



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

SCENARIUSZ WARSZTATÓW NR 4. DLA MŁODZIEŻY GIMNAZJALNEJ

Temat: „Mowa ciała w sytuacji zawodowej”

Cel: Przybliżenie różnych aspektów mowy ciała (język niewerbalny) celem rozwoju kompetencji interpersonalnych.

Czas przeznaczony na warsztat: 45 minut

Potrzebne materiały: rzutnik

I. Wprowadzenie (10 minut)

To, co mówimy, stanowi niewielki procent całego przekazu, czyli tego wszystkiego co składa się na komunikację interpersonalną. Wedle niektórych badań (np. Albert Mehrabian 1981¹) tylko 35% komunikatu pochodzi z treści (z czego ponad dwadzieścia, to tembr głosu), 65% zaś z przekazu niewerbalnego, czyli tego w jaki sposób się zachowujemy, jaką przejawiamy mimikę twarzy, odległość w jakiej stoimy w stosunku do naszego rozmówcy.

Potwierdza się zatem stare powiedzenie: „Jak cię widzą, tak cię piszą”, co oznacza tyle, że zwracając się do kogoś z jakimś przekazem uruchamiamy w drugiej osobie proces oceniania nas pod kątem wielu cech naszego zachowania. Zwykle proces ten przebiega

¹ Mehrabian, A. (1981): *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*, wyd. 2, Wadsworth, Belmont, California.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

w sposób nieświadomy. Mimo, że koncentrujemy się na tym, co ktoś do nas mówi, nasz mózg analizuje tysiące bitów informacji, związanych z wyglądem, sposobem mówienia i zachowaniem naszego rozmówcy.

Stosunek do innych osób zatem, głównie ustanawiamy dzięki komunikatom niewerbalnym. Są one szalenie istotne w wywieraniu pierwszego wrażenia. Ponad dziewięćdziesiąt procent naszych ocen na temat drugiego człowieka powstaje w pierwszych dziesięciu sekundach rozmowy. Dlatego pierwsze wrażenie jest takie ważne!

Efekt wpływu pierwszego wrażenia, nazywany jest „efektem świeżości” i często wiązany jest z drugim efektem, tzw. „efektem halo”.

Efekt halo polega na tym, że pierwsze wrażenie niejako rozlewa się na inne obszary naszej oceny. Przykładowo, jeśli ktoś uznany od razu zostanie jako ładny i zadbane (uroda), od razu może to zostać powiązane z takimi cechami jak: inteligencja, odpowiedzialność, szlachetność itp. Należy również pamiętać, że raz wywarłe wrażenie trudno jest zmienić!

Zadanie 1. (10 minut) „PIĘKNA, MĄDRA I SZLACHETNA...”

KROK 1: Wyświetlenie za pomocą rzutnika, bądź rozdanie wcześniej przygotowanych kartek z dwoma zdjęciami kobiet (Załącznik 1).



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

KROK 2: Przekazanie poniżej instrukcji:

Proszę, abyście Państwo przyjrżeli się kobiecie na zdjęciu A i postarali się ją opisać, wymieniając przynajmniej trzy cechy jej charakteru. Proszę czuć się swobodnie, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że nigdy nie spotkacie tej kobiety.

A teraz proszę przyjrzeć się kobiecie na zdjęciu B. Jakie cechy charakteru przypisałibyście tej kobiecie?

Na wykonanie tego zadania jest przeznaczonych 10 minut.

Po przeprowadzeniu ćwiczenia Prowadzący może zadać wszystkim Uczestnikom następujące pytania:

- 1. Czy cechy, jakie przypisałyście tym kobietom są takie same, czy różne? Jeśli różne, to na czym polegają różnice?*
- 2. Jak sądzicie Państwo, której z tych kobiet szybciej zaoferowano by pracę w księgowości? A w marketingu? Skąd wiadomo, że te kobiety nadawałyby się do takiej pracy? Jak na to wpadliście?*

Zadanie 2. (10 minut) „MOWA CIAŁA, KTÓRA NAS ZDRADZA”

KROK 1: Wprowadzenie przez Prowadzącego do dalszej części warsztatów.

Prowadzący może powiedzieć:

Teraz przejdziemy do omawiania różnych gestów, mimiki i pozycji ciała, które mogą zdradzać nasze intencje. Jest to szczególnie istotne podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

KROK 2: Wyświetlenie za pomocą rzutnika, bądź rozdanie wcześniej przygotowanych kartek z opisem poszczególnych pozycji mowy ciała. Można też poprosić osoby chętne do aktywnego udziału, które zechcą zaprezentować daną postawę, bądź wyraz twarzy.





Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1. Brak kontaktu wzrokowego z rozmówcą.

Podczas rozmowy nie należy „świdrować” oczami rozmówcy, ale dobrze jest patrzeć mu w oczy, przynajmniej wówczas, kiedy do nas mówi. Szczególnie jest to istotne w momencie przywitania (np. poprzez podanie dłoni).



Pytanie do Uczestników: *Co można wyczytać z braku kontaktu wzrokowego? Co to może oznaczać?*

- Brak kontaktu wzrokowego może oznaczać zmieszanie, nieśmiałość ale także ignorowanie rozmówcy. Może także być odebrane jako wyraz braku szczerości.



2. Nieodpowiednia postawa ciała (bujanie się na krześle, garbienie się, zwieszanie ramion).

Podczas rozmowy dobrze jest przyjąć postawę wyprostowaną ale naturalną. Odchylenie się do tyłu, zwieszanie ramion lub garbienie się może zostać odebrane (nawet podświadomie) w sposób negatywny.



