

5. Etyka i odpowiedzialność w komunikacji

ĆWICZENIE 5.1 Czym jest etyczne wywieranie wpływu



W podanym ciągu liter ukryliśmy wyjaśnienie, czym jest etyczne wywieranie wpływu. Jeśli uważnie prześledzisz ciąg, zauważysz każdy wyraz objaśnienia. Zakreśl każde zauważone słowo i zapisz w ramce definicję etycznego wywierania wpływu. Wyrazy składające się na definicję są ułożone we właściwej kolejności.

NNCBIBEBVKKKDODODUJNDKSNKDNWPNETYCZNEWERSDFKJKJKJKJKJJKJJJJGHJKSXD
CFVGBHNJWYWIERANIEBGTDFRTYWPŁYDGETYOJCUDBIFVEOJCUDBIFVEBTONSNCSJINJ
UDJBJBEUUHHSJKDCNFGUJDEKWPŁYWUKJHGFGJHGFDUYTGFDSSHMMWLMOJCUDBIFVE
BTONSNCSNJDJDHDHFUHYTREEDDCNKJHHDFORMAWESDFERTYGHUJKUJEDCANJKFIK
FUJTYGUIKOLASDERKOMUNIKACJINJUDJBJBEUUHHSJKDKDUFJFNDNJDJDJNDMNDJ
DNFJGUHHDNDKOIIFJNVKGDHYEBYTEDFUGHIKLOSEDWAXCTREPERPERFGRTYINTERPERS
ONALNEJCBNHFHDHGDGSDERGTYHWEHUDERFGUYSBSVGRGHJUIKLMNSJSKTÓRAVG
TTTTYHNUUSEDFERWDAGUJTRYUNXNSŁUŻYBHUYERTNUMINMKNKSNJDJHFSDFGHJ
KDDOQWERTYUIORTGHBXCVGHJIKOEDRFGHJKXCFGHJKLOIJUHINICJOWANIAWERTYUI
LKJHGFDZSXCVBNHYTFCXSWASXDFGYHUKMNBVCDERTYUIOLKJHGYGVCDSEDRFTGY
HYGFDESZXCXVGHJDOBROWOLNEJXCVBNMKJHGFDERTYUIKJNBHUYGFCFZMIANYRDX
SEDCGCVBHUYVTFXDESSSDFFVHJNKLOIUYTREXCVBNMJHGFDGFGHJKLJHGFXCGHBNJ
KMNBJKKNBFDESXDRTYUIKJHGFDXCVBNJUGCTRDXSDFGHJUIYTRCVGHJKUYDBJKUY
TDDREWSDFZACHOWANIACVBNMKGTDXESRTYUIOLKJHGFINNEJKJHGFSDFUHM
WKS MNXHRUYGBDJKSOSOBYPJHGFDXCVHGFUTRZYMUJACCFRGTGBHYUJNNMMJHG
FDSSDFATMOSFERĘNDJDDJBBFKDKDJFVFBKSKDFBVJFLKDMXBBJKDLSZACUNKUHH
JKDCNFGUJDIORTGHBXCVGHJIKOEDRFGHJKXCFGGDFGFGHJKLJHGFXCGHBNJKMNBHJ
KNBFDESXDRTYUIKJHGFDXCVBNJUGCTRDXSDFGHJUIYTRGFDFGFGHJKLJHGFXCGHBNJK
MNBHJKNBFDESXDRTYUIKJHGFDXCVBNJUGCTRDXSDFGHJUIYTRORAZNNCBIBEBVKK
KDODOHDHGDGSDERGTYHWEHUDERFGUYSBDUJNDKSNJHGFDGFGHJKLJHGFXCGHKN
DNCELHDHGDGSDERGTYHWEHUDERFGUYSBOSIĄGNIĘCIAUULKJHGFDZSXCVBNHYTFCXS
WASXDFGYHUKMNBVCDERTYUIOLKJHGYGVCDSEDRFTGYHYGFDESZXCXCFGGDFGFGHJKL
JHGFXCGHBNJKMNBHJKNBFDESXDRTYUIKJHGFDWSPÓLNYCHUDJBJBEUUHHSJKDKDU
FJFNDNJDJDJNDMNDJDNFJGUHHDNDKOIIFJNVKGDHYEBYTEDFUGHIKLOSEDWAXCTRE
RPERFGKORZYŚCIBNJUGCTRDXSDFGHJUIYTRGFDFGFGHJKLJHGFXGUTYRGEDOMKK

Etyczne wywieranie wpływu –

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

ĆWICZENIE 5.2 SMS z regułami wywierania wpływu



Na podstawie teorii Roberta Cialdiniego wyróżniamy 6 reguł wywierania wpływu. Zakodowaliśmy je wszystkie za pomocą klawiatury telefonu komórkowego. Odkoduj je, kierując się zasadami pisania SMS-ów (np. podwójne wstukanie cyfry 2 daje literę „b”, jednokrotne wstukanie cyfry 9 daje literę „w” itd.). Zwróć uwagę na brak polskich znaków – po prostu „spolszcz” je, kiedy potrzeba.

