

Przygotuj Scenę
Poradnik dla Edukatorów
Dorosłych Dotyczący
Wykorzystania Technik
Teatralnych w Nauczaniu
i Uczeniu się

Autorki:
Martyna Madej
Maja Wereszczyńska



Spis treści

Spis treści

Wprowadzenie	2
Moduł 1 Komunikacja werbalna	3
Lekcja 1: Najpierw słuchaj, później mów.....	4
Lekcja 2: Zachowaj prostotę i przejrzystość	7
Lekcja 3: Przekonaj mnie, jeśli potrafisz	10
Moduł 2 Komunikacja niewerbalna	13
Lekcja 1: To miły gest.....	14
Lekcja 2: Mowa spojrzenia	17
Lekcja 3: Proszę uważać na swój ton!	20
Moduł 3 Techniki storytellingu	23
Lekcja 1: Opowiedz mi o sobie	24
Lekcja 2: Uzyskaj efekt WOW	27
Lekcja 3: Sprzedaj mi tę historię.....	30
Moduł 4 Efektywne i angażujące przemówienie	33
Lekcja 1: Przygotuj się.....	34
Lekcja 2: Przejdźmy do pisania mowy	37
Lekcja 3: Tu jesteś!	40
Moduł 5 Strategie przewycięzania strachu i lęku	43
Lekcja 1: Dostrzeż swoje myśli i swój oddech	44
Lekcja 2: Nie wpadaj w panikę, poczuj i zrelaksuj się.....	47
Lekcja 3: Pokonaj dualizm i przekraczaj emocje.....	50
Moduł 6 Komunikacja wideo online	53
Lekcja 1: Jesteście wyciszeni, jesteście z nami?	54
Lekcja 2: Netykieta	57
Lekcja 3: Umiejętności komunikacji	60



Wprowadzenie

Cel

Przygotuj Scenę: Poradnik dla Edukatorów Dorosłych Dotyczących Wykorzystania Technik Teatralnych w Nauczaniu i do Uczenia się jest jednym z trzech produktów stworzonych w ramach projektu Fight the Fright. Jego głównym celem jest dostarczenie edukatorom dorosłych wiedzy umożliwiającej im nauczanie umiejętności występów publicznych z wykorzystaniem technik teatralnych oraz doskonalenie umiejętności komunikacyjnych i prezentacyjnych uczestników szkoleń z grupy osób w wieku produkcyjnym (15 - 64 lata).

Teatr od czasów starożytnych jest istotnym elementem praktycznie każdej kultury. Obecnie rola dramy w edukacji dorosłych jest coraz bardziej popularnym tematem, który jest badany przez wielu naukowców, o czym świadczą liczne artykuły naukowe na ten temat. Drama w edukacji przynosi liczne korzyści, takie jak samopoznanie, wzrost pewności siebie i rozwój kreatywności, a praca nad kreatywnością i pamięcią pozytywnie wpływa na ludzki mózg, w tym opóźnia jego starzenie się. Różnorodność technik teatralnych sprawia, że można je wdrożyć niemal w każdej grupie odbiorców.

Przewodnik został opracowany w celu wsparcia wdrażania dorobku intelektualnego projektu we wszystkich krajach biorących udział w projekcie - Chorwacji, Polsce, Hiszpanii, Portugalii i Grecji.

Struktura Podręcznika

Przewodnik przewiduje 9 godzin warsztatów. Każdy warsztat oparty jest na 1 module, który obejmuje 3 lekcje (30 minut na lekcję).

Moduł 1	dostarcza wiedzę i rozwija umiejętności dotyczące komunikacji werbalnej i obejmuje takie tematy jak aktywne słuchanie, precyzja mówienia i perswazja.
Moduł 2	pozwala uczestnikom zrozumieć znaczenie komunikacji niewerbalnej i wykorzystać ją w życiu codziennym. Obejmuje takie tematy jak gesty, mimika i ton głosu.
Moduł 3	ma na celu rozwój technik opowiadania historii. Obejmuje tematy związane z autoprezentacją, tworzeniem ciekawej historii, kreatywnością, wzbudzaniem zainteresowania u odbiorców.
Moduł 4	przedstawia główne aspekty przygotowania przemówienia, poruszając tematy struktury przemówienia, analizy publiczności i metod wygłaszania przemówień.
Moduł 5	obejmuje temat samoregulacji emocjonalnej, uważnej obserwacji myśli i oddechu, tremy i rozpoznawania stanów emocjonalnych.
Moduł 6	porusza tematy związane z netykietą, problemami z połączeniem internetowym, barierami w komunikacji online, umiejętnościami komunikacyjnymi oraz czynnikami zwiększającymi lęk przed wystąpieniami publicznymi.



Moduł 1 | Komunikacja werbalna

CEL	Przedstawienie edukatorom podstaw i złotych zasad komunikacji werbalnej oraz dostarczenie im praktycznych zadań rozwijających umiejętności komunikacyjne		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Najpierw słuchaj, później mów	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wymienić najważniejsze aspekty aktywnego słuchania	Zrozumieć znaczenie aktywnego słuchania i dzielenia się wiedzą w edukacji nieformalnej i pozaformalnej	Stosować te umiejętności w życiu codziennym i podczas szkoleń z uczestnikami
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Zachowaj prostotę i przejrzystość	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zwiększyć swoją świadomość znaczenia oddychania przeponą	Trenować oddychanie z użyciem przepony oraz szkolić innych	Dzielić się umiejętnościami z innymi ludźmi i pewnie wygłaszać przemówienia
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Przekonaj mnie, jeśli potrafisz!	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zdecydować, w jaki sposób przemawiać w zależności od publiczności	Modulować swój ton i dobierać słowa odpowiednio do publiczności	Zwiększyć swoją zdolność persfajji i wzbudzić zainteresowanie swoimi wystąpieniami



Moduł 1

Lekcja 1	NAJPIERW SŁUCHAJ, POŹNIEJ MÓW
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Komunikacja werbalna, czyli język mówiony i pisany, jest głównym źródłem relacji z ludźmi z całego świata. To, co mówimy i jak mówimy może również wzbudzać emocje, dlatego tak ważne jest przekazywanie zasad prawidłowej komunikacji i zwracanie uwagi na reakcje rozmówców czy słuchaczy. Aby zrozumieć, jak inni mogą nas odbierać, powinniśmy również ćwiczyć słuchanie siebie i wcielanie się w rolę drugiej strony. Nie chodzi tu tylko o samo zrozumienie tego, co ktoś miał do zakomunikowania, ale także o reakcję na to. Jednak słuchanie nie zawsze jest równoznaczne z rozumieniem tego, co ktoś mówi. Możliwe jest też, że ktoś, mimo że słuchał, nic nie zapamiętał, bo „odpłynął” myślami (słuchanie bierne). Słuchanie nie zawsze oznacza zrozumienie, ale aktywne słuchanie już tak. Aktywne słuchanie odgrywa jedną z najistotniejszych ról w komunikacji interpersonalnej, nie tylko w zakresie przekazywania treści czy budowania relacji, ale także wpływania na reakcje i zachowania mówiącego. Można zatem powiedzieć, że mówca i słuchacz odpowiadają sobie nawzajem. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że zgodnie z zasadami komunikacji, komunikacja nie zachodzi, jeśli mówca nie otrzymuje informacji zwrotnej. W przypadku wystąpień publicznych i komunikacji masowej taki bezpośredni kontakt obu stron jest znacznie utrudniony lub w niektórych przypadkach opóźniony, co właśnie odróżnia wystąpienia publiczne od rozmów prywatnych.</p> <p>Oprócz przekazania najważniejszych informacji na temat tego, czym jest komunikacja werbalna i aktywne słuchanie, trener powinien również przedstawić odpowiednie zasady aktywnego słuchania. Po przeanalizowaniu większej liczby źródeł za wspólne dla nich można uznać: utrzymywanie kontaktu wzrokowego; parafrazowanie; zadawanie pytań; zachęcanie mówcy (np. poprzez kiwanie głową lub mimikę).</p> <p>Równie istotne jest wskazanie popełnianych błędów i przeszkód w efektywnym słuchaniu. Najczęściej dotyczą one kultury osobistej, ale najważniejsze jest, aby nie wdawać się w dyskusje i nie przerywać, jeśli sam mówca na to nie pozwoli. Niektóre osoby podczas wystąpień publicznych już na samym początku zaznaczają, że nie mają nic przeciwko temu, aby im przerywać lub zadawać pytania, podczas gdy inne proszą o zachowanie spokoju i pozostawienie pytań na koniec. W tym drugim przypadku dobrym rozwiązaniem będzie robienie notatek.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej?	Jakie materiały są potrzebne?
Wolna sala	Kamerkę internetową Dostęp do internetu	Karty do gry
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Zakazane słowa</p> <p>Ta prosta gra oparta na tabu wymaga wielu kart. Można wykorzystać już przygotowane karty lub zrobić je samodzielnie w zależności od indywidualnych potrzeb uczestników lub tematu warsztatów. Na karcie powinno znajdować się jedno słowo kluczowe (na przykład czekolada) oraz pięć zakazanych słów, które mogą być synonimami słowa kluczowego lub sprawiają, że jest ono zbyt łatwe do odgadnięcia (na przykład tabliczka lub kakao). Zakazane słowa mogą być użyte przez uczestników, gdy zostaną wypowiedziane przez zgadujących.</p> <p>Podczas tego ćwiczenia trener może zdecydować, czy uczestnicy mają pracować indywidualnie czy w grupach. Trener powinien być moderatorem ćwiczenia, podając karty, sprawdzając czy czas jeszcze nie minął i wspierając grupy lub pojedyncze osoby. Karta powinna trafić do uczestnika, który będzie ją prezentował.</p> <p>Jeden z uczniów powinien opisać innym, czym jest słowo kluczowe, ale nie może używać słów objętych tabu. W zależności od wybranej opcji, wszyscy mogą odgadnąć słowo kluczowe lub poszczególne osoby mogą odgadnąć. Ten (lub grupa), który (a) zgadnie słowo kluczowe, będzie opisywał(a) słowo kluczowe z innej karty - grupa może wybrać przedstawiciela. Ten, kto zgadł, powinien zatrzymać kartę. Każdy uczestnik powinien dostać co najmniej jedną kartę. Aby ustalić poziom trudności gry, trener może zdecydować, czy i co uczestnicy mogą pokazać swoim ciałem. Czas na odgadnięcie słowa kluczowego powinien być ograniczony.</p> <p>Takie zajęcia pozwolą uczestnikom nie tylko ćwiczyć mowę, ale także mówić precyzyjnie, dostosowywać się do sytuacji i rozwijać umiejętność aktywnego słuchania zgodnie ze złotymi zasadami (słuchaj, potem mów). Rozwinięte zostanie również kreatywne myślenie. Powtarzanie tej zabawy zaowocuje zrozumieniem, jak różne osoby mogą interpretować to, jak i co mówimy.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Avenhansen (n.d.). *Aktywne słuchanie – na czym polega, zasady, techniki, najczęstsze błędy*. <https://szkolenia.avenhansen.pl/artykuly/artykul-mowa-jest-srebrem-a-milczenie-zlotem-czyli-zasady-aktywnego-sluchania.html>
- [2] Ben-Noun, L. (2015). Listening and understanding. W L. Ben-Noun (Red.), *Verbal communication skills* (ss. 10-13). B. N. Publication House, Israel. https://www.researchgate.net/publication/281784451_VERBAL_COMMUNICATION_SKILLS
- [3] Communication Coach Alex Lyon. (2020, Czerwiec 16). *Active listening skills*. <https://www.youtube.com/watch?v=7wUCyjiyXdg>
- [4] Communication Coach Alex Lyon. (2017, Listopad 26). *Barriers to effective listening*. <https://www.youtube.com/watch?v=o6JGi2voyDM>
- [5] Dobek-Ostrowska, B. (2007). Komunikowanie jako proces. W B. Dobek-Ostrowska (Red.), *Podstawy komunikowania społecznego* (ss. 11-38). Astrum.
- [6] Gamma, (2018, Październik 31). *Aktywne słuchanie – umiejętność, którą każdy z nas powinien opanować*. <https://www.projektgamma.pl/strefa-wiedzy/wiki/aktywne-sluchanie-umiejtnosc-ktora-kazdy-z-nas-powinien-opanowac/>
- [7] Haskins, W. A. (1984). The art of listening. *Litigation*, 10(4), 46-48. <https://www.jstor.org/stable/29758909>
- [8] Mălureanu, F., & Enachi-Vasluianu, L. (2016). The importance of elements of active listening in didactic communication: a student’s perspective. *CBU International Conference Proceedings*, 4, 332-335. <https://doi.org/10.12955/cbup.v4.776>
- [9] Płuska, K. (2017, Październik 23). *Czy potrafisz słuchać aktywnie? 5 technik + TEST*. <https://www.katarzynapluska.pl/potrafisz-sluchac-aktywnie-5-technik-test/>.
- [10] Szrajnert, R. (n.d.) *Aktywne słuchanie (skuteczne techniki aktywnego słuchania) Zrozumieć przebieg relacji z innymi*. <https://www.rafalszrajnert.pl/aktywne-sluchanie/>



