

Komunikacja interpersonalna

FAZA 1

1. Przełamywanie lodów

- Przedstawienie się prowadzących
- Wyjaśnienie swojej roli i kontekstu zorganizowania warsztatu
- Zapoznanie uczestników z ramowym planem warsztatu

2. Ćwiczenie na zapamiętywanie imion „Atrakcyjna Ania”

Cel grupowy: zapoznanie się, budowanie poczucia bezpieczeństwa

Cel edukacyjny: rozwijanie kreatywności, uczenie imion

Wprowadzenie: To ćwiczenie pozwoli nam lepiej się poznać. Wiemy, że pewnie znacie już większość swoich imion lub nawet wszystkie. Ale być może dowiecie się nieco więcej o swoich kolegach oraz da nam okazję, poznania Was, żeby było nam łatwiej i przyjemniej pracować.

Instrukcja: Każdy po kolei podaje swoje imię oraz przymiotnik zaczynający się na pierwszą literę swojego imienia, który was opisuje. Następnie każda kolejna osoba powtarza imię i przymiotnik swoich poprzedników oraz podaje swoje. Teraz macie 2 minuty na wymyślenie przymiotników.

Na zakończenie: Czy ktoś chciałby powtórzyć wszystkie imiona?

3. Zawarcie kontraktu

Cel grupowy: budowanie poczucia bezpieczeństwa, ustalenie zasad funkcjonowania w grupie

Cel edukacyjny: poznanie oczekiwań uczestników, wyrażenie obaw związanych z warsztatem, uwspólnienie celów

Wprowadzenie: Spędzimy razem ... dni, zależy nam, aby każdy wyniósł z tego warsztatu jak najwięcej dla siebie, ale będzie to możliwe tylko wtedy, gdy będziemy czuć się swobodnie w swoim gronie. Dlatego teraz, chciałbyśmy dowiedzieć się od Was czego oczekujecie od tego warsztatu, a także żebyśmy sami stworzyli swego rodzaju umowę, według której będziemy pracować te ... dni.

Instrukcja: Odliczcie do trzech i podzielcie się na trzy grupy. Jedyńki usiądą tu, dwójki tu, trójki tam. Każda z grup otrzyma dużą kartkę. Waszym zadaniem jest wypisać kolejno: grupa pierwsza – zasady, które powinny obowiązywać podczas warsztatu, tak, żebyście czuli się swobodnie i bezpiecznie w swoim gronie, grupa druga- oczekiwania, jakie macie wobec warsztatu, grupa trzecia- wątpliwości lub obawy związane z tym warsztatem. Macie na to ok. 5 min. (po 5 min).

Jeżeli wyczerpały się wasze pomysły, to każda grupa przekazuje swoją kartkę w prawą stronę. Przeczytajcie, co napisała poprzednia grupa i dopiszcie coś od siebie, co Wam przychodzi do głowy odnośnie... do konkretnych grup- oczekiwań/zasad/wątpliwości. (Po 5 minutach kolejna zamiana)

Podsumowanie: Przeczytanie wszystkich kartek. Komentarz trenerów do oczekiwań i wątpliwości. Jeżeli na kartce z zasadami nie znalazły się zasady: punktualności, wzajemnym szacunku, nie ocenianiu się, komunikatu ja, poufności - wytłumaczenie grupie o co w nich chodzi i dopisanie ich do kontraktu. Uzyskanie zgody wszystkich uczestników - Czy każdy zgadza się na te zasady? Udało nam się wspólnie stworzyć kontrakt. Powiesimy teraz te kartki na ścianie, abyśmy w każdej chwili mogli się do nich odnieść. Starajmy się pamiętać o zasadach w trakcie całego warsztatu.

4. „Kto jak ja”

Cel grupowy: zmniejszenie dystansu, bliższe poznanie się, ocieplenie atmosfery

Cel edukacyjny: zwiększenie wiedzy o sobie nawzajem

Instrukcja: Ustawcie krzesła w kręgu i usiądźcie. Prosimy jednego ochotnika, aby stanął po środku kręgu (zabieramy jego krzesło). Do ochotnika: Twoim zadaniem jest dokończenie zdania: „Kto jak ja (np. ma niebieskie oczy?)”. Każdy z was, który zgadza się z powyższym zdaniem oraz osoba ze środka, musi wstać i zmienić miejsce. Ten z was, dla którego zabraknie wolnego krzesła, staje na środku i zadaje swoje pytanie. Nie można siadać na krzesło obok. Trzeba zmienić miejsce przynajmniej o 2 krzesła.

Omówienie: Jak czuliście się w tym ćwiczeniu? Co wam się podobało/nie podobało? Czego dowiedzieliście się w tym ćwiczeniu?

5. “Dwa kręgi”

Cel grupowy: pogłębienie kontaktu między uczestnikami, budowanie poczucie bezpieczeństwa

Cel edukacyjny: lepsze poznanie się uczestników

Wprowadzenie: Celem tego ćwiczenia będzie również poznanie się, ale nie będziecie mówili o sobie całej grupie, ale chcielibyśmy, abyście poznali się trochę lepiej w rozmowie jeden na jeden. Mamy nadzieję, że uda Wam się porozmawiać z osobą, z którą jeszcze nie mieliście okazji.

Instrukcja: Odliczcie do 2. Proszę teraz jedyńki, żeby wzięli swoje krzesła i ustawili z nich mniejszy krąg w środku tego większego i usiedli plecami do siebie. Dwójki zostają w zewnętrznym kręgu, ale przestawiają krzesła tak, aby ustawić się naprzeciwko jakiejś osoby z kręgu wewnętrznego, tak, aby każdy miał parę i abyście siedzieli twarzami do siebie. Zaraz każdy z Was będzie miał ok. minuty na dokończenie zdania, które Wam podam, najpierw jedna osoba z

pary odpowiada, później druga. Po upływie czasu, zadzwonię dzwonkiem. Pierwsze zdanie: Jestem... (po 2 min) Czas się skończył. Teraz proszę osoby z zewnętrznego koła, żeby przesiadły się o 1 krzesło w prawo. Teraz porozmawiajcie z osobą naprzeciwko na inny temat. Dokończcie zdanie: Za 10 lat chciałbym... (Sytuacja się powtarza 2 razy z hasłami: W wolnym czasie...; Myślę, że ten warsztat...)

Omówienie: Jakie macie wrażenia? Dowiedzieliście się czegoś nowego?

6. „Część większej całości”

Cel grupowy: pogłębienie kontaktu w grupie, ocieplenie atmosfery, gruntowanie poczucia bezpieczeństwa

Cel edukacyjny: zwiększenie kreatywności, otwartości, lepsze poznanie się uczestników

Wprowadzenie: Przez najbliższe 2 dni będziemy pracować w tej grupie, każdy z Was coś do niej wnosi. Każdy coś innego, jedni trochę więcej, inni trochę mniej, to oczywiście zależy od Was, ale chcielibyśmy Was poprosić, abyście zastanowili jak wykorzystać wszystko, co wnosi każdy członek grupy.

Instrukcja: Każdy z Was dostanie kartkę. Zastanówcie się, jako jaką część samochodu widzicie siebie, jakie urządzenie do Was pasuje. Możecie być np. silnikiem, kołem zapasowym, skrzynią biegów. Macie na zastanowienie się 3 minuty, następnie narysujcie na swojej kartce to, czym jesteście.

