Edukacja Dziecka
nr 8 (2024)
s. 21-31
ISSN 2543-6406
LICENCJA: CC BY-NC

Joanna Betlejewska
ORCID: 0009-0003-0998-3461
Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim

Komunikacja ukrytych przekonań i intencji jako niedoceniony czynnik warunkujący jej skuteczność

Communication of hidden convictions and intentions as an underestimated factor determining its effectiveness

Streszczenie
Komunikacja to coś więcej niż słowa i gesty. Przekonania i intencje, które są składową wysyłanych komunikatów, mogą predestynować ich przekaz, a co za tym idzie, ostateczny efekt. Zdając sobie sprawę z ich ogromnego wpływu na proces komunikowania się z samym sobą i światem zewnętrznym, możemy pełniej i właściwiej wchodzić w różnorakie relacje. Przede wszystkim jednak, gdy jesteśmy świadomi mechanizmów z nimi związanych, możemy tak pokierować procesem komunikacyjnym, aby każda z jego stron w możliwie jak najwyższym stopniu osiągała w jego trakcie to, co dla niej najważniejsze i najlepsze. Artykuł dotyczy intencji oraz przekonań, jako elementu procesu komunikacji, który nierzadko jest całkowicie pomijany. Ostatecznym założeniem powziętym w niniejszym artykule jest odniesienie istoty owych przekonań i intencji do komunikacji międzyludzkiej, w szczególności w odniesieniu do porozumiewania się z dzieckiem.

Słowa kluczowe: intencja, przekonanie, komunikacja

Abstract
Communication is more than words and gestures. The beliefs and intentions that are a component of the messages sent may predetermine their message and, consequently, the final effect. Being aware of their enormous impact on the process of communicating with ourselves and the outside world, we can enter into various relationships more fully and properly. Above all, however, being aware of the mechanisms associated with them, we are able to manage the communication process in such a way that each of its parties can get the most out of it what is most important and best for them. The article concerns intentions and convictions as an element of the communication process, which is often completely ignored. The final assumption made in this article is to relate the essence of these conviction and intentions to interpersonal communication, in particular in relation to communication with a child.

Keywords: intention, conviction, communication

Wprowadzenie

Komunikacja to nadawanie i odbieranie informacji. W najprostszym ujęciu jest nią akt wymiany wiadomości. Powszechnie znane są takie cechy komunikacji, jak na przykład to, że komunikat przekazywany jest w sposób werbalny i niewerbalny. Oczywiste na dzień dzisiejszy wydają się również takie aspekty komunikacji, jak chociażby adekwatność naszego ubioru do sytuacji, w której się znajdujemy czy gestykulacja. Takich aspektów, będących składową aktu komunikacji jest sporo, a wszystkie zostały dokładnie opisane w literaturze przedmiotu. Dobrze znane są również czynniki wpływające na poprawność komunikatu, czyli to, w jaki sposób jest on przekazywany i w jaki sposób odbierany. Poprawność komunikatu to także jego skuteczność, tzn. zależy od niej, czy skutek został osiągnięty, czy zamierzenie towarzyszące nadanemu komunikatowi zostało zrealizowane, oraz czy sposób jego realizacji, poprzez dotarcie do odbiorcy, jest dokładnie taki, jak w owym zamierzeniu (intencji) nadawcy. Przynależą do nich m.in.: miejsce, poziom naszego zaangażowania, ale też sposób mówienia (włącznie z wadami wymowy), zbieżność lub rozbieżność stanowisk stron biorących udział w komunikacji, światopogląd, przekonania i wartości, jakimi kierujemy się w życiu. Wartości te bowiem wtłaczamy niejako w proces porozumiewania się, ale całe to spektrum, które tworzy naszą osobowość, także jest naszym indywidualnym „tłumaczem", czyli tym, co usłyszymy lub co ostatecznie do nas dotrze, jak zinterpretujemy dochodzące do nas bodźce zmysłowe czy słowa, a także idące za tym przekonania i intencje. To, jak zrozumiemy i odkodujemy wysłany do nas komunikat zależy od naszego wewnętrznego unikalnego filtra, który tworzą m.in. przekonania i intencje.

