

## **Moduł 4: Umiejętności prezentacji w celu zaangażowania publiczności**

Najlepsze sposoby prezentacji w celu zaangażowania publiczności: zapewnienie umiejętności, technik i wskazówek, jak ożywić prezentację. Uczestnicy prezentują w grupie w celu uzyskania informacji zwrotnej i wzajemnego wsparcia, koncepcja "Knowledge Parties" jako metodologia uczenia się od siebie nawzajem.

### **Moduł 4: Wprowadzenie i przegląd**

#### **Wprowadzenie - krótki opis modułu**

W ramach tego modułu chcielibyśmy nauczyć uczestników prowadzenia inspirujących i angażujących prezentacji, poczynając od samooceny, poprzez planowanie i przygotowanie, angażowanie publiczności, radzenie sobie ze stresem i korzystanie z pomocy wizualnych. Przedstawiona zostanie pewna teoria i techniki, ale pomysł polega na tym, aby uczynić je jak najbardziej interaktywnymi, oferując uczestnikom możliwość wykorzystania umiejętności w praktyce (również poprzez udzielanie i otrzymywanie informacji zwrotnych od rówieśników). Zapewniając uczestnikom podstawową wiedzę na temat technik prezentacji, chcielibyśmy zwiększyć ich pewność siebie, co później pomoże im łatwiej nawiązać kontakt z lokalnymi społecznościami. Poprzez ten moduł chcielibyśmy również zapoznać uczestników z koncepcją "Knowledge Parties".

#### **Korzyści/kompetencje/umiejętności/cele edukacyjne modułu**

Celem jest zwiększenie umiejętności uczestników w zakresie prezentacji, aby mogli oni

1. Prezentować z pewnością siebie i autentycznością (wiedzieć, jak radzić sobie ze stresem i używać mowy ciała)
2. Wie, jak zaplanować i przygotować prezentację w efektywny sposób
3. Wiedzieć, jak zwiększyć uwagę odbiorców
4. Angażowanie odbiorców przy użyciu różnych narzędzi i metod

## Przegląd i oś czasu

<i>Moduł 4: Umiejętności prezentacji, scenariusz i ramy czasowe</i>		
Temat		Czas: minuty
<b>Intro+ agenda</b>		10
<b>Radzenie sobie ze stresem</b>		15
<b>Mowa ciała</b>		15
	Wideo: Jak brzmieć mądrze	10
<b>Budowanie relacji z odbiorcami</b>		
	Wideo: Wskazówki dotyczące wystąpień publicznych	10
	Trochę teorii i wskazówek	10
	Strony wiedzy	15
	<b>Ćwiczenie 1</b> Dialog międzykulturowy	35
	lodołamacze i energizery historie i metafory	15
	Wprowadzenie do improwizacji <b>Aktywność 2</b> Improwizacja	40
<b>Prezentacja i informacje zwrotne od rówieśników</b>	<b>Działanie 3</b> Co możesz wnieść do stołu?	60
	Całkowita długość	<b>(ok. 4 godz.)</b>

## Moduł 4: Działania

### I. Radzenie sobie ze stresem

**Pytanie do uczestników:** Czy jesteś świadomy reakcji swojego ciała na stres? Czy możesz podzielić się swoimi osobistymi doświadczeniami?

Lęk przed wystąpieniem jest normalną reakcją. Doświadczają go miliony osób, od nerwów przed wystąpieniem lub "motyli", przez skrajną samoświadomość, aż po pełną panikę. Niektórzy ludzie stawiają strach przed wystąpieniami publicznymi wyżej niż strach przed śmiercią! Strach przed wystąpieniami publicznymi może objawiać się na wiele sposobów, ale niezawodnym symptomem tremy jest fizyczna reakcja, której doświadcza mówca.

Niektóre z typowych reakcji to: galopujące tętno, szybki i płytki oddech, drżący głos, drżenie rąk, nudności, pocenie się.

