

Ćwiczenie 19 Wyraz twarzy/mimika

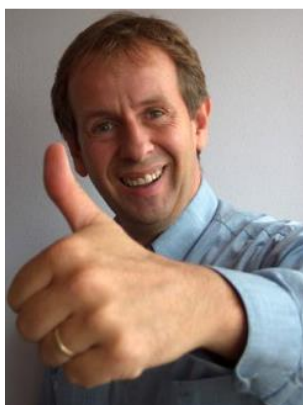
Cel	Rozwój empatii
Forma ćwiczenia	Odgrywanie roli
Wykorzystywane materiały	Prezentacja z różnymi zdjęciami, wyjaśnienia dla trenera
Liczba uczestników	duża grupa
Czas trwania	Minimum 15 minut
Stopień trudności	Podstawowy
Przygotowanie	-----

Wyjaśnienie zasad ćwiczenia

Trener pokazuje grupie kilka zdjęć przedstawiających różne wyrazy twarzy. Celem tego ćwiczenia jest, aby uczestnicy rozpoznali okazywane na zdjęciach emocje.

Trener może również zaproponować to ćwiczenie w formie quizu.

Materiały pomocnicze



Gest pochwały?

W Polsce, jak wielu innych krajach, używamy tego gestu, aby powiedzieć, że coś jest dobre. Często jest traktowany jako komplement dla drugiej osoby. Oznacza: *jest w porządku, wspaniale, przepięknie*. Jednak są kultury, w których ten gest nie ma tego samego znaczenia. Np. w niektórych krajach afrykańskich i w Iranie jest to bardzo wulgarny gest i nie oznacza pozytywnych intencji.



Kłamać jak Pinokio

Nasz nos nie rośnie, gdy kłamiemy, ale czasami mamy nieposkromioną skłonność do dotykania nosa, gdy mówimy nieprawdę lub nie wierzymy drugiej osobie. Napięcie nerwowe sprawia, że swędzi nas nos, albo staramy się – jak dzieci – zakryć nasze usta, aby nie dać się przyłapać na kłamstwie. Odruch ten daje się kontrolować. Sprawny kłamczuch nie będzie więc wykonywał tego gestu. Nie jest więc on niezawodnym wykrywaczem kłamstw.



Czy mówisz prawdę?

Podczas nerwowego napięcia często dotykamy naszych twarzy. Ma duże znaczenie to, gdzie dotykamy twarzy. Zakrywamy usta, gdy nie chcemy mówić. Pocieramy oko, gdy nie chcemy czegoś widzieć. Wolimy zatkać uszy, gdy nie chcemy słuchać.

Zazwyczaj nabiera to subtelnych form. Uderzające jest to, że gdy ludzie kwestionują to, co mówi ktoś inny, częściej pocierają ucho lub trzymają się za ucho.



Uronić łezkę?

Podczas konfrontacji z bolesną prawdą, często niewygodne jest patrzenie na rozmówcę. Pocieranie oczu jest przydatnym sposobem na odwrócenie uwagi.

Ludzie pocierają oczy, aby zakryć swoje emocje (zwłaszcza smutek), powstrzymać senność, ale także po prostu usunąć "pyłek" z oka.



Bardzo interesujące!

Jeśli ktoś patrzy na ciebie w ten sposób i palce trzyma luźno na podbródku (bez podtrzymywania go), wydajesz się mu – lub to co mówisz – bardzo interesujące.



Krytyczne zainteresowanie

Jest to postawa, którą często można zaobserwować u ludzi, którzy słuchają uważnie i krytycznie. Pozycja dłoni na twarzy jest bardzo charakterystyczna: kciuk podtrzymuje podbródek, a palec wskazujący jest rozciągnięty wzdłuż policzka.

Wyraz twarzy jest bardzo decydujący dla całkowitego znaczenia tej postawy. Ze zmarszczką, jak na zdjęciu, jest to negatywna postawa krytyczna. W tym przypadku osoba, nie bardzo się z tobą zgadza.



Kontrolowanie się

Gest ten czasami wydaje się być oznaką wiary w siebie, zwłaszcza w sytuacji, gdy ludzie wykonując go śmieją się. Złożone ręce wskazują na frustrację. To oznaka, że ta osoba próbuje powstrzymać negatywne nastawienie.

Im bardziej dłonie są ściśnięte – co widać po białych palcach – tym bardziej dana osoba stara się zachować „kontrolę”.



Ręka, która tłumaczy

Kiedy próbujemy kogoś przekonać lub chcemy go czegoś nauczyć, używamy bardziej wspierających gestów niż gdy "tylko" chcemy coś powiedzieć. Wiele handlowców aktywnie używa swoich rąk, kiedy mówią. Dzięki temu ich prezentacja jest dynamiczna, a także pomaga przyciągnąć uwagę klienta. Ruchy rąk akcentują ich słowa lub dosłownie je wyjaśniają. Ręka z otwartą dłońią w pozycji pionowej wskazuje na uczciwość i otwartość, a postawa zgięta do przodu jest wyrazem zainteresowania i wzywa do uwagi.