Moduł 1

Lekcja 2	ZACHOWAJ PROSTOTĘ I PRZEJRZYŚĆ
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Mimo obecnej wiedzy z zakresu anatomii i logopedii, słuchając niektórych osób, nadal wyzwaniem jest pogodzenie się z faktem, że ludzki aparat mowy może wydawać takie dźwięki, niezależnie od tego, czy mówimy o artystach, czy o osobach naśladowujących zwierzęta lub odgłosy maszyn. Higiena emisji głosu i odpowiedni sposób mówienia mogą sprawić, że mówca będzie wyglądał i brzmiał bardziej profesjonalnie, co może sprawić, że będzie czuł się lepiej występując publicznie, a przy okazji będzie to korzystne dla jego zdrowia.</p> <p>Praca nad właściwym mówieniem oraz higiena emisji głosu stały się popularnymi tematami ze względu na częste dolegliwości wokalne osób wykonujących niektóre zawody. Według badań problemy tego typu najczęściej dotyczą nauczycieli. Z kolei prawidłowe oddychanie, oprócz zapobiegania samym chorobom, może być również stosowane jako jedna z technik relaksacyjnych. Ponadto praca przepony wpływa również na prawidłowe krążenie krwi oraz funkcjonowanie narządów znajdujących się w jamie brzusznej.</p> <p>Poruszając temat pracy nad głosem należy zwrócić uwagę na to, że nie wolno się przemęczać podczas ćwiczeń oraz że należy je regularnie powtarzać, aby uzyskać trwały efekt. Kluczowe w pracy nad głosem jest również ograniczenie, a najlepiej wyeliminowanie używek oraz odpowiednie nawodnienie organizmu, a więc i narządów mowy.</p> <p>Ćwicząc z uczestnikami zajęć mówienie i oddychanie przeponowe, należy pamiętać, że oddychanie przeponowe jest oddychaniem brzuszny i że ciśnienie wydychanego powietrza oraz opadające żebra wpływają na pracę przepony. Należy również zadbać o to, by ramiona poruszały się jak najmniej oraz by zamiast tego pracować brzuchem.</p> <p>Przed przystąpieniem do ćwiczenia z uczestnikami trener powinien upewnić się, że żaden z uczestników nie ma przeciwwskazań zdrowotnych ani problemów z oddychaniem. Ćwiczenie powinno zostać przerwane, jeśli którykolwiek z uczestników poczuje się źle.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej?	Jakie materiały są potrzebne?
Wolna sala	Kamerka internetowa Dostęp do internetu	-
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Mówienie i oddychanie przeponowe</p> <p>Zajęcia te można rozpocząć od poznania własnego ciała, dlatego każdy z uczestników powinien położyć rękę na swojej przeponie. Jeśli ktoś ma z tym trudności, należy go poinstruować, że dłoń należy umieścić na środku klatki piersiowej, a następnie przesunąć ją w dół, aż pod żebra.</p> <p>Tak przygotowani uczestnicy mogą spróbować oddychania przeponowego. Trener powinien pozostać w roli instruktora, zapewniać wsparcie przez cały czas i dopilnować, by ćwiczenie zostało wykonane prawidłowo. Uczestnicy z ręką na przeponie powinni trzymać brzuch i barki nieruchomo, a podczas wydechu poruszać tylko klatką piersiową. Podczas wydechu przepona powinna być napięta. Uczestnicy zajęć mogą również w tym czasie patrzeć na innych lub na siebie i obserwować pracę brzucha i klatki piersiowej.</p> <p>Jeśli nie stanowi to problemu dla uczestników lub dobrze się znają, podobne ćwiczenie można wykonać w parach (wariant dla kursu stacjonarnego). Jedna z osób w parze powinna stanąć w miejscu (A), druga osoba (B) tuż za A, w taki sposób, by móc objąć A. B może zamknąć oczy i spróbować poczuć, jak A oddycha przeponą. Po zakończeniu ćwiczenia następuje zamiana ról.</p> <p>W ostatniej fazie wszyscy uczestnicy stają na końcu sali. Jeden z uczestników powinien przejść na drugą stronę. Osoba ta ma za zadanie opowiedzieć o swoim dniu w taki sposób, by osoby stojące po przeciwnej stronie mogły powtórzyć to, co usłyszały. W przypadku kursu online, mówca może stanąć na końcu sali, w której się znajduje, a reszta uczestników pozostaje przy komputerach. Po pomyślnym wykonaniu zadania mówca wraca do grupy, a jego miejsce zajmuje inna osoba. Jeśli grupa nie słyszała, ta sama osoba powtarza ćwiczenie. Pierwszą osobą, która to robi, może być trener, aby ośmielić grupę i zachęcić ją do pracy. Każdy uczeń powinien raz znaleźć się po drugiej stronie.</p> <p>Po wykonaniu tych ćwiczeń uczestnicy powinni być w stanie samodzielnie pracować nad oddychaniem przeponowym, a zwiększenie głośności mówienia powinno być zaobserwowane wkrótce po wykonaniu samego ćwiczenia.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Serafin, M. (n.d.). Przepona – nie tylko mięsień oddechowy.
<https://www.acusmed.pl/blog/przepona-niezwykly-miesien-oddechowy/>.
- [2] Skoczewska, E. (n.d.) *Materiały szkoleniowe. Emisja głosu. Praktyczny Pedagog*. Materiały szkoleniowe współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.
- [3] Syta, A. (2017). Głos w pracy pedagoga. Znaczenie, problemy i profilaktyka oraz propozycja ćwiczeń logopedycznych. *Logopedia Silesiana*, 6, 269-279.
<http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.ojs-issn-2391-4297-year-2017-issue-6-article-7316/c/7316-5510.pdf>.
- [4] Tarasiewicz, B. (2014). Głos ludzki i jego działanie. W B. Tarasiewicz (Red.), *Mówię i śpiewam świadomie – podręcznik do emisji głosu* (ss.17-96). TAIWPN Universitas Kraków.



Moduł 1

Lekcja 3	PRZEKONAJ MNIE JEŚLI POTRAFISZ!
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Perswazję można wykorzystać nie tylko do osiągnięcia własnych celów, ale także do przekazania innym wiedzy (artykuły naukowe) czy wywołania emocji (teatr), a także wielu innych. Umiejętność ta nie jest łatwa do opanowania, ale w byciu bardziej przekonującym pomoże nam kilka trików, nad którymi możemy świadomie pracować nawet podczas przygotowywania wystąpienia. Trzeba je tylko ładnie ubrać w słowa lub wypowiedzieć w określony sposób.</p> <p>To, o czym należy pamiętać, to fakt, że wiele procesów, które zachodzą w naszym mózgu, dzieje się całkowicie podświadomie. Właśnie to można wykorzystywać, aby stać się bardziej przekonującym. Faktem jest, że ludzki mózg ma problem z zaprzeczaniem i łatwiej przetwarza to, co odnosi się do czegoś znajomego, np. ludzi, przedmiotów, emocji, działań czy kolorów. Zaprzeczając czemuś lub zakazując czegoś, skłaniamy mózg do pomyślenia najpierw o tym, co zakazane, i to właśnie ten zakaz sprawia, że zaczyna on myśleć o tej rzeczy. Dla niektórych osób słowo "nie" również działa jak bodziec i chcą działać wbrew niemu (zaangażowanie).</p> <p>Z tego powodu należy się zastanowić, jaki efekt chcemy osiągnąć. Takie rzeczy dzieją się nieświadomie. Podobne działanie ma słowo "ale", które sprawia, że wypowiedziane wcześniej słowa zaczynają tracić dla słuchacza swoją ważność. To, co mówimy powinno być również zrozumiałe dla innych, dlatego język, którego używamy powinien być dostosowany do poziomu odbiorców. Ważne jest również, abyśmy wierzyli w to, co mówimy. W przeciwnym razie tracimy wiarygodność.</p> <p>Należy pamiętać, że używanie pojedynczych fraz jest niewystarczające, aby mówić przekonująco. To, o czym mówimy, powinno też w jakiś sposób oddziaływać na emocje słuchaczy, czyli odwołujemy się bezpośrednio do nich. Jeśli zdecydujemy się na zadawanie pytań, powinniśmy zadawać również pytania pośrednie, bezpośrednie, otwarte i zamknięte. Warto pamiętać, że wystąpienie uważa się za udane, gdy słuchaczom udało się rozpoznać intencje mówcy. Dużo łatwiej jest też tym, którzy są już znani lub na przykład pracują w firmach o dobrej reputacji, ponieważ ludzie chętniej wierzą komuś, kogo znają stosunkowo dobrze. Jeśli jednak ktoś mówi zbyt dobrze, może stracić wiarygodność jako osoba, która ZAWSZE wie, co ma do powiedzenia. Mimo wielu cennych wskazówek, które możemy znaleźć w literaturze naukowej lub tego, co możemy usłyszeć od specjalistów – nie ma uniwersalnego klucza, a ludzie są różni, dlatego konieczne jest opracowanie własnej metody.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej?	Jakie materiały są potrzebne?
Wolna sala	Dostęp do internetu Przemówienia wybranych osób Kamerka internetowa	Komputery, laptopy, tablet lub telefony Kartki i długopisy
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Mówić jak sławne osobistości</p> <p>Przed rozpoczęciem ćwiczenia trener powinien przygotować linki do przemówień znanych osób. Mogą to być np. Donald Trump, Martin Luther King Jr. i inne osoby, które każdy powinien znać lub przynajmniej rozpoznawać - preferowane są postacie historyczne. Liczba wybranych sławnych postaci powinna odpowiadać liczbie uczestników. Jeśli trener preferuje pracę w grupach, liczba wybranych osobistości powinna odpowiadać liczbie grup. Podczas całego ćwiczenia trener pełni rolę moderatora.</p> <p>Po przekazaniu uczestnikom niezbędnych informacji na temat perswazji i emocji w wystąpieniach publicznych, należy przejść do ćwiczenia i rozdać uczestnikom przykłady przemówień. W zależności od preferencji, można to zrobić losowo lub pozwolić uczestnikom na samodzielny wybór. Następnie trener powinien wybrać temat - może przygotować go wcześniej lub zdać się na kreatywność uczestników. Temat może być dowolny - od żądania przywrócenia lekcji zdalnych poprzez sprzedaż ciasteczek, z których dochód zostanie przekazany na leczenie psów, po próbę przekonania partnera/rodzica/współlokatora do adopcji zwierzęcia. Ćwiczenie polega na samodzielnym zbadaniu, jak działają emocje i perswazja w przemówieniach.</p> <p>W zależności od wybranego trybu pracy, uczestnicy będą pracować indywidualnie lub też należy stworzyć im przestrzeń do pracy w grupach (pokoje). Każdy uczestnik powinien wysłuchać przydzielonego mu wystąpienia, a następnie na podstawie tego wystąpienia (na podstawie sposobu mówienia danej osoby) napisać własne wystąpienie na wybrany wcześniej temat. Uczestnicy zajęć powinni otrzymać kilka minut na przygotowanie krótkiej wypowiedzi. Gdy czas minie, poszczególne osoby lub przedstawiciele grup prezentują swoje przemówienia na forum. Na koniec wszyscy powinni powiedzieć, które wystąpienie było najbardziej przekonujące.</p> <p>To ćwiczenie pozwoli nam przećwiczyć zdobytą do tej pory wiedzę i uświadomić jak sposób mówienia wpływa na odbiór tego, co dokładnie chcemy przekazać.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Batko, A. (2005). *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*. Helion, Poland.
- [2] Business Insider (2021, 11 maja). *Naukowcy mają banalnie prosty sposób na wydawanie się przekonującym*. <https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/jak-byc-przekonujacym-porada-naukowcow/fp7jn8r>
- [3] Shayeb, M., Hussein, K., Hameed, H., & Al-Janabi, H. (2019). The Relationship between Persuasion and Speech Act Theory. *Journal of Al-qadisiya in arts and educational science*, 18(3), 29-37.
- [4] Ślifirska, K. (b.d.). *Jak być bardziej przekonującym*. <https://www.szkolenia.com.pl/index/arttykul/298>
- [5] Taillard, M. (2000). *Persuasive communication: The case of marketing*. UCL Working Papers in Linguistics 12, 145–174.
- [6] WSiIZ w Rzeszowie. (2017, 4 kwietnia). *Jak mówić, żeby nas słuchano?* - Prof. Jerzy Bralczyk. <https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY>



Moduł 2 | Komunikacja niewerbalna

CEL	Zwiększenie świadomości siły komunikacji niewerbalnej w wystąpieniach publicznych i przekazanie wiedzy, jak ją wykorzystać		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
To miły gest	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zrozumieć znaczenia komunikacji niewerbalnej w komunikacji ogólnej	Wykorzystać zdobytą wiedzę w życiu codziennym	Dostarczyć wiedzę uczestnikom zajęć i pomóc im ją rozwijać
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Mowa spojrzenia	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zwiększyć swoje zainteresowanie znaczeniem mimiki	Lepiej rozpoznawać prawdziwe uczucia innych	Świadomie zwracać większą uwagę na mimikę twarzy innych i przekazywać tę wiedzę dalej
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Proszę uważać na swój ton!	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wyjaśnić jak ton głosu wpływa na rozumienie słów	Świadomie modulować ton głosu	Stopniowo stosować zebraną do tej pory wiedzę i dzielić się nią



Moduł 2

Lekcja 1	TO MIŁY GEST	
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych	
Czas trwania	30 minut	
PODSTAWY TEORETYCZNE		
<p>Od wielu lat rozpowszechnia się tzw. mit Mehrabiana. Według tego mitu wypowiedane słowa to tylko 7 procent przekazu, ton głosu - 38 procent, a mowa ciała - 55 procent, z czego wynikało, że komunikacja niewerbalna stanowiła aż 93 procent całego przekazu. Obecnie mit ten jest powoli obalany, a osoby publikujące informacje wyjaśniające ten mit zwracają uwagę na to, że nie da się z całą pewnością powiedzieć, ile procent przekazu stanowi komunikacja niewerbalna, ponieważ ludzie zbyt różnią się od siebie, a na sam przekaz wpływają różne czynniki, więc może to być 100%, 50% lub 10%. Takie mity należy wyjaśnić, ale nie można zaprzeczyć, że komunikacja niewerbalna jest ważnym elementem komunikacji. Możemy się o tym przekonać, gdy ciało zaprzecza temu, co mówi dana osoba. Mimika twarzy i gesty uzupełniają komunikat mówiony.</p> <p>Najczęściej poruszonym tematem, jeśli chodzi o gesty, są nasze pozy. Pozy mogą sprawić, że czujemy się i wyglądamy bardziej pewnie, gdy przemawiamy publicznie. Co więcej, nie tylko pozy, ale także to, jak stoimy, układamy ręce i ogólnie nasze gesty sprawiają, że ludzie odbierają nas w określony sposób. Takie zachowanie często można zaobserwować na przykładzie przemówień polityków. Poprzez gestykulację możemy wpływać na kreowanie naszego wizerunku.</p> <p>W zależności od sytuacji, gestykulacja może wyrażać wiele rzeczy - począwszy od tego, jak naprawdę się czujemy, poprzez ośmieszenie kogoś, obrażenie kogoś, aż po wskazanie czyjeś wzrostu, czy też zwrócenie uwagi na jakiś przedmiot lub osobę. Gesty mogą więc służyć do ubarwienia opowieści, przekazania dodatkowych informacji bez mówienia o nich, a także w ten sposób zmniejszyć kleistość wypowiedzi, by zwrócić na siebie uwagę.</p> <p>Po tym, jak trener zapoznał uczestników z częścią teoretyczną, uczestnicy mieli okazję przekonać się, jak wiele można powiedzieć drugiej osobie, nic nie mówiąc.</p>		
ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Wolna sala</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Kamerka internetowa Dostęp do komputera</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>-</p>



PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ

Wysłuchaj mnie!

Zadanie to jest bardzo proste zarówno dla trenera, jak i dla uczestników i ma na celu zaprezentowanie uczestnikom, jak za pomocą komunikacji niewerbalnej możemy zachęcać lub zniechęcać innych do przemawiania publicznie. Zadanie to uczy również szacunku do mówców i pokazuje, z jakimi problemami może spotkać się każdy podczas wystąpień publicznych.

W pierwszej kolejności trener powinien poprosić uczestników o dobranie się w pary. Mogą oni również sami dobrać się w pary, stosując różne metody podziału na grupy. Po wybraniu par trener musi stworzyć przestrzeń, w której będzie znajdować się jedna osoba z każdej pary. Osoby te muszą zastanowić się, czym chciałyby się podzielić ze swoją parą - może to być polecenie książki lub serialu, a także opowiedzenie o swoim hobby lub próba nauczania się jakiejś umiejętności. Prowadzący powinien również zachęcać je do gestykulacji podczas mówienia. Osoby, które pozostają w pomieszczeniu z trenerem, powinny otrzymać inne zadanie. Ta grupa ma za zadanie słuchać uważnie, z entuzjazmem i zainteresowaniem swoich partnerów, ale nie wolno jej zabierać głosu od momentu, gdy partner zacznie mówić. Po tej krótkiej instrukcji trener powinien stworzyć pokoje dla każdej pary i pozwolić im spędzić razem 5 minut.