(Gdy wszyscy skończą rysować) Teraz niech każdy z Was, po kolei, przedstawi się grupie - Czym jesteście? Dlaczego?

(Po rundce) Jak usłyszeliście, mamy różne części samochodu. Być może mamy kilka takich samych lub brakuje nam jakiejś ważnej części. Waszym zadaniem jest stworzenie samochodu ze wszystkich części, które posiadacie. Jeżeli są 2 silniki lub 2 kierownice - wszystko trzeba wykorzystać.

Omówienie: Opowiedzcie o tym, co powstało? Jakie macie wrażenia? Co było najtrudniejsze?

7. „Wykrywacz kłamstw”

Cel grupowy: poznanie siebie, ocieplenie atmosfery

Cel edukacyjny: zwiększenie kreatywności, intuicji, nauka obserwacji

Instrukcja: Każdy z Was ma za zadanie opowiedzieć nam 3 fakty ze swojego życia. Dwa z nich mają być prawdziwe a jeden fałszywy. Zadaniem grupy jest odgadnięcie fałszywej historii. Macie teraz 5 minut na wymyślenie historii. Możecie je zapisać na kartkach. (po 5 min) To zaczniemy

rundkę od osoby, do której rzucę piłkę. Następna osoba będzie wyznaczona tak samo - przez rzucenie piłki przez osobę, która mówiła przed chwilą.

Omówienie: Czy łatwo Wam było odgadnąć, która historia była fałszywa? Dowiedzieliście się czegoś nowego o sobie nawzajem? Jak to wpłynęło na wasz obraz tej osoby? A jak było z wymyślaniem - przytaczanie których historii było trudniejsze - prawdziwych czy fałszywych? Po czym poznawaliście czy historia była prawdziwa? Co zauważyliście?

8. Zakotwiczenie tematu - Burza mózgów - co to jest komunikacja międzyludzka

Cel grupowy: współpraca, wykształcenie szacunku dla poglądów innych osób, budowanie poczucia bezpieczeństwa

Cel edukacyjny: wymiana doświadczeń dotyczących komunikacji między uczestnikami

Wprowadzenie: Celem tego ćwiczenia jest sprawdzenie co wiecie na temat komunikacji międzyludzkiej, czym ona jest według Was.

Instrukcja: Podzielimy was teraz na cztery grupy. Odliczcie kolejno do czterech. Odnajdźcie swoje grupy (jedyński do jedynek...). Każda grupa dostanie zestaw karteczek samoprzylepnych. Waszym zadaniem jest zapisać na nich hasła, które kojarzą wam się z pojęciem „komunikacji międzyludzkiej”. Bardzo ważne jest, aby nie krytykować swoich pomysłów, bo każdemu może co innego przychodzić do głowy. Wybierzcie też 1 osobą z grupy, która zaprezentuje Wasze pomysły. Macie na to 10 minut. (Po 10 min, grupy czytają swoje hasła) Teraz podejdźcie do tablicy i przyklejcie swoje karteczki.

Omówienie: Jak pracowało wam się w grupach? Jakie mieliście wcześniej doświadczenia z pojęciem komunikacji? Podsumowanie prowadzącej.

9. Ćwiczenie skupiające „Zebra”

Cel grupowy: wzajemne wyczucie w grupie

Cel edukacyjny: skupienie uwagi

Instrukcja: Siedzicie w kręgu, teraz zamknijcie oczy. Zaczynacie odliczać od 1 wzwyż. Zamiast 3 i jej wielokrotności, mówcie „zebra”. Jeśli ktoś się pomyli, zaczynacie od początku.

10. Mini-wykład „Czym jest komunikacja międzyludzka” plus fragmenty filmów obrazujących dobrą i złą komunikację: komunikacja interpersonalna

Cel edukacyjny: Zwiększenie wiedzy na temat komunikacji

filmy do mini- wykładu:

Fragment filmu „W rytmie hip hopu” ukazujący złą komunikację w grupie

Fragment filmu „American pie” ukazujący dobrą komunikację między dwoma osobami

Wprowadzenie: Celem tego ćwiczenia jest zapoznanie was z tematem komunikacji. Będziecie mieli okazję zweryfikować swoją wiedzę na ten temat.

Zarys treści mini-wykładu:

- **Komunikacja międzyludzka** jest procesem złożonym, który polega na przekazywaniu informacji pomiędzy ludźmi i wśród ludzi.

- **Najogólniej dzielimy komunikację na:**

werbalną - sposób, w jaki ludzie komunikują się (wysyłają i odbierają komunikaty) za pomocą słów oraz niewerbalną - sposób, w jaki ludzie komunikują się (wysyłają i odbierają komunikaty) za pomocą pozawerbalnych dźwięków mowy (np. intonacja, szybkość mówienia, tembr i ton głosu, westchnięcia, pomruki), mimiki twarzy, gestów, ruchów i pozycji ciała, sposobu patrzenia, dotyku.

Odpowiada ona za 70% przekazu jaki odbiera nasz rozmówca i jest wskaźnikiem naszego zaangażowania, przeżywanych emocji i prawdomówności.

- **Potęga komunikacji niewerbalnej:**

1. Znaczenie komunikacji niewerbalnej
2. Strategiczne posunięcie
3. Wygląd zewnętrzny
4. Odczytywanie sygnałów niewerbalnych
5. Spójność

- **Zasady ułatwiających nawiązanie kontaktu:**

1. Naśladowanie rozmówcy
2. Okazanie rozmówcy szczerego zainteresowania
3. Szukanie potwierdzenia, że kontakt został nawiązany
4. Zadawanie pytań, by określić wartości i potrzeby rozmówcy

- **Modelowanie emocji**

Nawiązywanie kontaktu obejmuje znacznie więcej elementów niż tylko dostosowywanie języka ciała. To również modelowanie emocji.

W procesie budowania kontaktu z ludźmi doświadczającymi negatywnych emocji nigdy nie występuj w roli „tego, który zawsze ma przewagę.

Omówienie: Czy wszystko jest dla was jasne? Jakie macie pytania? Co was szczególnie zainteresowało/zdziwiło?

11. „Wyobraź sobie zakończenie”

Cel edukacyjny: Przyjrzenie się konsekwencjom dobrej i złej komunikacji

Cel grupowy: współpraca w grupach, pogłębienie kontaktu

Wprowadzenie: Ćwiczenie ma na celu uświadomienie sobie konsekwencji dobrej i złej komunikacji międzyludzkiej.

Instrukcja: Podzielcie się na cztery czteroosobowe grupy. Dostaniecie po dwie historie, w których osoby porozumiewały się efektywnie lub nie. Waszym zadaniem jest dopisać dalszy ciąg tej historii. Zapiszcie zakończenia obu historii. Macie na to 15 minut. A następnie omówcie różnice pomiędzy konsekwencjami obu typów zachowań.

Omówienie: Teraz proszę, aby każda grupa przedstawiła swoje zakończenia i wasze obserwacje. Jakie widzicie różnice w tych zachowaniach? Jakie konsekwencje może mieć dobra/zła komunikacja? Co sprzyjało dobrej/złej komunikacji bohaterów historii?

Ćwiczenie: „Wyobraź sobie zakończenie”

I.

Historia 1.