Rozszyfruj komunikat i wypisz ich nazwy.

1	Q,0	2	ABC	3	DEF
4	GHI	5	JKL	6	MNO
7	PQRS	8	TUV	9	WXYZ
*	P(,)	0	+	#	☎

- 9 9999 2 5 33 6 66 666 7777 222 444

Reguła

Odwieczamy się sobie, np. prezentami.

- 9999 2 2 66 4 2 9999 666 9 2 66 444 2 444 55 666 66 7777 33 55 9 33 66 222 5 444

Reguła

Gdy mówimy „a”, mówimy „b”.

- 7777 7 666 555 33 222 9999 66 33 4 666 3 666 9 666 3 88 7777 555 88 7777 9999 66 666 7777 222 444

Reguła

Mówimy i działamy jak osoby z otoczenia.

- 555 88 22 444 33 66 444 2 444 7777 999 6 7 2 8 444 444

Reguła

Lubimy to, co do nas podobne.

- 2 88 8 666 777 999 8 33 8 88

Reguła

Przejaw posłuszeństwa wobec autorytetów.

- 66 444 33 3 666 7777 8 33 7 66 666 7777 222 444

Reguła

Chcemy mieć to, czego inni nie mają.

ĆWICZENIE 5.3 Sytuacje wywierania wpływu



A. Podaj przykłady z życia codziennego, w których zauważasz wykorzystanie reguł wywierania wpływu. Przykłady mogą dotyczyć Twojego życia prywatnego (np. robienia zakupów, sytuacji w szkole lub w gronie rodzinnym) lub przyszłego zawodu (np. w reklamie, sprzedaży, obsłudze klientów w banku, biurze rachunkowym, studiu fotograficznym czy w turystyce).

• Reguła

.....

.....

.....

• Reguła

.....

.....

.....

• Reguła

.....

.....

.....

• Reguła

.....

.....

.....

• Reguła

.....

.....

.....

• Reguła

.....

.....

.....



B. Zaprosz koleżanki i kolegów z klasy do dyskusji o regułach wywierania wpływu w jednej z sytuacji, które wymieniasz powyżej. Posłuchaj i dopytaj o ich indywidualne wrażenia na temat konkretnego przykładu. Zanotuj odpowiedzi na pytania w dyskusji:

- Co Ci się w tej sytuacji (reklamie) podoba?
-
- Dlaczego Ci się to podoba?
-
- Co Ci się w tej sytuacji (reklamie) nie podoba?
-
- Dlaczego Ci się to nie podoba?
-
- Z jakimi odczuciami wiążesz tę sytuację (reklamę)?
-
- Jakie te odczucia są dla Ciebie (miłe czy nieprzyjemne)?
-
- Dlaczego są takie?
-
- Czy ta sytuacja wywarła na Ciebie wpływ? Jaki?
-
- Jak uważasz, czy ta sytuacja (reklama) zadziałała na Ciebie w sposób etyczny?
-
- Co uważasz za etyczne?
-
- Jak uważasz, czy ta sytuacja (reklama) zadziałała na Ciebie w sposób nieetyczny?
-
- Co uważasz za nieetyczne?
-
- Co zrobiłbyś/zrobiłabyś, by w podobnej sytuacji (reklamie) wywierać wpływ etycznie?
-

ĆWICZENIE 5.4 Wielka krzyżówka o dialogu



Rozwiąż krzyżówkę. Pamiętaj, że znajduje się w niej całkiem sporo podpowiedzi dotyczących porozumiewania się ludzi. Gdy odgadniesz hasło, dowiesz się, czym jest dialog.