Gdy minie czas przeznaczony na wykonanie zadania, uczestnicy powinni ponownie wrócić do obu pomieszczeń. Osoby, które słuchały, powinny zostać poinstruowane, że tym razem to one mają mówić. Tym razem osoby, które mówiły wcześniej mają milczeć, podobnie jak ich partnerzy wcześniej, ale mają ignorować swoich rozmówców. Mogą to zrobić, np. odwracając wzrok, odchodząc od kamery, grając w grę na telefonie lub wykonując inne działanie, którym pokażą partnerom, że ich nie słuchają. Teraz trener powinien połączyć pary w pokojach i pozwolić im spędzić tam ponownie 5 minut.

Podczas wykonywania zadania trener powinien przemieszczać się między różnymi pokojami, aby sprawdzić, jak radzą sobie uczestnicy.

Po 5 minutach wszyscy powinni spotkać się w głównym pokoju, aby ocenić zadanie. Prowadzący prosi uczestników, którzy jako pierwsi zabrali głos, by powiedzieli, jak się czuli w tamtej chwili. Kiedy skończą, to samo powinni zrobić uczestnicy, którzy byli ignorowani podczas swojej wypowiedzi. Na koniec należy zapytać grupę, jak się czuła, kiedy słuchała uważnie innych, a kiedy była ignorowana.

Prowadzący powinien pamiętać, że gdy uczestnicy skończą mówić, należy przedstawić im cele zadania.



BIBLIOGRAFIA

- [1] Bergman, E. (2004). The Mehrabian Myth. Article questions body language assumptions. <https://www.presentwithease.com/the-mehrabian-myth.html>.
- [2] Jarmołowicz, E. (2004). Komunikacja niewerbalna: rola gestów ilustrujących w komunikacji. *Investigationes Linguisticae*, 10, 20-26. <https://doi.org/10.14746/il.2004.10.2>
- [3] Kochan, M. (2020). Język a wizerunek polityczny. *Studia Politologiczne*, 45, 13-35.
- [4] Kowalczyk, M. (2016, February 8). Mit Mehrabiana — jak to możliwe, że słowa to tylko 7% tego co do nas mówią. <https://medium.com/@MariuszTD/mit-mehrabiana-jak-to-mo%C5%BCliwe-%C5%BCe-wi%C4%99cej-ni%C5%BC-7-tego-co-do-nas-m%C3%B3wi%C4%85-f3a01d05acbf>.
- [5] Lovett, M. (2016, 14 sierpnia). Exploring the Mehrabian Myth. <https://www.storytellingwithimpact.com/exploring-the-mehrabian-myth/>.
- [6] Nowek, D. (2019, 7 sierpnia). Jaki procent komunikacji odbywa się niewerbalnie? <https://www.linkedin.com/pulse/jaki-procent-komunikacji-odbywa-si%C4%99-niewerbalnie-diana-nowek>
- [7] Poptech. (2011, 2 listopada). Amy Cuddy: Power Poses. https://www.youtube.com/watch?v=phcDQ0H_LnY



Moduł 2

Lekcja 2	MOWA SPOJRZENIA
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Nie bez powodu mówi się, że oczy są zwierciadłem duszy. Czasem wystarczy spojrzeć w oczy danej osoby, by wiedzieć, czy kłamie/ czy się czegoś boi/ czy jest szczęśliwa. Jest też znane powiedzenie "miłość od pierwszego wejrzenia". Wiele w naszym życiu sprowadza się do oczu, a rozmawiając z ludźmi możemy to wykorzystać. Niemniej jednak najpierw musimy zdobyć odpowiednią wiedzę, bo to kolejny przykład tego, jak wiele informacji nasz mózg przekazuje nam całkowicie podświadomie.</p> <p>Nie tylko oczy, ale cała twarz, mimika pokazują, co dzieje się wewnątrz człowieka, dlatego tak ważna jest praca nad sobą. Przekazując wiedzę, należy przypomnieć uczestnikom, że to, co odczytujemy z ludzkich twarzy, nie zawsze musi zgadzać się z tym, co dana osoba czuje. Jest to szczególnie ważne, jeśli mają kontakt z osobami z różnych obszarów kulturowych, ponieważ mimika i wyraz twarzy mogą się różnić w zależności od tego, skąd dana osoba pochodzi i uczestnicy muszą o tym pamiętać. Na mimikę twarzy mogą wpływać także inne czynniki, takie jak choroby czy sytuacje osobiste, ale także charakter danej osoby. Podczas gdy mówca nie ma całkowitego wpływu na mimikę twarzy słuchaczy, może wpływać na to, jak jest przez nich postrzegany.</p> <p>Uczestnicy powinni otrzymać wskazówki, co należy, a czego nie należy robić podczas występów publicznych. Podczas występów publicznych ważne jest, aby pokazać, że prowadzący wiedzą o czym mówią, tym samym pokazując swoją pewność siebie. Największym błędem, jaki możemy popełnić jest błędzenie wzrokiem i opuszczanie go w dół. Takie działanie świadczy o nieśmiałości, niepewności i zakłopotaniu. Zanim wypracują sposób mówienia do ludzi, mogą spróbować mówić do jednej osoby z publiczności (np. kogoś znajomego) lub przyglądać się wybranym punktom. Powinni też zadbać o to, by nie zagryzać ani nie oblizywać warg. Należy również zwrócić uwagę na to, aby usta były zamknięte. Rozchylone usta mogą sugerować zdenerwowanie. Kolejnym trudnym zadaniem będzie kontrolowanie własnych powiek, gdyż w zdenerwowaniu ludzie mrugają znacznie szybciej.</p> <p>Podczas części praktycznej uczestnicy powinni przekonać się, jak wiele emocji ludzie mogą wyrazić za pomocą oczu i uświadomić sobie, jak ważna jest mimika twarzy.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej?	Jakie materiały są potrzebne?
Wolna sala	Zdjęcia Dostęp do internetu Lista emocji Kamerka internetowa	Zdjęcia Lista emocji Kamerka internetowa
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Czy te oczy mogą kłamać?</p> <p>To ćwiczenie ma na celu uświadomienie uczestnikom jak ważne w komunikacji są oczy - nie tylko to, czy ktoś na nas patrzy, ale także ich wyraz. Po zapoznaniu się z teorią będą mogli sami przekonać się, jak wiele mówią oczy i jak wiele można przekazać za pomocą samego wyrazu twarzy.</p> <p>Do tego zadania prowadzący powinien przygotować wcześniej zdjęcia osób w dwóch wersjach. Pierwsza wersja powinna być zbliżeniem wyłącznie oczu danej osoby, a kolejna powinna pokazywać całą twarz. Na zdjęciach powinny znaleźć się osoby różnej płci i w różnym wieku (im większe zróżnicowanie osób na zdjęciach, tym lepiej). W przypadku tego zadania kluczowe jest, aby każda osoba na zdjęciu wyrażała jakąś emocję. Prowadzący powinien najpierw pokazać zbliżenie samych oczu i poprosić uczestników o odgadnięcie emocji tej osoby. Gdy sugestie ustaną, należy pokazać uczestnikom całe zdjęcie i zapytać, co skłoniło ich do zgadywania poszczególnych emocji. Ćwiczenie należy przeprowadzić w ten sposób z pozostałymi zdjęciami.</p> <p>Po omówieniu zdjęć prowadzący powinien przedstawić uczestnikom kolejną część zadania. Uczestnicy będą musieli przedstawić emocję używając jedynie mimiki twarzy, a pozostali będą musieli odgadnąć, co to za emocja. Do tej części prowadzący powinien przygotować wcześniej listę emocji, które będą wybierane losowo. Wylosowaną emocję należy wysłać w wiadomości prywatnej do osoby, która ma wystąpić. Ten uczestnik prezentuje, a pozostali zgadują. Gdy ktoś zgadnie, należy powtórzyć to samo z kolejnymi uczestnikami.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Lewczuk, J. (2007). Rozpoznanie mimicznej ekspresji emocji. *Nowiny Psychologiczne* 3, 5-32. https://www.researchgate.net/publication/335192371_Rozpoznawanie_mimicznej_ekspresji_emocji
- [2] Gawda, B. (2018). Wstęp. Język emocji. *Annales UMCS. Sectio J*, 31(4), 9-15. <http://dx.doi.org/10.17951/j.2018.31.4.9-15>.
- [3] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa. W K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Red.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami*, (ss. 11-38). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483>
- [4] Allied Vision Services (2014, 31 marca). *How Your Eyes Convey Emotion*. <https://www.alliedvisionservices.com/how-your-eyes-convey-emotion/>
- [5] Rychłowska, M, Zinner, L., Musca, S. C., & Niedenthal, P. M. (2012). *From the eye to the heart: eye contact triggers emotion simulation*. *Gaze-In '12: Proceedings of the 4th Workshop on Eye Gaze in Intelligent Human Machine Interaction, October, 1-7*. <https://doi.org/10.1145/2401836.2401841>.



Moduł 2

Lekcja 3	Proszę uważać na swój ton!
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Poprzez sztukę, w tym teatr, możemy przekazywać swoje emocje. A co poza sztuką emanuje tak wiele emocji i jest zarówno przekaźnikiem, jak i waloryzатorem tych emocji? Techniki teatralne mają ogromny potencjał, aby pomóc uczestnikom zajęć rozwinąć umiejętności wystąpień publicznych i zwalczyć tremę. Teatr nie tylko nas rozwija, ale także tworzy więź między aktorem a publicznością. Sam mówca, od momentu wejścia na scenę, staje się aktorem, który musi spełnić pewne oczekiwania i pozostawić coś w widzach po swoim występie. Ponadto, praktykowanie technik teatralnych pomaga również zwiększyć pewność siebie.</p> <p>Zarówno w teatrze, jak i w życiu codziennym można zauważyć, jak ważną rolę odgrywa ton, którym ludzie zwracają się do siebie. Okazuje się, że nie tylko ton, ale także głośność i tempo wpływają na percepcję.</p> <p>W przypadku, gdy mówimy do ludzi zbyt cicho, możemy zostać źle zrozumiani. Gdy mówimy zbyt głośno, odbiorcy mogą poczuć się zaatakowani. Gdy mówimy zbyt szybko, słuchacze mogą stać się zdezorientowani i skupić się na próbie zrozumienia tego, co mamy do przekazania, zamiast na prawdziwym głębokim zrozumieniu. I odwrotnie, gdy mówimy zbyt wolno, możemy obrazić słuchaczy, ponieważ będzie to sugerować, że zakładamy, iż w przeciwnym razie nie byłoby w stanie zrozumieć tego, co do nich mówimy.</p> <p>Co więcej, wysokość głosu również wpływa na nasze postrzeganie. Osoby, które mówią bardzo wysokim głosem sugerują swoją wyższość i/lub niepewność, natomiast niski głos sugeruje brak wiedzy i pokazuje, że nie mają dużego doświadczenia w tym, co robią, dlatego tak ważne jest dbanie o prawidłową intonację. Warto też zauważyć, że istnieją badania, które pokazują, że niezależnie od tego, co mówimy, ludzie niemal w 100 procentach potrafią wskazać, jaka emocja kierowała mówiącym. Emocje ukryte w zdaniach pochodziły od osób, które nie były aktorami, dlatego im więcej pracy włożymy w ćwiczenie tonu głosu, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że nasze prawdziwe emocje zostaną odkryte i tym bardziej wzrośnie nasza pewność siebie.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej?	Jakie materiały są potrzebne?
Wolna sala	Dostęp do internetu Lista emocji Lista krótkich zdań Kamerka internetowa	Listy Komputer
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Przepraszam!</p> <p>Wykonując to ćwiczenie, uczestnicy będą mieli okazję przekonać się na własnej skórze, jak bardzo sposób, w jaki wypowiadamy konkretne zdania, wpływa na to, jak odbierają je inni - jest to forma zabawy własnym głosem. Do tej aktywności prowadzący powinien przygotować wcześniej listę kilku emocji (około 10), np. złość, smutek, wstyd, radość i inne, które nie będą tak proste jak np. rozczarowanie. Kolejną rzeczą, którą powinien przygotować prowadzący, to kilka krótkich zdań (sugerowane 3-5), np. “chcę sernik”, czy “daj mi sól”.</p> <p>Prowadzący powinien wyświetlić na ekranie listę emocji i poprosić jednego z uczestników o przeczytanie jednego z tych zdań z pierwszą emocją z listy. Następnie, na polecenie prowadzącego, pozostali powinni powiedzieć, w jakiej sytuacji usłyszeliby to zdanie. Następny uczestnik powinien powiedzieć to samo zdanie, ale z emocją numer dwa, a pozostali znów powinni powiedzieć, w jakiej sytuacji mogliby ją usłyszeć. W ten sposób prowadzący powinien przejść przez wszystkie emocje.</p> <p>Kolejna część opiera się na akcentowaniu różnych słów w zdaniach. Prowadzący powinien poprosić jednego z uczestników o przeczytanie jednego ze zdań, kładąc nacisk na pierwsze słowo, potem na następne, potem na kolejne i tak dalej aż do końca zdania. Należy teraz zachęcić uczestników, by powiedzieli, jak odebrali to samo zdanie, kiedy akcentowano w nim inne słowo. Ćwiczenie to należy powtórzyć z pozostałymi zdaniami przygotowanymi przez prowadzącego.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa. W K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Red.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami*, (ss. 11-38). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483>.
- [2] Marcinkiewicz, A. (2015). The education of older people – the drama as a form of non-formal education, W I. Zakowicz (Red.) *Theatre, myth and elderly in education experience* (ss. 39-44).
- [3] Piękno umysłu. (b.d.). *Ton głosu – co dzięki niemu przekazujemy?* <https://pieknoumyslu.com/ton-glosu-co-dzieki-niemu-przekazujesz/>.
- [4] Thompson, W. F. (2010). Emotional communication in human voice. Proceedings of the Music Cognition II: Music and Emotions Conferences, Macau, University of Saint Joseph. <https://www.doi.org/10.13140/2.1.2661.5683>.
- [5] WSiIZ w Rzeszowie. (2017, 4 kwietnia). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk. <https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY>.