Mama Marcina poprosiła go o wyrzucenie śmieci. Marcin zajęty był wtedy rozmową na GG z kolegą i odpowiedział jej, że tego nie zrobi. Mama ponowiła prośbę, a Marcin odpowiedział: „Sama sobie wyrzuć te śmieci, nie widzisz, że jestem zajęty?!”

Historia 2.

Tata Jacka naprawiał samochód i poprosił syna o pomoc. Jacek właśnie miał zamiar iść do kolegi i powiedział do taty: „Czy dasz radę poradzić sobie bez mojej pomocy? Przepraszam, ale umówiłem się i wolałbym tego nie odwoływać.”

II.

Historia 1.

Na korytarzu szkolnym ktoś niechcący potrącił Piotrka. Z rąk wypadła mu puszka z colą, wszystko się wylało. Piotrek zaczął krzyżeć na kolegę, który go potrącił: „Ty debilu, ślepy jesteś? Nie widzisz, że ja idę? Teraz to wszystko posprzątaj kretynie jeden!”

Historia 2.

Krzysiek pożyczył koledze z klasy swój ulubiony długopis. Kolega niechcący go zepsuł. Od razu przyznał się Krzyśkowi, przeprosił go za to. Mówił, że jest mu bardzo przykro.

III.

Historia 1.

Filip, płacąc w sklepie, pomylił się i zapłacił 2 złote mniej niż powinien. Gdy ekspedientka przyjęła pieniądze i zobaczyła pomyłkę Filipa, powiedziała: „ładnie to tak oszukiwać? Proszę, już rośnie młody przestępca, kanciarz jeden!”

Historia 2.

Nauczycielka wpisując oceny z klasówki do dziennika, prosiła, żeby każdy kolejno przypominał jej, jaką ocenę otrzymał. Paweł przejęzyczył się i podał inną ocenę. Nauczycielka zauważyła pomyłkę i powiedziała: „Paweł, czy jesteś tego pewny? Czy mógłbyś jednak sprawdzić klasówkę? Mam wrażenie, że dostałeś inną ocenę.”

IV.

Historia 1.

Mikołaj pożyczył koledze zeszyt od matematyki. Poprosił, żeby kolega zwrócił mu go następnego dnia. Kolega nie przyniósł zeszytu, tłumacząc Mikołajowi: „A po co ci dzisiaj ten zeszyt? Już nie ściemniaj, że masz zamiar się uczyć?!”

Historia 2.

Oskar obiecał bratu, że wracając ze szkoły, wstąpi do pobliskiego sklepu rowerowego i kupi mu część, której brat pilnie potrzebował. Oskar, jednak zapomniał tego zrobić. Gdy przyszedł do domu, powiedział bratu: „Przepraszam, zapomniałem o sklepie rowerowym!”

12. „Mapa myśli”

Cel edukacyjny: Ugruntowanie wiedzy na temat możliwych konsekwencji dobrej i złej komunikacji

Cel grupowy: Współpraca w grupach, kierowanie energii grupy na pracę

Wprowadzenie: Wykorzystując pomysły z poprzedniego ćwiczenia, chciałabym abyście stworzyli mapę ukazującą pozytywne konsekwencje efektywnej komunikacji.

Instrukcja: Podzielcie się na dwie ośmioosobowe grupy. Waszym zadaniem jest stworzenie mapy pozytywnych skutków dobrej komunikacji. Według dowolnego kryterium wypiszcie lub narysujcie na dużej kartce pozytywne skutki dobrej komunikacji. Pierwsza grupa- konsekwencje dla was, druga dla waszego rozmówcy. Macie na to 15 minut.

Omówienie: Proszę aby każda grupa wybrała osobę ze swojego zespołu, która zaprezentuje waszą mapę reszcie grupy. Jakim kryterium się kierowaliście? Co byście jeszcze dodali?

13. „Test typów komunikacji”

Cel edukacyjny: Poznanie własnego stylu komunikacji

Cel grupowy:

Wprowadzenie: Celem tego ćwiczenia jest ukazanie różnic między ludźmi w zakresie komunikowania się.

Instrukcja: Rozdamy wam teraz arkusze z pytaniami dotyczącymi typów komunikacji. Waszym zadaniem jest odpowiedzieć na nie zgodnie z wami. Macie na to 5 minut. (Po 5 min): Teraz dobierzcie się w pary i opowiedzcie sobie o wrażeniach, wynikach, o tym jak wam się wydaje czym charakteryzuje się wasz styl komunikacji.

Omówienie: (Krótkie omówienie każdego typu komunikacji.) Czy ktoś chciałby podzielić się z grupą swoim wynikiem? Jeśli nie, jak uważacie jakie mogą być wady i zalety posługiwania się poszczególnymi typami komunikacji?

Załącznik: *Style komunikacji i typy zachowań*

STYLE KOMUNIKACJI I TYPY ZACHOWAŃ- TEST

Poniżej zamieszczamy cztery stwierdzenia, a do każdego z nich cztery możliwe zakończenia: Uszereguj zakończenia do każdego ze stwierdzeń wg. tego, jak dobrze opisują one twoje własne zachowania, odczucia czy myśli, nadając im kolejność od 1 do 4. Liczbę 1 napisz przy tym stwierdzeniu, które najlepiej pasuje do Ciebie, zaś liczbę 4 przy tym, które jest dla twojego zachowania nieprawdziwe.

1. Czerpię najwięcej zadowolenia w sytuacji.....

a..... gdy poszukuję nowych i innowacyjnych idei, koncepcji, zasad, teorii.

b..... gdy mogę mieć takie kontakty z innymi, które dają mi możliwość badania i zrozumienia źródeł ludzkiej emocji, wzajemnych relacji i zachowań ludzi.

c..... gdy mogę oprzeć się na logicznym myśleniu, wnioskowaniu i systematycznych dociekaniach w procesie definiowania problemu, jego analizy i poszukiwania rozwiązań.

d..... gdy mogę zaangażować moją energię w realizację takiego typu zadania kiedy rezultat działania jest szybko widoczny.

2. Zauważam, że pracując z innymi staję się zaniepokojony, gdy oni...

a..... poświęcają zbyt dużo czasu na dyskusję nie podejmując odpowiednich działań.

b..... nie widzą sytuacji w aspekcie czynnika ludzkiego.

c..... ograniczają się do starych sposobów działania nie chcą wziąć pod uwagę czegoś nowego.

d..... poświęcają zbyt mało czasu na przeprowadzenie dokładnej analizy wszystkich istotnych aspektów danej sprawy.

3. Gdy pracuję nad zadaniem najważniejsze jest dla mnie....

a..... logiczne, systematyczne, racjonalne podejście do zagadnienia.

b..... jak najszybsze osiągnięcie celu przy użyciu środków i metod najbardziej sensownych w danym czasie.

c..... rozważenie możliwych skutków danego działania i przemyślenie różnorodnych podejść, które mógłbym zastosować.

d..... to, jakie reakcje, uczucia wywołuje u innych moje podejście do zadania, jak jest ono oceniane.

