

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



## AUTOPREZENTACJA

*Szanowni Państwo,*

*przekazujemy Państwu scenariusz zajęć dotyczący zagadnienia autoprezentacji. Podczas zajęć uczniowie pozyskają wiedzę na temat czynników istotnych z punktu widzenia budowaniu wizerunku osobistego, jak również podstawowych aspektów z zakresu obszaru wokalnego oraz niewerbalnego wymiaru komunikacji.*

*Scenariusz proponujemy realizować na lekcjach „Biznes i Zarządzanie” oraz „Wiedza o Społeczeństwie”*

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



Młodzieżowy  
Uniwersytet  
Ekonomiczny

## SPIS TREŚCI:

- |                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| 1. Scenariusz zajęć                   | s. 2 |
| 2. Materiały do zajęć z odpowiedziami | s. 9 |

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



## TEMAT: **AUTOPREZENTACJA**

CZAS TRWANIA ZAJĘĆ: 90 minut (2 godziny lekcyjne)

- I. CELE OGÓLNE LEKCJI (UCZEŃ):
  - usystematyzowanie wiedzy z zakresu autoprezentacji
  - zdobycie informacji na temat aspektów komunikacyjnych w zakresie płaszczyzny niewerbalnej i wokalnej
  
- II. CELE SZCZEGÓŁOWE LEKCJI (UCZEŃ):
  - wyjaśnić czym jest autoprezentacja
  - rozumie zależność pomiędzy określaniem profilu audytorium, a ustalaniem treści wystąpienia
  - wymienia podstawowe charakterystyki audytorium istotne z punktu widzenia prezentera
  - potrafi wskazać grupy czynników istotne z punktu widzenia oceny aparycji prezentera
  
- III. METODY PRACY
  - wykład
  - dyskusja
  - burza mózgów
  - analiza przypadku
  - ćwiczenia dla całej klasy
  
- IV. ŚRODKI DYDAKTYCZNE
  - tablica
  - samoprzylepne karteczki lub papier pocięty na paski
  - wydrukowana karta pracy /alternatywnie wyświetlony slajd/film/

## PRZEBIEG ZAJĘĆ

### Część wprowadzająca

Nauczyciel podaje uczniom temat lekcji („Autoprezentacja: sztuka przedstawiania siebie innym”)

Sugerowany komentarz: W życiu społecznym występowaniu na forum publicznym przypisywana jest szczególna ranga. Umiejętność przemawiania wymagana jest przy pełnieniu określonych ról społeczno-zawodowych, jak również na stałe wpisana została w kanon przymiotów właściwych profesjonalistom z każdej dziedziny. Zasadniczo wyróżniane są dwa podstawowe typy wystąpień: *okolicznościowe* i *merytoryczne*. Wystąpienia *okolicznościowe* towarzyszą wydarzeniom o określonym charakterze np.: przybyciu/pożegnaniu pewnych osób, ceremonii zaślubin/pogrzebu, toastom, wręczaniu nagród, objęciu stanowiska itp. Z kolei wystąpienia o charakterze *merytorycznym* związane są z prezentacją stanu wiedzy na temat konkretnych zjawisk, ich przyczyn, zależności, metod, definicji czy też pojęć.

*Jak myślicie co jest potrzebne (lub ważne) by dobrze się zaprezentować w sytuacji gdy podejmujemy się wystąpienia przed innymi ludźmi?*

Nauczyciel rozdaje uczniom karteczki samoprzylepne/paski papieru. Prosi by wskazali co ich zdaniem jest ważne by *dobrze się zaprezentować w sytuacji gdy trzeba wystąpić przed innymi ludźmi?*

Gdy uczniowie skończą sam dzieli tablicę na pół. Na każdej połówce zapisuje odpowiednio: „*CZYNNIKI NIEZALEŻNE od osoby prezentującej*” – oraz – „*CZYNNIKI ZALEŻNE od osoby prezentującej*”. Następnie karteczki zostają odczytane i przy pomocy jednego z uczniów przyporządkowane do każdej ze stron.

