z jaką się porównujesz, masz także swobodę interpretowania zachowań innych tak, by potwierdzić obraz siebie.”¹⁶ Tak więc jeśli do młodej dziewczyny siedzącej za stołem na eleganckim przyjęciu podchodzi młody mężczyzna i prosi ją do tańca, to jego zachowanie może ona interpretować zgodnie z tym co o sobie myśli. Jeżeli owa dziewczyna uważa, iż tego wieczoru wygląda pięknie w nowej sukni i nowej fryzurze, to może stwierdzić: On prosi mnie do tańca ponieważ uważa, iż ślicznie wyglądam. W książce *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się* autorzy przedstawiają inny przykład stwierdzając: „Jeśli [...] uważasz się za osobę godną zaufania, zinterpretujesz chęć przyjaciela udzielenia ci pożyczki jako oznakę zaufania do ciebie, co jest zgodne z twoim obrazem siebie.”¹⁷

4. Jak zdobyć informacje o sobie

Wiemy już jak proces komunikowania wpływa na nasz obraz siebie i poczucie własnej wartości, warto zatem zastanowić się jak zwiększyć zasób wiedzy o nas samych. Można wyróżnić kilka podstawowych sposobów dzięki którym możemy zdobyć potrzebne nam informacje o sobie. W. Głodowski do technik umożliwiających zdobycie owych informacji zalicza:¹⁸

Zapytaj siebie samego o siebie – W. Głodowski proponuje aby odpowiedzieć na to pytanie, poprzez wypełnienie testu pt.: „Kim jesteś?” Autor proponuje by na kartce papieru na której u góry znajduje się tytuł „Kim jestem?” napisać od 10 do 20 zdań zaczynających się w następujący sposób: Jestem..... Następnie należy jak najszybciej owe zdania uzupełnić – nie chodzi tu o napisanie swoich zalet czy cech, które są społecznie akceptowane, lecz aby napisać to, o czym właśnie pomyśleliśmy.

Kolejnym etapem tego testu jest napisanie na oddzielnej kartce papieru słów umieszczonych w dwóch kolumnach zatytułowanych „Zalety” i „Wady”. Tym razem również należy bardzo szybko owe kolumny zapisać tekstem wyrażającym nasze mocne i słabe strony.

Trzeci etap testu wymaga od nas sporządzenia na oddzielnej kartce papieru planu samodoskonalenia. Oczywiście tytuł tej kartki to „Plan samodoskonalenia”. Na kartce tej należy napisać następujące wyrażenie: „Pragnę poprawić i ulepszyć mój ...” i uzupełnić je tyle razy, ile zdążymy w ciągu 5 minut. Jak podkreśla W. Głodowski „w ćwiczeniu tym nie tyle sam wynik czy użyteczność metody są ważne co fakt, iż w ten sposób rozpoczniesz dialog z samym

¹⁶ Podaję za: R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, R.F. Proctor II, *Relacje interpersonalne*, s. 43.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Na podstawie: W. Głodowski, *Komunikowanie interpersonalne*. Warszawa 2006, s. 148-150.

sobą.¹⁹ Należy jednak dodać, iż cały czas się zmieniamy – zmienia się nasz wygląd, posiadane umiejętności czy wiedza. Zatem również zmienia się nasz obraz siebie i jak pisze dalej autor „pamiętać musisz także, że zmieniamy się nieustannie, w następstwie czego przeobrażeniu, często bardzo gruntownemu, ulega także nasz własny wizerunek.”²⁰

Słuchaj co inni o tobie mówią – pamiętajmy, że tak, jak my omawiamy zachowania innych ludzi, sposób ich wypowiedzi czy ubioru, tak samo osoby z naszego otoczenia dyskutują na nasz temat. Warto poznać te opinie, gdyż czasami ukazują one informacje, o których nie wiedzieliśmy lub to czego nie spostrzegliśmy sami. Nie mam tu jednak na myśli złośliwych komentarzy czy plotek, a jedynie obiektywne oparte na faktach opinie na temat drugiego człowieka.