Tory komunikacyjne

Zarówno te wymienione powyżej i wiele więcej elementów, bezsprzecznie wpływa na komunikację w rozumieniu interpersonalnym, międzyludzkim. Dzieje się tak dlatego, że nasze schematy, mechanizmy czy wartości, w sposób najczęściej nieuświadomiony, wpływają zarówno na sposób nadawania

komunikatu, jak i jego odbiór. Niemniej jednak, obok komunikacji pomiędzy ludźmi, czy to w parze, czy większej grupie osób, zawsze zawiera się tyle torów komunikacyjnych, ile jest nie tylko stron, ale też samych jej uczestników. Zakładając zatem, że rozmawiają ze sobą dwie osoby, mamy tu komunikację pomiędzy nimi – szlak łączący tych ludzi, z których zazwyczaj każdy naprzemiennie jest odbiorcą i nadawcą. Istnieje jednak komunikacja, której ani nie widać, ani nie słychać w sposób zmysłowy, a jednak potwierdzić można nie dość, że jej obecność, to jeszcze jej przeogromny, o ile nie decydujący, wpływ na efektywność komunikacji. A zatem, w komunikującej się parze mamy aż 3 szlaki komunikacyjne.

Co się pod tym kryje? Chodzi tutaj, oprócz szlaku pomiędzy stronami aktu komunikacyjnego, o komunikację z samym sobą każdego z uczestników owego aktu, a dokładniej rzecz ujmując o to, co mówimy sami do siebie, jakimi słowami się karmimy, jakim przekonaniom dajemy przyzwolenie na prowadzenie nas przez życie, jakie nierozbrojone mechanizmy wiodą w nas prym i jakie intencje poprzedzają nasze działania. To właśnie jest podstawą, jakie zdanie mamy sami o sobie i czy nasze przekonania o sobie budują nas i umacniają czy odbierają poczucie własnej wartości, szansę na strzeżenie własnych granic. Ta sama podstawa, która jest niejako filarem tego, kim jesteśmy w odniesieniu do świata zewnętrznego, będzie w oczywisty sposób przekładać się na to, jak widzimy siebie pośród innych ludzi oraz co o tych innych, myślimy. A dalej – co z tymi myślami zrobimy.

Czym są przekonania?

Według *Słownika języka polskiego PWN*, przekonanie to „sąd, zdanie oparte na przeświadczeniu o prawdziwości, słuszności czegoś”[1], a przekonywać kogoś to tyle co „dowodząc słuszności, prawdziwości czegoś, zmienić czyjś stosunek do czegoś lub do kogoś”[2].

[1] Termin: *przekonanie* w: *Słownik języka polskiego PWN*, https://sjp.pwn.pl/szukaj/przekonanie.html [dostęp: 3.12.2023].

[2] Ibidem.

Definiując najprościej czym jest przekonanie, można powiedzieć, że to to, co dana osoba sądzi na jakiś temat i uznaje to za prawdę. Jak wspomniano wcześniej, przekonanie może odnosić się do nas samych (czyli tego, co mówimy do siebie) i do świata zewnętrznego i żyjących w nim ludzi, choć nie tylko (czyli tego, co najpewniej nieświadomie i najczęściej niewerbalnie, komunikujemy na zewnątrz). Można by pokusić się zatem o pytanie, jak wygląda komunikacja owych przekonań?