4. Czuję się niezadowolony z siebie kiedy.....

a..... przysporzyłem innym nieprzyjemności i w rezultacie tego popsułem nasze stosunki.

b..... spóźniłem się z podjęciem stosownych działań i w wyniku tego straciłem szansę osiągnięcia celu.

c..... posługiwałem się, starą znaną metodą realizując dane zadanie po czym dowiedziałem się, że są odkryte nowsze metody działania.

d..... pomiąłem jakieś istotne czynniki czy też dokonałem niedokładnej analizy zebranych danych.

ZLICZANIE WYNIKÓW

Wpisz do poniższej tabelki liczby, które zapisałeś przy poszczególnych zakończeniach dla każdego z czterech stwierdzeń i dodaj je w kolumnach pionowych.

ANALITYK AFILIATOR KONCEPTUALISTA AKTYWIZATOR

1c 1b 1a 1d

2d 2b 2c 2a

3a 3d 3c 3b

4d 4a 4c 4b

sumy:

INTERPRETACJA WYNIKÓW

W ten sposób dowiesz się jaki styl komunikacji prezentujesz najczęściej. Styl, przy którym zdobyłeś najmniejszą sumę, jest stylem, który dominuje w twoim zachowaniu. Natomiast styl, gdzie uzyskana suma jest liczbą najwyższą, jest stylem, który najrzadziej prezentujesz w kontaktach z innymi.

STYLE KOMUNIKACJI – KLUCZ DO ZROZUMIENIA INNYCH

4 podstawowe style komunikacji:

ANALITYK

Przywiązuje dużą wagę do faktów, poszukuje danych liczbowych, szczegółowych informacji, przesłanek. Jego działanie jest analityczne, metodyczne i uporządkowane. Zwykle podchodzi do problemu w sposób usystematyzowany, jest dobrze zorganizowany we wszystkim co robi. Czasami może być postrzegany przez innych jako zbyt ostrożny, zbyt ustrukturalizowany i działający wg. "wiedzy książkowej". Analizuje dane odnoszące się do przeszłości, rozważa sytuację obecną i na podstawie tego planuje fakty.

AFILIATOR

Przywiązuje dużą wagę do relacji międzyludzkich, jest zainteresowany wzajemnymi oddziaływaniami ludzi, ich uczuciami i jednoczeniem się z innymi. Często opisywany jako osoba ciepła, wrażliwa na uczucia innych, spostrzegawcza, potrafiąca ocenić sytuacje w kategoriach zaangażowanych w nie emocji ludzkich. Jest uważany za lojalnego i pomocnego przyjaciela, choć czasami może być postrzegany jako zbyt emocjonalny i ulegający zbyt wpływowym innych. Często

tworzy odniesienia do przeszłych wydarzeń i swoich relacji z innymi w danym okresie czasu. Jest nastawiony (zorientowany) na przeszłość.

KONCEPTUALISTA

Przywiązuje dużą wagę do koncepcji, idei, teorii. Jest często zorientowany na przyszłość. Postrzegany przez innych jako innowacyjny, twórczy i posiadający wyobraźnię. Widzi świat pełen możliwości. Zadaje pytania, poddaje w wątpliwość uznane prawdy, nie uważa rzeczy za przesądzone. Wielu ludzi nazywa go wizjonerem, czy idealistą. Czasami inni mają o nim zdanie, że jest abstrakcyjny, niepraktyczny, że "buduje zamki na lodzie".

AKTYWIZATOR

Kładzie nacisk na działanie i jego rezultaty, wyniki. Jest postrzegany przez innych jako podejmujący szybkie decyzje (decyzyjny), kierunkujący i praktyczny. Jest zorientowany na "tu i teraz". Lubi działanie, tworzenie, konkrety. Przekształca idee w działania, dynamiczny i pomysłowy. Można go oskarżyć o to, że poszukuje tylko krótkotrwałych rezultatów, nie myśląc o ich długoterminowych implikacjach. Ta tendencja często wystawia go na krytykę ze strony tych, którzy postrzegają go jako osobę zbyt prostą i impulsywną, która najpierw działa potem myśli.

14. Energizer (sałatka owocowa- marki samochodów)

Rekwizyt: zwinięta w rulon kartka papieru

Instrukcja: Stańcie proszę w kręgu. Poproszę jednego ochotnika, który stanie po środku kręgu. Wymyślcie teraz jaką marką samochodu chcecie być w czasie tego ćwiczenia. Wymieńcie je i zapamiętajcie wszystkie marki. Teraz proszę aby jeden z was wymienił markę- inną niż swoja. Zadaniem osoby w kręgu jest jak najszybsze dotknięcie rulonem papieru osoby, której marka została wymieniona. Musi to zrobić, zanim ta osoba zdąży wymienić inną markę samochodu itd. Jeśli osoba w kręgu zrobi to szybciej, wtedy osoba dotknięta kartką wchodzi do środka i przejmuje jego rolę.

15. „Słuchasz”

Cel grupowy: zindywidualizowanie kontaktu między uczestnikami, zwrócenie uwagi uczestników na potrzebę zmiany,

Cel edukacyjny: doświadczenie skutków słuchania oraz braku uwagi ze strony rozmówcy, pierwsze doświadczenia z zasadami komunikacji, omówienie znaczenia aktywnego słuchania.

Instrukcja: Podzielimy was teraz na zespoły 3- osobowe. Każda osoba w zespole będzie pełnić jakąś rolę- opowiadającego, słuchacza lub obserwatora. Zdecydujcie teraz w trójkach, kto jaką rolę będzie pełnił w waszym zespole. Dla każdego z Was mamy przygotowane arkusze, z których dowiecie się, jakie dokładnie zadanie ma każda z ról. Nie pokazujcie ani nie mówcie sobie nawzajem, jakie macie zadania. (trener rozdaje arkusze) Teraz skupcie się na opisie ćwiczenia 1, zaraz je rozpoczniemy. Będzie ono trwało 4 minuty, a następnie przejdziemy do ćwiczenia 2. Macie jakieś pytania? Przygotujcie się teraz chwilę do ćwiczenia 1. Gotowi? Zaczynamy. (po upływie 4 minut) teraz przygotujcie się do ćwiczenia 2. Zaczynamy ćwiczenie, macie 4 minuty.

Omówienie: Do opowiadających: Co czułeś, myślałeś podczas opowiadania w pierwszym ćwiczeniu? Co czułeś, myślałeś w drugim? Co myślałeś o słuchającym w drugim ćwiczeniu? Do obserwatorów: Jak zachowywał się słuchający i opowiadający w pierwszym ćwiczeniu? Jak zachowywali się w drugim? Zastanówcie się teraz, jak zazwyczaj Wy słuchacie? Przypomnijcie sobie jakieś sytuacje. Czy istotne w tej sytuacji jest z kim rozmawiacie? Czy ktoś chciałby się podzielić?

Załącznik: - Ćwiczenie "Słuchasz"

INSTRUKCJE

OPOWIADAJĄCY

Ćwiczenie 1.

Twoim zadaniem jest opowiedzieć partnerowi o swoim największym sukcesie. Postaraj się opowiedzieć to tak, aby jak najbardziej zainteresować partnera w rozmowie. Masz na to około 4 minuty.

Ćwiczenie 2.

Twoje zadanie jest bardzo podobne do poprzedniego. Tym razem opowiedz o swoich najbardziej udanych wakacjach, urlopie lub wycieczce.

Masz na to około 4 minuty.

OBSERWATOR

Ćwiczenie 1.

