

Organizace a země: INDEPCIE, Španělsko

Název aktivity: Nálepky

Přehled (Co se naučím?): Jak se lidé sdružují do skupin na základě společných věcí, díky nimž se cítíme dobře s lidmi, kterými se obklopujeme, protože jsou nám podobní.

Cíl (Proč je dobré se to naučit?): Rozpoznat, v jaké sociální skupině se nacházím, jaké je mé okolí a jaké má na mě účinky.

Pochopit, co dělám pro to, abych byl v této skupině a aby mě s ní ostatní ztotožňovali.

Identifikovat, jakou vizi vytváří mé chování a okruh mých vztahů navenek.

Potřeby: Nálepky třech různých barev (červená, oranžová, zelená, pokud je budete mít k dispozici)

Čas: 20 minut

Cílová skupina: Zaměstnanci a manažeři

Instrukce pro moderátora:

Jedná se o aktivitu založenou na 7vteřinovém efektu. Podle studie psycholožky Amy Cuddyové (Harvard Business Review, 2012) trvá lidem pouhých sedm vteřin, než si o někom udělají první dojem, což je stejná doba, jakou potřebuje druhá osoba k tomu, aby si vytvořila představu o nás. Za tuto krátkou dobu jsme schopni udělat si o dané osobě celkový dojem až v 11 oblastech, od sexuální orientace až po profesní úspěch nebo ekonomické postavení.

To znamená, že nepotřebujeme hluboký vztah ani rozsáhlé znalosti o druhém člověku. První kontakt, podání ruky nebo pouhá výměna pohledů stačí k tomu, abychom si udělali představu o tom, jaká je podle nás daná osoba.

Tato potřeba vytvořit si první dojem v tak krátkém čase je způsobena tím, že náš mozek si potřebuje být jistý vším, co nezná, protože nejistota mu způsobuje obrovský diskomfort. Jinými slovy, dáváme

přednost nesprávnému nebo neúplnému prvnímu dojmu, který nám poskytuje jistotu, před hlubším ponořením se do podrobnějšího a přesnějšího vytváření dojmu, a to kvůli nepohodlí, které plyne z toho, že o dané osobě (zřejmě) nevíme všechno.

Důležité na prvním dojmu je nejen to, že s námi zůstává, ale také to, že nám dává jistotu o tom, jaký si myslíme, že ten druhý člověk je. Od té chvíle se celý náš vztah k němu bude odvíjet od toho, co jsme si mysleli při prvním setkání.

I když se tak děje na osobní úrovni, má to dopad na společenskou a mezilidskou úroveň. Cílem aktivity je tedy přimět se, abychom si uvědomili, že se seskupujeme nejen na základě sociálních nálepek, ale také na základě podobnosti a určité asociace, díky nimž se cítíme lépe nebo se s nimi ztotožňujeme. Obecně například platí, že sportovní fanoušci se sdružují s jinými fanoušky, fanoušci určitého hudebního stylu se sdružují navzájem nebo také počítačová nadšenci.

Problém může nastat, když se ocitneme ve skupině, jejíž součástí se necítíme, ale v níž nás všichni identifikují. Co tedy dělám, aby si mysleli, že do této skupiny patřím? Jaký to na mě má vliv? Tímto způsobem také pochopíme sílu vztahů, protože ty mohou nakonec podmínit vnímání, které o mně mají ostatní, a také mé výsledky.

Úkoly a postup:

1. Rozmístěte účastníky kolem sebe a stručně jim vysvětlete, jak působí první dojem. Vysvětlete, že budeme provádět experiment, jak to ovlivňuje naše skupinové hodnocení a sociální vztahy.
2. Požádejte je, aby zavřeli oči a na čelo jim nalepte jednu ze samolepek tří barev, které máte k dispozici. Udělejte to náhodně, bez jakýchkoli předchozích kritérií, ale tak, abyste vytvořili tři vyvážené skupiny.
3. Požádejte je, aby otevřeli oči a dělali to, co děláme, když jdeme do společnosti: komunikovali mezi sebou.

Jak to budeme dělat? Vytvořením prvního dojmu prostřednictvím barvy nálepky na čele toho druhého. Třeba takto:

- Kdo má zelenou nálepkou, bude vřele přivítán.
- Ti, kteří mají oranžovou nálepkou, budou pouze zdvořile pozdraveni.
- Těm s červenou nálepkou se ostatní budou vyhýbat, dokonce ani nebudou pozdraveni.

Zajímavé je, že takto se budeme chovat k ostatním... ale na čele budeme mít také nálepkou, kterou jsme si nevybrali a která bude klíčem k pochopení toho, jaký vztah k nám mají ostatní.

4. Nejpozději po minutě si skupina sama uvědomí, že se rozdělí do malých skupinek podle barvy nálepky. Požádejte je, aby se seskupili podle barev do tří rohů místnosti.
5. Nyní je čas klást otázky různým členům každé skupiny:
 - Jak se cítíte ve skupině úspěšných/neutrálních/vyloučených?
 - Co si myslíte o ostatních skupinách?
 - Cítíte, že jste v nějaké skupině nebo že do nějaké skupiny patříte?
 - Jste spokojeni se skupinou, do které jste byli zařazeni?
 - Proč si myslíte, že jste v této skupině?

Závěr a hodnocení:

Na konci aktivity vysvětlíme, že mezilidské vztahy jsou často budovány na základě zkreslených informací a že se vystavujeme riziku, že budeme označováni na základě skupiny lidí kolem nás, i když si neuvědomujeme, jaký dopad mohou tyto vztahy mít (to se odráží v osobním/profesionálním světě, kde můžeme být poškozeni pomluvami, poznámkami nebo kritikou).

Závěrem bychom měli zdůraznit, že neexistují toxické osoby, ale spíše vztahy, které jsou navázány mezi dvěma nebo více jedinci. Člověk může mít velmi toxický vztah s jedním jedincem, ale nesmírně výživný s jiným (je to velmi přímočaré, ale příklad Adolfa Hitlera s Evou Braunovou může být příznačný). Je tedy třeba mít na paměti, že vztah je obousměrný pohyb, v němž mají obě strany jasnou odpovědnost.

V každém případě, co se v osobní rovině stane, když se necítíme ztotožnění se skupinou, v níž jsme označeni? V tomto případě velmi dobře funguje metafora člověka, který je uzavřen v průhledné láhvi. Může mít pocit, že má plný výhled ven, ale ten bude vždy zaujatý a zkreslený sklem. To, co zevnitř nikdy nevidíte, je etiketa na láhvi, tedy místo, kde je napsáno, co je uvnitř, což je to, co ostatní vidí zvenčí a na základě čeho si k nám vytvářejí vztah.

Zdroje:

https://www.nyu.edu/about/news-publications/news/2009/march/scientists_identify_the_neural.html

<https://www.linkedin.com/pulse/first-impressions-711-rule-deta-silbert/>

<https://www.forbes.com/sites/deloitte/2021/06/30/planning-for-the-world-of-hybrid-work/?sh=68a7a5c45cb4>