#### **WSKAZÓWKI dotyczące kontrolowania stresu i niepokoju:**

1. Przyjmij do wiadomości, że zdenerwowanie nie jest niczym złym, oznacza jedynie, że zależy ci na przeprowadzeniu dobrej prezentacji.
2. Pamiętaj, że nerwy są twoim przyjacielem - mówią ci, że wydarzy się coś ważnego
3. Weź kilka głębokich oddechów, ponieważ może to działać cuda, jeśli chodzi o uspokojenie nerwów. Wypróbuj metody relaksacyjne.
4. Nie staraj się być idealny (nikt nie jest), zamiast tego bądź sobą, a publiczność to doceni.
5. Pamiętaj, że jesteś ekspertem w danej dziedzinie i wiesz o wiele więcej niż Twoi odbiorcy
6. Pamiętaj, że często wyglądasz na bardziej pewnego siebie, niż się czujesz.
7. Nie martw się, jeśli coś pominiesz, publiczność nie będzie tego świadoma. I uwierz, oni chcą, abyś wypadł dobrze.
8. To może nie być twoja wina - reakcje/rozproszenie publiczności mogą być spowodowane czymś innym (zmęczenie, brak świeżego powietrza w pomieszczeniu itp.).
9. Wizualizuj swój sukces - zamknij oczy i wyobraź sobie siebie wygłaszającego przemówienie z pewnością siebie i pozwól, aby twój umysł pomógł przekształcić ten obraz w rzeczywistość.
10. Jeśli nadal czujesz się zestresowany, nie bój się o tym powiedzieć - to ludzkie, a ukrywanie stresu czyni go jeszcze gorszym
11. Unikaj kofeiny i alkoholu
12. Rozpoznaj i dowiedz się, jak twoje ciało reaguje na stres.

Dodatkowe wskazówki:

jeśli reakcja organizmu jest

- drżenie rąk - unikanie trzymania kartek papieru z notatkami w ręku
- tiki motoryczne - unikaj trzymania pióra i klikania, poruszaj się
- Pocenie się - używaj odpowiedniej tkaniny

### **Mowa ciała**

Mowa ciała jest istotną częścią sukcesu w wystąpieniach publicznych. Twoje sygnały niewerbalne będą miały wpływ na sposób, w jaki odbierana jest Twoja wiadomość, jak zaangażowana jest Twoja publiczność i co myślą o Tobie jako o osobie. Nawet jeśli przygotowałeś najlepsze przemówienie na świecie, jeśli nie jesteś ożywiony, otwarty lub aktywny, publiczność nie będzie wiedziała, co powiedziałaś.

### **Pierwsze wrażenie**

"Nigdy nie masz drugiej szansy na zrobienie pierwszego wrażenia".

Badania pokazują, że pierwsze wrażenie trwa około 7 sekund. Wszelkie dodatkowe informacje, których dowiesz się o drugiej osobie po tych 7 sekundach, zostaną przefiltrowane przez to pierwsze wrażenie, które utworzyłeś.

Zadaj sobie kilka pytań:

Jaka jest pierwsza rzecz, której chcesz, aby doświadczyli?  
Jakie pierwsze wrażenie chcesz na nich wyrzeźić?  
Jaki nastrój ma stworzyć wprowadzenie?

Pamiętaj, że nie tylko to, co mówisz, tworzy pierwsze wrażenie na temat Twojej prezentacji, ale także:

- pomieszczenie, w którym odbywa się prezentacja
- oświetlenie
- muzyka (jeśli zdecydujesz się odtwarzać muzykę)
- przedmioty, które widzowie mogą znaleźć na swoim krześle
- obrazy przed prezentacją na ekranie
- sposób, w jaki jesteś ubrany
- sposób, w jaki otwierasz swoją prezentację (zaczynaj z hukiem!)
- Mowa ciała - upewnij się, że jest pozytywna (uśmiechaj się).

### **Pozycja ciała (może być opcjonalna dla ambasadorów cyfrowych)**

- Stań prosto z ramionami odchylonymi do tyłu i stopami rozstawionymi na szerokość barków.