W książce *Co ci się przydarzyło? Rozmowy o traumie, odporności psychicznej i zdrowieniu*[3] dr Bruce Perry, psychiatra dziecięcy i neurobiolog, wraz z Oprah Winfrey opisują autorski projekt prowadzony w przedszkolu. Wnioski z niego płynące są różnorodne, ale tym, co również można z tego projektu wynieść w zakresie komunikacji jest sytuacja, kiedy jedna z dziewczynek podporządkowuje siebie, swoje zachowania i decyzje, przekonaniu, jakie w trakcie swojej krótkiej egzystencji, zdążyła w sobie wyrobić. Projekt zakładał obserwowanie interakcji pomiędzy przedszkolakami a nauczycielką – osobą niezwykle ciepłą i otwartą. Dziewczynka, o której mowa, od początku utrzymywała dystans, była wycofana i zamknięta w sobie. Około miesiąca od rozpoczęcia projektu, podniosła rękę ponieważ potrzebowała pomocy. Nauczycielka, mimo ogromnego zaangażowania w opiekę nad dziećmi, nie zauważyła tego gestu. To był pierwszy i ostatni raz, kiedy dziewczynka się zgłosiła w ciągu całego roku. Nauczycielka po obejrzeniu nagrania z tej sytuacji płakała i miała ciążące poczucie winy, ponieważ jej intencje były w stosunku do wszystkich dzieci jak najlepsze. Jednak co się takiego wydarzyło, że dziewczynka postępowała tak, a nie inaczej? I dlaczego nauczycielka nie zareagowała na podniesioną rękę dziecka?

Przede wszystkim wiedzieć należy, że w projekcie wykazano, iż dziewczynka była wychowywana jedynie przez chorującą na depresję, wycofaną matkę. To skłoniło autorów do wysnucia wniosku, iż postawa dziecka, nie tylko wobec grupy przedszkolaków i nauczycielki, ale przede wszystkim wobec samej siebie, była skonstruowana na bazie przekonań, jakie się w niej ukształtowały. Przekonania te, o jej nieistotności czy nieważności, kierowały

[3] B. D. Pery, O. Winfrey, *Co ci się przydarzyło? Rozmowy o traumie, odporności psychicznej i zdrowieniu*, Warszawa 2022.

jej zachowaniem w taki sposób, aby całą sobą komunikować to światu i ludziom dookoła. Natomiast pozostaje jeszcze kwestia tego, dlaczego na bazie jednej przecież sytuacji (kiedy nauczycielka nie zauważyła podniesionej ręki) dziewczynka podjęła nieuświadomioną decyzję o jeszcze dotkliwszym dla niej samej izolowaniu się. Stało się tak, ponieważ ta jedna sytuacja dokładnie potwierdzała to, o czym była ona przekonana. Ta sytuacja idealnie pasowała do wyrobionego przekonania „jestem nieważna, nikt mnie nie zauważa". Taką moc mają przekonania. Drugim aspektem opisanego w książce projektu jest komunikat, jaki dziewczynka nadaje na zewnątrz siebie. Przecież za jej przekonaniem idzie również fizyczne wycofanie, ostentacyjne unikanie kontaktu i najprawdopodobniej ten właśnie komunikat odbierając, nauczycielka (również nieświadomie) zaniechała zwrócenia na nadawcę uwagi.

Intencje w życiu codziennym i pracy zawodowej

Nie ma znaczenia, w kwestii samej komunikacji, źródło owych przekonań, ich geneza czy mechanizmy, jakie w człowieku zachodzą, ponieważ kiedy stosuje on jakieś przekonanie, odwołuje się do niego i w zdarzeniach zewnętrznych upatruje ich potwierdzenia. Przekonania o nas samych, które w trakcie aktu komunikacji wysyłamy na zewnątrz predestynują jej pomyślność lub nie – w pewnym stopniu na zasadzie samospełniającej się przepowiedni. Wybieramy z zewnętrznego od nas świata jedynie to, co dokładnie odzwierciedla nasze przekonania o nas samych, co się z nimi pokrywa i co utwierdza nas w ich słuszności zupełnie niezależnie od tego, czy są one dla nas samych krzywdzące czy nie. Nie ma tu znaczenia, czy owe przekonania nas budują czy odbierają pewność i znaczenie naszemu „ja". To nieważne. Istotne jest tylko to, co naszym własnym przekonaniom odpowiada. Co za tym idzie, komunikując się nie dość, że interpretujemy komunikaty w sposób zgodny z przekonaniami o nas samych i obrazie siebie w naszym życiu, to jeszcze nasz komunikat temu przekonaniu jest w pełni podporządkowany. To z kolei oznacza, że jeśli jesteśmy przekonani, że są lepsi od nas, lub że na coś nie zasługujemy, nie ma takiej siły, aby asertywnie lub nie przekonać przełożonego, że to właśnie