W trakcie rozmowy dwojga partnerów zwróć uwagę na osobę "słuchacza". Jak się zachowuje?

TAK NIE

Patrzy na partnera

Jest zwrócona, pochylona do osoby mówiącej

Potakuje, kiwa głowa

Powtarza słowa osoby mówiącej

Przerywa

Mówi o sobie

Inne

Jak na takie zachowania reaguje osoba mówiąca?

.....
.....
.....

Ćwiczenie 2.

Twoje zadanie jest identyczne z poprzednim. Zwracaj uwagę na, to jak zachowuje się osoba "słuchacza".

TAK NIE

Patrzy na partnera

Jest zwrócona, pochylona do osoby mówiącej

Potakuje, kiwa głowa

Powtarza słowa osoby mówiącej

Przerywa

Mówi o sobie

Inne

Jak na takie zachowania reaguje osoba mówiąca?

.....
.....

SŁUCHAJĄCY

Ćwiczenie 1.

Przez 4 minuty partner będzie opowiadać Ci o pewnym zdarzeniu. Kiedy będzie mówił, słuchaj go, ale oprócz tego wykonaj następujące czynności:

1. Sprawdź czy masz zawiązane sznurówki.
2. Sprawdź która jest godzina
3. Sprawdź (nie wstając z krzesła) co robią inni uczestnicy szkolenia.
4. Policz ile jest lamp w sali.
5. Zapytaj obserwatora co robi dziś wieczorem.
6. Zadaj mówiącemu pytanie, które odnosi się do opowieści z ćwiczenia pierwszego.

Ćwiczenie 2.

Przez 4 minuty partner będzie opowiadać Ci o pewnym zdarzeniu. Cała swoja uwagę poświęć partnerowi. Daj mu odczuć, że słuchasz go z dużym zainteresowaniem: przytakuj, zadawaj pytania, dotyczące tego, o czym mówi. Na koniec rozmowy powiedz, co Cię najbardziej zainteresowało. Z czym się zgadzasz, co Ci się najbardziej podobało.

16. „Sytuacje trudne”

Cel grupowy: zindywidualizowanie kontaktu między uczestnikami, praca na własnych doświadczeniach, zapoczątkowanie potrzeby zmiany

Cel edukacyjny: Przepracowanie trudnych, codziennych sytuacji komunikacyjnych

Instrukcja: Proszę aby każdy z was opisał krótko na kartce sytuację ze swojego życia, w której miał problem z porozumieniem się z jakąś osobą. Wrzućcie kartki do kapelusza. Dobierzcie się w pary. Każda para niech wylosuje sobie karteczkę i spróbuje odegrać opisaną sytuację tak, żeby spróbować rozwiązać tę trudną sytuację i zastosować metody dobrej komunikacji. Każda para odgrywa wylosowaną sytuację na forum grupy.

Omówienie: Po każdej scenie: Co udało wam się zmienić? Czego próbowaliście, aby polepszyć kontakt? Jakie macie wrażenia?

Pytanie do grupy: Co zaobserwowaliście? Co robili aktorzy, co pomogło w komunikacji? Jak można inaczej rozwiązać tę sytuację?

17. Rundka końcowa

Cel edukacyjny: Podsumowanie tego, co zapamiętali uczestnicy

Cel grupowy: Podsumowanie, zamknięcie dnia

Instrukcja: Niech każdy z Was zastanowi się teraz nad 1 rzeczą, którą wynosi z dzisiejszego dnia, czego się nauczył, dowiedział, co zapamięta. Niech każdy kto dostanie piłkę do ręki podzieli się tym z grupą.

FAZA 2

1. Rundka początkowa

Cel grupowy: poznanie nastroju grupy, rozpoczęcie dnia

Instrukcja: Na podłodze rozrzucone są karty z twarzami różnymi minami. Proszę, niech każdy z was wybierze kartę, która najbardziej pasuje do jego nastroju.

Omówienie: Pokażcie grupie swój obrazek i powiedzcie w jakim jesteście obecnie nastroju, z czym zaczynacie dzień.

2. Helikopter

Cel grupowy: integracja, praca tu i teraz nad komunikacją w zespole

Cel edukacyjny: wprowadzenie do tematu komunikacji werbalnej i niewerbalnej
Wprowadzenie: Odliczcie kolejno do 4 i odnajdźcie osoby z tym samym numerkiem, w ten sposób stworzycie grupy.

Instrukcja: Każdy zespół otrzyma zaraz kartkę z nazwą maszyny. Waszym zadaniem jest przedstawić to urządzenie za pomocą Waszych ciał, każda osoba musi być jakąś częścią, która jest niezbędna dla pracy maszyny. Następnie przedstawicie to reszcie grupy, w taki sposób, aby udało im się zgadnąć, więc nie mówcie teraz innym drużynom, co wylosowaliście.

Omówienie: Jak wam się współpracowało? Co było najtrudniejsze? Jakie są wasze wrażenia? Czy mieliście problemy z dojściem do porozumienia? Jak je rozwiązywaliście?

3. „Kalambury”

Cel grupowy: wzbudzenie pozytywnych emocji w grupie, ocieplenie atmosfery, podniesienie energii

Cel edukacyjny: podkreślenie wagi niewerbalnej strony komunikatu

Instrukcja: Podzielimy was teraz na 4 drużyny. Rywalizacja będzie się odbywać pomiędzy dwoma zespołami. Zagramy w klasyczne kalambury. Zadaniem osoby pokazującej będzie przedstawić swojej drużynie hasło, które dostanie od nas. Za każde odgadnięte hasło, drużyna otrzymuje punkt. Wygrywa drużyna, która zdobędzie ich najwięcej.

Kategoria: film - hasła: Avatar, Człowiek z marmuru, Piraci z Karaibów, Wyspa tajemnic, Tytanic, Poranek kojota, Wyścig Szczurów, Chłopaki nie płaczą, Epoka lodowcowa, P.s Kocham Cie , Władca pierścieni, Rocky, Zmierzch, Szczęki.

4. „Plecy z plecy”

Cel grupowy: współpraca w parach, zindywidualizowanie kontaktu

Cel edukacyjny: zwrócenie uwagi na werbalną stronę komunikacji, porównanie skuteczności obu stron przekazu

Instrukcja: Podzielcie się na pary. Oprzyjcie się o siebie plecami. Jedna osoba z pary otrzymuje kartkę z rysunkiem, druga czystą kartkę i długopis. Zadaniem pierwszej osoby jest przekazanie swojemu partnerowi, co jest narysowane na jego kartce. Druga osoba musi to odwzorować na swojej kartce. Nie może zadawać pytań, poza prośba o powtórzenie. Dopiero po zakończonym ćwiczeniu, możecie się do siebie odwrócić i obejrzeć efekty pracy.

Omówienie (dotyczące dwóch powyższych ćwiczeń): W którym ćwiczeniu odbiór komunikatu był dla was łatwiejszy i dlaczego? Czy pokazującym w kalamburach i rysującym w ostatnim ćwiczeniu trudno było powstrzymać się od mówienia? Czy osoby opowiadające o rysunku próbowały gestykulować?