W trakcie porządkowania nauczyciel zachęca uczniów do wypowiedzania się zarówno odnośnie tego *dlaczego coś jest ważne?, na ile to jest ważne?* oraz tego *na ile pozostaje zależne (bądź nie) od osoby prezentującej?*. Propozycje zdaniem uczniów niejednoznacznie w klasyfikacji powinny zostać zapisane pomiędzy kategoriami nadrzędnymi (pośrodku tablicy).

Wskazane jest by karteczki dotyczące tego samego lub bardzo zbliżonych kwestii czynniki były dodatkowo grupowane w jednym miejscu (np. razem te dotyczące cech prezentera, te dotyczące tego jaka powinna być prezentacja itp.)

Sugerowane uzupełnienie nauczyciela: przydatność treści dla odbiorców, wiarygodna prezencja, radzenie sobie z objawami stresu, panowanie nad głosem,

## Część główna

1. **Od czego mam zacząć przygotowanie swojego wystąpienia?** /Audytorium na planie pierwszym/

Nauczyciel prosi uczniów o rozważenie dwóch hipotetycznych sytuacji

- A. W naszej szkole pojawiły się dwa szkolenia. Jedno z nich zatytułowane jest „Zarządzanie budżetem domowym”, a drugie „Jak zbierać na własne PlayStation”.  
Które szkolenie wybieriecie? Dlaczego?
- B. Zapisaliście się na wykład „ABC Miejskiego Survivalu”. Prowadzący przez godzinę opowiadał o systemach konstrukcji ścian nośnych różnego rodzaju budynków i ich parametrach związanych z odpornością na ostrzał artyleryjski. Pokazał też mapę studni geodezyjnych wybranych trzech polskich miast.  
*Czy zachęcił byś zaprzyjaźnionych kolegów z sąsiedniej klasy do udziału w tym szkoleniu? Komu poleciłbyś ten wykład?*

Nauczyciel zwraca uwagę na fakt, że skoro od odbiorcy zależy jak oceniona zostanie każda prezentacja – to „...przemówienie, czy prezentacja tylko wtedy kończy się sukcesem, jeśli ani na moment nie zapomnimy o publiczności, czyli o słuchaczach” (Ch. Turk).

Zatem, by przygotować dobrą prezentację trzeba zacząć od zastanowienia się **kto będzie mnie słuchał?**

Sugerowany komentarz:

Zgromadzeni słuchacze z punktu widzenia mówcy nie tylko są adresatem tworzonej przez niego wypowiedzi, ale też aktywnym uczestnikiem zachodzącego w trakcie wygłaszania prezentacji aktu komunikacyjnego. Publiczność dokonuje oceny przekazu i w oparciu o nią dostarcza informacji zwrotnych. Dobór i organizacja treści prezentacji uwzględniać powinna tym samym obok realizacji przyjętego celu również profil i oczekiwania audytorium, do którego prezentacja ta będzie kierowana.

Nauczyciel prosi uczniów by spróbowali określić jakie informacje o audytorium okazać się mogą przydatne. Zgłaszane propozycje zostają zapisane na tablicy. Nauczyciel podsumowuje wypowiedzi uczniów.

Sugerowany komentarz: Analiza audytorium przeprowadzona przed wystąpieniem pozwolić może na właściwe przygotowanie prezentacji z punktu widzenia *potrzeb* i/lub *możliwości* odbiorców. Ze względu na fakt, że każde audytorium jest zbiorem poszczególnych indywidualności, obiektywnie nie tyle możliwe jest dokładne jego scharakteryzowanie, co raczej pewne 'przybliżone' skonstruowanie jego 'profilu'. Niemniej jednak nawet ogólne informacje o słuchaczach stanowią cenną wskazówkę przy doborze zakresu treści wystąpienia i formy oraz stylu wypowiedzi. Zaleca się tym samym by mówca przed przygotowaniem prezentacji próbował odpowiedzieć sobie na pytania związane między innymi z tym „KTO MNIE SŁUCHA?”