- Umieść ręce po obu stronach ciała, aby w razie potrzeby móc łatwo wykonywać gesty.
- Zwracaj się twarzą do publiczności tak często, jak to możliwe. Jeśli jesteś w dużym pomieszczeniu, przechyl całe ciało w kierunku różnych części publiczności, aby każdy czuł się włączony.

Power pose - nasz język ciała rządzi tym, jak myślimy i czujemy się o sobie, a zatem to, jak trzymamy nasze ciała, może mieć wpływ na nasze umysły. Innymi słowy, przyjmując potężną postawę, możemy sprawić, że poczujemy się potężniejsi.

### **Kontakt wzrokowy**

Nawiązywanie kontaktu wzrokowego z publicznością buduje więź między tobą a nimi i czują się bardziej docenieni przez ciebie. Sprawia to, że odbiorcy chętniej cię szanują i słuchają, ponieważ czują się ważni. Sprawia to również, że publiczność bardziej ci ufa, ponieważ ludzie mają tendencję do unikania kontaktu wzrokowego, gdy kłamią.

- Gdy przemawiasz do dużej liczby osób, utrzymuj kontakt wzrokowy z jednym członkiem publiczności przez 4 lub więcej sekund, a następnie przejdź do innego członka publiczności na 4 sekundy i tak dalej.
- Nawiąż kontakt wzrokowy w formacji "Z" - spójrz na jedną osobę w lewym tylnym rogu sali, następnie w prawym tylnym rogu, następnie w lewym przednim rogu, a na końcu na kogoś w prawym przednim rogu. Uważaj, aby nie powtarzać formacji Z z tymi samymi członkami publiczności za każdym razem, gdy to robisz - chcesz nawiązać kontakt z jak największą liczbą członków publiczności.

### **Gesty rąk**

Gesty wzmacniają Twoje historie i pomogą Ci stać się bardziej autentycznym i wiarygodnym. Są one istotnym elementem naszej komunikacji niewerbalnej, pokazując innym, jak się czujemy, a co za tym idzie, jak my sprawiamy, że oni się czują.

- Potraktuj gesty rąk jako narzędzie do opowiadania historii; wprowadzaj czasowniki w czyn, odgrywając je za pomocą rąk.
- Nie przesadzaj - gestykuluj oszczędnie i skup się na słowach akcji. Gesty powinny być mocne i wyraźne.
- Używanie symbolicznych gestów do przekazywania liczb i pozycji, np. 2 palce dla liczby 2 i podniesiona ręka dla stop.
- Używanie gestów opisowych do komunikowania ruchu, np. kształtów, rozmiarów, długości itp.

- Używaj emocjonalnych gestów do komunikowania uczuć, np. ręce złożone razem, aby pokazać błaganie, ręce uniesione po obu stronach głowy, aby pokazać rozpacz.
- Korzystając z pomocy wizualnych, wskaż i obróć się lekko, aby spojrzeć na odpowiednie dane, a publiczność automatycznie podąży za twoimi rękami i oczami.

### **Ruch**

Poruszanie się po scenie to świetny sposób na pokazanie publiczności, że jesteś pewny tego, co mówisz i włączenie wszystkich do rozmowy.

- Nie chodź po scenie co 30 sekund - to rozprasza publiczność. Odczekaj co najmniej 3 minuty przed przejściem do innego obszaru sceny.
- Zsynchronizuj swój ruch na scenie ze zmianą tematu - jest to sposób na fizyczne zaznaczenie przejścia.
- Przesuwaj się w stronę publiczności, gdy zadajesz pytania lub wygłaszasz ważne kwestie.
- Kiedy przechodzisz na drugą stronę sceny, staraj się unikać odwracania plecami do jakiegokolwiek części publiczności, ponieważ może to ich rozłączyć i zostać odebrane jako niegrzeczne.
- Unikaj kołysania się lub bujania w miejscu - albo przejdź do innego obszaru sceny, albo w ogóle nie poruszaj całym ciałem.

### **Mimika twarzy**

Ludzie polegają na wyrazie twarzy, aby interpretować motywy i emocje, więc publiczność zareaguje lepiej, jeśli będziesz wyrazisty. Przypomina to trochę grę aktorską - chcesz podkreślić swoją mimikę, aby wszyscy widzowie mogli zinterpretować jej znaczenie.

