

Ćwiczenia z Komunikacji interpersonalnej dla klas VI-VIII szkoły podstawowej i klas szkoły ponadpodstawowej

Katarzyna Nowak
psycholog, doradca metodyczny
MSCDN Wydział w Radomiu

Ja w relacji z...
(z kim relację werbalną
chcę podtrzymać,
z kim poprawić, polepszyć?)

Czym jest komunikowanie się?



Ćwiczenie Nr 1

Jak dzielimy
komunikaty?

Wszystko, co robimy,
jest komunikacją.



**Przykłady komunikatów
niewerbalnych:**

Komunikowanie niewerbalne jest nierozzerwalnym towarzyszem komunikacji słownej i wspomaga nawiązywanie interakcji, relacji międzyludzkich. Składają się na nie takie czynniki jak:

- mimika twarzy (na twarzy widać emocję człowieka);
- gestykulacja (ruchy rąk, nóg, głowy, tułowia);
- kontakt wzrokowy;
- dotyk oraz kontakt fizyczny;
- wygląd fizyczny;
- pozycja ciała;
- dźwięki paralingwistyczne (np.: westchnienia, echy, ochy, szloch, płacz, śmiech);
- kanał wokalny (natężenie głosu, tonacja);
- dystans fizyczny między rozmówcami (wskazuje na relacje, wzajemne postawy, zażyłość);
- organizacja środowiska (zarówno w kontaktach interpersonalnych, jak i publicznych).

Ćwiczenie Nr 2

Odgadywanie komunikatów niewerbalnych:



<https://szkolenia.certes.pl/komunikacja-niewerbalna-czym-jest/>



<https://www.medistore.com.pl/a/zmeczenie-i-brak-energii-przyczyny-objawy-i-leczenie>



<https://www.mjakmama24.pl/starszak/wychowanie/rodzicielski-foch-psychologowie-alarmuja-to-najgorsza-metoda-wychowawcza-aa-HuhN-U4gz-Hv1x.html>

Ćwiczenie Nr 3

KOMUNIKACJA WERBALNA -

- Ćwiczenie

(propozycja dla klasy)