• *ile osób?* • *w jakim wieku?* • *czym się zajmują?* • *jakie słuchacze mogą mieć potrzeby?* • *kogo interesuje temat (z jakiego powodu słuchacze zebrali się w tym miejscu<sup>1</sup>)* • *jaki czy wśród słuchaczy jest ktoś, kogo ocena mojego wystąpienia będzie szczególnie istotna?* • *czy słuchacze są zmęczeni?* (bo np. jest to kolejne pod rząd wystąpienie związane z danym zagadnieniem)

Kolejnym elementem, który koryguje zakres treściowy i formę organizacji prezentacji jest limit czasu, na jaki udzielony zostaje prelegentowi głos. Każdorazowo treść wystąpienia powinna zostać dopasowywana do czasu przyznanego na potrzeby jego wygłoszenia. Nigdy odwrotnie. Jeżeli mówca dysponuje zaledwie kilkoma minutami przedstawić powinien wyłącznie zarys problematyki, wskazać na główne tezy i obszary problemowe związane z omawianym tematem.

KONKLUZJA: Udzielenie odpowiedzi na pytanie „*kto mnie słucha?*” pozwala ustalić: „*o czym warto mówić?*”. A wskazanie ile czasu mam na prezentację, pozwala dookreślić „*co konkretnie mogę opowiedzieć?*”

## 2. Na co zwracają uwagę słuchacze? /W teatrze prezentacji/

Nauczyciel rozdaje uczniom **kartę pracy** (załącznik do scenariusza lekcji)

*/alternatywnie materiał z karty może zostać wyświetlony uczniom z projektora/*

Nauczyciel prosi o wykonanie zawartych w karcie poleceń.

Nauczyciel inicjuje krótką dyskusję dotyczącą wykonanego zadania

<sup>1</sup> Zostali do tego zobligowani, czy może przyszli z uwagi na własne zainteresowania i cele? Jakiego poziomu zainteresowania można w związku z powyższym oczekiwać?

Sugerowany komentarz: Na sposób odbioru prezentacji wpływ posiada również percypowana 'wiarygodność' mówcy. Elementami, które wywierają wpływa na jej poziom są między innymi, obok zajmowanej przez mówcę pozycji i merytorycznego poziomu przekazu kierowanego do audytorium także: • wygląd mówcy • sposób zachowania się mówcy w trakcie wystąpienia • cechy jakościowe jego głosu wraz ze sposobem operowania tym głosem.

*Aparycja mówcy:* kształtują ją takie grupy czynników jak: cechy stałe (kolor oczu, rysy twarzy, typ sylwetki, wzrost), względnie zmienne (waga ciała, kolor włosów) i zmienne (ubranie, fryzura, używane przedmioty). Wszystkie trzy grupy wpływają na poziom postrzeganej przez audytorium atrakcyjności osoby mówcy – jak również ocenę jego wiarygodności. Właściwy ubiór może wzmocnić percypowany poziom znaczenia i rzetelności przekazywanych komunikatów (w większości sytuacji zawodowych ogólnie znanych i akceptowanych w tym zakresie norm).

*Zachowania mówcy:* szczególne znaczenie ma pozycja ciała oraz gesty. Nie powinny być odczytane jako demonstracja dominacji czy też sugerować uległość lub podporządkowanie się. W strefie europejskiej do niewłaściwych zachowań zalicza się: kołysanie się na piętach, krzyżowanie nóg w pozycji stojącej, trzymanie dłoni w kieszeniach, przenoszenie ciężaru ciała na dłoń (wzgl. łokieć), odpartą o pulpit mównicy (blat stołu), stałe pocieranie karku, nerwowe wystukiwanie rytmu czubkami palców, nerwowe wyłamywanie palców, zabawy rekwizytami typu długopis, obrączka, krawat czy np. guzik w marynarce itp. Zwraca się również uwagę na potrzebę utrzymania kontaktu wzrokowego z audytorium. Przestrzega się przed całkowitym brakiem ekspresji ciała. Za niedopuszczalne uznaje się mówienie do okna, sufitu, ściany, czy też tablicy/ekranu.

*Głos.* Silne głosy o głębszej barwie w połączeniu z wyraźną dykcją, i poprawnym akcentem postrzegane są jako bardziej wiarygodne. Efekt ten wzmocnić może stosowny do kontekstu sytuacyjnego ton wypowiedzi, właściwie dobrane jej tempo oraz umiejętne operowanie intonacją i ciszą. Głosy wysokie kojarzą się nam głównie ze zdenerwowaniem, obniżają wiarygodność nadawcy. Głos pełni rolę przewodnika. Za jego pomocą równie dobrze można modelować znaczenie przekazu, podkreślać istotne treści prezentacji, jak też akcentować przejście do kolejnej części wystąpienia.

