

Temat: Ścieżki kariery w powiązaniu z szansami i zagrożeniami jakie niosą przemiany gospodarcze i społeczno - kulturowe - komunikacja niewerbalna

Cel główny: poznanie zasad komunikacji niewerbalnej

Cele szczegółowe: rodzaje komunikacji niewerbalnej, przyjrzenie się sobie, czy w moim zachowaniu pojawiają się elementy niewerbalne w kontekście pozytywnym lub negatywnym

Metody/formy pracy: prezentacja multimedialna, pogadanka, ćwiczenia aktywizujące, praca z tekstem

Grupa docelowa: grupa uczniów technikum, 10 - 12 osób

Czas trwania: 45 min

Materiały środki dydaktyczne: projektor, laptop, tablica/flip chart, papier, mazaki, przygotowane materiały tekstowe

Przebieg/tok lekcji

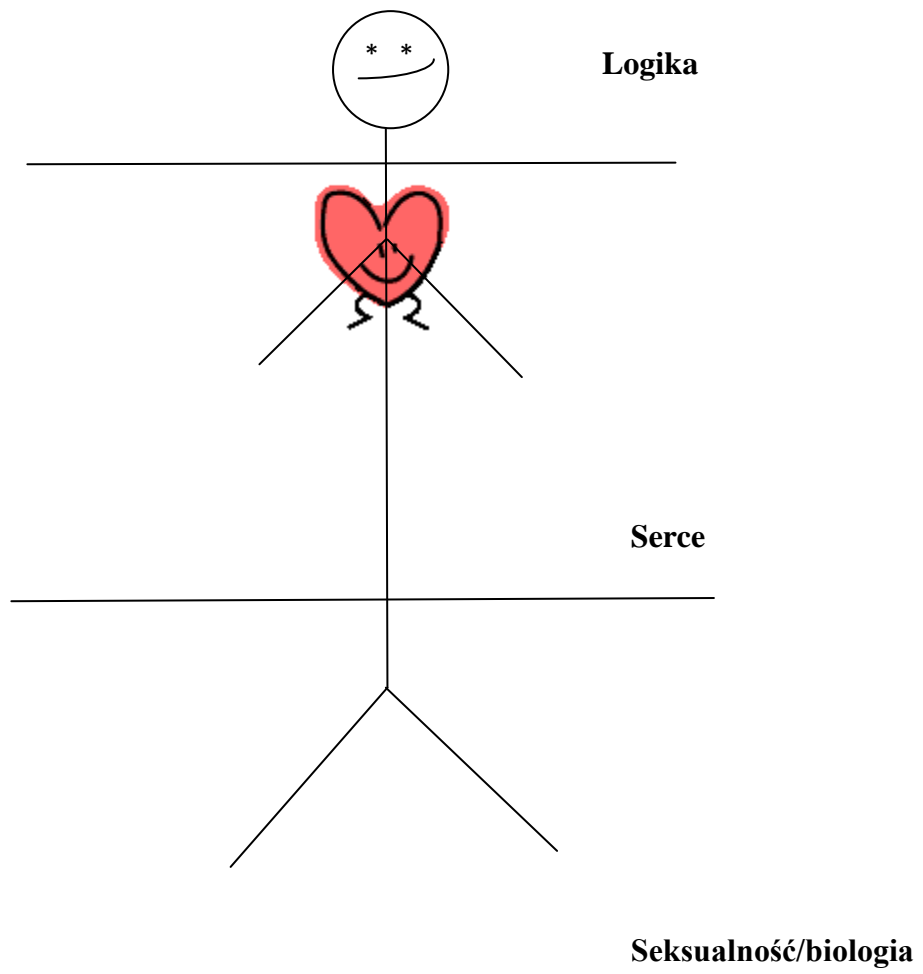
1. Wprowadzenie do tematu

Komunikacja niewerbalna to proces porozumiewania się bezsłownego, wykorzystującego reakcję ciała (świadomie lub podświadomie) jako środek komunikacji. Każda sytuacja to proces nadawania i odbierania różnych sygnałów. Nawet jeśli nie wypowiadamy ani słowa, nasze ciało przekazuje sygnały, które wyrażają nasze emocje, postawy, samopoczucie i reakcje na odbieranie komunikatów od nadawcy. Z tego względu komunikacja niewerbalna to proces przebiegający stale, wieloma kanałami, często w sposób nieświadomy.

Czy zastanawiałeś/łaś jak odbierają Cię ludzie?

Jakimi elementami sensorycznymi własnej osoby Cię odbierają?

Przedstawimy sobie teraz hipotetyczny model.



Ćwiczenie 1.

Pokazujemy dwa zdjęcia kobiety.



Patrząc na zdjęcia spróbujcie odpowiedzieć na pytanie: Która kobieta jest bardziej atrakcyjna?, Ile czasu potrzebujesz na podjęcie decyzji?, Jakie cechy jeszcze jesteś skłonna/skłonny jej przypisać na podstawie tych zdjęć?

Czy wiesz dlaczego większość osób wybiera kobietę po prawej?

Występują dwa rodzaje wnioskowania:

1. Związane z centralnym torem przetwarzania
2. Związane z peryferyjnym torem przetwarzania

Pierwszy to logiczna i merytoryczna analiza informacji płynących z otoczenia. Drugi to wnioskowanie na podstawie emocji np.: piękne oczy, duży dekolt.

Gdy ludzie się śpieszą oceniają i podejmują decyzje poza światem logiki, ale pod wpływem emocji.

Umysł cały czas pracuje i daje nam pewne uogólnienia tworzące tzw. projekcje.

Temat projekcji przeprowadzamy intuicyjnie.

Pokażę Wam teraz zdjęcie mężczyzny. Zastanówcie się jakie cechy przypisiecie mu automatycznie.

Gotowi? Start!



A teraz kilka pytań:

1. Jakim jeździ samochodem?
2. Jak wygląda jego kobieta?
3. Czy ma dużo przyjaciół?
4. Czy ma dużo pieniędzy na koncie?

Ostatnie ćwiczenie na dzisiaj. Rozdam Wam tekst do przeczytania. po jego lekturze podzielimy się wrażeniami, ewentualnie swoimi doświadczeniami.

"Robert, 25 lat

To niesłychane, ale prawdziwe. Kiedyś w ramach eksperymentu socjalnego wszedłem do ekskluzywnego klubu w sportowej bluzie i utrzymanym w podobnym klimacie kapeluszu. Zaraz przy wejściu zaczęła mnie pewna dziewczyna. Jak zazwyczaj byłem w mocno energetycznym i wesołym nastroju. Porozmawialiśmy przez kilka minut, a ona wypal: Chodź potańczymy, wyglądasz na świetnego tancerza. A mi jak to mówi Bożydar z pewnego skeczu kabaretowego - witki opadły. Ona widząc moje zaskoczenie zaczyna mi pomagać - no przecież jesteś super wyluzowanym gościem i od razu widać , że świetnie tańczysz. Szczerze mówiąc jej opinia nie do końca odzwierciedlała moje rzeczywiste kompetencje taneczne. A jednak taką projekcję wywołałem w jej głowie, Wysoki stan energetyczny, wyrażające go ekspresyjne zachowanie werbalne i niewerbalne, sportowy ubiór mocno kontrastujący z dość sztywną elegancją panującą wokół zrobiły swoje."