PIONOWO

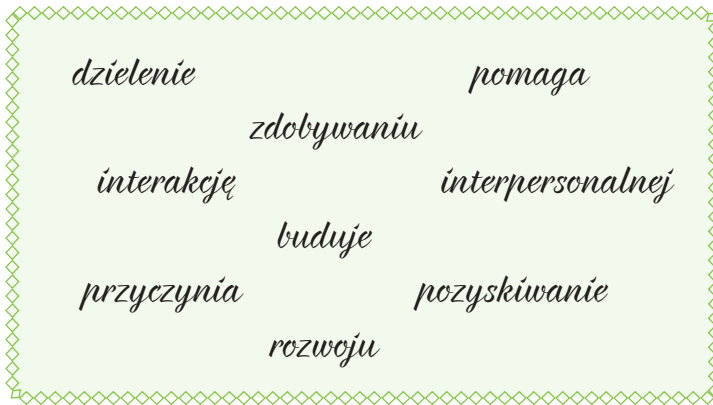
1. Owad, który leci do światła.
2. Inaczej międzyludzka.
4. Na święto dziękczynienia.
5. W sam raz na raz – maleńka część porcji jedzenia.
6. Ujęcie, podejście.
7. Uszczegółowienie, uściślenie informacji.
8. Ruchy mięśni twarzy.
9. Artysta nawiązujący w swej twórczości do epoki klasycyzmu.
11. Grajek, artysta uliczny.
13. Dochowanie tajemnicy.
15. Zespół warunków wpływających na przebieg procesu komunikacji.
18. Zespół norm moralnych dla danej społeczności będący punktem odniesienia podczas oceny zachowania człowieka.
21. Zbieżność, podobieństwo wielu wspólnych elementów lub ich jednolitość.
22. Sprzężenie zwrotne w komunikacji.
25. Niechciana wiadomość, najczęściej w poczcie elektronicznej.
26. Pokrycie domu.
28. W drewnie lub w powiedzeniu „cały... w tym, że...”
31. Element procesu komunikacji zawierający słowa.
33. Popularne imię żeńskie.
35. Używasz tego wyrazu w tekście zamiast „i”.
37. Związek Socjalistycznych Republik Radzieckich.

POZIOMO

3. Zdrowy styl życia w trzech literach (sport i dieta).
5. Porozumiewanie się ludzi lub transport.
10. Esencja, sens, istota sprawy.
12. Zabieganie o czyjeś względy.
14. Ćwiczenie, które dostajesz za karę.
16. Selekcja ziaren lub potocznie selekcja w rekrutacji.
17. Niszczenie.
19. Rodzaj „balkonu” na parterze domu.
20. Morska lub proszek do prania.
23. Błazen, psikusy mu w głowie.
24. Robią to zajęcie.
27. Scena sportowa.
29. Uwielbienie samego siebie.
30. Drżąca topola, występuje w powiedzeniu „trzęsie się jak...”
32. Inaczej struktura, faktura i kolor skóry.
34. Skutek, następstwo.
36. Coś, co nie jest moje, ale należy do kogoś innego, jest...
38. Emocja, która towarzyszy Ci, kiedy się cieszysz i jesteś zadowolony.
39. Męski strój stanowiący element garderoby eleganckiego mężczyzny.


ĆWICZENIE 5.5 Funkcje dialogu

 Dialog spełnia określone funkcje. Poniżej wypunktowaliśmy 5 z nich – z pewnymi lukami. Uzupełnij informację o funkcjach dialogu, korzystając ze słów podanych w ramce.

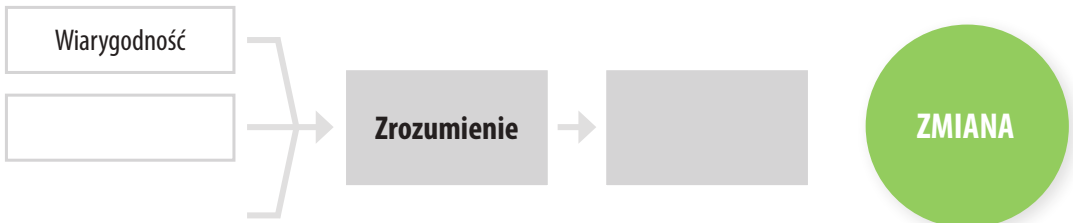


1. Umożliwia w procesie komunikacji
2. Ułatwia i się informacją.
3. i definiuje relacje między ludźmi.
4. w wiedzy.
5. się do kompetencji społecznych.

ĆWICZENIE 5.6 Perswazja graficznie


 Przypomnij sobie definicję perswazji – umieściliśmy ją poniżej. Przeczytaj ją, a następnie przedstaw graficznie, uzupełniając rysunek odpowiednimi wyrazami i elementami graficznymi.

PERSWAZJA – sposób przekonywania ludzi do świadomej zmiany zachowania lub poglądów.



ĆWICZENIE 5.7 Zakazane zachowania

W świecie wirtualnym, tak jak w rzeczywistym, obowiązują zasady etyki. Każdy ponosi odpowiedzialność za swoje działania i każdy ma prawo się bronić przed niepożądanymi działaniami innych. Nieetyczne zachowania są zakazane na podstawie przepisów prawa i podlegają karze. Poniżej zaszyfrowaliśmy ich nazwy.


-  A. Odszyfruj zakazane zachowania według podanego klucza (wybierając odpowiednią literę z danej kolumny).

Przykład

- 18769 = SZYFR („s” jest zakodowane w kolumnie 1, „z” w kolumnie 8, „y” w kolumnie 7 itd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
a	b	c	d	e	f	g	h	i
j	k	l	m	n	o	p	q	r
s	t	u	v	w	x	y	z	

- 41597331311
- 4622957
- 12132957
- 23337957

-  B. Odszukaj w internecie przepisy prawa, które mówią o odpowiedzialności za nieetyczne działania. Zapisz rodzaj działania, jego definicję oraz odpowiednie do niego źródło prawa według poniższego wzoru.