Czy pióro dodaje spokoju?

W przypadku trudnych rozmyślań, pióro daje pewien rodzaj spokoju!

Pióro służy do czegoś więcej niż tylko do pisania. Szczególnie podczas zebrań możemy obserwować różne zastosowania pióra. Drapiemy się nim, zabawiamy, obracamy i stukamy lub przykładamy do ust. Czasami pióro służy jako przydatne przedłużenie naszych palców.



Ucieczka

Taka postawa z podniesioną nogą sprawia nonszalanckie wrażenie. Osoba ta wydaje się niespokojna i niepewna.

Ponadto odwraca się od swojego rozmówcy.



Przecież ci już to mówiłem!

Z dużym przekonaniem rozmówca wyjaśnia swojemu partnerowi, że ma rację.

Otwarte ręce wyrażają jego szczerość. Wyraz twarzy wskazuje, że jest dumny ze zwycięstwa. Prezentowany uśmiech nie jest uśmiechem szczęścia, ale raczej zarzutem, że druga osoba nie chciała mu od razu uwierzyć, z uzupełnieniem: "następnym razem, powinieneś mi uwierzyć od razu".



Bezpieczna odległość

Na pierwszy rzut oka, ta osoba wydaje się swobodna i zrelaksowana. Ma przyjazny wyraz twarzy. Nie jest to jednak miły rozmówca i wyraźnie nie czuje się całkowicie bezpiecznie. Jego krzesło jest odwrócone od drugiej osoby, a jego łokieć wystaje jako bariera ochronna.

Prawdopodobnie odwróci się, gdy rozmowa nabierze bardziej swobodnego charakteru lub nabierze zaufania do rozmówcy.



Jest mi gorąco

Trudne sytuacje mogą powodować uczucie ciepła. Osoby, które chwytają kołnierza od koszuli, reagują w ten sposób na bieżącą sytuację.

Osoba taka czuje się przestraszona, sfrustrowana, przytępiona lub przytłoczona daną sytuacją. Uwolnienie szyi, odwracanie wzroku i wzdychanie: to wszystko powoduje, że dopływa trochę więcej powietrza.



Fanatyczny mówca

Zauważ, że lewa ręka mocno trzyma skrzyżowaną nogę. Mamy tu do czynienia z kimś, kto nie szybko przyznaje się do swojego błędu.

Widzimy również wyciągniętą, otwartą prawą rękę, która zakłada uczciwość. Tutaj nie jest to jednak gest zapraszający, ale bardziej gest: "*Nie rozumiesz, że zawsze mam rację?*" Otwarte oczy, podniesione brwi i poziome zmarszczki na czole podkreślają, że ta osoba ma zdecydowane przekonania.



Samokontrola

Jest to postawa częściej przyjmowana przez kobiety niż przez mężczyzn. Nogi są skrzyżowane i zamknięte. Cała postawa jest akcentowana przez ułożenie rąk.

Ta osoba kontroluje się. Jest to przykład zamkniętej postawy. Dodatkowo, podniesiona głowa (z podbródkiem do góry) może wskazywać na wyniosłość. Półzamknięte oczy i sztywno zamknięte usta potwierdzają to wrażenie.



Jestem na to gotowy!

Ta postawa jest symetryczna jednakowa po lewej i prawej stronie), a prezentowana osoba siedzi wyprostowana jak świeca. Ma ręce z rozłożonymi palcami. Uśmiecha się z zamkniętymi ustami, ale oczy nie śmieją się. Siedzi w napięciu. Oczekuje. Wygląda na to, że mamy tu do czynienia z sytuacją formalną.

Sztywny, napięty uśmiech wyraża: "No chodź tu ze swoją oceną lub wynikiem. Nieważne, jaki to będzie wynik... Jestem na wszystko przygotowany!"



Trzymaj się mocno!

W sytuacjach, w których czujemy się niepewnie, często szukamy przedmiotów, które dają nam poczucie bezpieczeństwa i wsparcia. Ten mężczyzna ten nie czuje się bezpiecznie i w sposób bardzo widoczny osłania się. Również w innych sytuacjach, w których ludzie czują się niepewnie, szukają takich sposobów ochrony. Na przykład, widzimy kogoś kto po raz pierwszy prezentuje coś przed grupą, często mocno trzyma się stołu lub swoich dokumentów.



Bierny agresywny

Ludzi siedzących w ten sposób widzi się często na zebraniach. Niemal leżą na krześle. Skrzyżowane ramiona i gniewny wygląd dopełniają tego obrazu. Ktoś taki nie okaże entuzjazmu, nie powie np. *"Mam sugestię, która może się nam przydać..."*. Nie jest zaangażowany. Negatywny sposób bycia jest odczuwalny z całej ich postawy i wyrazu twarzy. Po skończonym zebraniu przekazuje zapewne swoje opinie - będzie narzekać na wszystko i na wszystkich.



