

Konspekt zajęć z przedsiębiorczości

Temat : Moc pierwszego wrażenia

Cele:

- kształtowanie umiejętności kreowania własnego wizerunku,
- ćwiczenie umiejętności nawiązywania kontaktów z ludźmi, budowania pozytywnych relacji,
- uświadomienie znaczenia pierwszego wrażenia, jakie wywieramy na nowo poznanych osobach.

Pojęcia: pierwsze wrażenie, prezentacja niewerbalna (mowa ciała, ruchy, gesty, mimika), prezentacja werbalna.

Oczekiwane efekty

Po zajęciach uczeń:

- rozumie znaczenie pierwszego wrażenia,
- wie, jakie są związki między wywartym wrażeniem a zachowaniem drugiej osoby, nawiązaniem dobrych relacji interpersonalnych,
- podejmuje próby samoobserwacji, rozpoznawania oczekiwań innych, refleksji nad sobą,
- potrafi kreować swój wizerunek, wie, co składa się na efekt pierwszego wrażenia.

Pomoce: Materiał pomocniczy nr 1 dla uczniów, duże arkusze papieru, mazaki, kartki.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

1. Poinformowanie uczniów, że celem zajęć jest zastanowienie się, w jaki sposób tworzymy własny wizerunek i co wpływa na to jak jesteśmy postrzegani. Na jakich podstawach inni wyrażają o nas zdanie.

W trakcie wypowiedzi uczniów grupujemy ich wypowiedzi na tablicy w kategoriach: ubranie, postawa, gesty, kultura osobista i itp. Podkreślamy, że najpierw ludzie odbierają komunikaty niewerbalne, a potem słowne. W trakcie wypowiedzi ważny jest ton głosu, mimika, gesty.

2. Wybieramy 5 chętnych uczniów, którzy odegrają scenki, zgodnie z otrzymaną instrukcją. Pozostali uczniowie dzielą się na grupy, których zadaniem będzie ocena każdej z odegranych ról.

3. Wybrani uczniowie kolejno wchodząc do Sali odgrywają przygotowane role. Aktorów po każdej prezentacji nagradzamy brawami. Po każdej scenie grupa uczniów ma czas na podzielenie się spostrzeżeniami i zapisaniem cech charakterystycznych każdej postaci.

Po przedstawieniu wszystkich scenek zespoły przedstawiają efekty pracy. W trakcie wypowiedzi uczniów akceptujemy wszystkie wypowiedzi. Podczas omawiania podkreślamy,

że pierwsze minuty spotkania wg. psychologów mogą zaważyć na tym, jak inni będą się do nas odnosić, czy pomyślą o nas „to miła osoba” lub też „jaki niesympatyczny człowiek”.

4. Kolejne zadanie podczas zajęć to prośba ze strony nauczyciela, aby uczniowie dobrali się w pary i opowiedzieli sobie, kiedy oni oceniali kogoś na podstawie pierwszych chwil kontaktu.

Nauczyciel podkreśla, że często oceniamy innych na podstawie pierwszego kontaktu. Podczas kolejnych spotkań wspomnienia pierwszego spotkania często nam towarzyszą, np. „Nie zrobił na mnie najlepszego wrażenia, ale jak lepiej go poznałem zmieniłem zdanie”, „Wydawał się miły, a jak poznałem go dobrze to okazał się strasznym typem” itp.

5. Podsumowanie

Istotą pierwszego kontaktu jest właściwe zaprezentowanie siebie. Każdy człowiek wysyła informacje o pozytywnym, negatywnym lub obojętnym nastawieniu do drugiej osoby. Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz, a ludzie są podatni na jego działanie. Na budowanie pozytywnych relacji wpływają:

- wygląd zewnętrzny (strój fryzura, zapach), sposób zwracania się do drugiej osoby, kultura bycia,
- mowa ciała – postawa, kontakt wzrokowy, sposób poruszania się, gestykulacja, mimika,
- stosowanie odpowiedniego do sytuacji słownictwa,
- intonacja, barwa głosu, tempo wypowiedzi,
- uśmiech, zwroty grzecznościowe.