Moduł 3 | Techniki storytellingu

Cel	Przedstawienie edukatorom podstaw i złotych zasad komunikacji werbalnej oraz dostarczenie im praktycznych zadań rozwijających umiejętności komunikacyjne		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Opowiedz mi o sobie	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Uniknąć błędów w autoprezentacji	Zaprezentować się w ciekawy i oryginalny sposób	Wykorzystać zdobytą wiedzę i umiejętności podczas autoprezentacji i nauczyć innych jak czuć się lepiej, kiedy sami siebie prezentują
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Uzyskaj efekt WOW	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wymienić kluczowe czynniki ciekawej historii	Pracować nad własnym storytellingiem i tworzyć dobre historie	Zaimponować słuchaczom i zainspirować ich przygotowanym wystąpieniem
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Sprzedaj mi tę historię	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Świadomie stosować złote zasady mówienia do ludzi i bycia przekonującym	Wykorzystać umiejętności opowiadania historii w prawdziwym życiu	Zwiększyć swoją pewność siebie, zrobić wrażenie na słuchaczach



Moduł 3

Lekcja 1	OPOWIEDZ MI O SOBIE
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Najważniejsze to "dobrze się sprzedać". Ale jak? Co więcej, jak mówić o sobie? A właściwie, po co mówić o sobie? To są pytania, na które uczestnicy kursu powinni uzyskać odpowiedzi w trakcie tej lekcji.</p> <p>Przede wszystkim należy wiedzieć, że opowiadając o sobie, możemy wzbudzić zaufanie u słuchaczy, a co za tym idzie również ich zainteresowanie. Ludzie znacznie chętniej ufają komuś, kogo znają lub komuś, kto jest z nimi szczery. Taka osoba wzbudza sympatię, a gdy ktoś wzbudza sympatię, jest znacznie chętniej słuchany.</p> <p>Ważne jest również, aby pokazać się jako specjalista w swojej dziedzinie, jako osoba, która wie o czym mówi, ma pasję, chce ją rozwijać i dzielić się nią z innymi, a dodatkowo czuje się pewnie i komfortowo w tym co robi. Niemniej jednak nie należy kłamać, ponieważ zaufanie, zainteresowanie i autorytet znacznie łatwiej jest stracić niż zbudować.</p> <p>Mówiąc o czymś, powinniśmy mówić prawdę i nie przypisywać sobie wiedzy czy umiejętności, których nie posiadamy. Nie powinniśmy też chwalić się ani porównywać z innymi; kiedy chcemy powiedzieć coś o sobie, powinniśmy to zrobić tak, by inni mogli nas sami ocenić. Najlepszym sposobem na to jest opowiedzenie historii o jakimś wydarzeniu (szczegóły na temat opowiadania historii znajdują się w Lekcji 3). Przesadna skromność nie jest również wskazana, gdy mowa o faktach nie powinniśmy odmawiać sobie zasług, osiągnięć czy umiejętności, a gdy stwierdzimy, że ktoś z naszych słuchaczy zna temat i jest chętny do rozmowy, powinniśmy go do tego zachęcić.</p> <p>Należy również wspomnieć uczestnikom, że nie powinni mówić wyłącznie o sobie, chyba że zostaną o to poproszeni, a gdy zostaną poproszeni, powinni zastosować zalecenia wymienione powyżej.</p> <p>Co więc powinni powiedzieć, gdy mówią o sobie? Przede wszystkim nie mówić o sobie źle, ale też nie negować swoich porażek. Najlepiej pokazać, że mówca też jest człowiekiem i wie co robi mówiąc o sobie.</p> <p>Pokazujemy, że znamy się na swojej pracy i że jesteśmy też ludźmi. Kluczem jest zachowanie naturalności, nie wywyższanie się i po prostu bycie miłym.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Wolna sala</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Dostęp do internetu Kamerka internetowa</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Kartki i długopisy Kolorowe kredki (opcjonalnie)</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Gra autobiograficzna</p> <p>Aby pozwolić uczestnikom oswoić się z opowiadaniem i pokonać lęk, gra autobiograficzna Duccio Demetrio wydaje się być najbardziej odpowiednia.</p> <p>Spośród 30 ćwiczeń zaproponowanych w tekście źródłowym, ćwiczenie opisane w tej części jest połączeniem dwóch z nich, dostosowanym do potrzeb i możliwości kursu online. W zależności od ograniczeń czasowych i życzeń uczestników, prowadzący może zaproponować graficzne podsumowanie obu ćwiczeń.</p> <p>Ćwiczenie ma na celu pomóc uczestnikom w mówieniu o sobie, zapoznać ich z tym i pokazać, jak można to robić swobodnie. Pierwsza część ćwiczenia opiera się na przeszłości uczestników i wymaga dynamicznego pisania, natomiast druga część odnosi się do tego, kim są obecnie - na tym etapie trener powinien określić czas, jaki uczestnicy mają na wykonanie zadania (przewiduje się, że będzie to około 10 minut). Ostatnia, opcjonalna część to ćwiczenie, które można potraktować jako formę podsumowania poprzez kompilację poprzednich zadań. Warto wprowadzić ten element ze względu na duży potencjał autoprezentacyjny i ćwiczenie parafrazowania. Ponadto, po wykonaniu poprzednich zadań, uczestnicy powinni czuć się na tym etapie bardziej swobodnie.</p> <p>Na początek trener powinien poprosić uczestników, by pomyśleli o jakimś wydarzeniu z ich życia i pozostawić ich z tą myślą na około 30 sekund. Następnie należy powiedzieć uczestnikom, że ich zadaniem jest opisanie wydarzenia, o którym pomyśleli. Najlepiej byłoby, gdyby napisali o nim wszystko, bez przerwy, aby napisali ciągiem, „z głowy”. Prowadzący powinien dać im na to do dziesięciu minut. Po upływie tego czasu każdy z uczestników odczytuje to, co napisał i wyjaśnia, dlaczego te sytuacje były ich wyborem.</p> <p>Na wykonanie kolejnego zadania uczestnicy powinni mieć również czas. Uczestnicy powinni teraz opisać siebie - wady, zalety, zainteresowania, pracę, co robią w wolnym czasie itp. Należy poinstruować ich, aby uwzględnili w tym swój stosunek do siebie. Po poprzednim ćwiczeniu większość z nich będzie zapewne przygotowana na to, że to, co napiszą, będzie musiało być przeczytane na forum, ale to, co napiszą, jest tylko dla nich. O tym jednak uczestnicy powinni zostać poinformowani po wykonaniu ćwiczenia. W ten sposób dokonali auto-ewaluacji.</p> <p>Ostatnim krokiem jest narysowanie ścieżki swojego życia. Prowadzący powinien pozwolić uczestnikom na pełną swobodę działania - może to być rzeka, ścieżka, autostrada itp. Ścieżka ma przedstawiać ich życie, na niej mają narysować najważniejsze wydarzenia. Wystarczy prosty szkic z symbolami i trasą. Na rysunek wystarczy pięć minut. Po upływie czasu prowadzący powinien poprosić uczestników o pokazanie rysunku i opisanie tej drogi innym.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Buczak, L. (2020, 4 sierpnia). Jak mówić o sobie i nie brzmieć jak arrogant.
<https://leszkebuczak.pl/jak-mowic-o-sobie-i-nie-brzmiec-jak-arogant/>
- [2] Demetrio, D. (1999). *Zabawa na tle życia – gra autobiograficzna w edukacji dorosłych*. (A. Skolimowska, Tłum.). Impuls. (Oryginalna praca opublikowana w 1999).
- [3] WSiZ w Rzeszowie. (2017, 4 kwietnia). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk.
<https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY>.



Moduł 3

Lekcja 2	UZYSKAJ EFEKT WOW
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Storytelling, który jest głównym tematem tego modułu, to tak naprawdę barwne, żywe przekazywanie określonej historii. Dobrze prowadzony storytelling może być potężnym narzędziem zarówno dla organizacji, jak i osób prywatnych. Za pomocą storytellingu można w ciekawy i kreatywny sposób przekazywać różnorodne treści, zarówno w sposób tradycyjny, jak i wirtualny (digital storytelling). Najistotniejszą zaletą storytellingu jest to, że można go wykorzystać do zaangażowania i nawiązania kontaktu z odbiorcami. Często wykorzystywany jest w kampaniach reklamowych, ale to nie jedyne środowisko, w którym można się z nim spotkać i można dzięki niemu stworzyć prawdziwy efekt WOW.</p> <p>Wprowadzając uczestników do storytellingu, należy zapoznać ich z jego strukturą, czyli tym, jak opowiadać historię we właściwy sposób. Najważniejszą rzeczą, którą należy przekazać uczniom jest to, że każda dobrze opowiedziana historia powinna zawierać następujące elementy:</p> <p>początek → problem → nieudana próba, lub próby, rozwiązania tego problemu → rozwiązanie problemu → wniosek.</p> <p>Innym sposobem na opowiedzenie historii jest zastosowanie następującego schematu:</p> <p>odejście → inicjacja → powrót.</p> <p>Drugim ważnym aspektem, o którym należy wspomnieć jest to, że historię można opowiedzieć na trzy sposoby:</p> <p>1) jako narrator; 2) wykorzystując postacie; 3) wykorzystując media.</p> <p>Warto też wspomnieć, że historia nie musi być opowiedziana wprost - opowiadając historię, możemy też odpowiedzieć na pytania - by była zrozumiała oraz że pewne elementy zwiększają zainteresowanie opowieścią. Szukając kolejnych źródeł, jesteśmy w stanie wskazać kilka wspólnych punktów dobrego storytellingu: określony punkt widzenia; emocjonalność - odwołuje się do ludzkich myśli i uczuć; styl narracji dostosowany do odbiorców; wspomina o porażkach; odwołuje się do prawdziwych doświadczeń.</p> <p>Storytelling to forma, która wyróżni Was z tłumu i sprawi, że zostaniecie zapamiętani. Z tego powodu warto ją wykorzystać do budowania dobrej reputacji.</p>	



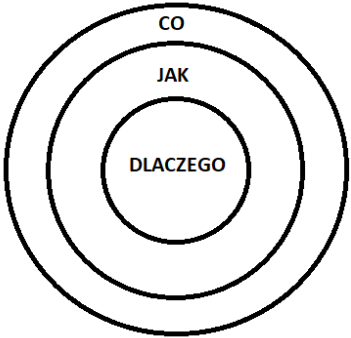
ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Wolna sala</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Dostęp do internetu Kamerka internetowa</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Załączony film</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Znam to!</p> <p>To zadanie będzie wymagało od uczestników większego zaangażowania. Zadanie można wykonać na dwa sposoby: 1) z wykorzystaniem tekstów kultury, ale tych najpopularniejszych, które każdy rozpozna; 2) uczestnicy mogą spróbować wymyślić własną historię (wersja zalecana).</p> <p>Na początku prowadzący powinien przedstawić cele zadania, czyli próbę samodzielnego stworzenia i przedstawienia historii, która będzie miała strukturę dobrej opowieści, czyli zachowa zasady storytellingu i zainteresuje odbiorców. Należy wcześniej określić czas, jaki uczestnicy będą mieli na przygotowanie opowiadania oraz wybrać sposób pracy. Uczestnicy mogą przedstawić znaną historię, wykorzystując komunikację werbalną i niewerbalną, i pozwolić innym odgadnąć, o czym jest ta historia, lub mogą stworzyć własną historię i pozwolić pozostałym uczestnikom na wyjaśnienie, o czym jest ta historia. Aby wyjaśnić uczniom, jak taka historia może wyglądać w wersji profesjonalnej, trener może pokazać im załączony spot reklamowy Allegro.</p> <p style="text-align: center;">English for beginners Czego szukasz w Święta?</p> <p>W powyższej reklamie można zaobserwować całą strukturę opowieści. Prowadzący może podzielić uczestników na grupy liczące do 4 osób, np. przydzielając ich losowo do oddzielnych pokoi, pozwalając im samodzielnie zdecydować lub stosując wybraną przez siebie metodę podziału na grupy. Od tego momentu uczestnicy pracują w grupach, a prowadzący przemieszcza się między pokojami i w razie potrzeby służy pomocą.</p> <p>Po upływie czasu jedna z grup prezentuje na forum wynik swojej pracy, a pozostali uczestnicy próbują odgadnąć historię lub wyjaśnić, co miała ona na celu przekazać. Po wykonaniu zadania pozostałe grupy robią to samo. Prowadzący pełni rolę moderatora.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Allegro. (2016, 28 listopada). *English for beginners | Czego szukasz w Świata?* <https://www.youtube.com/watch?v=tU5Rnd-HM6A>.
- [2] Norris, D. (2021). *Storytelling (nie tylko) w biznesie. 10 prostych kroków do niezapomnianej opowieści.* (M. Witkowska, Tłum.). MT Biznes. (Oryginalna praca opublikowana w 2021).
- [3] Bouchrika, I. (2021, 14 luty). Digital Storytelling: Benefits, Examples, Tools & Tips. <https://research.com/education/digital-storytelling>.
- [4] Serrat, O. (2017). Storytelling. W *Knowledge solutions* (ss. 839–842). Springer Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-10-0983-9_91.
- [5] Bielecka, A. (2021). *O sztuce opowiadania historii. Wykorzystanie storytellingu w kampaniach społecznych i reklamach komercyjnych.* *Com.Press*, 4(1), 68-87. <https://doi.org/10.51480/compress.2021.4-1.261>.
- [6] Kendall, J. E., & Kendall, K. E. (2012). Storytelling as a Qualitative Method for IS Research: Heralding the Heroic and Echoing the Mythic. *Australasian Journal of Information Systems*, 17(2). <https://doi.org/10.3127/ajis.v17i2.697>.