Ćwiczenie możecie wykonać jako pracę zbiorową w kilkusobowych zespołach, jednak każdy z Was notuje efekty pracy zespołu w swoim zeszytcie ćwiczeń.

Rodzaj działania	Definicja	Źródło prawa
Podszywanie się pod inną osobę	Udawanie innej osoby, wypowiedanie, się, pisanie pod jej nazwiskiem, posługiwanie się jej podpisem, wykorzystywanie jej wizerunku lub innych danych osobowych	Kodeks karny, art. 190a – kara pozbawienia wolności do lat 3 (Internetowy System Aktów Prawnych)

ciąg dalszy tabeli na następnej stronie

Rodzaj działania	Definicja	Źródło prawa

ĆWICZENIE 5.8 Pomoc ofiarom przemocy



Znajdź w internecie adresy lub telefony organizacji, które oferują pomoc ofiarom przemocy, w tym zachowań nieetycznych. Zapisz dane tych organizacji. Wymień się informacjami w klasie. Zanotuj w zeszyte także te dane, które znalazły inne osoby, jeśli były inne niż znalezione przez Ciebie.

• Nazwa

Numer telefonu

Oferowana pomoc

.....

• Nazwa

Numer telefonu

Oferowana pomoc

.....

• Nazwa

Numer telefonu

Oferowana pomoc


.....


ĆWICZENIE 5.9 Komunikat JA

Ćwiczenie dotyczy sytuacji trudnych, podczas których uruchamiają się emocje takie jak złość, i uczy panowania nad tymi emocjami w celu osiągnięcia porozumienia.

W przyпыwle negatywnych emocji ludzie obarczają winą za swoje złe samopoczucie, porażki, niezrealizowane zadania drugą osobę – swojego rozmówcę. Przykłady takiego zachowania znajdziesz w tabeli i są to przykłady stosowania „komunikatu TY”.

Istnieją sposoby wyrażania własnych odczuć i emocji (nawet złości), oczekiwań i prób z zachowaniem szacunku do innych osób w sposób opisujący subiektywny sposób odczuwania. Służy do tego „komunikat JA”.

 **A.** Obok przykładów „komunikatów TY” dopisz przykłady, które obserwujesz w codziennym życiu. Następnie zamień je wszystkie na swoje propozycje „komunikatu JA”.

 **B.** Przeczytaj koledze/koleżance z ławki swoje pomysły. Sprawdź reakcję. Powiedz, co chciałeś przekazać. Wymieńcie się propozycjami wypowiedzi i dopracujcie zdania tak, by każdy z Was uznał, że rozmówca mówi wyłącznie o swoich odczuciach.

Komunikat TY	Komunikat JA
„Nie potrafisz gospodarować pieniędzmi”	„Nie pożyczę Ci pieniędzy, dopóki nie otrzymam zwrotu wcześniejszej pożyczki”
„Wkurzasz mnie”	„Gdy słyszę..., wkurzam się”
„Masz głupie pomysły”	„Mam jeszcze inne pomysły, mogę Ci o nich opowiedzieć...”
„Oszukujesz”
„Jesteś egoistą”
„Jak mogłeś mi to zrobić?”
„Tylko mnie ciągle dajesz tak dużo pracy”
„Uwzięła się na mnie”
„Oni powinni to zrozumieć, nic do nich nie dociera”
„Wiecznie się spóźniasz, przez Ciebie robię z siebie idiotkę”

ĆWICZENIE 5.10 Etyczne doświadczenie



Wybierz ze swojego życia sytuację, w której pragniesz coś zmienić, chcesz wywrzeć wpływ. Opisz ją w skrócie.

.....
.....
Za pomocą odpowiedzi na poniższe pytania sprawdź, czy Twoje zamierzenia są etyczne.

- ★ Czy przekazywana informacja jest zgodna z posiadanymi danymi, wiedzą? tak nie
- ★ Czy faktycznie mówię prawdę? tak nie
- ★ Czy i w jaki sposób przekażę własne odczucia związane z daną sprawą? tak nie

-
.....
★ Czy przedstawiane przeze mnie poglądy są zgodne z moimi wartościami? tak nie

Jakimi?

- ★ Czy mam jasne, klarowne i zrozumiałe intencje? tak nie
- ★ Czy wybrany sposób przekazania informacji będzie zrozumiały dla odbiorcy? tak nie
- ★ Czy i od kogo oczekuję zmiany? tak nie

-
.....
★ Czy mam do tego prawo? tak nie

- ★ W jaki sposób otwarcie przedstawię swój zamiar wywarcia wpływu na osobę, od której oczekuję zmiany?

-
.....
★ Jakie reguły, zasady wywierania wpływu zamierzam zastosować i jak je wyjaśnić?

-
.....
★ Jakie korzyści odniesie druga osoba, kiedy dostosuje się do moich oczekiwań?