Możesz sfilmować siebie mówiącego i zidentyfikować sztuczne lub nieprzyjemne wyrazy twarzy, które robisz podczas opowiadania historii i zastąpić je bardziej autentycznymi, wiarygodnymi wyrazami. Spróbuj poćwiczyć mówienie z twarzą, aby pokazać szczęście, smutek, złość i zaskoczenie. Twoja twarz powinna odzwierciedlać emocje zawarte w Twoich historiach.

### **Manieryzm**

Manieryzmy to nerwowe nawyki większości ludzi, które osłabiają przekaz i mogą sprawić, że publiczność poczuje się niekomfortowo. Typowe nawyki, których możesz nie być świadomy, to majstrowanie przy włosach lub garniturze, wkładanie rąk do kieszeni i nadmierne używanie słów wypełniających, takich jak "um", "więc" i "jak".

## Głos

Twój głos jest najlepszym narzędziem w Twoim zestawie narzędzi. Musisz nauczyć się efektywnie z niego korzystać, aby wzbogacić swoją prezentację.

### 1. 4 P: Tempo, Wysokość, Moc i Pauzy

Bądź świadomy wszystkich czterech głównych zmiennych wokalnych i wykorzystaj je w swojej mowie:

- 1) **Tempo** - Jednym z najprostszych sposobów na wprowadzenie zmiennego tempa jest zwolnienie **poprzez kluczowe stwierdzenia**.
- 2) **Wysokość dźwięku** - Wygodnym sposobem na osiągnięcie różnych punktów wysokości dźwięku jest granie **różnymi treściami emocjonalnymi**. *Smutny* głos przybiera inną tonację niż głos pełen *treści*, który różni się od głosu *podeksytowanego* i tak dalej. Historie są dobrymi elementami mowy z wielu powodów, w tym ze względu na to, jak ożywiają głos mówcy poprzez różne emocje.
- 3) **Moc (głośność)** - Nie przesadzaj ze zmianami głośności. Ponownie, dostosuj zmiany głośności do treści emocjonalnych. Gniew lub radość zwykle wywołują **głośny głos**. Strach lub smutek wymagają **cichego głosu**.
- 4) **Pauzy** - Istnieje wiele sposobów na wprowadzenie pauz w znaczący sposób. W przypadku tego przemówienia zachowaj prostotę. Upewnij się, że masz **krótkie pauzy** po każdym zdaniu i **dłuższe pauzy** na końcach akapitów lub przejść w przemówieniu.

Dodatkowe ćwiczenie: Wybierz zdanie i poproś uczestników o przeczytanie go na głos na różne sposoby. Jakie emocje wywołuje? Alternatywnie, nagraj tę samą frazę, używając innego tonu głosu.

### 2. Dostosuj swój głos do ekspresyjnych gestów

Jednym z najlepszych sposobów na wydobycie najbardziej ekspresyjnego głosu jest użycie ekspresyjnych gestów, zwłaszcza gestów twarzy!

Jeśli bierzesz udział w telekonferencjach lub webinarach, być może nauczyłeś się tej sztuczki. Nawet jeśli nikt cię nie widzi, naprawdę pomaga wstać w biurze i wykonywać gesty ciała, dłoni i twarzy podczas rozmowy telefonicznej. Twój głos naturalnie ożyje, jakby zsynchronizowany z gestami.

Ta sama sztuczka dotyczy również prezentacji twarzą w twarz. Jeśli jesteś ekspresyjny za pomocą twarzy i innych gestów, twój głos ma tendencję do naturalnego wyrównania.

## WIDEO:

<https://youtu.be/8S0FDjFBj8o>

Jak zabrzmieć mądrze w swoim wystąpieniu na TEDexie?

Czas trwania: 6 min

Uczestnicy są proszeni o obserwowanie i obserwowanie, w jaki sposób mówca używa głosu, aby zaangażować publiczność.