Głuchy telefon

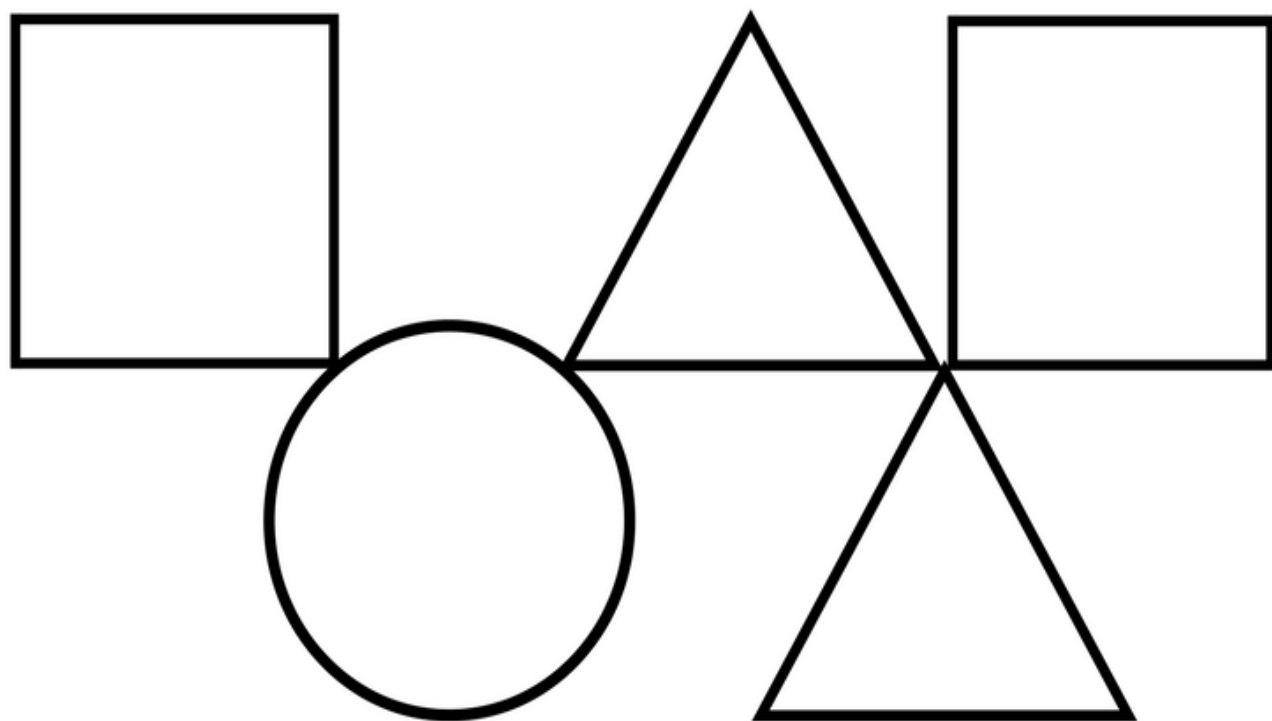


Jak było?