-
.....
★ Na jakie inne zachowanie niż to, którego oczekuję, jestem w stanie się zgodzić?

-
.....
★ Czy rozważam odmowę... tak nie

- ★ ...i jestem w stanie ją przyjąć? tak nie

- ★ Co zrobię w przypadku braku zgody?

.....
.....
Zanotuj rozwiązania dla tej sytuacji. Zapisz, jakie etyczne działania podejmiesz.



Rozwiąż test.

1. Czym jest etyczne wywieranie wpływu?
 - A. Wywoływaniem potrzeby posiadania czegoś u innych osób.
 - B. Uzyskaniem satysfakcjonującej odpowiedzi na zadane pytanie, zgodnej z poglądami i wartościami pytającego.
 - C. Wymuszeniem zmiany poglądów lub zachowania drugiej osoby w taki sposób, by nie poczuła się obrażona i nie zerwała relacji z osobą wymuszającą tę zmianę.
 - D. Formą komunikacji interpersonalnej, która służy do inicjowania dobrowolnej zmiany zachowania innej osoby w atmosferze szacunku i w celu wspólnych korzyści.
2. Role społeczne pełnione w życiu można podzielić na 3 kategorie. Która odpowiedź zawiera przykłady zadań dla ról pełnionych w życiu osobistym?
 - A. Odrabianie lekcji, pomoc koleżeńska, rozwój kompetencji.
 - B. Zachęcanie do wolontariatu, zdobywanie sponsorów, podział obowiązków.
 - C. Ustalanie zasad, podział zadań, podział odpowiedzialności, wdrażanie pomysłów.
 - D. Podział obowiązków, ustalanie domowego budżetu, planowanie wakacji, zakup sprzętu RTV.
3. Która odpowiedź zawiera przykłady zadań dla ról pełnionych w życiu zawodowym?
 - A. Odrabianie lekcji, pomoc koleżeńska, rozwój kompetencji.
 - B. Zachęcanie do wolontariatu, zdobywanie sponsorów, podział obowiązków.
 - C. Ustalanie zasad, podział zadań, podział odpowiedzialności, wdrażanie pomysłów.
 - D. Podział obowiązków, ustalanie domowego budżetu, planowanie wakacji, zakup sprzętu RTV.
4. W jakich kategoriach rozpatrujemy dialog jako formę porozumiewania się ludzi?
 - A. Ja – ty i ja – inni.
 - B. Etycznych i nieetycznych.
 - C. Kompetencji i kwalifikacji.
 - D. Indywidualnych i grupowych.
5. Jaka forma komunikacji interpersonalnej umożliwia interakcję, ułatwia dzielenie się wiedzą, buduje i definiuje relacje między ludźmi, pomaga w zdobywaniu wiedzy oraz przyczynia się do rozwoju kompetencji społecznych?
 - A. Dialog.
 - B. Perswazja.
 - C. Klaryfikacja.
 - D. Manipulacja.

6. Etyczną formą porozumiewania się ludzi i budowania relacji jest
- A. presja.
 - B. dialog.
 - C. perswazja.
 - D. manipulacja.
7. Na czym polega należąca do reguł wywierania wpływu reguła lubienia i sympatii?
- A. Na przejawianiu posłuszeństwa wobec ludzi z uznanym autorytetem.
 - B. Na wdzięczności dla osoby, która wyświadczyła nam przysługę lub zrobiła dla nas coś dobrego.
 - C. Na zaufaniu i pozytywnym nastawieniu do osób, które lubimy lub które wydają nam się atrakcyjne bądź do nas podobne.
 - D. Na sugerowaniu się opinią innych, przyjmowaniu ich poglądów oraz podejmowaniu działań charakterystyczne dla danej grupy.
8. Na zjawisku pragnienia tego, czego inni nie mają, oparta jest reguła
- A. niedostępności – reguła wywierania wpływu na ludzi.
 - B. wzajemności – reguła wywierania wpływu społecznego.
 - C. lubienia i sympatii – reguła wywierania wpływu na ludzi.
 - D. zaangażowania i konsekwencji – reguła wywierania wpływu motywacyjnego.
9. Kiedy rozmówca powołuje się na przykłady zachowań innych osób, używając zwrotów „inni tak robią”, „wszyscy tak mówią”, używa reguły wywierania wpływu zwanej
- A. regułą autorytetu.
 - B. regułą wzajemności.
 - C. regułą lubienia i sympatii.
 - D. regułą społecznego dowodu słuszności.
10. Jaka jest funkcja reguły niedostępności?
- A. Kształtowanie zasad dobrego wychowania.
 - B. Rozwiązywanie konfliktów, ułatwianie współpracy w zespole.
 - C. Nawiązywanie kontaktów opartych na wzajemnej wymianie dóbr.
 - D. Kontrolowanie treści w mediach, wspieranie tajemnicy przedsiębiorstwa.