Bibliografia:

Twój głos

<https://www.toastmasters.org/~media/B7D5C3F93FC3439589BCBF5DBF521132.ashx>

## **II. Budowanie relacji z odbiorcami:**

6 wskazówek dotyczących wystąpień publicznych, które przyciągną każdą publiczność

<https://youtu.be/k8GvTgWtR7o>

Poproś uczestników, aby obejrzeli i zapamiętali jak najwięcej technik przyciągania uwagi widzów.

### **WSKAZÓWKI:**

1. Nietypowe otwarcie, nawiązanie do bieżących wydarzeń, podanie zaskakujących faktów
2. Prognozy, trendy, spostrzeżenia, cytaty
3. Quizy, dyskusje, quizy, wyzwania
4. Obrazy, zdjęcia, wykresy
5. Zwracanie się do odbiorców po imieniu
6. Korzystanie z odniesień kulturowych
7. Zmiana mediów i różnorodność pomocy wizualnych (audio, wideo itp.)
8. Humor i rozmowa
9. Sztuka improwizacji
10. Anegdoty, historie, metafory, analogie, przełamywanie lodów

Odnoszą się do różnych stylów uczenia się:

- Wizualny styl uczenia się  
Wizualny styl uczenia się to uczenie się poprzez widzenie. Uczysz się wizualnie, gdy zdobywasz informacje za pomocą wzroku.
- **Kinestetyczny**  
styl uczenia



się Kinestetyczny styl uczenia się to uczenie się przez działanie. Uczysz się w ten sposób za każdym razem, gdy zdobywasz nowe informacje poprzez aktywność fizyczną.

- **Uczenie się**  
ze słuchu Styl słuchowy to uczenie się ze słuchu. Uczniowie o silnych zdolnościach słuchowych są w stanie słyszeć i rozumieć, nie tracąc zbyt wiele.

## **IMPREZA WIEDZY**

**Koncepcja** - format wydarzenia, który koncentruje się na opowiadaniu historii przy jednoczesnym dzieleniu się wiedzą i inspiracjami.

- Lodołamacze
- Historie
- Interakcja
- Nieformalna atmosfera
- Uczenie się od siebie nawzajem
- Zabawa
- Tworzenie sieci
- Dialog
- Ograniczanie stereotypów

Wyjaśnij uczestnikom ideę i cele stron wiedzy w ramach projektu DICA:

1. skierowane w szczególności do lokalnych mieszkańców (z naciskiem na walkę z samotnością) i mające na celu stworzenie długoterminowych par kumpelskich w celu zapewnienia przyjaźni i wzajemnej pomocy
2. skierowany do biznesu, sektora publicznego i organizacji pozarządowych (zapewniający pracownikom umiejętności pracy z osobami z różnych środowisk kulturowych)

## **LODOŁAMACZE I ENERGIZERY**

Ice breakery - działania mające na celu powitanie uczestników i rozgrzanie rozmowy między uczestnikami spotkania.

Energizery - szybkie, zabawne zajęcia, które ożywiają grupę i zwiększają poziom energii. Zaprezentuj uczestnikom 2-3 przykłady lodołamaczy/energetyzatorów.

Biblioteka technik facylitacji:

<https://www.sessionlab.com/library/energiser>

<https://www.ndi.org/sites/default/files/Energisers.pdf>

## **HISTORIE**

Ciekawość jest silnym ludzkim popędem, a ciekawość może być potężna, jeśli chodzi o skupianie uwagi ludzi na nas i na tym, co mówimy. Opowiadanie historii jest nieodłącznym i dobrze znanym elementem ludzkiej natury. Moment, w którym opowiadana jest mi historia, przyciąga moją uwagę. To, jak wciągająca jest historia, zależy od tego, jak bardzo chcę wiedzieć, co będzie dalej.

Jak opowiedzieć świetną historię?

1. Zanurz odbiorców w historii.
2. Opowiedz osobistą historię.
3. Ustrukturyzuj swoją historię (początek, środek, koniec - normalność, eksplozja, nowa normalność).
4. Stwórz napięcie.
5. Ożywić postacie.
6. Pokaż. Nie mów. Używaj informacji sensorycznych. Pozwól ludziom to poczuć.
7. Wypełnij historię emocjami
8. Zbuduj moment S.T.A.R. (Coś, co zawsze będą pamiętać).
9. Zakończ pozytywnym wnioskiem/wpływem.