W dalszym toku lekcji uczniowie podzieleni na grupy mogą opracować plakat, mapę myślową, dekalog „Co sprzyja pozytywnemu kreowaniu własnego wizerunku?”. W trakcie prac zwracamy uwagę na:

- Wyglądaj pewnie – podnieś wzrok i uśmiechaj się,
- Wykaż zainteresowanie – patrz prosto w oczy, nie rób jednak tego natarczywie,
- Okaż szacunek – wyjmij ręce z kieszeni, mów miłym tonem,
- Od samego początku w stosunku do osób starszych zwracaj się z szacunkiem używając tytułu lub sformułowania pan, pani,
- Traktuj wszystkich w ten sam sposób – nikogo nie wyróżniaj,
- Nie zapominaj o dobrych manierach: pochylenie głowy, uścisk dłoni, postawa,
- Używaj stosownego słownictwa, mów wyraźnie, starannie dobieraj słowa,
- Zadbaj o wygląd zewnętrzny,
- Zwracaj uwagę na tempo i ton wypowiedzi.

Materiał pomocniczy

Osoba pierwsza

Wielokrotnie głośno pukasz. Po usłyszeniu „proszę” wchodzisz szybko, energicznie, niechcący trzaskasz drzwiami, bardzo głośno mówisz – „Dzień dobry! Wyciągasz rękę pierwszy, potrząsasz dłonią rozmówcy przy powitaniu.

Siadasz na krześle, zaraz wstajesz. Wyłamujesz palce dłoni. Siadasz ponownie, przesuwasz krzesło bliżej rozmówcy. Klepiesz dłonią w kolana, mówiąc „Przejdźmy do rzeczy!”.

Osoba druga

Nieśmiało, cicho pukasz, wchodzisz po usłyszeniu „proszę”. Wolno, starannie zamykasz drzwi. Stajesz przy nich, z pochyloną głową, mówiąc prawie szeptem – „Dzień dobry”. Wzrok masz utkwiony w podłogę. Niepewnie podchodzisz bliżej. Nie dostrzegasz podanej na powitanie ręki. Na słowa „proszę usiąść” przysiadasz nieśmiało na brzegu krzesła, w dalszym ciągu nie patrzysz na rozmówcę. Skubiesz rękaw. Po chwili mówisz „Ja ...yyy...przyszedłem porozmawiać”.

Osoba trzecia

Masz podwinięte rękawy, rozpięte guziki. Pukasz i od razu wchodzisz „luzackim krokiem”. Trzymasz ręce w kieszeniach, żujesz gumę. Mówisz głośno – „...obry”, niedbale podajesz rękę na powitanie i nie czekając na zaproszenie, odstawiasz krzesło. Siadasz w niedbalej pozycji, przyglądasz się swoim butom, odzywając się – „tak więc jestem, co chce Pan wiedzieć?”.

Osoba czwarta

Pukasz zdecydowanie i spokojnie czekasz na słowo „proszę”.

Wchodzisz wyprostowany. Spokojnie zamykasz drzwi. Z uśmiechem mówisz, „Dzień dobry” patrząc na rozmówcę. Krótki, mocny uścisk wyciągniętej do ciebie dłoni. Podczas powitania podajesz nazwisko. Po wskazaniu ci miejsca siadasz zdecydowanie, prosto, utrzymujesz kontakt wzrokowy. Mówisz: „Cieszę się z naszego spotkania” albo „Milo mi Pana poznać”.

Osoba piąta

Siedzisz za stołem, gdy słyszysz pukanie. Spokojnie mówisz „Proszę”.

Odpowiadasz na usłyszane „dzień dobry”. Wstajesz, podchodzisz do rozmówcy i podajesz rękę na powitanie. Wskazujesz miejsce, mówiąc – „Proszę usiąść”.

Cały czas jesteś spokojny, opanowany, uśmiechasz się do rozmówcy.