

CAREER COUNSELLING



PRACTICAL APPROACH

Plan Lekcji

Czyny Mówią Głośniej

Wiek uczniów:	14 – 18
Przedmiot:	Dowolny przedmiot
Dodatkowe przedmioty:	Wszystkie przedmioty
Cele:	Uczniowie zrozumieją jak ważnym jest być przygotowanym do rozmowy o pracę i jak się zachowywać
Liczba osób na grupę:	10 - 15
Czas aktywności:	15 minut
Narzędzia:	1. Komputer z dostępem do Internetu 2. Projektor 3. Timer 4. Makulatura 5. Przybory do pisania 6. Filmik https://www.youtube.com/watch?v=IrrzcBY6ELc
Kompetencje:	a) komunikacja interpersonalna b) entuzjazm & nastawienie c) profesjonalizm d) zarządzanie czasem e) umiejętność akceptacji i integracji krytyki i informacji zwrotnej
Ewentualne działania przygotowawcze:	Przygotowanie filmików
Oczekiwane rezultaty:	Uczniowie będą w stanie zrozumieć wpływ komunikacji niewerbalnej i wyglądu na pracodawców
Spodziewane trudności podczas	Niektórzy uczniowie mogą być niezainteresowani tematem



CAREER COUNSELLING



PRACTICAL APPROACH

realizacji wśród uczniów:	
Kontynuacja działania:	-

CZAS	STRATEGIA DZIAŁANIA, PROCEDURA	METODA, NARZĘDZIA
3MIN	I. DZIAŁANIA PRZYGOTOWAWCZE Cel: Przyciągnij uwagę uczniów do tematu Uczniowie dyskutują jak długo ich zadaniem zajmuje zrobienie pierwszego wrażenia. Nauczyciel mówi, że przeciętnie pierwsze wrażenie wywieramy w ciągu około 10 sekund. Nauczyciel puszcza sekundy 15-33 filmiku. Uczniowie następnie mają 10 sekund na zanotowanie pierwszego wrażenia na temat osoby z klipu i udzielenie informacji zwrotnej.	Pytanie & odpowiedź Obejrzenie filmiku Praca indywidualna Praca grupowa
10MIN	PIERWSZE WRAŻENIE Nauczyciel pyta uczniów czy kiedykolwiek słyszeli wyrażenie: „czyny mówią głośniejsze niż słowa?” Nauczyciel stoi naprzeciwko grupy, z oczami na wprost, neutralnym wyrazem twarzy i mówi monotonnym głosem. Pyta uczniów czy zwróciliby na niego uwagę jeśli prowadziłby całą lekcję w ten sposób. Nauczyciel podkreśla, że jeśli współpracujesz z innymi, nie tylko chodzi o to, co mówisz, ale również o to jak to robisz i że ma to wpływ na odbiór przekazu. Nauczyciel omawia każdy z komponentów komunikacji niewerbalnej:	Praca grupowa Refleksja Praca indywidualna



CAREER COUNSELLING



PRACTICAL APPROACH

	a. Wyraz twarzy – podkreśla jak ważne jest pokazanie pozytywnego nastawienia; proszę zmotywować wszystkich do uśmiechu. b. Ton głosu – podaje przykłady bycia wygadany, ziewającym, szybkiej i wolnej mowy, akcentu, etc. c. Mowa ciała – podkreśla wagę dobrej postawy ciała, kontaktu wzrokowego i uścisku ręki; niech uczniowie spróbują mówić wykorzystując każdy sposób. d. Wygląd – podkreśla konieczność bycia schludnym, czystym i odpowiednio ubranym; omawia jak uczestnicy powinni się ubierać na różnego rodzaju formalne rozmowy. Podkreśla konieczność zakrycia tatuaży i piercingu. Nauczyciel puszcza sekundy 2:05 do 2:35 filmiku. Uczniowie później mają 10 sekund, żeby zapisać swoje pierwsze wrażenie na temat osoby z filmiku i podać informację zwrotną.	
2MIN	II. ĆWICZENIE KOŃCZĄCE Uczniowie dzielą się swoimi pomysłami czego się nauczyli.	Praca grupowa