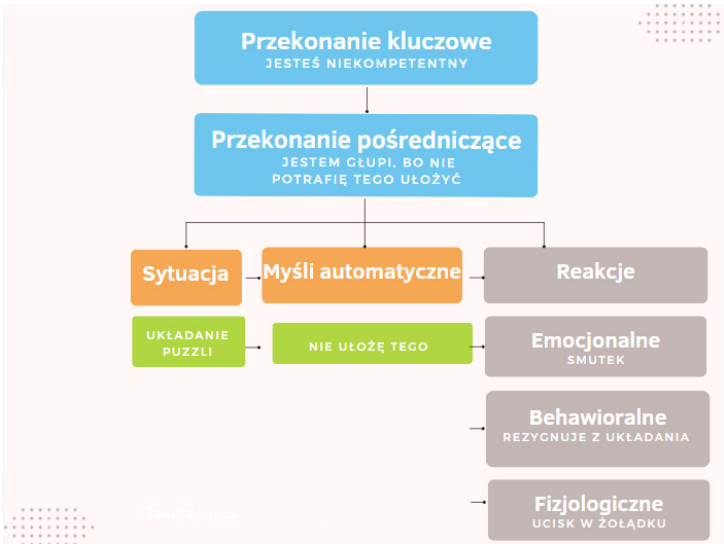
nam należy się podwyżka, awans czy prestiżowe stanowisko. Te przekonania wyrażają się nie tyle (choć również) w postawie ciała czy tonie głosu, trudno jest je uchwycić, dostrzec, zmaterializować w postaci konkretnego zachowania. To jakby siła z wnętrza nas, energia, która komunikuje podświadomie światu zewnętrznemu, a zatem odbiorcy naszych komunikatów, że to, co przekazujemy nie jest spójne, szczere, że sami nie jesteśmy przekonani o słuszności wypowiadanych słów. Można by uznać zatem ten element za część komunikacji niewerbalnej. Wnioskować zatem można dodatkowo, że zmiana przekonania, które nam nie służy warunkowałaby taki przebieg komunikatu, iż jego rezultat byłby dla nas korzystny, a w najgorszym zaś przypadku zwiększylibyśmy nasze szanse na osiągnięcie zamierzonego celu. Kluczem jest tu zmiana przekonania. Proces ten przebiega oczywiście w dwie strony. Skoro nadajemy komunikat, który zaopatrujemy i niejako odziewamy w energię naszego przekonania, dokładnie tak samo będzie z komunikatem, który inna osoba wysyła do nas. Nie dość, że odbieramy komunikat, który jest już obarczony jakimś przekonaniem, to przecież my odbierając ten komunikat filtrujemy go przez nasze własne przekonania.

Jak wspomniano powyżej, przekonania, jakie reprezentujemy towarzyszą nam w trakcie komunikowania się ze światem zewnętrznym i dla tego świata przekaz może być spójny, jeśli to, co mówimy jest zgodne z tym, co faktycznie myślimy i czujemy, jaką nosimy w sobie prawdę lub niespójne i nieszczere, jeśli wypowiadany przez nas komunikat kłóci się z przekonaniami, jakie posiadamy. Warto w tym miejscu wspomnieć, iż z łacińskiego wyrazu *persuasio* oznaczającego m.in. przekonanie (i tłumaczonego jako przekonywanie) wywodzi się słowo *perswazja*[4]. W odniesieniu do komunikacji, brak spójności i szczerości w naszym komunikacie może skutkować nieprzekonaniem kogoś do słuszności naszego komunikatu (np. że zasługujemy na podwyżkę czy awans), a więc zmiana postawy w nas, polegająca na zmianie przekonania, może skutkować zmianą postawy u odbiorcy komunikatu, ponieważ w konsekwencji, może uznać ona nasz komunikat za spójny, a tym samym prawdziwy i słuszny.

[4] M. Korolko, *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990, s. 28.