Moduł 3

Lekcja 3	SPRZEDAJ MI TĘ HISTORIĘ
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Ludzie potrafią pięknie mówić, używać najpiękniejszych słów, doskonale artykułować, znają retorykę i perswazję, do perfekcji opanowują mimikę i gesty, wyglądają na pewnych siebie. Niemniej jednak, czy to może zastąpić wszystko, co chcemy powiedzieć? Niekoniecznie. Ważne jest również to jak mówimy.</p> <p>Doskonałym przykładem tego, jak można sprzedać historię jest <i>Złoty krąg</i> Simona Sineka. Jedna historia opowiedziana na kilka sposobów może być różnie odebrana, dlatego warto zastanowić się, jaki efekt chcemy osiągnąć. Model Złotego Kręgu każe skupić się w opowieści na trzech pytaniach: co? jak? i dlaczego? (chcemy coś powiedzieć).</p> <div style="text-align: center;"></div> <p>Jak widać na powyższym obrazku, każde z tych pytań prowadzi nas do zagłębienia się w sens wypowiedzi. Model ten proponuje rozpoczęcie opowieści od środka, od tego dlaczego, a nie od tego co chcemy powiedzieć. Mówimy o stwierdzeniu naszego celu i tego, w co wierzymy. Taki zabieg sprawia, że jesteśmy o wiele bardziej przekonujący dla innych, ponieważ otwieramy się przed nimi. Po raz kolejny ma na to wpływ budowa i funkcjonowanie ludzkiego mózgu, który daje mówcom duże pole do pracy nad swoimi umiejętnościami.</p> <p>Model ten może być inspiracją do dalszej pracy, gdyż jest wykorzystywany przez liderów.</p> <p>Polecany film:</p> <p style="text-align: center;">How great leaders inspire action Simon Sinek</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Wolna sala</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Dostęp do internetu Kamerka internetowa</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Załączone filmy</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Dasz radę!</p> <p>Teraz, kiedy już udało się przekazać uczestnikom teorię, nadszedł czas na praktykę. Zadanie można rozpocząć od przedstawienia uczniom poniższego klipu z filmu Wilk z Wall Street.</p> <p style="text-align: center;">The Wolf of Wall Street - Sell me this pen</p> <p>Po pokazaniu klipu prowadzący powinien zachęcić uczestników do dyskusji. Należy spróbować wskazać jak najwięcej błędów, które popełniły osoby w klipie, jeśli chodzi o sztukę perswazji. Po zakończeniu dyskusji należy włączyć kolejny klip.</p> <p style="text-align: center;">Sell me this pen - Wolf Of Wallstreet</p> <p>Prowadzący powinien zadać uczestnikom jedno pytanie dotyczące obejrzanego filmu: Co zrobił człowiek, któremu udało się “sprzedać” długopis? Kluczową kwestią jest to, że sam stworzył problem, a następnie sprzedał jego rozwiązanie.</p> <p>Teraz zadaniem uczestników będzie napisanie krótkiej wypowiedzi na dowolny temat - może to być reklama jakiegoś produktu, próba zniechęcenia kogoś do czegoś, wykład z historii itp. Napisane przemówienie zostanie zaprezentowane na forum. Uczestnicy będą musieli zaprezentować swoje pisemne przemówienia na forum. Prowadzący powinien zaznaczyć, że powinni wykorzystać do tego wszystkie techniki, których nauczyli się do tej pory. Należy ustalić czas, jaki uczestnicy będą mieli na przygotowania.</p> <p>Po każdej prezentacji prowadzący powinien zachęcić innych uczestników do wskazania, które poznane techniki pojawiły się w tym wystąpieniu, a których zabrakło, choć mogły zostać wykorzystane.</p> <p>Zadanie stanowi podsumowanie dotychczas zgromadzonej wiedzy, a uczestnicy mogą również sprawdzić swoje postępy.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] AkwGibbs. (2014, 14 marca). *Sell me this pen - Wolf Of Wallstreet*. <https://www.youtube.com/watch?v=9UspZGJ-Trl>.
- [2] Penn, A. (2020, 31 stycznia). Simon Sinek's Golden Circle—The Complete Business Guide. <https://www.shortform.com/blog/simon-sinek-golden-circle/>.
- [3] Shouaipo. (2014, 14 marca). The Wolf of Wall Street - Sell me this pen. <https://www.youtube.com/watch?v=nCfntaYBqgs>.
- [4] Straker, K., & Nusem, E. (2019). Designing value propositions: An exploration and extension of Sinek's 'Golden Circle' model. *Journal of Design Business & Society* 5(1), 59-76. https://doi.org/10.1386/dbs.5.1.59_1
- [5] TED. (2010, 4 maja). How great leaders inspire action | Simon Sinek. <https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3Sfl4>
- [6] Toolshero. (2014, 9 grudnia). Golden Circle (Sinek). <https://www.toolshero.com/leadership/golden-circle/>



Moduł 4 | Efektywne i angażujące przemówienie

CEL	Przedstawienie głównych aspektów przygotowania przemówienia, obejmujących tematykę struktury przemówienia, analizy audytorium oraz metod wygłaszania przemówienia.		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Przygotuj się	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Nakreślić podstawowe aspekty analizy widowni	Określić pięć faz przygotowania do wystąpienia.	Dostarczyć wiedzę uczestnikom
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Przejdźmy do pisania mowy	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zrozumieć ryzyko i zagrożenia, które mogą wystąpić podczas planowania wystąpienia	Napisać i zaprezentować ustrukturyzowaną wypowiedź	Wspierać uczestników w rozwijaniu umiejętności niezbędnych do napisania przemówienia
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Tu jesteś!	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zrozumieć znaczenie wygłaszania przemówień	Określić cztery metody wygłaszania przemówień	Motywować uczestników do rozpoznawania i stosowania metod wygłaszania mowy



Moduł 4

Lekcja 1	PRZYGOTUJ SIĘ
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Przygotowanie przemówienia można sprowadzić do pięciu punktów:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Myślenie - określenie celu (po co chcesz przygotować przemówienie), jaki jest główny przekaz, jaka jest teza i kto jest odbiorcą;2. Dochodzenie - zbieranie informacji, badania, określenie tezy w jej ostatecznej formie3. Komponowanie - określenie głównych punktów, przygotowanie wstępu (przekonaj słuchaczy, że temat jest dla nich ważny) i zakończenia, przygotowanie pomocy wizualnych, spisanie przemówienia;4. Próba - nauka treści, dodanie gestów, inscenizacji, akcentu wokalnego, szukanie informacji zwrotnej;5. Korekta - naniesienie poprawek i opracowanie ostatecznej wersji przemówienia. <p>Jak wynika z powyższego, przygotowanie wystąpienia obejmuje wiele etapów, wymagających określonych umiejętności. Jednak jednym z najważniejszych, a zarazem bardzo trudnych kroków jest analiza publiczności - proces zbierania informacji o członkach audytorium. Najważniejszym elementem przemówienia jest publiczność. Temat wystąpienia może być interesujący dla prezentera, ale jeśli nie odpowiada potrzebom słuchaczy, nie odpowiada ich wartościom, przekonaniom, oczekiwaniom, opiniom, może doprowadzić do całkowitego braku zainteresowania słuchaczy wystąpieniem.</p> <p>Według Saylor Academy analiza widowni może skupiać się na trzech aspektach:</p> <ul style="list-style-type: none">– Demografia publiczności - wiek, płeć, pochodzenie etniczne, wykształcenie, religia, status ekonomiczny, przynależność do ziemi;– Psychografia publiczności - wartości, przekonania, postawy, zachowania, uprzedzenia;– Sytuacyjna analiza publiczności - związana z konkretną sytuacją..<ul style="list-style-type: none">○ Publiczność - cel (dlaczego tu są), wielkość (ile osób przyszło posłuchać), poziom zainteresowania;○ Środowisko - jak wygląda środowisko fizyczne, wielkość audytorium, jak wygląda "scena" (czy jest podium, mikrofon), czy możliwe jest użycie pomocy wizualnych. <p>Warto wspomnieć, że demografia i psychografia publiczności są silnie związane z wieloma różnego rodzaju uprzedzeniami i nadmiernymi uproszczeniami. Edukator powinien mieć świadomość, że ocena dokonywana jest na podstawie wcześniejszych subiektywnych doświadczeń. Podstawowym rodzajem uprzedzeń i uproszczeń jest stereotyp - nadmiernie uogólniony i uproszczony pogląd na temat danej grupy społecznej, wyróżniony na podstawie łatwo obserwowalnej cechy (płeć, rasa, narodowość, klasa społeczna, zawód). Edukator powinien być świadomy stereotypów istniejących w kulturze, z której się wywodzi i w której funkcjonuje. Świadomość tego, jakimi stereotypami się posługuje, zmniejsza częstotliwość wykorzystywania stereotypów w procesie analizy.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Kartki z kontrowersyjnymi tematami wypowiedzi</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Kartki z tematami, co najmniej tyle ilu jest uczniów.</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Metoda sokratejska</p> <p>Przygotowanie: prowadzący przygotowuje małe karty zawierające kontrowersyjne tematy, np.</p> <ul style="list-style-type: none"> – zakaz spożywania mięsa; – zakaz używania samochodów na benzynę; – zakazanie wszystkich religii; – Ziemia jest płaska. <p>Tematy nie powinny być widoczne dla uczestników (należy złożyć kartki lub włożyć je do nieprzezroczystej torby)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Prowadzący dzieli uczestników na pary, w których jedna osoba będzie mówcą, a druga adwersarzem. 2. Mówca losuje kartkę z kontrowersyjnym tematem. 3. Mówca przyjmuje stanowisko przeciwne do swojego (tzn. jeśli w prawdziwym życiu jest wegetarianinem - na potrzeby scenki uważa, że wszyscy powinni jeść mięso) i zaczyna prezentować temat bez przygotowania, improwizując. 4. Zadaniem adwersarza jest przepytanie mówcy poprzez zadawanie niewygodnych pytań, np. dlaczego, co jest w tym złego/dobrego. <p>Temat wypowiedzi nie może pokrywać się z przekonaniem mówcy, a mówca nie ma możliwości przygotowania się do zadania.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Dlugan, A. (2008). Speech preparation #1: How to prepare a presentation.
<http://sixminutes.dlugan.com/speech-preparation-1-how-to-prepare-presentation/>
- [2] Jerz, D. G. (2018). *Oral Presentations: Tips on How to Deliver a Speech for School or Work*.
<https://jerz.setonhill.edu/writing/technical-writing/oral-presentations-tips/>
- [3] Ortiz, J. (2019). *A Five-Step Model for Speech Preparation*.
<https://community.macmillanlearning.com/t5/communication-blog/a-five-step-model-for-speech-preparation/ba-p/5229>
- [4] Saylor Academy. (2012). *Three Types of Audience Analysis*.
https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s08-audience-analysis.html
- [5] Wojciszke, B. (2018). *Psychologia społeczna*. Scholar.



Moduł 4

Lekcja 2	PRZEJDŹMY DO PISANIA MOWY
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Pisanie przemówień to proces polegający na stosowaniu odpowiedniej gramatyki i wyrażen w celu przekazania wiadomości odbiorcy. Aby przemówienie było zrozumiałe, jego treść musi być jasna, spójna i zorganizowana. Powinna składać się z trzech części:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wstępu – Rozwinięcia – Zakończenia <p>Uczestnicy mogą myśleć o pisaniu przemówień jako o procesie podobnym do pisania eseju. Mówca musi zrozumieć cel przemówienia i zaplanować jego treść, biorąc pod uwagę analizę publiczności i limit czasu lub wymaganą długość.</p> <p>Wprowadzenie: W tej części prezynter wprowadza słuchaczy w to, o czym chce im opowiedzieć. Najpierw prezynter musi przyciągnąć uwagę słuchaczy - można to osiągnąć poprzez przedstawienie chwytliwego cytatu, opowiedzenie historii lub anegdoty (lub żartu, jeśli prezynter czuje się komfortowo), zadanie pytania, przedstawienie statystyk. Następnie przychodzi czas na wprowadzenie do tematu i wyjaśnienie, dlaczego jest on ważny i czego słuchacze się dowiedzą. Ważnym punktem wprowadzenia jest ustanowienie wiarygodności prezyntera (jeśli prezynter jest wiarygodny - ma wiedzę i doświadczenie) poprzez przekonanie publiczności, że ten, który prezentuje jest angażujący i godny zaufania.</p> <p>Rozwinięcie: Ludzki umysł jest w stanie utrzymać siedem plus/minus dwa elementy w pamięci krótkotrwałej (STM) (STM przechowuje małe fragmenty informacji przez krótki okres czasu - poniżej minuty, a następnie może przenieść informacje do pamięci długotrwałej lub je zapomnieć). Dlatego kluczowe jest ograniczenie głównych punktów wystąpienia do 2-3 (maksymalnie 5 w przypadku dłuższych wystąpień) - Jeśli osoba wygłaszająca przemówienie będzie miała więcej punktów, słuchacze ich nie zapamiętają. Główne punkty powinny być opatrzone szczegółami wspierającymi, zawierającymi fakty, stwierdzenia i przykłady. Pierwszy główny punkt korpusu powinien być najmocniejszy, ponieważ umysł ludzki podczas przetwarzania danych i przenoszenia do pamięci długotrwałej ulega efektowi pierwszeństwa (<i>primacy bias</i>) - tendencji do przypominania sobie informacji, która została przedstawiona jako pierwsza lepiej niż informacji przedstawionej jako ostatnia.</p> <p>Zakończenie: Podsumowuje główne punkty wystąpienia, przypominając tezę/temat. Oprócz wspomnianego w rozwinięciu efektu pierwszeństwa, ludzki umysł ma tendencję do popadania w efekt świeżości - tendencję do lepszego przypominania sobie informacji przedstawionych później niż informacji pierwotnych. Warto pamiętać, że zakończenie może być zapamiętane lepiej niż wprowadzenie i rozwinięcie wypowiedzi. Pomocne może być odwołanie się do obszarów poruszonych we wstępie. Wypowiedzi podsumowujące powinny skłaniać do refleksji, zmiany postawy lub chęci wyciągnięcia lekcji z wystąpienia. Dlatego też warto wprowadzić na koniec wystąpienia wezwanie do działania.</p> <p>Choć struktura przemówienia może przypominać strukturę eseju, warto pamiętać, że mowa jest formą narracyjną, której celem jest opowiedzenie wciągającej historii. Poszczególne części powinny być obszernie, ale zwięzłe. Prezentowane dynamicznie i przejrzyście.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala ćwiczeniowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>-</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>flipchart, markery</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Nakreślenie podstawowych zasad struktury przemówienia oraz określenie zagrożeń i potencjalnych błędów, które mogą wystąpić podczas planowania przemówienia</p> <p>Pisanie przemówień to proces polegający na stosowaniu odpowiedniej gramatyki i wyrażeń w celu przekazania wiadomości odbiorcy. Aby przemówienie było zrozumiałe, jego treść musi być jasna, spójna i zorganizowana. Powinna składać się z trzech części:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wstęp; - Rozwinięcie; - Zakończenie. <ol style="list-style-type: none"> 1. Prowadzący dzieli uczestników na trzyosobowe grupy. Każda grupa otrzymuje flipchart i markery. 2. Uczestnicy wypisują sekcje struktury mowy i ich elementy zgodnie z teorią przedstawioną w części "tło teoretyczne". 3. W kolejnym kroku uczestnicy w grupach powinni zastanowić się nad ryzykiem i błędami, które mogą wystąpić podczas planowania poszczególnych części każdej sekcji mowy, a następnie je zapisać. 4. Gdy wszystkie grupy przygotują wnioski, należy przeprowadzić dyskusję grupową w celu podsumowania ćwiczenia i wspólnej refleksji nad tym, jak unikać poszczególnych błędów i zagrożeń oraz na co zwrócić szczególną uwagę, gdy uczymy uczestników kursu, jak przygotować angażujące, uporządkowane i spójne wystąpienie. 		
<p>PRZYDATNE LINKI</p>		
<p>[1] Mind Tools Content Team. (b.d.). <i>10 Common Presentation Mistakes</i>. https://www.mindtools.com/pages/article/presentation-mistakes.htm</p> <p>[2] Saylor Academy. (2012). <i>Introductions Matter: How to Begin a Speech Effectively</i>. https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s14-concluding-with-power.html</p> <p>[3] Saylor Academy. (2012). <i>Creating the Body of a Speech</i>. https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s13-creating-the-body-of-a-speech.html</p> <p>[4] Saylor Academy. (2012). <i>Concluding with Power</i>. https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s12-introductions-matter-how-to-be.html</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.
- [2] Delaney, P. F., Verhoeijen, P. P. J. L., Spigel, A. (2010). Spacing and Testing Effects: A Deeply Critical, Lengthy, and At Times Discursive Review of the Literature. *Psychology of Learning and Motivation*. 53. 63-147.
- [3] Miller, G. A. (1956). The magical number seven plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychology Review*, 63(2), 81–97.
- [4] Murdock, B. B. The serial position effect of free recall. *Journal of Experimental Psychology*. 64(5), 482–488.
- [5] Langan, J. (2014). *Ten Steps to Advancing College Reading Skills*. Townsend Press
- [6] Telg, R., Perry, L. (2021). *Speech Writing and Types of Speeches*.
<https://edis.ifas.ufl.edu/pdf/WC/WC116/WC116-Dsiruwnpj.pdf>