## **METAFORY**

Bezpośrednie porównanie dwóch niepowiązanych lub pośrednio powiązanych ze sobą rzeczy nazywane jest metaforą. Metafory tworzą żywe obrazy w głowie czytelnika, ułatwiając mu zrozumienie i zapamiętanie przekazu. Są również subtelnym sposobem wywierania wpływu.

Np. "Czas to pieniądz"

Metafory świetnie nadają się do wywierania wpływu i sprawiania, że coś zapada w pamięć. Korzystanie z nich jest więc techniką często wykorzystywaną w marketingu i reklamie. Jest to jednak równie skuteczna metoda wywierania wpływu w prezentacjach, przemówieniach, a nawet w codziennych dyskusjach. Metafory pomagają ludziom szybko i skutecznie zrozumieć ideę.

## **POPRAWA**

Teatr improwizowany (często nazywany po prostu improv) to forma teatru, w której większość lub całość tego, co jest wykonywane, jest tworzona spontanicznie przez wykonawców, a zatem niezaplanowana i nieskryptowana. Gracze wchodzą na scenę i nie wiedzą, co się wydarzy. Zazwyczaj otrzymują temat lub sugestię od publiczności. Prowadzący pyta na przykład o miejsce, sytuację, uczucie itp. Te sugestie są następnie wyzwaczem i przewodnikiem dla powstających scen. Historia rozwija się ze spontaniczności i wzajemnej inspiracji.

Różni się to znacznie od precyzyjnie zaplanowanej i przygotowanej prezentacji, w której postępujesz zgodnie ze scenariuszem i znasz agendę. Tutaj trzeba słuchać, wchodzić w interakcje i reagować na bieżąco.

Niektóre z umiejętności, które można rozwinąć poprzez improwizację to:

- Pewność siebie i samoakceptacja
- Zdolność adaptacji do ciągle zmieniających się okoliczności
- Świadomość swoich mocnych stron i obszarów, w których można się rozwijać.
- Umiejętność tworzenia i podtrzymywania relacji
- Zdolność do komunikacji niewerbalnej
- Zdolność do fizycznego wtopienia się w otoczenie i czucia się w nim komfortowo.
- Zdolności narracyjne i sposoby angażowania serc i umysłów poprzez opowieści
- Zdolność do podejmowania ryzyka i przezwyciężania strachu przed porażką i byciem ocenianym.

Więcej o korzyściach, jakie może przynieść sztuka improwizacji tutaj:

<https://www.coverttheatre.com/about-improv>

**Kilka zasad impro, które mogą być przydatne:**

- Powiedz TAK. Oczywiście w prawdziwym życiu nie zawsze będziesz zgadzać się ze wszystkim, co wszyscy mówią. Ale zasada porozumienia przypomina ci, abyś "szanował to, co stworzył twój partner" i przynajmniej zaczął od miejsca o otwartym umyśle. Zaczynaj od TAK i zobacz, dokąd Cię to zaprowadzi.
- NIE MA BŁĘDÓW, SĄ TYLKO MOŻLIWOŚCI. W impro nie ma błędów, są tylko piękne, szczęśliwe wypadki. Wiele z największych odkryć na świecie było dziełem przypadku.
- Skup się na TU i TERAZ
- dawanie i branie
- SŁUCHAJ, obserwuj i koncentruj się
- Opowiedz historię

Bibliografia:

Wskazówki dotyczące wystąpień publicznych: <https://youtu.be/k8GvTgWtR7o>

Improwizacja: <https://www.coverttheatre.com/about-improv>

## **Ćwiczenie 1: Słuchanie, uczenie się od siebie nawzajem, dialog międzykulturowy**

1. Opis działania (metoda) w krokach:

Uczestnicy proszeni są o pracę w parach (każda para powinna składać się z osób pochodzących z różnych kultur).