11. Stosowanie której reguły wywierania wpływu wspiera realizację własnych celów oraz podnosi efektywność działania?
- A. Reguły autorytetu.
 - B. Reguły wzajemności.
 - C. Reguły niedostępności.
 - D. Reguły zaangażowania i konsekwencji.
12. Na czym polega etyczne wywieranie wpływu oparte na regule autorytetu?
- A. Na tworzeniu systemów społecznych opartych na hierarchii.
 - B. Na bezwzględnym posłuszeństwie wobec osób wyższych rangą.
 - C. Na wykonywaniu poleceń w sposób bezkrytyczny, bez wnikania w ich sens.
 - D. Na powoływaniu się na badania zawarte w opracowaniach i artykułach naukowych.
13. Sposób przekonywania ludzi do świadomej zmiany zachowania lub poglądów to
- A. dialog.
 - B. mobbing.
 - C. perswazja.
 - D. manipulacja.
14. Przykładem nieetycznego wywierania wpływu jest
- A. dialog.
 - B. perswazja.
 - C. manipulacja.
 - D. informacja zwrotna.
15. Przekonywanie klienta do świadomej decyzji zakupu przy pomocy prezentacji zalet produktu i bez wymuszania zgody to forma
- A. wywierania wpływu, zwana perswazją.
 - B. dialogu, który ma na celu poznanie potrzeb klienta.
 - C. manipulacji polegającej na generowaniu potrzeby klienta.
 - D. informacji handlowej na temat aktualnego asortymentu produktów i usług.
16. Nieetyczne wywieranie wpływu, które skutkuje złamaniem prawa, jest karalne na podstawie
- A. przepisów prawa dotyczących konsumentów.
 - B. przepisów Kodeksu karnego i Kodeksu cywilnego.
 - C. wyłącznie wewnętrznych regulaminów przedsiębiorstw.
 - D. przepisów prawa skarbowego i innych przepisów księgowych.





17. Nieetyczne zachowania i zjawiska społeczne, które podlegają karze na podstawie przepisów prawa cywilnego i karnego, to
- A. krytyka.
 - B. perswazja.
 - C. mobbing, stalking i bullying.
 - D. niestosowanie się do regulaminu i czasu pracy.
18. Wymuszanie zgody na określone działanie lub zmianę zachowania osoby wbrew jej woli jest nieetyczną formą wywierania wpływu, zwaną
- A. perswazją.
 - B. stalkingiem.
 - C. manipulacją.
 - D. hejtowaniem.
19. Każdy, kto potrzebuje pomocy w zakresie ochrony przed przemocą (w tym przed nieetycznymi formami wywierania wpływu), może uzyskać bezpłatną poradę w
- A. sądzie.
 - B. Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych.
 - C. miejskim lub gminnym ośrodku pomocy społecznej, urzędzie miasta lub urzędzie gminy.
 - D. Krajowym Stowarzyszeniu Antymobbingowym oraz telefonie zaufania Rzecznika Praw Dziecka.
20. Zaznacz odpowiedź odmowną dotyczącą pożyczki pieniędzy dla kolegi, wyrażającą szacunek w komunikacie JA, która zastępuje krytykujący zwrot: „Nie potrafisz gospodarować pieniędzmi”.
- A. „Gdy słyszę, że wydajesz tyle pieniędzy, pęka mi głowa”.
 - B. „Ja na twoim miejscu nie wydawałabym tak dużo pieniędzy”.
 - C. „Zdecydowanie za dużo pieniędzy wydajesz jak na studenta, na twoim miejscu zaczęłabym oszczędzać”.
 - D. „Nie pożyczę ci pieniędzy, na zwrot poprzedniej pożyczki czekałam przez dwa miesiące po umówionym terminie”.

Indeks


W zamieszczonej poniżej tabeli zaznaczyliśmy kategorie właściwe dla danych ćwiczeń. Pamiętaj jednak, że do wykonania ćwiczeń praktycznych potrzebna jest wiedza z danego rozdziału podręcznika. Nawet w przypadku tych ćwiczeń, których nie zaznaczyliśmy ikonką lub znakiem ✓, wiedza z zakresu kompetencji personalnych i społecznych jest potrzebna. Oznaczenia nie ma z jednego tylko powodu – chcemy podkreślić, jak ważne są umiejętności, które rozwijasz, wykonując dane ćwiczenie. Niektóre zadania zespołowe są opracowane tak, że można je wykonywać intuicyjnie, jednak największe korzyści są wtedy, gdy wyniki pracy zostają omówione, gdy wspólnie dzielicie się wiedzą i doświadczeniem.