Moduł 4

Lekcja 3	TU JESTEŚ!
Uczestnicy	Edukatory dorośli i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Wygłoszenie przemówienia jest jednym z końcowych elementów w przygotowaniu publicznego komunikatu, przez co może wydawać się mniej istotne, ale nie da się ukryć, że jest równie ważne jak wcześniejsze etapy. Wcześniejsze etapy procesu komunikacji są szerzej komentowane i wydają się być bardziej pracochłonne (w końcu treść przemówienia przeszła już etap planowania, badania i szlifowania), wygłaszanie przemówienia zostało nieco zmarginalizowane - w końcu wasze przemówienie jest technicznie doskonałe, co może być trudnego w wygłoszeniu go przed publicznością? Mimo że wygłaszanie przemówienia może wydawać się po prostu mówieniem (i czytaniem), zawiera ono jeszcze jeden ważny aspekt - nawiązanie kontaktu z publicznością (kontakt wzrokowy, akcent wokalny, znaczące pauzy). Czytanie pozbawia przemówienie niewerbalnej interpretacji. Sposób prezentacji treści jest równie ważny jak sam przekaz. Nawet najbardziej inspirujące przemówienie odczytane z kartki papieru nie zjedna sobie publiczności. Warto jednak wiedzieć, że istnieje kilka wyjątków od tej reguły i są sytuacje, w których odczytanie komunikatu jest wręcz wskazane:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Komunikat dotyczy niezwykle ważnych, skomplikowanych kwestii technicznych; - Gdy słucha cały świat, a okoliczności związane są z międzynarodowymi protokołami i etykietą; - Przemówienie jest prezentowane w imieniu kogoś innego. <p>W innych przypadkach przemówienie należy wygłosić, a nie czytać z kartki.</p> <p>Wygłaszanie przemówień jest nierozdzielnie związane z tematyką komunikacji werbalnej (<i>Moduł 1</i>) i komunikacji niewerbalnej (<i>Moduł 2</i>). Można albo zanudzić publiczność, jeśli bagatelizujemy temat, albo zdezorientować ją, jeśli nadmiernie dramatyzujemy prezentację z uczestnikami. Wygłaszanie przemówień polega na osiągnięciu równowagi pomiędzy komunikacją werbalną i niewerbalną. Innym ważnym aspektem są metody wygłaszania mowy.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Impromptu - krótka i najbardziej spontaniczna z metod wygłaszania, występuje zwykle w sytuacji "powiedz kilka słów o sobie". Jest mało (lub nie ma wcale) czasu na przygotowanie i uporządkowanie myśli, dlatego należy pamiętać o dużym ryzyku wzbudzenia lęku. Wypowiedź powinna składać się z 3 elementów: <ul style="list-style-type: none"> o Wstęp (zwrócenie uwagi słuchaczy, wprowadzenie tematu, przedstawienie prelegenta); o Rozwinięcie (dwa - trzy główne punkty dotyczące tematu); o Zakończenie (podsumowanie, wezwanie do działania, myśl końcowa). - (nie)improwizowana - przygotowane wcześniej, przećwiczone wystąpienie, z wykorzystaniem krótkich notatek. Notatki pobieżne pozwalają mówcy trzymać się planu wystąpienia, a jednocześnie nie tracić kontaktu z publicznością (co zdarza się przy czytaniu całych rękopisów). Pozwala mówcy być bardziej elastycznym i reagować na informacje zwrotne od publiczności, tzn. gdy zwracamy uwagę na ekspresję publiczności, możemy zauważyć, czy temat, o którym mówimy, wymaga dalszego wyjaśnienia). - Manuskrypt - czytanie pisemnego przekazu słowo w słowo. Cała uwaga prezentera skupiona jest na tekście, który znajduje się przed nim (alternatywnie, czasami jest ona przenoszona na pomoce wizualne). Jak już wspomniano - czasami ta metoda jest przydatna, dlatego warto pamiętać, że zazwyczaj jest nieinteresująca dla słuchaczy. - Zapamiętana - recytacja pisemnego przekazu z pamięci. Prezenter nie posiada notatek, dzięki czemu łatwiej jest mu utrzymać kontakt wzrokowy z publicznością i swobodnie poruszać się po scenie. Potencjalne niebezpieczeństwa tej metody to duże ryzyko monotoności prezentacji (bez wskazówek wokalnych) lub zbyt szybkie tempo mówienia; prezenter może się rozmyć lub zmienić styl przekazu, jeśli zapomni tekstu. <p>Sposób wygłaszania mowy zależy od kontekstu, publiczności i celu.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana?	Co trzeba przygotować wcześniej? Lista tematów	Jakie materiały są potrzebne? Lista tematów
Sala treningowa		
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Wyjaśnij mi...</p> <p>Przygotowanie: trener przygotowuje karty z improwzowanymi tematami i grupami docelowymi, np:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wyjaśnij przedszkolakom, czym jest inflacja; – Wyjaśnij doktorantom, dlaczego powinni myć ręce po powrocie do domu. <ol style="list-style-type: none"> 1. Prowadzący dzieli uczestników na trzyosobowe grupy. 2. Każda grupa losuje kartkę i nie pokazuje jej pozostałym grupom. Uczestnicy muszą zapamiętać temat wystąpienia i grupę docelową. 3. Każda grupa ma 3 minuty na przygotowanie wystąpienia na wylosowany temat. 4. Jeden uczestnik z każdej grupy prezentuje wystąpienie/impromptu dostosowując treść do cech wylosowanej grupy docelowej. 5. Uczniowie z pozostałych grup próbują ustalić, co było tematem przemówienia i jaka była grupa docelowa. Zastanawiają się również, czy przemówienie byłoby odpowiednie dla wylosowanej grupy docelowej - Dlaczego byłoby odpowiednie? Dlaczego nie byłoby odpowiednie? 6. Kiedy wszystkie grupy zaprezentują swoje przygotowane wystąpienia, prowadzący podsumowuje przebieg ćwiczenia, podkreślając znaczenie dopasowania treści do odbiorców. <p style="text-align: center;">PRZYDATNE LINKI</p> <p>[1] Barnard, D. (2021). <i>How to give an impromptu speech, with examples.</i> https://virtuallspeech.com/blog/how-to-give-an-impromptu-speech</p> <p>[2] Barot, H. (2020). <i>How to deliver an impromptu speech: A comprehensive guide:</i> https://franticallyspeaking.com/deliver-an-impromptu-speech/</p> <p>[3] Bennetch, R., Owen, C., Keeseey, Z. (2021). <i>Effective Professional Communication: A Rhetorical Approach.</i> https://openpress.usask.ca/rcm200/</p> <p>[4] University of Minnesota (2013). <i>Delivering a speech.</i> https://open.lib.umn.edu/communication/part/chapter-10-delivering-a-speech/</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Bennetch, R., Owen, C., Keeseey, Z. (2021). *Methods of Speech Delivery*. <https://openpress.usask.ca/rcm200/chapter/types-of-speeches/>
- [2] Saylor Academy. (2012). *Delivering the Speech*. https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s17-delivering-the-speech.html
- [3] University of Minnesota (2013). *Delivery methods and practice sessions*. <https://open.lib.umn.edu/communication/chapter/10-2-delivery-methods-and-practice-sessions/>



Moduł 5 | Strategie przezwyciężania strachu i lęku

CEL	Prezentowanie tematu kontroli oddechu, technik relaksacyjnych, technik pokonywania paniki scenicznej oraz wprowadzenie tematów związanych z inteligencją emocjonalną		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Dostrzeż swoje myśli i swój oddech	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wykorzystać wiedzę o wpływie stresu na organizm do pokonywania skutków ubocznych stresu	Kontrolować myśli podczas sytuacji stresowych i przekierować je tak, aby wykorzystać je na swoją korzyść	Dostarczyć wiedzę uczestnikom i pomóc im w pokonaniu stresu
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Nie wpadaj w panikę, pocuj i zrelaksuj się	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Zrozumieć mechanizmy pokonywania paniki scenicznej	Rozpoznać objawy tremy	Wspierać uczniów w pokonywaniu tremy
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Pokonaj dualizm i przekraczaj emocje	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Nazwać wskaźniki zróżnicowania emocjonalnego i różnice indywidualne w wyrażaniu emocji	Rozpoznawać własne stany emocjonalne i stany emocjonalne innych osób	Zastosować wiedzę związaną z inteligencją emocjonalną w pracy edukatora



Moduł 5

Lekcja 1	DOSTRZEŻ SWOJE MYŚLI I SWÓJ ODDECH
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Możemy zarządzać swoimi emocjami, nie musimy się im poddawać. Dzięki prawidłowemu rozpoznaniu i nazwaniu emocji, które pojawiają się w naszym ciele, jesteśmy w stanie kontrolować ich skutki i wykorzystać je na swoją korzyść. Co powinniśmy wiedzieć o emocjach, aby je kontrolować i nie pozwolić, aby to one kontrolowały nas?</p> <p>Samoregulacja emocjonalna</p> <p>Samoregulacja emocjonalna to kompetencja związana z umiejętnością kontrolowania naszych emocji, myśli i zachowań w drodze do osiągnięcia pożądanego stanu (który można określić jako cele długoterminowe lub określone normy czy standardy). Kompetencja ta pozwala nam radzić sobie z trudnymi, zakłócającymi emocjami i kontrolować je, nawet jeśli są nagłe. A to bardzo ważna umiejętność w przypadku wystąpień publicznych. W sytuacjach stresowych stres może nam przeszkadzać, gdy nie wiemy, jak wykorzystać go na swoją korzyść.</p> <p>Badania pokazują, że o skutkach, jakie stres wywiera na nasze ciała i umysły, decydują bardziej nasze przekonania na temat stresu, a nie sam stres. Kiedy postrzegamy stres jako naszego sprzymierzeńca, możemy go wykorzystać.</p> <p>Obserwacja umysłu</p> <p>Oczyszczenie umysłu jest trudne, a niemyślenie o czymś wydaje się niemal niemożliwe - czy ktoś kiedykolwiek poprosił was, byście nie myśleli o wielkim, różowym słoniu? A może kiedykolwiek trudno było wam zmienić swoje myśli na jakiś temat? Tak samo trudne jest to dla naszych słuchaczy. Nasze umysły nas oszukują. Udowodnił to Jeremy Jamieson i in. dowodząc, że nasza zdolność do zarządzania reakcjami stresowymi zależy od naszych przekonań na temat stresu w danej sytuacji. Jeśli uczucie towarzyszące przyływowi adrenaliny podczas stresu określamy jako "strach", "niepokój", czy "presję", - to jest większe prawdopodobieństwo, że poniesiemy porażkę i nie poradzimy sobie ze stresem. Natomiast jeśli uczucie to określimy jako "motywujące" i "mobilizujące", to jest większe prawdopodobieństwo, że podejmiemy działanie. Jeśli zinterpretujemy ten stres jako wsparcie organizmu w działaniu, to możemy zdać sobie sprawę, że adrenalina przygotowuje nasz organizm do najlepszego występu w życiu - sprawia, że płuca zwiększają swoją pojemność, serce bije szybciej, więc mózg jest dobrze dotleniony, myślimy sprawniej, a nasz głos jest głośniejszy.</p> <p>Kontrolowanie oddechu</p> <p>Ważne jest, aby właściwie odczytywać i interpretować sygnały płynące z ciała, aby wiedzieć, co będzie korzystniejsze - uspokojenie się czy wykorzystanie pobudzenia. Napięcie (stres) może pomóc nam w wygłoszeniu najlepszego wystąpienia, ale uporządkowanie myśli jest znacznie łatwiejsze, gdy uspokojimy nasze ciało. Szczególnie pomocne w tym względzie jest kontrolowanie naszego oddechu. Dzięki głębokim wdechom i wydechom jesteśmy w stanie dotlenić organizm, co jest bardzo ważną strategią zarządzania naszą energią. Badania pokazują, że kiedy potrzebujemy się uspokoić, powinniśmy brać równe oddechy (wdech i wydech powinny być tej samej długości). Z drugiej strony, gdy potrzebujemy zastrzyku energii, wykonujemy długi wdech, a krótki wydech.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>-</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Kartka, długopis</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Zastanów się, jak stres może wpływać na Ciebie i innych</p> <p>Aby pomóc uczestnikom lepiej zrozumieć ich reakcję na stres (a w rezultacie pomóc im lepiej kontrolować swój umysł i ciało), należy najpierw zastanowić się, jakie są skutki stresu i jak je rozpoznać.</p> <p>Jak możemy rozpoznać te objawy? Warto zastanowić się, jak wyglądają objawy napięcia w kontekście:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ciała – jakie są fizjologiczne objawy stresu (jak wygląda ciało - postawa, mięśnie, co się dzieje z twarzą osoby, oddechem itp.) – Umysłu – jakie są psychologiczne objawy stresu (jak działa umysł, jak wpływa na nastrój, co dzieje się z myślami, jakie emocje występują w tej sytuacji itp.) – Zachowania – jak ludzie radzą sobie ze stresem (gesty, zachowania mające na celu rozładowanie napięcia) <p>Spróbujcie uporządkować objawy w kategoriach "wspierające w podjęciu działania" i "zniechęcające do podjęcia działania"?</p> <p>Na koniec należy odpowiedzieć na następujące pytania:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Czy dostrzegacie jeszcze jakieś możliwości wykorzystania objawów stresu, zwłaszcza fizjologicznych, do wspierania działań? – Kiedy stan napięcia pomaga, a kiedy przeszkadza w działaniu? <p>Jako edukatorzy jesteście odpowiedzialni za wspieranie swoich słuchaczy w radzeniu sobie z trudnymi emocjami. Pokazując im potencjalne korzyści płynące z napięcia, możemy zachęcić ich do lepszego diagnozowania, kiedy powinni wykorzystać napięcie na swoją korzyść, a kiedy je obniżyć.</p> <p style="text-align: center;">PRZYDATNE LINKI</p> <p>Cleveland Clinic. (2021). <i>Stress</i>. https://my.clevelandclinic.org/health/articles/11874-stress</p> <p>McGonigall, K. (2013). <i>How to make stress your friend</i>. https://www.ted.com/talks/kelly_mcgonigall_how_to_make_stress_your_friend</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Brooks, A. W. (2013). (2013). Get excited: Reappraising pre-performance anxiety as excitement. *Journal of Experimental Psychology General*, 143(3).
- [2] Gillebaart, M. (2018). The ‘operational’ definition of self-control. *Frontiers in Psychology*, 9. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2018.01231/full>
- [3] Jamieson, J., Mendes, W. & Nock, M. (2013). Improving acute stress responses The power of reappraisal. *Current Directions in Psychological Science*, 22, 51-56.
- [4] Lazarus, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. Springer.
- [5] Magnon, V., Dutheil, F. & Vallet, G. T. (2021). Benefits from one session of deep and slow breathing on vagal tone and anxiety in young and older adults. *Scientific Reports*, 11.
- [6] McGonigal, K. (2016). *The upside of stress: why stress is good for you, and how to get good at it*. Avery.



