

Sprawozdanie merytoryczne z zajęć dyskusyjno- warsztatowych w ramach projektu: „Jak edukować Innych o nas?” Rehabilitacja zawodowa i społeczna osób niepełnosprawnych zleczana ze środków PFRON

Pierwsze zajęcia odbyły się 7 lipca 2009 roku. Tematem spotkania była autoprezentacja. W pierwszej części spotkania odbyła się dyskusja moderowana, którą rozpoczęło postawione przez prowadzących pytanie, czym w ogóle jest autoprezentacja. Początkowo uczestnikom spotkania ciężko było oddzielić pojęcia przekazywanej treści z formą jej przekazywania. Padały sformułowania związane z celami edukacji, celami Stowarzyszenia takie jak edukowanie społeczeństwa, zmiana wizerunku osoby chorującej psychicznie, walka ze stygmatyzacją. Po właściwym nakierowaniu rozmowy zaczęto definiować autoprezentację. Padały takie sformułowania jak: „opakowanie”, „makijaż”, „forma”. Dyskutowano, czy autoprezentacja jest czymś, czego można się nauczyć, czy jest swego rodzaju umiejętnością i czy warto jej nabywać. Podsumowano, że autoprezentacja to umiejętność zaprezentowania siebie w określonym celu, w naszym przypadku tym celem jest skuteczniejsza edukacja.

W drugiej części spotkania odbył się wykład aktywizujący. Prowadzący mówili o efekcie „pierwszego wrażenia” - ”. Jest to efekt towarzyszący pierwszym chwilom kontaktu z nowo poznanym człowiekiem : trwa do około 3 min., z tym że pierwsze kilkanaście sekund to podświadoma ocena człowieka. W tym czasie jego sylwetka, twarz, wygląd, tembr głosu, ubiór, zachowanie sprawiają, że go akceptujemy bądź nie. Jest to analiza wszelkich otrzymanych niewerbalnych sygnałów, a w niewielkim stopniu słów. Efekt “pierwszego wrażenia” polegający na szybkiej ocenie napotkanego człowieka wywodzi się z czasów prehistorycznych, gdy ważna była błyskawiczna ocena: wróg czy przyjaciel, uciekać czy nie ? Dziś pozostała ocena: akceptuję-nie akceptuję, lubię – nie lubię. Raz nabytego pierwszego wrażenia pozbywamy się bardzo niechętnie. Po prostu nie lubimy zmieniać swoich przyzwyczajzeń i przyznawać się do pomyłki- nawet przed samym sobą. Dlatego warto zabiegać o dobre pierwsze wrażenie.

Ponadto prowadzący zasygnalizowali rolę komunikacji werbalnej i pozawerbalnej z zaznaczeniem, że będziemy do tego wracać przy następnych zajęciach.

Była także mowa o efekcie „aureoli”. Efekt „pierwszego wrażenia” ma znaczenie dla naszego wizerunku, czyli jak będziemy postrzegani w przyszłości. Złe pierwsze wrażenie bardzo trudno zatrzeć, ponieważ nie lubimy zmieniać raz przyjętej opinii na czyjś temat. Dobre wrażenie o człowieku również może długo pozostawać w świadomości i utrzymywać się, pomimo ewidentnych zdarzeń wskazujących, że ktoś pozytywnie przez nas postrzegany wcale na pozytywną opinię nie zasługuje.

Utrzymywanie się ogólnego dobrego albo złego wrażenia o człowieku powoduje, że dobrze (albo źle) myślimy również o jego poszczególnych cechach albo działaniach. Zjawisko to nosi nazwę „efektu aureoli”- jest to wpływ ogólnego wrażenia na specjalne wrażenia.

Wykład aktywizujący zakończył się podjęciem tematu efektu pierwszeństwa i efektu świeżości. Zastanawialiśmy się, czy mając wybór lepiej wystąpić na początku, na końcu czy w środku, a może jako przedostatni kandydat? Najlepiej wystąpić na początku i na końcu. Odbiorcy najdokładniej zapamiętują to, co się wydarzyło (o czym się mówiło) na początku oraz to, co się wydarzyło i o czym się mówiło na końcu. Te zjawiska określane są efektem pierwszeństwa i efektem świeżości.

W dalszej części zostały przeprowadzone zajęcia metodą warsztatową. Uczestnicy zostali podzieleni na 4 grupy i w grupach dostali zadanie, aby wypisać w punktach, wszystko czego dowiedzieli się kolejno na tematy:

1. Autoprezentacja
2. Efekt „pierwszego wrażenia”
3. Efekt „aureoli”
4. Efekt pierwszeństwa i efekt świeżości

Następnie reprezentant każdej z grup streścił przygotowane przez grupę punkty, co stanowiło podsumowanie zajęć. Uczestnicy zajęć dostali zadanie domowe, aby przygotować krótką 3-4 minutową prezentację na tematy nie związane z chorobą.