Przekonania w świetle współczesnej psychologii

Judith S. Beck w książce *„Terapia poznawcza. Podstawy i zagadnienia szczegółowe"*[5] przybliża podział przekonań i ich charakterystykę. Wyróżnia ona przekonania kluczowe, których istnienie jest warunkiem powstania przekonań pośredniczących, a które zawierają się w zasadach, postawach czy założeniach i przechodzą z kolei w automatyczne myśli. Przekonania kluczowe uznaje się za niezmienne, trudno definiowalne, a w powszechnym rozumieniu uznawane bywają za część osobowości posiadających je osób. Przekonania pośredniczące to pewne ogólne założenia, którymi kierujemy się w życiu. Mogą być one edytowalne, choć proces ten w praktyce bywa niełatwy.



Wykres 1. Autorski wykres stworzony na podstawie Modelu Poznawczego wg J. S. Beck
Źródło: J. S. Beck, *Terapia poznawcza. Podstawy i zagadnienia szczegółowe*, s. 16.

Wykres przedstawiony powyżej, stworzony na bazie *Modelu poznawczego Beck*, można z łatwością odnieść do komunikacji z innymi osobami i światem zewnętrznym. I tak właśnie, tę samą sytuację, a zatem identyczny komunikat, każdy z nas może odebrać we właściwy jedynie sobie sposób, który to zgodny będzie z naszymi przekonaniami. Przykładowo, w czasie lekcji nauczycielka zwraca się do uczniów z pytaniem, kto dziś pełni funkcję dyżurnego,

[5] J. S. Beck, *Terapia poznawcza. Podstawy i zagadnienia szczegółowe*, Kraków 2005, s. 16-18.

ponieważ tablica jest zapisana, co opóźnia przystąpienie do aktualnej lekcji. Jedno z dzieci, które ma przekonanie, że zawsze jest wszystkiemu winne, może odpowiedzieć do siebie samego: „tak, tak, znowu ja czegoś nie zrobiłem". Z kolei inne dziecko, które akurat pełni funkcję dyżurnego, ale najzwyczajniej w świecie nie zwróciło uwagi na stan tablicy po wejściu do klasy, kierując się przekonaniem, że to nic złego zapomnieć, po prostu zetrze tablicę i wróci na swoje miejsce nie dopuszczając do głosu wewnętrznego krytyka. Przekonania zamieniamy w myśli, a te z kolei przechodzą w działanie.

Przekonaniami zajmują się również badacze z zakresu analizy transakcyjnej. W tym kontekście można spotkać się z opiniami, iż przekonania towarzyszą ludziom, nim ci zdołali nauczyć się języka mówionego, co według niektórych badaczy miało chronić człowieka pomagając mu na bazie skojarzeń wystrzegać się niebezpieczeństw[6]. Jeśli zaś chodzi o rozwój dziecka, istnieją głosy wskazujące jednoznacznie, że nawet dziewięciomiesięczne niemowlęta budują w sobie pierwsze przekonania, których treść jest zależna od relacji, jakie tworzą z najbliższą osobą. Co istotne, dziecko uczy się mówić dużo później[7].

Czym są intencje?

Intencja to z łaciny *intentio* – rozciągnięcie, natężenie, napięcie, usiłowanie, uwaga. Za James'em Stiff'em można przyjąć, że „wszelka komunikacja jest z natury perswazyjna"[8]. Z kolei Gerald R. Miller i Mark Steinberg piszą, że „zamiar komunikowania się i zamiar wywarcia wpływu to synonimy. Tam gdzie nie ma intencji, nie ma też przekazu"[9]. W tym rozumieniu intencja jest utożsamiana z perswazją. Można też, za Władysławem Kopalińskim i Krystyną Pisarkową, określić intencję jako „świadomy proces umysłowy polegający na aktywnym stosunku umysłu wobec jakiegoś problemu (sytuacji), w wyniku

[6] I. Stewart, V. Joines, *Analiza transakcyjna dzisiaj*, Łodź 2021.

[7] *Psychologia wychowania. Wybrane problemy*, red. H. Liberska, J. Trempała, Warszawa 2020.