5. „Najbliższy sklep” - ćwiczenie pomocnicze do omówienia

Cel grupowy: zindywidualizowanie kontaktu w parach

Cel edukacyjny: sprawdzenie własnej proporcji w używaniu dwóch aspektów komunikacji

Instrukcja: Dobierzcie się w pary z sąsiadem. Niech jedna osoba w parze opowie drugiej dokładną drogę do najbliższego sklepu w pobliżu ich szkoły, zachowując się naturalnie. Druga osoba w tym czasie uważnie obserwuje partnera, zwracając uwagę na gestykulację. Następnie zamieńcie się rolami- osoba opowiadająca mówi, jak dojść ze szkoły do jej domu.

Omówienie: (w parach) Powiedzcie sobie wzajemnie: Co zaobserwowaliście? Jak zachowywał się wasz partner? Czy dużo gestykulował? Czy szukając słów, próbował sobie pomóc gestami, czy raczej zastanawiał się nad samym słowem? (na forum): Gdy mówiliście, mieliście świadomość swoich gestów, czy używaliście rąk, by pomóc sobie w znalezieniu słowa? Czy coś was zdziwiło, z tego, czego dowiedzieliście się od partnera?

6. Dyskusja- Podsumowanie wiadomości o komunikacji werbalnej i niewerbalnej

Cel edukacyjny: zwrócenie uwagi na dwa aspekty komunikacji- werbalny i niewerbalny. Podkreślenie wagi komunikacji niewerbalnej.

7. Ćwiczenie skupiające - Morderca

Cel grupowy: nawiązanie kontaktu

Cel edukacyjny: skupienie uwagi

Instrukcja: Stańcie w kręgu. Za chwilę poprosimy ochotnika, który wyjdzie z sali. Wszyscy, którzy zostaną, zamkną oczy. Dotykami ramienia wskażemy osobę, która będzie „mordercą”. „Morderca” ma moc zabijania wzrokiem. Jego zadaniem będzie „zabijać” was poprzez ostentacyjne mruganie oczami. Do kogo mrugnie morderca, ta osoba siada, nic nie mówiąc. Nawet, gdy zauważycie mordercę, nic nie mówicie, nie pokazujecie go. Czekacie tylko na swoją kolej. Zadaniem osoby, która wróci do nas po wybraniu mordercy, będzie wytropić mordercę.

8. Mini- wykład: „Zasady perswazji i techniki wpływu społecznego- jak je rozpoznawać plus etyka wywierania wpływu”

Cel edukacyjny: wprowadzenie nowej wiedzy - jak rozpoznawać techniki wpływu społecznego, jak używać niektórych z nich, by służyły komunikacji. Jak wykorzystywać wpływ społeczny, aby nie zaszkodzić drugiej osobie, zasady etyczne.

Zarys treści mini-wykładu:

- **Perswazja** jest sztuką nakłaniania kogoś do własnych racji. Różni się od manipulacji tym, że nakłonienie danej osoby do czegoś nie zaszkodzi jej w późniejszym czasie. Perswazja to także jedna z metod negocjacji, pozwalająca dojść do konsensu, czyli porozumienia. Kiedy jednak może zaszkodzić jednej ze stron wtedy właściwym określeniem będzie manipulacja.
- **Dziewięć praw perswazji:**
 1. prawo rewanżu (zasada wzajemności)
Gdy ktoś ofiaruje ci coś o dostrzegalnej wartości natychmiast reagujesz pragnieniem by się odwzajemnić
 2. prawo kontrastu
gdy dwie rzeczy różnią się od siebie percepcja różnicy pogłębi się jeśli ujrzymy te rzeczy bliżej siebie w czasie lub przestrzeni
 3. prawo sympatii
jeśli ktoś cię prosi o zrobienie czegoś a ty uważasz że to człowiek który ma na względzie twoje dobro – albo chciałbyś żeby tak było – to prawdopodobnie spełnisz jego prośbę
 4. prawo potwierdzania oczekiwań
jeśli ktoś komu ufasz lub kogo szanujesz oczekuje od ciebie że wykonasz zadanie lub

osiągniesz określone wyniki będziesz dążyć do spełnienia jego oczekiwań niezależnie od tego czy to czego oczekuje jest dobre czy złe

5. prawo pozytywnych skojarzeń („efekt aureoli”)

zwykle jesteśmy zwolennikami produktów, usług czy idei popieranych przez ludzi których lubimy lub szanujemy

6. prawo konsekwencji (zachowanie zgodności)

jeśli ktoś deklaruje pisemnie lub ustnie że zajmuje określone stanowisko w jakiejś sprawie będzie za wszelką cenę dążył do obrony tego stanowiska niezależnie od tego czy jest ono słuszne czy nie a nawet w obliczu przytłaczających dowodów niesłuszności

7. prawo limitu (reguła niedostępność)

jeśli komuś się wydaje że ilość produktów które pragnie posiadać lub dostęp do nich jest ograniczony ceni je wyżej gdy jest ich pod dostatkiem. Hasła: do wyczerpania ofert, ostatni na magazynie, jedyny wolny termin

8. prawo konformizmu (zasada dowodu społecznego)

wielu ludzi zaaprobuje propozycje, produkty, czy usługi które będą możliwe do przyjęcia dla większości innych ludzi lub większości rówieśników danej osoby

9. prawo władzy (autorytetu)

ludzie zyskują władzę nad innymi wtedy gdy są postrzegani jako ci którzy posiadają większy autorytet siły czy kompetencje.

• **Strategie perswazyjne:**

a) strategia marchewki, czyli widok pozytywnych efektów podjętych działań

b) strategia kija – widmo negatywnych konsekwencji działań

c) strategia samozaszczytu – pochlebstwo

d) strategia autorytetu – powołanie się na osobę szanowaną

e) strategia konformizmu – powołanie się na zdanie wszystkich

• **Techniki perswazji:** obejmują posługiwanie się jej prawami, a także umiejętne wykorzystywanie pojawiających się okoliczności. Techniki te opierają się na wykorzystaniu potęgi pytań, siły słów i zdań, dzieleniu się sekretami, stosowaniu presji czasu.

• **Etyka wywierania wpływu:**

Pojęcia manipulacji i wywierania wpływu są często mylone. W języku potocznym manipulacja może oznaczać wykorzystywanie, oszukiwanie, lub posługiwanie się kimś. Wpływ zaś jest kojarzony z inicjowaniem, zachęcaniem, czy uaktywnianiem. Wpływ wiąże się z szacunkiem dla drugiej osoby, a manipulacja nie. Etyka wywierania wpływu i perswazji

polega na tym, żeby obie strony wychodziły z sytuacji zwycięsko, albo żeby nie dochodziło do niej wcale. Nie może być tak, że jedna strona wygrywa mało, a druga dużo. Perswazja jest sztuką osiągnięcia zysku, sprawiedliwego dla obu stron.

- **Zachowania nieetyczne i nieskuteczne:**

Pogróżki, zastraszanie, „odpłacanie pięknym za nadobne”, ośmieszanie, zawstydzanie, robienie tego wszystkiego, co sprawia, że druga osoba wypada źle, niestosownie lub głupio albo tak się czuje.

9. „Znajdź swoją markę”

Cel grupowy: podniesieni energii, podział na podgrupy

Instrukcja: Każdemu z was nakleimy na plecach kartkę z jakimś słowem. Waszym zadaniem jest dobranie się w czteroosobowe grupy według ukrytej zasady, którą musicie odgadnąć. (naklejamy im kartki z modelami samochodów- ich zadaniem jest pogrupować się wg marki).