W ćwiczeniach są podpunkty. Aby uzyskać maksymalny efekt, wykonuj je w kolejności począwszy od A, a skończysz na ćwiczeniach z gwiazdką – tak, są dodatkowe, ale często też najciekawsze. 😊


	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
1.1. Co to są kompetencje? – chmura wyrazowa				
A.	✓			
B.		✓	✓	
1.2. Moje kompetencje personalne				
A.	✓			
B.	✓	✓		
C.		✓		
1.3. Kompetencje społeczne – jakie zauważam ja, a jakie widzą inni				
A.	✓			
B1.	✓	✓		
B2.			✓	
B3.		✓		✓
C.		✓		
1.4. Kompetencje zawodowe – najważniejsze w moim zawodzie i sposoby ich rozwoju				
A.	✓			
B.		✓		
C.		✓		
D.		✓		✓
1.5. Kompetencje zawodowe – ogłoszenie o pracę				
A.		✓	✓	
B.		✓	✓	
C.				✓
D.		✓	✓	✓
1.6. Konkurs na zawody przyszłości				
A.			✓	
B.			✓	✓
1.7. Jak się uczyć – drabina kompetencji		✓		
1.8. Jestem dobra/dobry w... – autodiagnoza				
A.		✓		
B.		✓		✓
1.9. Test	✓			

	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
2.1. Zaszyfrowana definicja komunikacji	✓			
2.2. Elementy procesu komunikacji – interaktywna wykreślanka	✓			
2.3. Proces komunikacji – rysunek	✓			
2.4. Co utrudnia porozumiewanie się ludzi – krzyżówka	✓	✓		
2.5. Pytanie czy wyzwanie				
A.	✓			
B.		✓		
C.			✓	
2.6. Co mówię, a co słyszą inni				
A.		✓		
B.			✓	
2.7. Dobry słuchacz i zły słuchacz	✓	✓	✓	
2.8. Wojna na pytania			✓	
2.9. Krytyka czy korekta				
A.		✓	✓	
B.			✓	
2.10. Instrukcja budowy maszyny liczącej			✓	
2.11. Koło imion			✓	✓
2.12. Ja jestem OK – Ty jesteś OK			✓	
2.13. Test	✓			
3.1. Złote zasady mowy ciała	✓			
3.2. Wiarygodność uczuć				
A.	✓			
B.	✓			
C.			✓	✓
D.			✓	✓
3.3. Gest powitalny		✓	✓	
3.4. Co mówi ciało?		✓	✓	✓
3.5. Śledząc wzrokiem...	✓			
3.6. Jaka to emocja?				
A.	✓			
B.	✓			
C.				✓
D.			✓	✓
3.7. Twarz mówi o emocjach		✓	✓	
3.8. Autoportret – mapa emocji		✓		
3.9. Wojna na miny				
A.			✓	
B.			✓	✓
C.			✓	✓
3.10. Zgadnij, co czuję...		✓	✓	✓
3.11. Kręgi znajomych				
A.	✓			
B.		✓		
C.		✓		✓
3.12. Moja przestrzeń			✓	✓
3.13. Zawodowe kalambury			✓	✓
3.14. Test	✓			

	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
4.1. Dobrze wychowana krzyżówka	✓			
4.2. Definiowane rebusy	✓			
4.3. Ukryta grzeczność	✓			
4.4. Mail kandydata		✓		
4.5. Garderoba eleganckiej kobiety				
A.	✓	✓		
B.	✓	✓		
4.6. Garderoba eleganckiego mężczyzny				
A.	✓	✓		
B.	✓	✓		
4.7. Porządki w szafie			✓	✓
4.8. Autotest dobrego wychowania		✓		✓
4.9. Powitanie na spotkaniu		✓		
4.10. Rozsypana definicja netykiety	✓			
4.11. Tworzenie zasad służbowych e-maili				
A.		✓		
B.		✓		
C.			✓	
4.12. Organizowanie spotkania on-line				
A.		✓		
B.			✓	✓
4.13. Zasztyrowane zakazy VR	✓			
4.14. Biurowe rozmówki				
A.		✓	✓	
B.		✓	✓	
C.		✓	✓	✓
4.15. Prawa autorskie				
A.		✓		
B.		✓		
4.16. Test	✓			
5.1. Czym jest etyczne wywieranie wpływu	✓			
5.2. SMS z regułami wywierania wpływu	✓			
5.3. Sytuacje wywierania wpływu				
A.		✓		
B.			✓	✓
5.4. Wielka krzyżówka o dialogu	✓			
5.5. Funkcje dialogu	✓			
5.6. Perswazja graficznie	✓			
5.7. Zakazane zachowania				
A.	✓			
B.		✓	✓	✓
5.8. Pomoc ofiarom przemocy		✓	✓	
5.9. Komunikat JA				
A.		✓		✓
B.			✓	✓
5.10. Etyczne doświadczenie		✓		✓
5.11. Test	✓			