Moduł 5

Lekcja 2	NIE WPADAJ W PANIKĘ, POCZUJ I ZRELAKSUJ SIĘ
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Trema to uczucie stresu i niepokoju związane z sytuacją publicznego występu lub mówienia do dużej grupy ludzi. Badania wykazały, że występuje u około 73% populacji.</p> <p>Istnieją trzy kategorie objawów tremy:</p> <ul style="list-style-type: none">- Fizjologiczne: pocenie się, zaczerwienienie, mdłości, dreszcze, ból brzucha, zmienne tętno, ciężki oddech;- Poznawcze: lęk (przed porażką, przed ośmieszeniem), dezorientacja umysłowa;- Behawioralne: jękanie się, drżenie, częste lub długie pauzy. <p>Aby pokonać panikę sceniczną, można polecić swoim słuchaczom:</p> <ul style="list-style-type: none">- Praktyka: przećwiczenie treści, które mają zamiar zaprezentować, znacznie obniża lęk sceniczny. Należy ćwiczyć wystąpienie do momentu, w którym wydaje się to już przesadą.- Myślenie pozytywne: panika i niepokój zazwyczaj przynoszą destrukcyjne myśli. Zaleca się, aby spróbować przerzucić negatywne myśli na myślenie pozytywne.- Głębokie oddychanie: głębokie, równe oddychanie pomaga ciału się zrelaksować i uspokoić, co jest kluczem do uspokojenia organizmu - obniża ciśnienie krwi i zmniejsza tętno.- Poruszanie ciałem: stres powoduje napięcie w ciele człowieka, wywołując reakcję walki lub ucieczki - stanie w miejscu przyczynia się do budowania napięcia. <p>Jak wspomniano w <i>Module 5 Lekcji 1</i> możemy kontrolować swoje emocje w procesie samoregulacji emocjonalnej. W pokonywaniu lęku scenicznego i paniki kluczowa jest nauka kontroli oddechu. Techniki oddechowe oddziałują na przepływ energii w naszym ciele - głębokie wdechy i wydechy przez przeponę, w wolnym tempie, robiąc równe oddechy uspokajają ciało. Długie wdechy przez nos i krótkie wydechy przez usta energetyzują ciało i podnoszą ciśnienie krwi.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>-</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Maty lub koce (jeden na uczestnika), poduszki (dwie na uczestnika), krzesła (jedno na uczestnika)</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Poznaj swoje ciało - po prostu oddychaj!</p> <p>1. Uczestnicy zajęć kładą się na matach/kocach.</p> <p>2. Prowadzący przeprowadza ćwiczenia oddechowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Oddychanie 4-7-8 <ul style="list-style-type: none"> o Prowadzący upewnia się, że uczestnicy są gotowi do rozpoczęcia ćwiczenia: leżą (lub siedzą) wygodnie, język opiera się o podniebienie; o Prowadzący zapewnia narrację: <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Najpierw opróżnijcie płuca. Rozdzielcie usta podczas wydechu. Wydobądźcie z siebie dźwięk, wydychając przez usta.</i> 2. <i>Zamknijcie usta i wykonujcie spokojne wdechy przez nos przez 4 sekundy (instruktor liczy do czterech).</i> 3. <i>Następnie wstrzymajcie oddech na 7 sekund (instruktor liczy do siedmiu).</i> 4. <i>Wydychajcie przez usta przez 8 sekund, wydając świszczący dźwięk (instruktor liczy do siedmiu).</i> <p>Prowadzący powtarza cykl czterokrotnie.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Głębokie oddychanie <ul style="list-style-type: none"> o Prowadzący upewnia się, że uczestnicy są gotowi do rozpoczęcia ćwiczenia: kładą się wygodnie, z jedną poduszką pod kolanami i drugą pod szyją. Jeśli nie czują się komfortowo w pozycji leżącej, mogą usiąść na krześle z podpartymi plecami, ramionami i szyją. o Prowadzący zapewnia narrację: <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Zróbcie wdech przez nos. Wypełnijcie brzuch powietrzem.</i> 2. <i>Wydech przez nos.</i> 3. <i>Położcie jedną rękę na brzuchu. Drugą rękę połóżcie na klatce piersiowej.</i> 4. <i>Podczas wdechu poczujcie, jak wasz brzuch się podnosi. Podczas wydechu poczujcie, jak wasz brzuch się obniża. Ręka na brzuchu powinna poruszać się bardziej niż ta, która jest na klatce piersiowej.</i> 5. <i>Weźcie jeszcze trzy pełne, głębokie oddechy. Oddychajcie w pełni do swojego brzucha, gdy ten unosi się i opada wraz z oddechem.</i> <p>Prowadzący kończy ćwiczenie.</p> <p>To ćwiczenie pozwala uczącym się ćwiczyć oddychanie - aby odnieść korzyści z ćwiczeń oddechowych w sytuacjach stresowych, najpierw należy je regularnie praktykować. Praktyka powinna być często powtarzana.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] National Social Anxiety Center. (2017). Public Speaking Anxiety and Fear of Brain. <https://nationalsocialanxietycenter.com/2017/02/20/public-speaking-and-fear-of-brain-freezes/>
- [2] Russo, M. A., Santarelli, D. M. & O'Rourke, D. (2017). The physiological effects of slow breathing in the healthy human. *Breathe (Sheffield, England)*, 13(4), 298–309, <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5709795/>
- [3] Magnon, V., Dutheil, F. & Vallet, G. T. (2021). Benefits from one session of deep and slow breathing on vagal tone and anxiety in young and older adults. *Scientific Reports*, 11.
- [4] Fowler, P. (2022) Breathing Techniques for Stress Relief. <https://www.webmd.com/balance/stress-management/stress-relief-breathing-techniques>



Moduł 5

Lekcja 3	POKONAJ DUALIZM I PRZEKRACZAJ EMOCJE
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Emocje są fizjologiczną odpowiedzią organizmu na zagrożenia zapewniając możliwość ochrony przed zagrożeniami płynącymi z otoczenia. Oprócz przetrwania gatunku, ochrony przed zagrożeniami emocje dają nam znać, czy coś nam służy (jest przyjemne), czy też zagraża nam i należy tego unikać (jest nieprzyjemne). Poza aspektem przetrwania, emocje umożliwiają nam życie w społeczeństwie. Niektóre emocje są dość uniwersalne na całym świecie. Psychologowie nazywają je "emocjami podstawowymi". Naukowcy nie są zgodni co do tego, ile jest podstawowych emocji - niektórzy dowodzą, że jest ich 6: złość, zaskoczenie, obrzydzenie, radość, strach i smutek. Inni skłaniają się ku 5 podstawowym emocjom (złość, obrzydzenie, przyjemność, strach i smutek). Wyrażanie emocji podstawowych jest podobne w większości kultur na świecie - to właśnie czyni je podstawowymi. Są one zrozumiałe międzykulturowo. Ale emocji jest znacznie więcej niż tych podstawowych. Badanie pokazuje, że emocje są znacznie bardziej zniuansowane - np. pod parasolem "złość" można znaleźć wiele różnych odcieni tej emocji, od mniej intensywnej irytacji po bardzo intensywną furię. Rozumienie tych emocji jest uwarunkowane kulturowo i wymaga nauki.</p>	
<p>Przekraczanie emocji</p> <p>Emocje są informacją, dzięki której wiemy, jak środowisko (zewnętrzne i wewnętrzne) na nas wpływa. Dzięki emocjom wiemy, czy jesteśmy bezpieczni czy nic nam nie zagraża. Tłumienie emocji sprawia, że pozbawiamy się jednego zmysłu, poprzez który odbieramy rzeczywistość. Mamy tendencję do unikania nieprzyjemnych emocji (np. złości, zażenowania, smutku) i dążenia do odczuwania jak największej ilości emocji przyjemnych (np. radości, zachwyty, ciekawości). Jednak dopiero doświadczanie pełnej gamy emocji (różnorodności emocjonalnej), zapewnia nam odporność psychiczną i umożliwia samoregulację emocjonalną. Aby lepiej transcendować emocje, trzeba je lepiej poznać: nauczyć się ich znaczenia i tego, jak je rozpoznać we własnym ciele. Transcendowania emocji nie należy mylić z ich tłumieniem. Ważnym elementem radzenia sobie z emocjami jest poznawcze ich przetwarzanie, czyli analizowanie - zastanawianie się nad przyczynami, objawami, skutkami i planowanie, jak zapobiec ich wystąpieniu w silnej formie w przyszłości. Ten proces sam w sobie jest bardzo pomocny w przekraczaniu emocji. Środkiem zapobiegawczym w przypadku eskalacji emocji jest próba wyciszenia się - poprzez zastosowanie technik oddechowych, medytacji, aktywności fizycznej, treningu uważności. Techniki oddechowe są najskuteczniejszą metodą w powstrzymaniu gniewu - zarówno jego łagodnej formy, jak i najbardziej intensywnej (furii/wściekłości).</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Karty z nazwami emocji</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Arkusze papieru A4, kredki/markery</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Co czujesz?</p> <p>Przygotowanie: Prowadzący przygotowuje karty z nazwami emocji - przyjemnych i nieprzyjemnych, emocji podstawowych i złożonych.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Każdy z uczestników otrzymuje jeden arkusz papieru i pudełko kredek/markersów. 2. Uczestnicy rysują sylwetkę człowieka, pustą w środku. 3. Uczestnicy losują kartki z emocją i odgrywają tę emocję całym ciałem, wyolbrzymiając charakterystyczne cechy danej emocji (np. gdy rysują złość, zaczynają głośno dyszeć, mocno zaciskają szczękę, piastkują - aż do przesady). 4. Uczestnicy omawiają, kiedy najczęściej pojawia się dana emocja, co może oznaczać i jak objawia się w ciele. 5. Uczestnicy zaznaczają na rysunku sylwetki, gdzie w ich ciele znajduje się dana emocja - np. złość jest najbardziej odczuwana w żołądku lub głowie, a strach najbardziej manifestuje się w klatce piersiowej. 6. Po zaprezentowaniu i omówieniu wylosowanej emocji, uczestnicy porównują swoje rysunki. 7. Prowadzący podsumowuje ćwiczenie, odwołując się do różnic na rynkach, podkreślając, że choć wszyscy odczuwamy podobne emocje, to nie u każdego wyglądają one tak samo. <p>Ćwiczenie ma na celu skłonienie do refleksji nad obecnością emocji w ciele, podkreślenie różnic w odczuwaniu emocji - możemy odczuwać podobne emocje w podobnych sytuacjach i doświadczamy wielu podobnych emocji w ciągu naszego życia, ale nie możemy przenosić własnych doświadczeń na osoby z naszego otoczenia. Emocje każdego człowieka mogą objawiać się w nieco inny sposób i zamiast interpretować je na własną rękę, powinniśmy rozpocząć dialog i zapytać.</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Ackerman, C. E. (2018). Positive emotions: A list of 26 examples & definition in psychology. <https://positivepsychology.com/positive-emotions-list-examples-definition-psychology/>
- [2] Adler, M., & Fagley, N.. (2005). Appreciation: Individual differences in finding value and meaning as a unique predictor of subjective well-being. *Journal of Personality*, 73. 79-114.
- [3] Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition and Emotion*, 6, 169–200.
- [4] Haidt, J. (2000). The Positive emotion of elevation. *Prevention & Treatment*, 3(1), Article 3c <https://doi.org/10.1037/1522-3736.3.1.33c>
- [5] Quoidbach, J., Gruber, J., Mikolajczak, M., Kogan, A., Kotsou, I., & Norton, M. I. (2014). Emodiversity and the emotional ecosystem. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(6), 2057–2066. <https://doi.org/10.1037/a0038025>
- [6] van de Ven, Niels. (2015). Envy and admiration: emotion and motivation following upward social comparison. *Cognition & Emotion*, 31, 1-8.



Moduł 6 | Komunikacja wideo online

CEL	Prezentowanie barier komunikacyjnych w sieci, powszechnych obaw związanych z wystąpieniami publicznymi, zasad netykiety, spójności komunikacji werbalnej i niewerbalnej.		
Lekcja 1	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Jesteście wyciszeni, jesteście z nami?	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wymienić bariery komunikacyjne i czynniki zwiększające lęk przed wystąpieniami publicznymi	Rozpoznać bariery komunikacyjne u uczniów/uczestników	Wykorzystać zdobytą wiedzę i umiejętności, aby pomóc uczestnikom w rozpoznaniu ich barier w wystąpieniach publicznych
Lekcja 2	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Netykieta	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Przedstawić zasady netykiety	Zrozumieć znaczenie netykiety w internetowym kształceniu dorosłych	Pomóc w ustaleniu granic w nauczaniu online
Lekcja 3	Po ukończeniu tego rozdziału edukatorzy dorosłych i edukatorzy społeczności lokalnej będą potrafili...		
Umiejętności komunikacji	WIEDZA	UMIEJĘTNOŚCI	ODPOWIEDZIALNOŚĆ I AUTONOMIA
	Wymienić elementy składowe umiejętności komunikacyjnych	Zrozumieć ryzyko i potencjalne przyczyny niewłaściwej komunikacji	Wykorzystać zdobytą wiedzę do eliminacji potencjalnych błędów komunikacyjnych