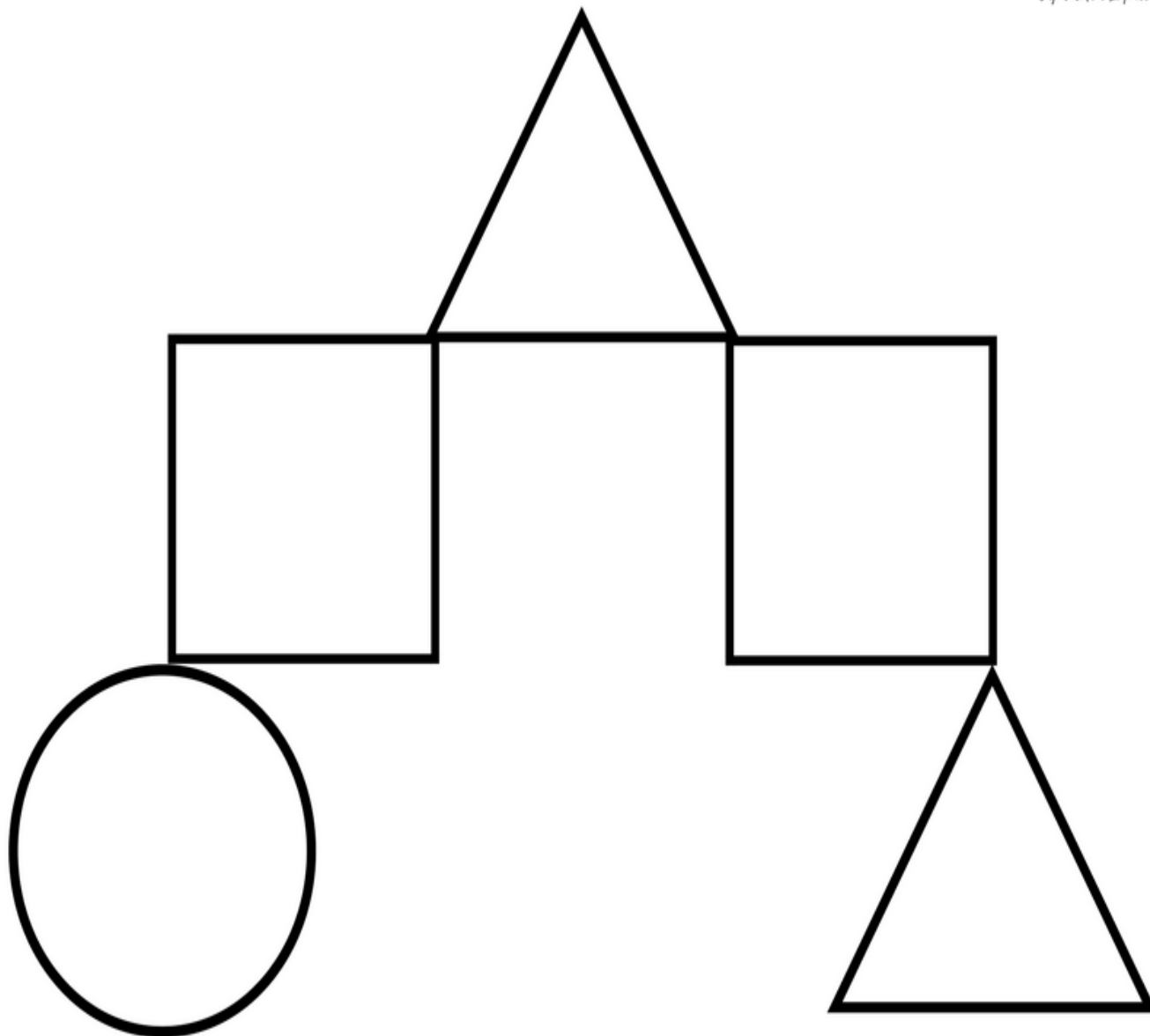
Ćwiczenie Nr 4

Ćwiczenie

„Rysowanie ze słuchu”



www.katarzynapluska.pl



Jak było?