**Opcjonalnie:** wspólne obejrzenie filmu *'How to sound smart'* in your TEDx Talk | Will

Stephen | TEDxNewYork

[https://youtu.be/8S0FDjFBj8o?si=6qDmZXWgyMFUz\\_4l](https://youtu.be/8S0FDjFBj8o?si=6qDmZXWgyMFUz_4l)

Nauczyciel podsumowuje wypowiedzi uczniów.

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



## Zakończenie

Nauczyciel prosi uczniów o zanotowanie dwóch zdań:

- „Prezentacje są dla audytorium. Przygotowując się pamiętaj o słuchaczach”.
- „Są dwa wizualne elementy twojego wystąpienia: Ty i twoja prezentacja”

Sugerowany komentarz: Kiedy poruszany jest temat autoprezentacji, to zazwyczaj odnosimy się do tego w jaki sposób należy przedstawić i pokazać samego siebie, by wywrzeć na innych takie wrażenie, na jakim nam osobiście zależy. Tym samym mówiąc o autoprezentacji, interesować będzie nas kształtowanie i kontrolowanie sposobu, w jaki postrzegają nas inni ludzie. A skoro tak, to dobre przygotowanie wystąpienia wymaga uwzględnienia przede wszystkim tego, kto będzie nas słuchał, co będzie w ocenie tych osób przydatne lub interesujące, i jakie elementy wyglądu mogą wzmocnić naszą wiarygodność w oczach tych odbiorców.

## Praca domowa

Zaproponuj 5-6 punktów treści wystąpienia, które powinny znaleźć się w prezentacji nt. „Życie w szkole” w każdej z dwóch opisanych poniżej sytuacji.

- A. Zorganizowane zostanie spotkanie dla dzieci z klasy III Szkoły Podstawowej.
- B. Zorganizowane zostanie spotkanie dla grona pedagogicznego.

Opisz strój w jakim uważasz, że wygłoszenie prezentacji dla każdej z tych grup byłoby najbardziej korzystne z punktu widzenia budowania swojej wiarygodności.



# AUTOPREZENTACJA

Karta pracy – ćwiczenia dla uczniów

## ĆWICZENIE 1.

*Materiał źródłowy:*



*Przyjrzyj się obu postaciom znajdującym się na powyższej grafice.*

- 1. Podejmij decyzję, która z tych postaci wywiera na Tobie lepsze wrażenie.*
- 2. Zastanów się dlaczego któraś postać wydała ci się budząca twoją przychylność. Jakie czynniki mogły mieć na wpływ?*
- 3. Określ jakie znaczenie mogą mieć czynniki zmieszczone w podpowiedzi\**
- 4. Przedyskutuj swoje wnioski z kolegą/koleżanką*

\*Wzrost? Postawa ciała? Układ rąk? Kolorystyka? Kontrast kolorystyczny w dobranych elementach odzieży? Twoje osobiste preferencje kolorystyczne? Znaczenie symboli na etykietkach? „Domyślna” wartość/emocja kojarząca się z kolorem błękitnym lub czerwonym?

Projekt pt. *Młodzieżowy Uniwersytet Ekonomiczny* realizowany jest w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój 2014-2020 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, nr umowy: POWR.03.01.00-00-T220/18. Kwota dofinansowania ze środków europejskich: 2 505 178,95 zł. Całkowita wartość projektu to 2 972 447,73 zł.



### **Opcjonalny materiał**

Czy wystąpienie “o niczym”, pozbawione w swojej treści warstwy merytorycznej może być interesujące?

Obejrzyj film: *‘How to sound smart’* in your TEDx Talk | Will Stephen | TEDxNewYork

[https://youtu.be/8S0FDjFBj&o?si=6qDmZXWgyMFUz\\_4l](https://youtu.be/8S0FDjFBj&o?si=6qDmZXWgyMFUz_4l)



Zwróć uwagę na zachowanie i wygląd prowadzącego. Zastanów się, jakie znaczenie dla samej prezentacji miało zachowanie prowadzącego. Jego ubiór, postawa ciała, gesty, praca z głosem, kontakt wzrokowy z publicznością, mimika.