10. „Hasła”

Cel edukacyjny: nauka rozpoznania reguł wpływu w sytuacjach codziennych, wykorzystanie nowej wiedzy

Cel grupowy: współdziałanie, praca nad wspólnym celem

Instrukcja: W grupach, w które właśnie się dobraliście rozdamy wam teksty. Waszym zadaniem jest rozpoznanie jaka technika jest w nich użyta. Macie na to 10 minut. (po 10 min): Dostaniecie teraz karteczki, na których wypisane są użyte techniki. Sprawdźcie, czy zgadliście o jakie zasady chodziło i dopasujcie kartki do tekstu.

Omówienie: Czy udało wam się odgadnąć zasady? Spotkaliście się już z wykorzystaniem tych zasad wcześniej? Jakie macie wrażenia?

Załącznik: Hasła reklamowe

W sklepie za rogiem zawsze drożej! - Zasada kontrastu

Media Markt – nie dla idiotów! - Zasada kontrastu

Jestem dentystą od 20 lat i jestem przekonany, że żadna pasta nie zadba o moje zęby lepiej niż Colgate. - Zasada autorytetu

Ty i Twoja rodzina jesteście dla firmy najważniejsi, zaufaj nam, a zadbamy o Twoje bezpieczeństwo! - Zasada sympatii

Jeśli jesteś usatysfakcjonowany obsługą, zagłosuj na nas w konkursie... - Zasada wzajemności

Dla stałych klientów - jeśli jesteś zadowolony z poprzedniego zakupu, ten będzie jeszcze lepszy! -

Prawo konsekwencji

Limitowana edycja! Kup teraz zanim ubiegnie Cię ktoś inny! - Zasada niedostępności

Zaufało nam tysiące Polaków. Ty też będziesz zadowolony! - Zasada dowodu społecznego

11. „Reguły w życiu codziennym”

Cel grupowy: współdziałanie, praca nad wspólnym celem

Cel edukacyjny: uświadomienie powszechności technik wpływu społecznego, uwrażliwienie na ich działanie,

Instrukcja: Każdy z was wylosuje teraz karteczkę, odnajdzie osoby z takim samym obrazkiem i stworzą grupy. Każda grupa wylosuje zaraz jakąś zasadę wpływu. Waszym zadaniem jest wymyślenie jak największej liczby przykładów z życia codziennego, w którym można ją odnaleźć.

Omówienie: Wybierzcie teraz osobę, która przedstawi wasze pomysły reszcie grupy. (po prezentacji): Co można by jeszcze dodać? Czy zwracaliście wcześniej uwagę na podobne zasady? Czy trudno wam było odnaleźć przykłady? Czy inne grupy chcą coś dodać do list kolegów?

12. „Salon samochodowy”

Cel edukacyjny: Próba dostosowanie argumentów do technik wpływu społecznego, wykorzystanie nowej wiedzy

Cel grupowy: Zapoczątkowanie zmiany, praca nad celem, eksperymentowanie w bezpiecznych warunkach

Wprowadzenie: Ustawcie się teraz od najstarszego do najmłodszego, ale nie możecie używać do tego słów. Gdy już wam się uda, odliczcie kolejno do 8 i odnajdzie swoją parę. W tym ćwiczeniu będziecie mieli okazję zobaczyć jak działają zasady, które poznaliście podczas mini-wykładu.

Instrukcja: Wyobraźcie sobie, że jesteście w salonie samochodowym. Wybierzcie, który z was będzie sprzedawcą, a który klientem. Zadaniem sprzedawcy jest przekonanie klienta do kupna określonego samochodu. Tutaj są szczegóły (Na kartce sprzedawca dostaje informację: “Spróbuj przekonać klienta do kupna samochodu - możesz wybrać sobie markę - posługując się zasadą lubienia” Inni sprzedawcy dostają tę samą instrukcję z inną zasadą - kontrastu/niedostępności/autorytetu)

Omówienie: Czy udało wam się sprzedać samochód? Czy klient zauważył, jakiej techniki próbował użyć sprzedawca? Co było trudne? Jakie są wasze wrażenia?

13. Energizer (co robisz Paweł?)

Cel grupowy: podniesienie energii, ocieplenie atmosfery

Instrukcja: Osoby stoją w kółku. Do środka wchodzi jedna osoba i wykonuje jakąś czynność (np. zmiata podłogę). Któraś z osób w kole pyta się tej osoby: Co robisz Paweł? (tu podajemy imię osoby będącej w kole). Zadaniem osoby będącej w środku jest odpowiedzenie na pytanie w sposób abstrakcyjny i różny od czynności jaką autentycznie wykonuje(np. zmiata podłogę a mówi, że montuje odkurzacz). Osoba ,która zadawała pytanie wchodzi do środka i ponownie ktoś jej zadaje pytanie: Co robisz (imię tej osoby).

14. Wersja targu – „Giełda samochodowa”

Cel grupowy: Skierowanie energii grupy na pracę nad celem, eksperymentowanie w bezpiecznych warunkach

Cel edukacyjny: wykorzystanie nowej wiedzy

Ćwiczenie: „*Giełda samochodowa*”

Instrukcja dla kupujących:

Jesteście na swojej ulubionej giełdzie samochodowej, bywacie tam prawie co tydzień. Grupą macie kupić wszystko, co znajduje się na liście zakupów i zaoszczędzić przy tym jak najwięcej, bo zbieracie pieniądze na kolejne auto. Na towarze są podane ceny, ale wiecie, że sprzedawcy chętnie się targują. Wytargujcie jak najbardziej korzystną dla siebie cenę, używając poznanych technik perswazji. Macie do dyspozycji 500 zł.

Każdy członek grupy musi choć raz dokonać zakupu. W razie pytań – zgłoś prowadzącemu.

Miłych zakupów!

Lista zakupów:

- klocki hamulcowe
- filtr oleju
- pokrowce na fotele
- dywaniki
- pompa paliwowa

Instrukcja dla sprzedających:

Jesteś sprzedawcą na giełdzie samochodowej. Masz do sprzedania klocki hamulcowe (filtry oleju, pokrowce na fotele, dywaniki, pompy paliwowe). Na towarach jest podana cena, ale jest ona jedynie ceną wyjściową. Lubisz targować się z klientami. Ostatni miesiąc miałeś mały obrót, więc zależy Ci na jak największym zarobku. Za chwilę będą przychodzić do Ciebie klienci, wytarguj jak

najbardziej korzystną dla Ciebie cenę, jednak pamiętaj, żeby nie przesadzić, bo nie uda Ci się nic sprzedać. Rozmawiając z klientami, wykorzystuj poznane techniki perswazji. Powodzenia!

Ceny towarów:

- klocki hamulcowe 90 zł
- filtr oleju 20 zł
- pokrowce na fotele 70 zł
- dywaniki 40 zł
- pompa paliwowa 280 zł

15. „Różne cele”

Cel grupowy: Praca nad celem na realnych przykładach, eksperymentowanie w bezpiecznych warunkach

Cel edukacyjny: Wykorzystanie technik komunikacyjnych w praktyce

Instrukcja: Znajdźcie osobę, z którą się najmniej znacie. Każda osoba w parze otrzyma rolę do odegrania w scenie i cel. Waszym zadaniem jest odegranie tej sytuacji nie mówiąc sobie wzajemnie co chcecie osiągnąć. Dyskutujcie tak długo, aż znajdziecie rozwiązanie. (w instrukcji – użyj zasady kontrastu, stopy w drzwiach, itp.)