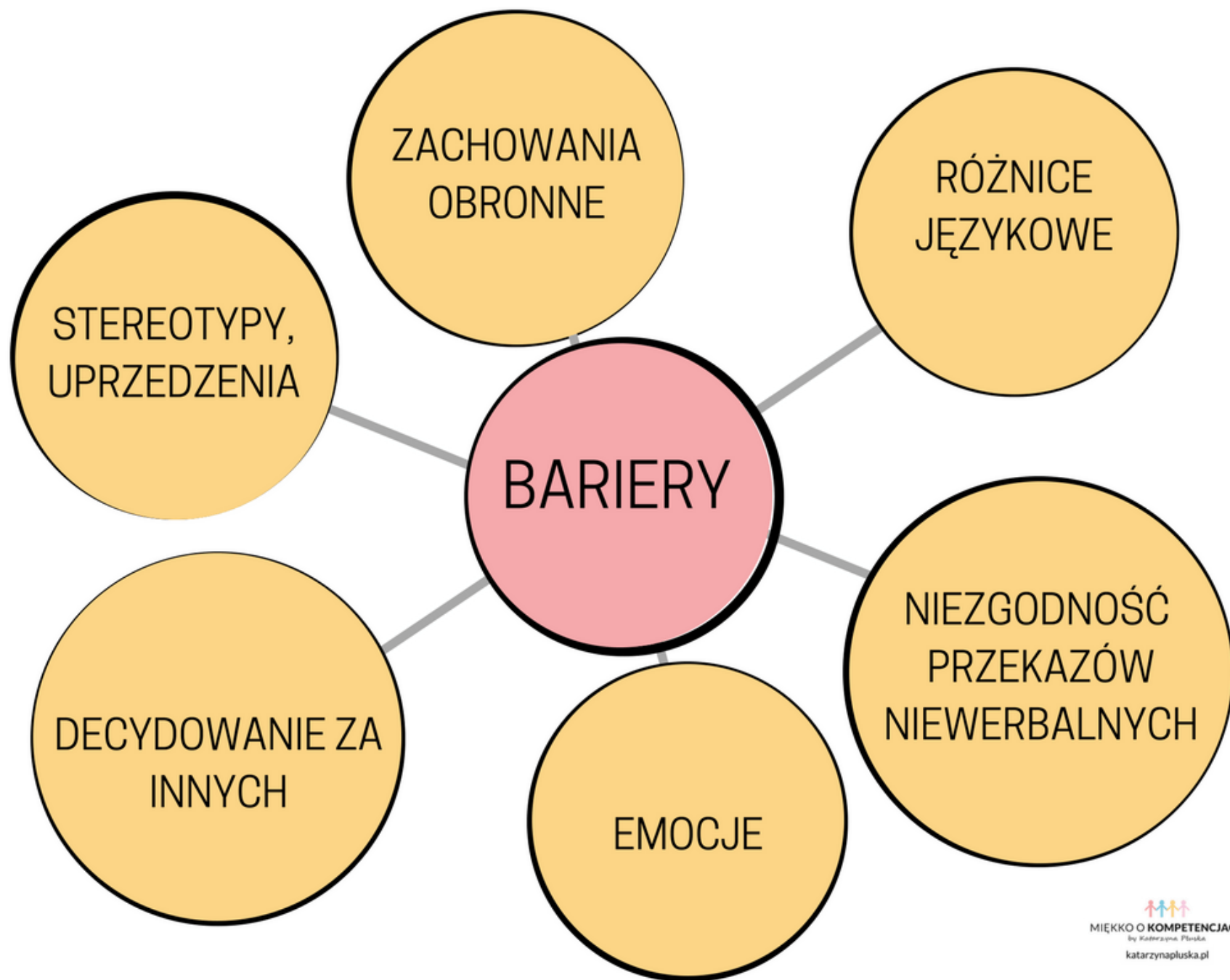
Ćwiczenie Nr 5

Jakie są bariery w komunikacji -

- czyli co nam ją utrudnia (kiedy nie chce mi się z kimś rozmawiać?)

Utrudnienia i przeszkody w komunikacji wg Charlesa Kelly'ego:

- brak kontaktu wzrokowego
- zbyt szybkie lub zbyt wolne tempo mówienia
- częste odbieganie od tematu
- zbyt ogólny lub zbyt szczegółowy poziom przedstawienia problemu
- niewłaściwy język, np. obce wyrazy, gwara itp.
- zakładanie, że temat jest nudny
- przedwczesne ocenianie
- brak koncentracji
- udawanie zainteresowania
- umiejętność słuchania (nadawca jest w stanie przekazać 200-250 słów na minutę, zaś odbiorca może przetworzyć 300-800 słów na minutę, to jest do 75% czasu może poświęcić na inne czynności)
- brak jakichkolwiek reakcji
- przesadne reagowanie



- + niezgodność przekazów werbalnych
- + zniekształcenie motywu
- + nastawienie do odbiorcy
- + zaabsorbowanie sobą
- + nieostrożność