- Muszą nauczyć kolegę/koleżankę z pary jednego prostego zdania w swoim ojczystym języku
- Muszą dowiedzieć się od kolegi lub koleżanki jednego interesującego faktu na temat ich kultury lub osobistej historii. Uczestnicy otrzymują listę pytań (patrz załącznik poniżej), które mogą chcieć zadać, ale mogą też wymyślić własne pytanie. 20 minut
- Uczestnicy dzielą się tym, czego się nauczyli przed całą grupą. 15 minut

2.Czas trwania: 35 min

3. Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod:

Papier i długopisy do notatek, materiały z pytaniami (załącznik 1)

Korzystanie z pokojów wypoczynkowych

**Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne):**

Załącznik 1: Lista pytań

**Bibliografia:**

## Ćwiczenie 2 - Improwizacja, zamiana historii

Opis działania (metoda) w krokach :

Jedna osoba zaczyna opowiadać historię.\* Kiedy facylitator klaszcze w dłonie i krzyczy, osoba ta wybiera inną osobę, która przejmuje opowiadanie historii dokładnie w miejscu, w którym ją przerwała, a następnie kontynuuje zamianę przez całą historię. To ćwiczenie uczy improwizatorów słuchania i nieplanowania z wyprzedzeniem.

\*sugestia: pierwsza osoba, która zacznie, musi użyć słowa "kultura".

**Czas trwania**

40 min

**Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod**

-

### **Ćwiczenie 3 - Co możesz wnieść do stołu?**

#### **Prezentacja i informacje zwrotne od rówieśników**

#### **Opis działania (metoda) w krokach**

10 min (przygotowanie)

40-minutowa prezentacja

Każdy uczestnik jest proszony o krótką prezentację (3 minuty) jednego z elementów swojej kultury. Uczestnicy prezentują, a rówieśnicy obserwują i zapisują informacje zwrotne (ogólne wrażenia, co było dobre, co można było zrobić inaczej, mowa ciała itp.)

#### **Czas trwania**

10 min (przygotowanie)

40-minutowa prezentacja

10-minutowa informacja zwrotna od rówieśników

#### **Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod**

Jamboard z obrazem stołu

np. [Co możesz wnieść do stołu?](#)

Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne)

Samoocena modułu

Bibliografia:

### **Załącznik 1: Ćwiczenie 1 - Dialog międzykulturowy**

Pytania:

1. Jak ludzie witają się w Twojej kulturze? Podają sobie ręce? Obejmują się lub całują?
2. Jakie sporty są popularne w Twoim kraju?
3. W jaką popularną grę grałeś jako dziecko?
4. Czy możesz opisać najważniejsze (lub najczęściej obchodzone) święto w Twojej kulturze?
5. Co jest uważane za najbardziej lekceważące w twojej kulturze?

6. Jakie jest, z twojej perspektywy, najbardziej rozpowszechnione błędne przekonanie na temat ludzi z twojej kultury?
7. Jak powitano by gościa w czyimś domu?
8. Jakie są normy dotyczące ślubów?
9. Jakie są normy dotyczące porodów?
10. Jak postrzegane są role płciowe?
11. Jak wykorzystywana jest przestrzeń (np. jak blisko siebie powinny stać dwie osoby, które są znajomymi towarzyskimi, gdy prowadzą rozmowę)?
12. Jak rozumiany i mierzony jest czas? (np. jak bardzo można się spóźnić na spotkanie biznesowe, zanim zostanie to uznane za niegrzeczne).
13. Jakie jest najdziwniejsze jedzenie, jakie kiedykolwiek jadłeś?
14. Czy jest jakieś konkretne wyrażenie w Twoim języku, którego nie można przetłumaczyć na angielski? Czy możesz wyjaśnić jego znaczenie?
15. Gdybyś mógł wybrać jedną sławną osobę ze swojego kraju, kto by to był i dlaczego?
16. Jakie jest Twoje najzabawniejsze/najgorsze doświadczenie związane z nieporozumieniem kulturowym (jakieś faux paux, przejęzyczenie itp.)?