[8] J. B. Stiff, *Peruasive communication*, Nowy Jork 1994, s. 4.

[9] G. R. Miller, M. Steinberg, *Between people: A new analysis of interpersonal communication*, Science Research Associates 1975, s. 35.

czego pragnienia przekształcają się w możliwy plan działania. To świadome zamierzenie, zamiar, zamysł, cel, motyw działania; myśl przewodnia, chęć, pragnienie”[10].

Jak widać, nieoczekiwanie analogicznie, jak w przypadku przekonań, sytuacja ma się w odniesieniu do intencji. Zacząć należy od uzmysłowienia sobie, że, oprócz tego, że nadając komunikat nadajemy jednocześnie określoną intencję, to samo jego wysłanie jest podyktowane intencją. Bo przecież kiedy chcemy komuś coś np. powiedzieć, to mamy intencję mówienia i tego, byśmy zostali usłyszani i wysłuchani. Dodatkowo to, co mówimy również jest nasycone określoną intencją. Niemniej jednak, można pójść dalej w owych rozważaniach i uznać, że posiadanie jakiejkolwiek intencji jest formą komunikacji i to niezależnie od tego, czy jest ona skierowana do nas samych (np. za pomocą intencji bycia zdrową kieruję do siebie komunikat, że moje zdrowie jest dla mnie ważne, za czym idzie odpowiedni działanie). Możliwe jest również, by intencję kierować na zewnątrz, do innych ludzi, zwierząt czy np. roślin.

Intencje w świetle kontrowersyjnych badań empirycznych

Z pewną premedytacją przytoczono poniżej wyniki budzących wątpliwości metodologiczne doświadczeń. Owa premedytacja to chęć, z jednej strony, rozszerzenia rozumienia aktu komunikacyjnego na świat pozaludzki (a może raczej pozazmysłowy), a z drugiej, to próba zobrazowania, jak przeogromny wpływ na komunikację mogą mieć intencje, jeśli z kolei przełożyć je na międzyludzką wymianę informacji.

W 1966 roku botanik i agent CIA Cleve Backster[11] chciał sprawdzić za pomocą elektrod instrumentu wariograficznego, jak dracena wonna reaguje na podlanie wodą, co miało być roślinnym odpowiednikiem odczytu pocenia się u człowieka, jako reakcji np. na stres. Odczyt był niezwykle wyraźny i wskazywał na uczucie spokoju i zadowolenia, kiedy dracena nasycała się wodą.

[10] Termin: *intencja* w: *Wikipedia. Wolna encyklopedia*, https://pl.wikipedia.org/wiki/Intencja-#cite_note-2 [dostęp: 30.12.2023].

[11] C. Backster, *L’intelligence émotionnelle des plantes*, Paris 2020.

C. Backster, idąc tym tropem, chciał wywołać u rośliny silniejsze uczucie, za jakie uznał ból. Zamierzał on podpalić jeden z liści rośliny, jednak nim zdążył to uczynić, urządzenie zaczęło intensywnie pikować i rysować chaotyczny wykres. Sytuację tę zinterpretował w taki sposób, że roślina zaczęła stresować się, nim ten cokolwiek uczynił, zupełnie jakby odczytała jego intencję, co stało się dlań dowodem komunikacji pozazmysłowej. Choć C. Backster potwierdził te wyniki innymi autorskimi doświadczeniami, to Amerykańskie Stowarzyszenie na Rzecz Postępu Nauki nie uznało jego wkładu, zarzucając jego badaniom brak grup kontrolnych czy zbytnią losowość. Niemniej jednak warto w tym miejscu zastanowić się nad własnymi intencjami, z którymi wchodzimy w akt komunikacji. Mogą one, podobnie jak nasze przekonania, wpływać na przebieg komunikacji i jej ostateczne rozstrzygnięcie.