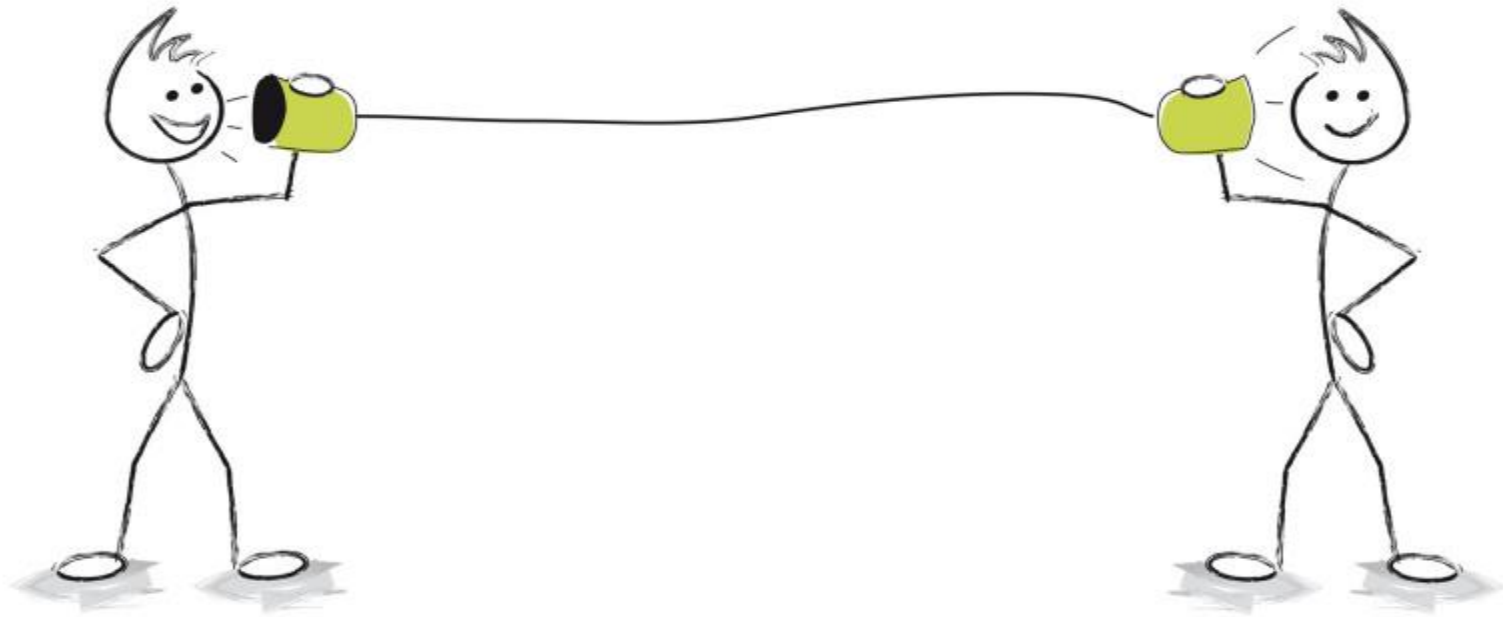
Ćwiczenie Nr 6

Ćwiczenie

Jakie są cechy dobrego słuchacza?

Jakie są cechy dobrego nadawcy komunikatu?

– czyli: kiedy chce mi się z kimś rozmawiać?



Cechy dobrego słuchacza (wg. Charlesa Kelly)

- silna motywacja do słuchania
- zdolność pełnego odbioru i możliwie trafnej interpretacji
- brak stereotypowych nastawień i poczucia wszechwiedzy
- koncentracja na sensie, a nie na formie komunikatu
- postawa otwarta i życzliwa wobec nadawcy
- trafna selekcja głównych punktów wypowiedzi
- tworzenie atmosfery sprzyjającej wypowiedziom
- reagowanie zarówno na treści wypowiedzi, jak i na kryjące się w niej uczucia
- odróżnienie obserwacji od oceny

Ćwiczenie Nr 7

**Kiedy spotykamy się
z oceną?**

**Czym
jest
spostrzeżenie?**

spostrzeżenie $\neq$ ocena

spostrzeżenie $\neq$ ocena

(JA)

(TY)

Nie używa słów:

zawsze,

nigdy,

wszystko,

nic,

stale,

ludzie,

kiedykolwiek

Bo najczęściej są nieprawdziwe i prowadzą
do wygłoszenia oceny.

Ćwiczenie Nr 8

Ćwiczenie

**Które z poniższych wypowiedzi
jest spostrzeżeniem?**

- 1) W tym tygodniu nie wykazałaś się zbytnio jako sportowiec.
- 2) W tym miesiącu ani razu nie widziałam, żebyś uprawiała sport.
- 3) W tym tygodniu odpuściłaś sobie sport.

- 1) W sobotę bawiłaś się dobrze z moim chłopakiem.
- 2) W sobotę poszłaś do kina z moim chłopakiem.
- 3) W sobotę Ciebie i mojego chłopaka długo nie było.

- 1) Ten uczeń ciągle się spóźnia.
- 2) Trochę się spóźnił ten uczeń.
- 3) Ten uczeń przyszedł 30 minut później,
niż ustaliliśmy.

Ćwiczenie Nr 9

Ćwiczenie

**Proszę sformułować komunikat
w formie spostrzeżenia**

Ocena: Ona mnie wykorzystuje.

Ocena: Ona mnie wykorzystuje.

Ocena: On nigdy nie słucha, kiedy do niego mówię.

Ocena: Ona mnie wykorzystuje.

Ocena: On nigdy nie słucha, kiedy do niego mówię.

Ocena: Nie można na Tobie polegać.

Ocena: Ona mnie wykorzystuje.

Ocena: On nigdy nie słucha, kiedy do niego mówię.