Czy to rzeczywiście prawda?

Jeśli ktoś słucha cię z palcami przyłożonymi do ust, prawdopodobnie oznacza to, że mocno wątpi w twoje słowa. Palcem zamyka usta, żeby nie musiał reagować. W ten sposób ukrywa swoje emocje. Dlatego nie zawsze jest tak łatwo zrozumieć co to oznacza, czy jest oburzony tym, co słyszy, czy może jest rozczarowany. Możesz przywrócić temu dialogowi pozytywny oddźwięk, zadając pytanie, co twój rozmówca myśli na dany temat.



Zostaw mnie w spokoju...!

Skrzyżowane ramiona są oznaką osoby zamkniętej. Nie zapowiadają swobodnej rozmowy. Jednak wiele zależy od kontekstu. Jeśli ktoś czeka w takiej pozycji np. na autobus, to może sprawiać wrażenie osoby zrelaksowanej. Ale kiedy robi to w trakcie wygłaszania mowy lub rozmowy, wskazuje na defensywną postawę i brak zainteresowania.



Nie wiem, naprawdę nie wiem!

Otwarte dłonie zwykle wskazują na szczerość, a uniesione ramiona są oznaką bezradności lub niepewności.



Czy to naprawdę...?

Taka postawa świadczy o zainteresowaniu, a nawet o pewnym zapotrzebowaniu na informację. Jeśli ktoś interesuje się tym, co mówi druga osoba, często pochyla swoje ciało do przodu w kierunku swojego rozmówcy. Ponadto, przechylając trochę głowę, pokazuje, że jest zainteresowany i chciałby usłyszeć, co druga osoba ma do powiedzenia. Szerokie, otwarte oczy i usta sprawiają wrażenie zachwyty i wielkiej uwagi.



To twoja wina!

Wskazywanie palcem może być sposobem wskazywania kierunku, ale wskazywanie na kogoś jest prawie zawsze odczuwane jako forma osobistego ataku. Dlatego uważa się, że "niewłaściwe" jest wskazywanie palcem na kogoś.



To jest obiecujące!

Zacierając ręce wyrażasz pozytywne oczekiwania. Może to mieć związek z pieniędzmi, dobrymi wynikami lub innymi pozytywnymi okolicznościami. To, jak szybko rozmówca pociera ręce, wskazuje, jak dużych korzyści spodziewa się w związku z rozmową.



Ja wiem lepiej!

Postawa z obiema rękami na szyi i nogami w pozycji: "liczby 4" pokazuje dużą pewność siebie.

Kiedy dwoje ludzi dyskutuje ze sobą w tej pozycji, często oboje są bardzo przekonani o swojej racji i starają się przekonać siebie nawzajem. Jeśli przyjmiesz taką postawę w rozmowie z innymi, możesz zrobić aroganckie wrażenie.



Zachowanie zastępcze

Podczas zebrania ktoś wydaje się bardziej zainteresowany innymi rzeczami niż słuchaniem. Jego uwaga przenosi się na ubranie, pasek do zegarka, długopis lub spinacz do papieru. Czasami trudno wywnioskować, czy rozmówca "nadal jest tu obecny". Warto zadać mu pytanie. Wielu ludzi, którzy tak się zachowują, może nadal uważnie słuchać. Te dodatkowe czynności dają im przekonanie, że nie muszą natychmiast reagować.



Pełen przekonania

Jeśli ktoś trzyma ręce w ten sposób (palce obu rąk pozostają złączone), prawdopodobnie jest bardzo pewny siebie. Często widzimy ten gest w sytuacji, gdy decyzja już została podjęta. Może to być decyzja pozytywna lub negatywna, ale ta osoba jest przekonana o słuszności swojego wyboru.



Okay czy nie, okay?

Prawie wszyscy w Polsce znają ten gest jako znak, że coś jest dobre. Jest w porządku, fantastyczne, wspaniale lub piękne.

W innych kulturach ten gest nie ma tego samego znaczenia. We Francji oznacza, że jest źle: *zero - nic nie warto!* W Japonii oznacza pieniądze, a w Ameryce Południowej jest to wulgarny gest. W niektórych krajach arabskich jest to znak "oko zła". Za pomocą tego gestu są wyrażane klątwy.

Podsumowanie

Trener wyjaśnia, że ważne jest, aby umieć rozpoznać sygnały niewerbalne. Jest to również ważny element komunikacji. Może to ułatwić wczucie się w położenie drugiej osoby.

Trener może również pozwolić uczestnikom na poszukiwanie przykładów, jak ważna jest empatia w miejscu pracy.