	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
6.1. Grupa a zespół – definicje na szlaku	✓			
6.2. Jednostka, grupa, zespół – różnice				
A.	✓			
B.			✓	
6.3. Grupy w moim życiu		✓		
6.4. Fundamenty budowania zespołu	✓			
6.5. Wspólne rysowanie			✓	✓
6.6. Warunki sprzyjające współpracy w zespole	✓			
6.7. Destrukcja zespołu				
A.	✓			
B.		✓		✓
6.8. Teoria ról zespołowych w krzyżówce	✓			
6.9. Zespołowe postaci				
A.	✓			
B.		✓		
C.	✓	✓		
6.10. Rzeźba			✓	✓
6.11. Dorwać porywacza				
A.			✓	✓
B.			✓	✓
C.		✓	✓	✓
6.12. Grupowa mapa			✓	✓
6.13. Test	✓			
7.1. Ukryte litery				
A.	✓			
B.	✓			
7.2. Tajemnicze pytania				
A.	✓			
B.		✓		
C.			✓	
7.3. Kluczowe pojęcia negocjacji	✓			
7.4. Poszatkowane cechy negocjacji	✓			
7.5. Przykładowe czynniki negocjacji				
A.	✓			
B.		✓		
7.6. Mój styl negocjowania		✓		
7.7. Styl negocjowania i jego wynik	✓			
7.8. Zasada WIN – WIN	✓			
7.9. Techniki negocjowania porozumienia				
A.	✓	✓		
B.		✓	✓	
7.10. Remontujemy boisko				
A.	✓	✓	✓	
B.	✓	✓	✓	
C.	✓	✓	✓	
7.11. Braki w sklepie – negocjujemy porozumienie			✓	✓
7.12. Test	✓			

	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
8.1. Definicja postawy w wykreślanie	✓			
8.2. Pozytywnie wobec zmian	✓	✓		
8.3. Krzyżówka cech postaw				
A.	✓			
B.	✓			
8.4. Złożoność postawy	✓			
8.5. Tajemnica prawem chroniona				
A.	✓			
B.	✓			
8.6. Krzyżówka otwarta na zmiany	✓			
8.7. Grunt to dobry plan na zmiany				
A.	✓			
B.		✓		
8.8. Postawa wobec uczenia się		✓		
8.9. Moje wartości		✓		
8.10. Test	✓			
9.1. Ukryta definicja kreatywności	✓			
9.2. 9 kropek		✓		
9.3. Słowa w lokomotywie				
A.		✓		
B.		✓		✓
9.4. Kreatywny dialog				
A.		✓		
B.			✓	✓
9.5. Zakodowane cechy kreatywności	✓			
9.6. Czynniki kreatywnej pracy	✓			
9.7. Autotest kreatywnej pracy				
A.		✓		
B.		✓	✓	
9.8. Metody kreatywnej pracy				
A.		✓		
B.			✓	
9.9. Sposób na kreatywne „ja”		✓		
9.10. Test	✓			
10.1. Co to znaczy „problem”				
A.	✓			
B.	✓			
10.2. Typy problemów	✓			
10.3. Co to znaczy „konflikt”				
A.	✓			
B.		✓		
10.4. Konflikt zidentyfikowany				
A.		✓	✓	
B.		✓	✓	
10.5. Podejście do problemu i jego skutki	✓	✓		
10.6. Krzyżówkowe rozwiązania	✓			
10.7. Rozwiązują problem maturalnych przygotowań	✓	✓	✓	
10.8. Sposób na domową sprzeczkę		✓		✓
10.9. Kreatywne rozwiązania		✓		

	Ćwiczenia sprawdzające wiedzę 	Ćwiczenia praktyczne indywidualne 	Ćwiczenia do wykonania we współpracy z innymi 	Ćwiczenia dodatkowe 
10.10. Obrona granic				
A.		✓		
B.		✓		✓
10.11. Test	✓			
11.1. Uporządkowane planowanie	✓			
11.2. Czas w procentach	✓	✓		
11.3. Etapy planowania				
A.	✓			
B.			✓	✓
11.4. Mądry cel				
A.	✓			
B.	✓			
11.5. Celowe studium przypadku				
A.	✓	✓		
B.	✓	✓		
11.6. Pytania o cel		✓		
11.7. Mój cel zawodowy		✓		✓
11.8. Kryteria ważne – pilne				
A.	✓			
B.		✓		
11.9. Kalendarz	✓			
11.10. Mapa czasu				
A.		✓		
B.		✓		✓
11.11. E-kalendarz			✓	✓
11.12. Test	✓			
12.1. Niszczyciel ludzkiej materii	✓			
12.2. Zaplątana definicja stresu	✓			
12.3. Poziomy stresu				
A.	✓	✓		
B.	✓	✓		
C.	✓	✓		
D.			✓	✓
12.4. Fazy reakcji na bodźce	✓			
12.5. Jak rozpoznać objawy stresu?	✓	✓		
12.6. Wypalenie zawodowe		✓		✓
12.7. Dam radę z tym stresem	✓	✓	✓	
12.8. Test	✓			