Aktywne poszukiwanie informacji o sobie – chodzi o zdobywanie informacji na własny temat, ale nie w sposób natarczywy i przesadny, lecz taki, który pozwoli nam na lepsze poznanie siebie – zdecydowanie wpłynie także na relacje jakie tworzymy z innymi ludźmi i skuteczność procesu komunikowania. Pamiętajmy zatem, że „nie możemy oczywiście pytać o siebie nieustannie, gdyż nasi znajomi i przyjaciele, zniecierpliwieni ciągłymi indagacjami, poszukają sobie zapewne innego towarzystwa. Możemy natomiast wykorzystać niektóre sytuacje, aby potwierdzić swoje przypuszczenie albo zabezpieczyć się przed popełnieniem błędu, uzyskać radę, co robić lub czego nie robić.”²¹ Warto zatem pytać o radę i potwierdzać swoje przypuszczenia chociażby poprzez zadawanie pytań osobom nam bliskim, które nas znają i obserwują nasze zachowania w różnych sytuacjach.

Spójrz na siebie z innej perspektywy – W. Głódowski w celu zdobycia informacji o nas samych proponuje byśmy popatrzyli na siebie tak, jak widzą nas inni – rodzice, rodzeństwo, przyjaciele, przełożony czy współpracownicy, ale także osoby obce przypadkiem spotkane na ulicy. Każda z tych osób widzi nas bowiem w innym świetle i inna nasza cecha może być dla każdej z tych osób ważna. Jak pisze autor „Każdy z nas postrzegany jest odmiennie przez przyjaciół, krewnych czy znajomych. Dla każdego z nich jesteśmy nieco inną osobą. W rzeczywistości jesteśmy wypadkową tych wszystkich opinii. [...] Każda z tych osób widzi nas inaczej. Ponieważ w istocie jesteśmy kompozycją różnych wizerunków, jest bardzo ważne, abyśmy spróbowali przez chwilę spojrzeć na siebie oczami innych ludzi. Eksperyment ten z pewnością dostarczy nam nowej, bardzo wartościowej perspektywy, która ułatwi lepsze poznanie samego siebie.”²²

¹⁹ W. Głódowski, *Komunikowanie interpersonalne...*, s. 148.

²⁰ Tamże, s. 148.

²¹ Tamże, s. 149.

²² Tamże, s. 150.

5. Podsumowanie

Proces komunikowania służy ludziom by mogli się wzajemnie poznawać, wymieniać informacje, emocje, wpływać na swoje postawy czy zmianę zachowań. Komunikowanie jest zatem narzędziem, które wpływa na każdy aspekt życia ludzkiego i niezależnie od tego, czy używamy słów w procesie porozumiewania się czy milczymy, wpływamy naszym zachowaniem na inne osoby, również na ich obraz siebie. Pamiętajmy jednak, iż to co mówimy jest równie ważne jak to w jaki sposób przekazujemy dane informacje. Źle przekazany komunikat może wywołać gniew, wzburzenie, frustrację i ból. Może także zmienić obraz siebie jaki posiadał odbiorca komunikatu. Zatem proces komunikowania służy nam z jednej strony do tworzenia własnego wizerunku, przedstawiania innym swoich cech, zalet, umiejętności czy wiedzy, a z drugiej utwierdza nas w przekonaniu, iż rzeczywiście owe cechy, zalety czy wiedzę posiadamy, lub wręcz przeciwnie, iż wcale tak mądrzy, dobrzy czy ładni jak myśleliśmy nie jesteśmy.

Komunikowanie jest zatem potężną bronią w ręku ludzi, którzy odpowiednio wykorzystując słowa, zachowania niewerbalne, ciszę i milczenie mogą wpływać na innych i ich poczucie własnej wartości. I choć wszyscy umiemy mówić, słyszymy innych, znamy słowa, to jedynie nieliczni z nas potrafią mówić tak, by odbiorcy ich zrozumieli, by poprawnie interpretowali komunikaty, i nieliczni z nas potrafią i chcą słuchać i angażować się w proces komunikowania tak, by stał się on efektywny i skuteczny i wspierał tworzone relacje międzyludzkie.

The image of oneself in the process of communication.

As they say about me, so I see myself!

Summary

The article concerns the topic of the influence of the process of communication on the image of a particular person and the sense of self-esteem of every interlocutor. In the process of communication we pass on not only important information but also thanks to words or to the lack of them we have an influence on how our partners see themselves. Hence, in the article there have been described theories, which present how the process of communication has an impact on the image of oneself, and also there have been shown various techniques which enable to get information about oneself.

Transl. by Monika Podkowińska