

Lekcja

Temat: Komunikacja i autoprezentacja

1. Sposoby komunikacji międzyludzkiej
 - a. Werbalna – za pomocą słów
 - b. Niewerbalna (mowa ciała) – za pomocą, gestów, tonu głosu i mimiki
2. Warunki komunikacji
 - a. Nadawca – przekazuje informacje
 - b. Odbiorca – odbiera informacje
 - c. Komunikacja jednokierunkowa występuje, gdy nadawca nie oczekuje odpowiedzi
 - d. Komunikacja dwukierunkowa występuje, gdy nadawca otrzymuje potwierdzenie przekazania informacji
3. Podstawowe reguły komunikacji:
 - Czytelny przekaz nadawcy (jasne formułowanie myśli, wyraźna mowa)
 - Odbiorca nie przerywa i uważnie słucha
 - Kontakt wzrokowy
 - Przekazy werbalny i niewerbalny muszą być ze sobą spójne
4. Warunki dobrego wystąpienia publicznego
 - a. Opanowanie tremy
 - b. Panowanie nad emocjami
 - c. Treść przekazu dostosowana do wieku i wiedzy odbiorców
 - d. Wyraźne i spokojne wypowiedanie słów i zdań, odpowiednie tempo, naturalny sposób bycia
 - e. Mowa ciała zgodna z przekazem werbalnym
 - f. Unikanie znużenia słuchaczy:
 - Stosowna długość wystąpienia
 - Wplatanie anegdot, zadawanie pytań
5. Sposoby wymiany zdań i opinii oraz próby przekonania do swoich racji drugiej strony
 - a. Dyskusja (prywatna lub publiczna)
 - Wymiana zdań, w której staramy się przekonać inną osobą do swoich racji prezentując swoje stanowisko w danej sprawie i odpowiednie argumenty
 - b. Debata (zorganizowana forma dyskusji)
 - Dwie strony prezentują swoje racje i argumenty w celu rozwiązania danego problemu w korzystny dla siebie sposób
 - Bezstronny prowadzący debatę dba o przestrzeganie jej zasad (np. czas, forma wypowiedzi, treść zgodna z tematem)
 - Publiczność może zadawać pytania i wyraża przychylność jednej albo drugiej stronie
6. Autoprezentacja:
 - a. pierwsze wrażenie wywarne na innej osobie lub grupie osób, które w znaczący sposób może rzutować na dalsze relacje społeczne
 - b. Kształtowanie własnego wizerunku, czyli jak zdobyć sympatię odbiorcy
 - Atrakcyjność fizyczna
 - Kompetencje - wiedza i umiejętności, ale i świadomość drobnych wad
 - Prezentowanie podobieństwa poglądów
 - Uzasadnione i umiarkowane pochwały, bez natarczywości
 - Wzajemna sympatia, nawet przy różnicy poglądów i stanowisk
7. Asertywność
 - a. Jednoznaczne i szczere wyrażanie własnego zdania i stanowiska na dany temat lub w określonej sytuacji, które są zgodne z naszymi przekonaniami i systemem wartości, nawet gdy nasza postawa nie spotyka się z akceptacją drugiej osoby czy grupy (asertywność jest przeciwieństwem uległości)
 - b. Korzyści wynikające z asertywnej postawy:

- Wzmacnianie poczucia własnej wartości
 - Budowanie pozycji w grupie i zdobywanie szacunku
- c. Warunki asertywności:
- Respektuj prawa innych, z których sam korzystasz
 - Zwięzłość i precyzja wypowiedzi
 - Nie oceniaj, wyrażaj opinie
 - Przyjazna mowa ciała i jej spójność ze słowami
 - Naturalne zachowanie bez udawania