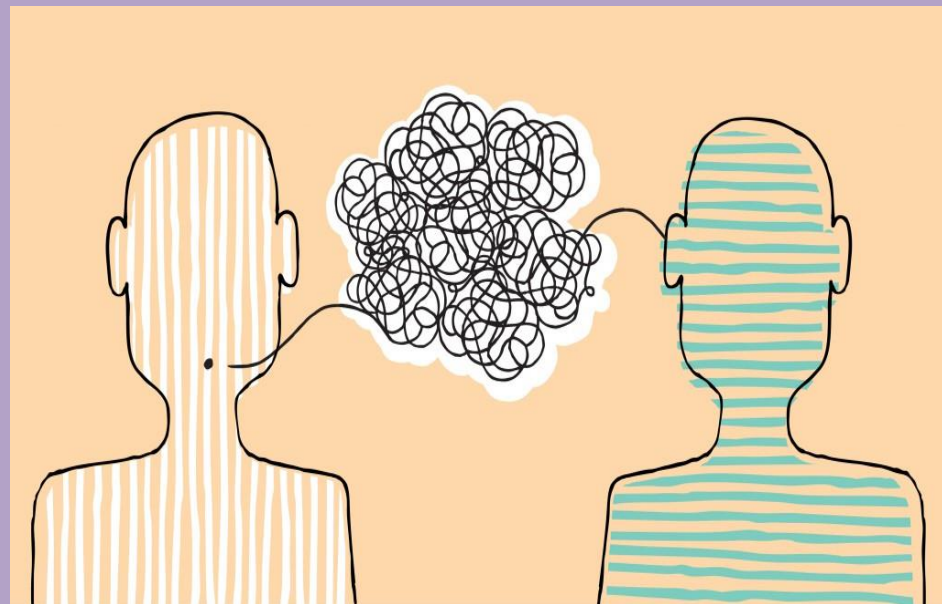
Ocena: Nie można na Tobie polegać.

Ocena: Lekceważysz ludzi.

Ćwiczenie Nr 10

TECHNIKI (RE)AKTYWNEGO SŁUCHANIA

- A. Parafrazowanie
- B. Odzwierciedlanie uczuć
- C. Podsumowanie
- D. Zachęta
- E. Dowartościowanie
- F. Wyjaśnianie
- G. Klaryfikacja
- H. Pytania wyjaśniające
- I. Konfrontacja
- J. Milczenie
- K. Informowanie
- L. Modelowanie



**Czym się różni słyszenie
od słuchania?**

To pierwsze jest procesem fizjologicznym, jest czynnością, podczas której następuje odbiór bodźca przez ucho, a następnie jest przekazane do mózgu.

Słuchanie natomiast jest procesem psychologicznym i obejmuje rozumienie i interpretację treści po tym, jak zostanie poddana procesowi słyszenia.

PARAPHRASE

Dokonaj analizy następujących zdań tak,
aby ich autor mógł być pewien,
że je zrozumiałeś/aś:

1. Nie wiem, co zrobić. Obiecałam koleżance, że po południu pomogę jej w nauce matematyki a tu ktoś, na kim naprawdę mi zależy, zaprosił mnie do kina.

2. Jestem bardzo zadowolona. Upiekłam dziś bardzo smaczne ciasto, choć byłam pewna, że nie dam rady. Przepis wydawał się być bardzo trudny.

3. Za każdym razem, kiedy mówię mojemu chłopakowi, żeby przestał grać tyle w gry na komputerze, on wścieka się na mnie. Martwię się, bo on dużo gra.

4. Moja przyjaciółka zaprasza mnie na sobotę na imprezę, ale ja wolę iść do babci na imprezę rodzinną, tylko głupio mi się przyznać...

Literatura

1. Bennewicz M. (2014). *Coaching Kreatywność Zabawa*. Gliwice: Wyd. Helion.
2. Davis M., Paleg K., Fanning P. (2007). *Jak usprawnić komunikatywność?* Gliwice: Wyd. Helion.
3. Grela J., Szewczak R., Bloch M., *Coaching grupowy*, Wyd. Słowa i Myśli, Lublin 2017.
4. Jedliński K. i inni, *Trening interpersonalny*, Wyd. W.A.B., Warszawa 2008.
5. McKay M., Davis M., Fanning P. (2003). *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
6. Kimsey-House H., Kimsey-House K., *Coaching koaktywny*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
7. Król-Fijewska M., Fijewski P., *Asertywność menedżera*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
8. Rosenberg M. B., *Porozumienie bez przemocy. O języku życia*, Wydawnictwo MiND · Podkowa Leśna 2013.
9. Steward J., *Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2017.
10. Starr J., *Podręcznik coachingu. Sprawdzone techniki treningu personalnego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
11. Wilczyńska M., Nowak M., *Moc Coachingu*, Wydawnictwo HELION, Gliwice 2003.
12. Zaborowski Z., *Trening interpersonalny*, Wyd. Naukowe SCHOLAR, Warszawa 1997.
13. Strona: *Miękko o kompetencjach* / Katarzyna Płuska.blog

Katarzyna Nowak

Psycholog, Doradca Metodyczny MSCDN