Omówienie: Jakie są Wasze wrażenia? Udało się? Domyśliliście się jaki cel miał partner? Jakie techniki zauważyliście lub stosowaliście?

Ćwiczenie „Różne cele”

PARA I

Osoba A: Jesteś nauczycielem. Prosisz ucznia, żeby został dziś w klasie po lekcjach i pomógł ci rozwieszać plakaty. **Użyj zasady autorytetu.**

Osoba B: Jesteś uczniem. W rozmowie z nauczycielem, prosisz o wcześniejsze zwolnienie z lekcji. **Użyj magicznych słów- proszę, dziękuję...**

PARA II

Osoba A: Jesteś w roli ojca. Namawiasz syna, żeby w najbliższą sobotę pojechał z tobą na ryby. **Użyj zasady pozytywnych skojarzeń.**

Osoba B: Prosisz tatę, żeby pozwolił ci jechać w najbliższą sobotę z kolegami do kina na całodzienny maraton filmowy, po wyjątkowo atrakcyjnej cenie. **Wykorzystaj zasadę niedostępności.**

PARA III

Osoba A: Prosisz brata, który ma większy pokój od twojego, żebyś wieczorem mógł w nim przyjąć większą grupę znajomych. **Użyj magicznych słów- proszę, dziękuję...**

Osoba B: Namawiasz brata, żeby wieczorem wyszedł z domu, chcesz zrobić imprezę dla swoich znajomych. **Użyj magicznych słów- proszę, dziękuję...**

PARA IV

Osoba A: Rozmawiasz z ulubionym nauczycielem o ocenie końcowej z przedmiotu. Prosisz, żeby postawił ci ocenę wyższą niż zaproponowana. **Użyj zasady sympatii.**

Osoba B: Jesteś w roli nauczyciela, rozmawiasz z uczniem o jego ocenie końcowej. Próbujesz mu powiedzieć, że po ostatnim sprawdzianie, ta ocena powinna być niższa niż zaproponowana poprzednio. **Użyj zasady kontrastu.**

PARA V

Osoba A: Rozmawiasz z kolegą. Chcesz od niego pożyczyć jego najnowszą grę komputerową. **Użyj zasady sympatii.**

Osoba B: Rozmawiasz z kolegą. Prosisz go, żeby na tydzień pożyczył ci swój komputer. Twój się zepsuł, a ty chcesz pograć w swoją nową grę. **Użyj zasady wzajemności.**

PARA VI

Osoba A: Jesteś w roli rodzica. Prosisz syna, żeby nauczył się do jutrzejszego sprawdzianu. **Użyj zasady konsekwencji.**

Osoba B: Namawiasz rodzica, żeby pozwolił ci nie iść następnego dnia do szkoły. **Użyj magicznych słów: proszę, przepraszam, czy mógłbyś...**

PARA VII

Osoba A: Namawiasz kolegę na wspólne wyjście do kina na unikatowy film 3D. Jest dość drogi i już niedługo wychodzi z kin. **Użyj zasady niedostępności.**

Osoba B: Brakuje ci pieniędzy, żeby kupić sobie nową grę. Prosisz kolegę o pożyczkę finansową. **Użyj zasady sympatii.**

PARA VIII

Osoba A: Prosisz brata, żeby pożyczył ci swój rower. **Wykorzystaj zasadę wzajemności.**

Osoba B: Prosisz brata, żeby już więcej nie korzystał z twojego roweru, bo ostatnim razem go uszkodził. **Użyj magicznych słów: proszę, przepraszam....**

16. „Graffiti”

Cel grupowy: Współdziałanie, skierowanie energii grupy na pracę nad celem, praca nad komunikacją w zespole, eksperymentowanie w bezpiecznych warunkach

Cel edukacyjny: Wykorzystanie w praktyce technik skutecznej komunikacji.

Instrukcja: Wylosujcie z woreczka kartkę, na której znajdziecie znaczek marki samochodu. Odnajdźcie osoby z tym samym znaczkiem, z nimi tworzycie teraz grupę. Każdy zespół otrzyma elementy różnych obrazków - graffiti. Zadaniem grupy jest jak najszybciej ułożyć 1 cały obrazek. Aby to osiągnąć musicie zdobyć od innych grup elementy, które Was interesują pamiętając o zasadach skutecznego i kulturalnego porozumiewania się, o których wczoraj mówiliśmy.

Omówienie: Jakie macie wrażenia? Co było najtrudniejsze? Jakich technik używaliście? Czy były skuteczne?

17. „Co najważniejsze”

Cel grupowy: wspólna praca nad ustrukturalizowaniem nowej wiedzy

Cel edukacyjny: ugruntowanie uzyskanej wiedzy, podsumowanie tego, co pamiętają

Instrukcja: Jako, że dziś będziemy korzystać z tego, o czym mówiliście wczoraj, chciałobyśmy was prosić, aby każdy z was na kartce przedstawił w dowolnej formie to, co zapamiętał z dnia wczorajszego.

(Po skończeniu)

Teraz chciałobyśmy, abyście stworzyli ze wszystkich prac – jeden wspólny plakat. Możecie pociąć na fragmenty swoje kartki, mogą być w całości.

Omówienie:

Jak wam się pracowało? Co udało wam się stworzyć? Opowiedzcie o elementach plakatu? Czy któreś z nich się powtarzały? Co wam przyszło do głowy jako pierwsze?

18. „Quiz”

Cel edukacyjny: Sprawdzenie, utrwalenie i ustrukturalizowanie nowej wiedzy.

Cel grupowy: Podsumowanie, praca w grupach, element rywalizacyjny

Wprowadzenie: Teraz będziecie mieli okazję zobaczyć czego nauczyliście się podczas warsztatu.

Instrukcja: Podzielcie się na 4 czteroosobowe grupy i wybierzcie lidera, który będzie podawał ustaloną przez was odpowiedź. Będziemy zadawać wam pytania związane z wywieraniem wpływu społecznego. Jeśli wasza grupa zna poprawną odpowiedź, wasz lider podnosi rękę do góry i po udzieleniu mu głosu, odpowiada. Jeśli odpowie dobrze, wasza drużyna zdobywa punkt.

Omówienie: Czy znaliście odpowiedź na większość pytań? Co pamiętaliście/ czego nie pamiętaliście?

„Pytania do quizu”

1. Ile jest praw perswazji?
2. Wymień przynajmniej trzy prawa perswazji.
3. Na czym polega prawo limitu?
4. Na czym polega prawo kontrastu?
5. Podaj przykład prawa konsekwencji.
6. Jak inaczej nazywa się prawo rewanżu? (reguła wzajemności)
7. „Zwykle jesteśmy zwolennikami produktów, usług czy idei popieranych przez ludzi, których lubimy lub szanujemy.” Jakie to prawo perswazji?
8. Wymień dwie techniki perswazji.
9. Co to jest komunikacja międzyludzka?
10. Jakie są dwa rodzaje komunikacji?
11. Wymień dwie zasady ułatwiające nawiązanie kontaktu.
12. Czym różni się perswazja od manipulacji?