Pytanie do Uczestników: *Co można wyczytać z nieodpowiedniej postawy ciała? Co to może oznaczać?*

- Przybranie takiej postawy może zostać odebrane jako aroganckie (odchylenie się do tyłu, bujanie się na krześle). Kulenie się w sobie, zwieszanie ramion może być natomiast rozumiane jako oznaka nieśmiałości i niskiej samooceny, czy braku energii.





Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3. Skrzyżowanie rąk na piersi.

Krzyżowanie rąk na piersi jest pozycją zamkniętą, obronną. Podczas rozmowy dobrze jest przyjąć postawę wyprostowaną, naturalną ze swobodnie ułożonymi dłońmi na stole, bądź na kolanach. Przy pozycji stojącej, najlepiej jeśli dłonie trzymamy razem na wysokości bioder, bądź brzucha.



Pytanie do Uczestników: *Co można wyczytać z dłoni skrzyżowanych na piersi? Co to może oznaczać?*

- Przybranie takiej postawy może zostać odebrane jako defensywne, obronne. Zachowanie osoby prezentującej się w ten sposób może sugerować, że nie chce z nami współpracować, „oddziela się” od rozmówcy, dystansuje się.



4. Dotykanie dłońmi nosa, ucha, zasłanianie twarzy.

Zasłanianie twarzy dłońmi, dotykanie nosa, ucha są to dodatkowe sygnały dla rozmówcy, które zwykle włączają „lampkę ostrzegawczą”, wzbudzając czujność. Gesty te analizowane przez rozmówcę w sposób nieświadomy mogą sugerować, że chcemy w jakiś sposób odwrócić jego uwagę, bądź zyskać na czasie.



Pytanie do Uczestników: *Co można wyczytać z gestów dotykania twarzy: ucha, nosa? Co to może oznaczać?*

- Gesty te mogą zostać odebrane jako chęć ukrycia czegoś, niepewność, bądź zwłokę, oznaczającą, że ... „coś kręcimy”, nie chcemy z jakiś względów powiedzieć czegoś wprost.



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



5. Wpatrywanie się w rozmówcę (tzw. „świdrowanie wzrokiem”).

Patrząc na drugą osobę podczas rozmowy, zwykle robimy „przerwy”, spoglądając w bok. W ten sposób podtrzymujemy kontakt wzrokowy, równocześnie jednak unikamy zbyt intensywnego kontaktu.

„Świdrowanie” wzrokiem naszego rozmówcy podczas pierwszego spotkania, może zostać odebrane jako łamanie granic zwyczajowo ustalonych w ramach niepisanych zasad, na których opierają się relacje interpersonalne. Jest to istotne zwłaszcza w sytuacji podległości i hierarchii.



Pytanie do Uczestników: *Co można wyczytać z wpatrywania się w rozmówcę („świdrowania go wzrokiem”)? Co to może oznaczać?*

- Intensywne wpatrywanie się w rozmówcę podczas rozmowy może zostać odebrane jako nieadekwatne podczas rozmowy kwalifikacyjnej, ponieważ wiąże się z postawą dominacji, chęcią wywierania wpływu. Osoba zachowująca się w ten sposób może zatem zostać odebrana jako niesympatyczna, dominująca, a wręcz agresywna! Wpatrywanie się („przenikanie wzrokiem”) należy odróżnić od swobodnego kontaktu wzrokowego.



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zadanie 3. (10 minut) „MOWA CIAŁA W PRAKTYCE”

KROK 1: Poproszenie Uczestników, aby dobrali się w pary.

Prowadzący może powiedzieć:

Teraz przejdziemy do praktyki. Rozdam wam karteczki z informacją na temat jednego z aspektów mowy ciała i spróbujecie odegrać to w kontakcie ze swoim kolegą/ koleżanką. Następnie zamienicie się. Każdy z was wylosuje inny opis. Na zadanie jest przeznaczonych 8 minut.

KROK 2: Rozdanie karteczek z ramek z Zadania 2.

KROK 3: Podsumowanie.

Po zakończeniu zadania Prowadzący może podsumować je, zadając poniższe pytania:

- 1. Czy trudno było odegrać każdy z gestów, zachowań mowy ciała? Jeśli tak/ nie, to dlaczego?*
- 2. Które zachowania, gesty były dla najtrudniejsze?*
- 3. Jak czuli się ci z was, którzy byli odbiorcami komunikatów?*
- 4. Który z komunikatów było najtrudniej „wytrzymać”? Dlaczego?*



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji, zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania ewaluacyjne, co każdy powinien wynieść z warsztatu (5 minut)

Pytania ewaluacyjne można zadać bezpośrednio jeszcze podczas trwania warsztatów, aby stały się podstawą do dyskusji zamykającej spotkanie, bądź przekazać na kartce, do indywidualnego wypełnienia przez każdego z Uczestników.

Czy podczas warsztatów dowiedziałas się/ dowiedziałeś się czegoś nowego?

TAK

NIE

Jeśli tak, to co najbardziej utkwiło Ci w pamięci?

.....
.....

Czy niewerbalna część komunikatu stanowi jego mniejszość?

TAK

NIE

Wymień przynajmniej 3 przykłady negatywnie ocenianej mowy ciała:

-
-
-



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji,
zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Załącznik 1.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji,
zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zdjęcie A





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „QUO VADIS? Narzędzie oraz pakiet materiałów metodycznych do diagnozy predyspozycji,
zainteresowań zawodowych i uzdolnień przedsiębiorczych uczniów/słuchaczy”

współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zdjęcie B