Moduł 6

Lekcja 1	JESTEŚCIE WYCISZENI, JESTEŚCIE Z NAMI?
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Według Data Reportal, z Internetu korzysta codziennie 5 miliardów ludzi (63% całej populacji świata), a każdego dnia powstaje 2,5 kwintala bajtów danych. Media cyfrowe dotyczą każdego z nas i są nieodzowną częścią naszego codziennego życia. Dlatego warto wiedzieć, jak z nich korzystać i jak się w nich poruszać. Tym bardziej, że komunikacja internetowa wiąże się z dużą ilością różnorodnych problemów i barier.</p> <p>Pierwszą z nich są "problemy z połączeniem internetowym" - Wystąpienie publiczne, zwłaszcza w języku obcym, może przynieść duży niepokój. Uczestnik może używać problemów z połączeniem jako "wymówek". Kluczowe jest pokazanie zrozumienia i wyrozumiałości. Należy spróbować stworzyć bezpieczną przestrzeń do wyrażania myśli i zachęcić innych uczestników do okazania współczucia temu, kto ma "problemy z połączeniem". Należy pamiętać, że takie zachowanie nie jest motywowane złośliwością lub niechęcią do uczestnictwa w zajęciach podczas warsztatów. Możliwe, że jest to element mechanizmu radzenia sobie z unikaniem - w niektórych sytuacjach ludzie mają tendencję do zmiany zachowania, aby uniknąć konfrontacji z trudną sytuacją. Zwykle jest to związane z lękiem. Jakie są najczęstsze obawy zwiększające lęk przed wystąpieniami publicznymi? Według Luca Lamperillo jest to strach przed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Popętnianiem błędów; - Byciem niezrozumianym; - Niezrozumienia innych; - Braku wiedzy na temat tego, co powiedzieć; - Niedopasowania się do rodzimych użytkowników języka; - Sprawiania wrażenia głupiego lub nieumiejącego posługiwać się językiem. <p>Kiedy pomożecie swoim dorosłym słuchaczom, jak zidentyfikować, czego tak naprawdę się boją i jakie są przyczyny tego strachu, umożliwicie im zaplanowanie działań, które pomogą im w wyeliminowaniu problemu. Kolejnym ważnym czynnikiem związanym z problemami komunikacyjnymi są bariery komunikacyjne. Jako edukatorzy powinniśmy być świadomi, że dorośli słuchacze mogą napotkać wiele różnych barier. Lauren Girardin wyróżnia 7 kategorii barier komunikacyjnych w sieci:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bariery fizyczne: czas, miejsce (np. korzystanie z innego komunikatora internetowego niż rozmówca), medium (np. awaria urządzenia); - Bariery emocjonalne/psychologiczne: przekonania, postawy i wartości, które mogą być interpretowane na podstawie wskazówek wokalnych lub wizualnych; - Bariery tożsamości: płeć, rasa, pochodzenie etniczne, wiek, niepełnosprawność, orientacja seksualna lub inne osobiste, społeczne lub kulturowe tożsamości; - Bariery semantyczne: slang, żargon i emotki mogą być równie trudne do zrozumienia jak różne dialekty. Szybko zmieniające się trendy i hashtagi mogą być przytłaczające dla niektórych użytkowników Internetu. W komunikacji nadawca i odbiorca muszą porozumiewać się tym samym językiem; - Bariery dostępności: zdjęcia, grafiki, filmy, dokumenty i emotki mogą nie być dostępne dla wszystkich użytkowników. Jako edukatorzy, musimy rozpoznać potrzeby swoich słuchaczy i dostosować dostępność materiałów; - Bariery uwagi - ludzie mogą przegapić część informacji np. z powodu przeciążenia informacyjnego, kiedy ich system poznawczy jest zbyt zmęczony, aby przetworzyć nowe dane; - Bariery wiarygodności - informacje, które są fałszywe (wiadomości, filmy, zdjęcia). <p>Wszystkie powyższe czynniki mogą zniechęcić uczestników do udziału w zajęciach online.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Lista barier w komunikacji online z części <i>Podstawy Teoretyczne</i> umieszczonej powyżej</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Kartki, długopisy</p>
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
<p>Obniżenie strachu przed wystąpieniami publicznymi u uczestników</p> <p>Wypiszcie siedem kategorii barier w komunikacji online:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bariery fizyczne; – Bariery emocjonalne; – Bariery tożsamościowe; – Bariery semantyczne; – Bariery dostępności; – Bariery uwagi; – Bariery wiarygodności. <p>Zastanówcie się, z czego składa się każda z barier i jak możecie im zapobiegać na swoich zajęciach, a także spróbujcie odpowiedzieć na poniższe pytania:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Z jakimi barierami spotykamy się najczęściej? – Które bariery możemy kontrolować? – Które bariery nie zależą od nas? – Które bariery przeszkadzałyby wam najbardziej, gdy bylibyście na miejscu waszych uczestników? <p>Usunięcie barier komunikacyjnych może pomóc w obniżeniu lęku przed wystąpieniami publicznymi u uczestników.</p>		
<p>PRZYDATNE LINKI</p>		
<p>[1] Bang the Table. (2014). <i>What are the disadvantages of online communication for community engagement?</i> https://www.bangthetable.com/blog/disadvantages-of-online-communication/</p> <p>[2] Sermahaj, G. (2020). <i>Online communication and misunderstanding.</i> https://youth-time.eu/online-communication-and-misunderstanding/</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Data Reportal. (2022). Digital around the world. <https://datareportal.com/global-digital-overview>
- [2] Girardin, L. (2020). *The 7 barriers to digital communication*. <https://www.govloop.com/community/blog/7-barriers-digital-communication/>
- [3] Lamperillo, L. (2020). *4 steps to smash your fear of speaking a foreign language*. <https://www.lucalampariello.com/fear-of-speaking-a-foreign-language/>
- [4] Wise, J. (2022). *How many people use the Internet daily in 2022?* <https://earthweb.com/how-many-people-use-the-internet-daily/>



Moduł 6

Lekcja 2	NETYKIETA
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Netykieta (network + etiquette) to zbiór zasad dotyczących pełnej szacunku i właściwej komunikacji w Internecie. Nie ma jednej spójnej definicji netykiety ani jednolitego zbioru zasad. Netykieta nie jest skodyfikowana ani systematycznie egzekwowana, a osoby, które jej nie przestrzegają nie są prawnie karane. Jednak osoby łamiące zasady netykiety mogą spotkać się z kilkoma nieprzyjemnymi konsekwencjami, takimi jak zgłoszenie nadużycia do administratora serwisu, co może wiązać się z odebraniem dostępu do serwisu.</p> <p>Uczestnicy muszą zdawać sobie sprawę, że klasa online to też klasa, spotkanie cyfrowe to też spotkanie i należy stosować podobny zestaw zasad. Warto podkreślić i stale przypominać uczestnikom, że po drugiej stronie urządzenia elektronicznego, którego używamy do komunikacji, znajduje się żywy człowiek.</p> <p>Dlaczego edukatorzy potrzebują netykiety?</p> <ul style="list-style-type: none">– Aby płynnie prowadzić lekcje/warsztaty/działania;– Aby dać dobry przykład uczestnikom zajęć;– Jasny zbiór zasad zwiększa poczucie bezpieczeństwa. <p>Nie ma zatem uniwersalnych wytycznych netykiety. Wypada jednak uznać 10 zasad netykiety, zaproponowanych przez Virginię Shea:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pamiętaj o człowieku (za urządzeniem cyfrowym stoi człowiek);2. Bądź etyczny (przestrzegaj prawa i zasad etycznych, tzn. nie ściągaj materiałów chronionych prawem autorskim, nie używaj wtyczek blokujących reklamy - bądź obywatelem w sieci tak jak w realu);3. Wiedz, gdzie jesteś (zasady różnią się w zależności od strony - dyskusja na uczelni różni się od rozmowy ze znajomymi i to samo dotyczy komunikacji cyfrowej);4. Szanuj czas i limity danych innych osób (nie marnuj czasu innych osób);5. Zadbaj o swój wygląd w sieci (nie udostępniaj kompromitujących, nielegalnych lub nieodpowiednich treści);6. Dziel się wiedzą ekspercką (dziel się swoim doświadczeniem i wiedzą zweryfikowaną pod względem faktów);7. Zachowaj zdrową niezgodę (oswajaj emocje);8. Szanuj prywatność innych osób (nie udostępniaj czyichś prywatnych treści innym osobom);9. Nie nadużywaj swojej władzy;10. Bądź wyrozumiały dla błędów innych ludzi.	



ASPEKTY PRAKTYCZNE		
Jaka przestrzeń jest wymagana? Sala treningowa	Co trzeba przygotować wcześniej? Lista 10 zasad netykiety	Jakie materiały są potrzebne? Komputer/tablet
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ		
Stwórz własne zasady Przygotowanie: Prowadzący przygotowuje kartkę z wypisanymi 10 zasadami netykiety, o których mowa w części <i>Podstawy teoretyczne</i> (bez opisu, tylko nazwy). <ol style="list-style-type: none">Każdy edukator otrzymuje arkusz z 10 zasadami netykiety. Uczestnicy zastanawiają się indywidualnie, jakie wskaźniki wpisaliby do każdej zasady, odpowiadając na pytania:<ul style="list-style-type: none">– Co jest dla mnie ważne w tej zasadzie?– Czego brakuje?– Co chciałbym zmienić?– Jakie zasady są szczególnie ważne w pracy edukatora?– Jakie zasady powinny być uwzględnione/dodane w kontekście prowadzenia zajęć z wykorzystaniem technik teatralnych? <p>Kiedy uczestnicy skończą wykonywać zadanie indywidualnie, prowadzący rozpoczyna burzę mózgow. Uczestnicy dzielą się swoimi przemyśleniami na temat każdej zasady.</p> <p>Celem ćwiczenia jest stworzenie zbioru zasad netykiety, które edukatorzy mogliby stosować w codziennej pracy z ludźmi. Zasady stworzone dzięki pracy indywidualnej i burzy mózgow będą odpowiadać specyficznym potrzebom tej grupy i będą łatwiejsze do zinternalizowania i wdrożenia niż zasady narzucone odgórnie.</p>		
PRZYDATNE LINKI		
<p>[1] Nuñez, L. K. (2020). <i>10 rules of etiquette for teaching English online</i>. https://bridge.edu/tefl/blog/rules-of-etiquette-teaching-english-online/</p> <p>[2] The Digital Student: Netiquette (2022). https://libguides.hull.ac.uk/digitalstudent/tenrules</p>		



BIBLIOGRAFIA

- [1] Shea, V. (2011). Netiquette.
- [2] Soler-Costa, R., Lafarga-Ostáriz, P., Mauri-Medrano, M. & Moreno-Guerrero, A-J. (2021) Netiquette: Ethic, Education, and Behavior on Internet—A Systematic Literature Review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(3).



Moduł 6

Lekcja 3	UMIEJĘTNOŚCI KOMUNIKACJI
Uczestnicy	Edukatorzy dorosłych i społeczności lokalnych
Czas trwania	30 minut
PODSTAWY TEORETYCZNE	
<p>Umiejętność komunikowania się to zdolność do używania języka odpowiedniego dla odbiorcy i okoliczności, w jakich odbywa się komunikacja. Według <i>Collins Dictionary</i> jest to zdolność do skutecznego przekazywania informacji i idei. Paulston definiuje umiejętności komunikacyjne jako znajomość reguł społecznych przy użyciu języka. Komunikacja jest niezbędnym i nieodłącznym elementem życia w społeczeństwie.</p> <p>Wyniki badań opublikowane w 2016 roku przez Guy Berger pokazują, że komunikacja jest najbardziej pożądaną umiejętnością miękką wśród pracodawców (umiejętności miękkie to cechy, kompetencje i umiejętności społeczne, które określają sposób zachowania i integracji z innymi ludźmi). Aby skutecznie rozwijać kompetencje komunikacyjne u uczestników, należy mieć świadomość składników komunikacji, którymi są:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wysyłanie komunikatu, – Odbieranie wiadomości, – Bariery komunikacyjne. <p>Teoria dotycząca komunikacji werbalnej (Moduł 1) i niewerbalnej (Moduł 2) została już wcześniej omówiona, jednak nadal istnieje wiele aspektów komunikacji, które bez odpowiedniej wiedzy są niedostępne dla naszej świadomości. Komunikacja interpersonalna jest złożona i zniuansowana. Rzadko odbywa się w sposób bezpośredni. W 1981 roku Friedmann Schultz von Thun przedstawił czterostronny model, który miał pokazać, jak wiele nieświadomych, subiektywnych filtrów nakładamy na wiadomości podczas wysyłania i odbierania komunikatów. Według von Thuna komunikacja odbywa się na czterech płaszczyznach:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Płaszczyzna rzeczowa: o czym nadawca chce poinformować odbiorcę (fakty, informacje, dane); - Płaszczyzna ujawniania siebie: co nadawca chce ujawnić o sobie odbiorcy (informacje o nadawcy - świadome lub nieświadome); - Płaszczyzna relacji: co nadawca myśli o odbiorcy i jak się dogadują. Zależy od mowy ciała nadawcy, ekspresji, intonacji etc; - Płaszczyzna apelu: co nadawca, co odbiorca ma myśleć. <p>Oznacza to, że działamy czterema ustami, aby przekazać wiadomość (rzeczową, ujawniającą siebie, relacją i apelem) oraz czterema uszami podczas odbierania wiadomości (również rzeczowej, ujawniającej siebie, relacji i apelu). To pozostawia wiele miejsca na błędną komunikację.</p>	



ASPEKTY PRAKTYCZNE										
<p>Jaka przestrzeń jest wymagana?</p> <p>Sala treningowa, biurko</p>	<p>Co trzeba przygotować wcześniej?</p> <p>Karty z wiadomościami i emocjami</p>	<p>Jakie materiały są potrzebne?</p> <p>Lustra</p>								
PROPONOWANA AKTYWNOŚĆ										
<p>Czy Twoja komunikacja werbalna i niewerbalna jest spójna?</p> <p>Przygotowanie: Prowadzący przygotowuje karty z propozycjami tematów (co najmniej dwie dla każdego uczestnika zajęć) oraz osobne karty z emocjami, np:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Temat</th> <th>Emocja</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Piknik</td> <td>Radość</td> </tr> <tr> <td>Burza</td> <td>Frustracja</td> </tr> <tr> <td>Spotkanie z przyjaciółmi po długim czasie</td> <td>Smutek</td> </tr> </tbody> </table>			Temat	Emocja	Piknik	Radość	Burza	Frustracja	Spotkanie z przyjaciółmi po długim czasie	Smutek
Temat	Emocja									
Piknik	Radość									
Burza	Frustracja									
Spotkanie z przyjaciółmi po długim czasie	Smutek									
<ol style="list-style-type: none"> Każdy z uczestników zajęć otrzymuje lusterko i ustawia je przed sobą. Uczestnicy rysują temat. Następnie uczestnicy przygotowują krótką wypowiedź dotyczącą tematu i wygłaszają ją, patrząc na siebie w lustrze. Uważnie obserwują swoją mimikę i oceniają, czy jest ona zgodna z opowiadaną historią. W kolejnym kroku uczestnicy losują kartę <i>Emocje</i> i muszą zaprezentować to samo wystąpienie. Muszą przedstawić tę samą historię wyrażającą w komunikacji niewerbalnej emocję, którą właśnie wylosowali. Podczas wygłaszania przemówienia ponownie patrzą na siebie w lustrze. Uczestnicy dokonują refleksji: <ul style="list-style-type: none"> – Jakie zmiany zaszły w ich mimice twarzy – Czy mimika twarzy była wiarygodna? – Czy łatwo było wyrazić komunikat niespójny z emocjami? <p>Ćwiczenie ma na celu pokazanie istoty spójności w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Gdy nie ma między nimi spójności, przekaz jest niewiarygodny i trudny do odebrania.</p>										



BIBLIOGRAFIA

- [1] Berger, G. (2016). *Data reveals the most in-demand soft skills among candidates.* <https://www.linkedin.com/business/talent/blog/talent-strategy/most-indemand-soft-skills>
- [2] Collins Dictionary (b.d.). Communication skills. <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/communication-skills>
- [3] Paulston, Ch. B. (1992). *Linguistic and communicative competence: Topics in ESL.* Multilingual Matters

FIGHT the FRIGHT



Projekt współfinansowany w ramach programu Unii Europejskiej „Erasmus+”

Ten projekt jest realizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Projekt lub publikacja odzwierciedlają jedynie stanowiska ich autora i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w nich zawartość merytoryczną.
2020-1-HR01-KA227-ADU-094703