Podobne założenia wysnuli inni badacze, choć podobnie jak w przypadku C. Backstera, i oni spotkali się z nieprzychylnymi opiniami. Jednym z nich był Masaru Emoto[12] – japoński pisarz i doktor medycyny alternatywnej. Zaproponował on hipotezę, że emocje, a co za tym idzie, również intencje (ale też odpowiednia muzyka czy zanieczyszczenia) wpływają na wodę, co potwierdzał fotografiami kryształów wody. Płatki śniegu przybierały kształt pięknych i symetrycznych rozet, kiedy były „karmione" przyjemnymi emocjami i pozytywnymi intencjami. W odwrotnej sytuacji uzyskane płatki miały nieregularny kształt, kolokwialnie rzecz ujmując – były brzydkie. Owe wyniki nie zostały nigdy opublikowane jako praca naukowa, a więc doświadczenia i wnioski M. Emoto nie zaliczają się do dorobku naukowego. Sam badacz jednak namawiał do wykonania prostej wersji doświadczenia przy użyciu ryżu i dzielenia się wnioskami za pomocą Internetu. Ilość informacji zwrotnych od postronnych osób, potwierdzających wpływ intencji, jest zaskakująco duża, podobnie jak zdjęć, obrazujących wyniki przytoczonych powyżej badań.

Zakończenie

Aktualnie istnieje kilka ugruntowanych ścieżek pracy nad posiadanymi przekonaniami, aby, rozbrajając konkretne mechanizmy, zamienić je na takie, które

[12] M. Emoto, *The Hidden Messages in Water*, USA 2004.

nie będą dla nas i naszego otoczenia krzywdzące. Zdawać się może, że i w tym przypadku lepiej zapobiegać, niż leczyć. Wywnioskować zatem można, że skoro przekonania kształtują się od najwcześniejszych lat życia dziecka, na bazie jego relacji z najważniejszymi dlań osobami, warto zadbać, by na tym właśnie etapie ukształtować i ugruntować w jednostce przekonania, które będą ją budować, wzmacniać jej poczucie wartości, podkreślać istotność jej egzystencji. W związku z powyższym tak bardzo istotne jest to, jak odnosimy się do dziecka, zarówno jako rodzice w domu, czy nauczyciele w placówkach opiekuńczo-wychowawczych.

Owszem, słowa są niezwykle ważne, a ich dobór, nie tylko w odniesieniu do sytuacji, ale też wrażliwości i dojrzałości dziecka, jest kluczowy, jednak by dopełnić przekaz i ubrać go w szczerą, troskliwą i ukierunkowaną na odbiorcę informacją, zobligowani jesteśmy, aby zadbać o własne przekonania i je odpowiednio i odpowiedzialnie zrewidować, a rozpoczynając akt komunikacji kierować się możliwie najlepszymi intencjami dla każdej ze stron. Biorąc pod uwagę zatem, że komunikujemy się w zasadzie cały czas, czy to z sobą, czy ze światem zewnętrznym, uznać można, że zadbanie o jakość własnych przekonań i intencji w komunikacji jest czymś oczywistym.

Bibliografia

1. Backster C., *L'intelligence émotionnelle des plantes*, Paris 2020.
2. Beck J.S., *Terapia poznawcza. Podstawy i zagadnienia szczegółowe*, Kraków 2005.
3. Emoto M., *The Hidden Messages in Water*, USA 2004.
4. Kopaliński W., Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Warszawa 1968.
5. Korolko M., *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990, s. 28.
6. Miller G. R., Steinberg M., *Between people: A new analysis of interpersonal communication*, Science Research Associates 1975.
7. Perry B. D., Winfrey O., *Co ci się przydarzyło? Rozmowy o traumie, odporności psychicznej i zdrowieniu*, Warszawa 2022.
8. Pisarkowa K., *Język według Junga: o czytaniu intencji*, Kraków 1994.
9. *Przekonanie*, https://sjp.pwn.pl/szukaj/przekonanie.html.
10. *Psychologia wychowania. Wybrane problemy*, (redakcja naukowa H. Liberska, J. Trempała), Warszawa 2020.
11. Stewart I., Joines V., *Analiza transakcyjna dzisiaj*, Łódź 2021.
12. Stiff J.B., *Peruasive communication*, Nowy Jork 1994.
13. Tokarz M., *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji*, Łódź 2006.