



Autoprezentacja

- [Wprowadzenie](#)
- [Przeczytaj](#)
- [Gra interaktywna](#)
- [Sprawdź się](#)
- [Dla nauczyciela](#)

Bibliografia:

- Źródło: Barbara Bogotębska, Monika Worsowicz, *Retoryka i jej zastosowania*, dostępny w internecie: wydawnictwo.uni.lodz.pl [dostęp 23.07.2020 r.].
- Źródło: *Autoprezentacja*, dostępny w internecie: zsrckp.pl [dostęp 23.07.2020 r.].
- Źródło: Magdalena Suppan, *Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją*, dostępny w internecie: lublin.eu [dostęp 23.07.2020 r.].
- Źródło: *Jak się ubrać na rozmowę kwalifikacyjną*, dostępny w internecie: wczerni.pl [dostęp 23.07.2020 r.].
- Źródło: *Obronne i asertywne taktyki autoprezentacji*, dostępny w internecie: certyfikatyprzezinternet.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

- Źródło: Grzegorz Tomicki, *Autopromocja*, dostępny w internecie: pzc.innelektury.pl [dostęp 23.07.2020 r.].



Źródło: StockSnap, domena publiczna.

Autoprezentacja, określana także jako manipulowanie wywieranym wrażeniem, to proces kontrolowania sposobu, w jaki widzą nas inni ludzie. Autoprezentacja jest nieodzownym elementem naszych codziennych kontaktów zawodowych i prywatnych. Nasze życiowe sukcesy zależą w dużej mierze od tego, jak jesteśmy postrzegani i oceniani przez innych ludzi. Głównym celem autoprezentacji jest spowodowanie, aby inni postrzegali nas pozytywnie – jako osoby inteligentne, kompetentne, sympatyczne, wiarygodne, godne zaufania. A to pozwala nam uzyskać to, czego pragniemy, np. zdobyć wymarzoną pracę, uznanie szefa lub przychyłność wybranki naszego serca.

Twoje cele

- Wyjaśnisz pojęcia: *autoprezentacja*, *autopromocja*, *mowa ciała*, *mimika*, *gesty*.
- Scharakteryzujesz techniki autoprezentacji.
- Ocenisz skuteczność technik autoprezentacji.

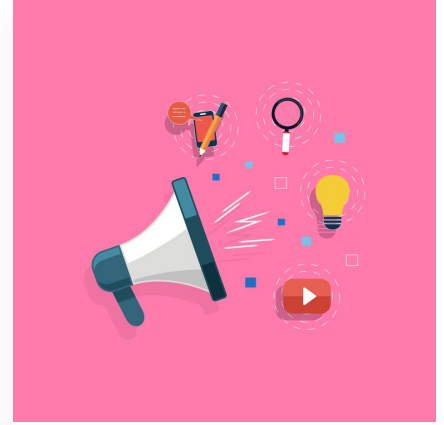
Dla zainteresowanych



Komunikacja interpersonalna



Komunikacja werbalna i niewerbalna



Różnorodne formy komunikowania się



Sztuka komunikacji



Reguły wpływu społecznego i taktyki manipulacji



Status społeczny



Pozycja i rola społeczna

Przeczytaj

W codziennym życiu autoprezentacja jest nie do uniknięcia – każdego dnia spotykamy nowe, nieznane nam osoby, na których (świadomie, bądź nie) chcemy wywrzeć określone wrażenie.

- **W jakich sytuacjach dokonujemy autoprezentacji?**
 - Gdy mamy do osiągnięcia jakiś cel (np. rozmowa kwalifikacyjna, randka, awans, egzamin).
 - Jesteśmy w centrum uwagi (np. wystąpienie publiczne, pozowanie do zdjęcia, przyjęcie).
 - Zależy nam na pozytywnej samoocenie – czujemy się lepiej, kiedy myślimy, że inni dobrze o nas myślą.

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

W obiegowej opinii **autoprezentacja** odbierana jest często negatywnie – jako przechwalanie się, kreowanie fałszywego wizerunku, manipulowanie innymi ludźmi. Oczywiście spotykamy czasem ludzi, którzy kłamią na swój temat, przedstawiają fałszywy wizerunek własnej osoby, np. cechy lub umiejętności, których w rzeczywistości nie mają. Taka autoprezentacja jest bardzo ryzykowną i krótkowzroczną strategią – kłamstwo zazwyczaj wychodzi na jaw, a kłamca traktowany jest jako osoba nieuczciwa i niegodna zaufania.

Zazwyczaj jednak autoprezentacja jest zjawiskiem pozytywnym. Troska o wizerunek społeczny skłania nas do kontrolowania swoich zachowań i dopasowywania ich do różnych sytuacji społecznych.

Wyobraź sobie, jak ludzie mogliby się zachowywać, gdyby nie obchodziła ich reakcja otoczenia – co by mówili, robili, jak by wyglądali, jak okropnie mogliby pachnieć...

Taktyki autoprezentacyjne

Praktycznie wszystkie nasze zachowania, słowa, gesty mogą służyć autoprezentacji. Zabiegi zmierzające do zakomunikowania innym, że człowiek ma pewne cechy lub że jest osobą

danego typu, określamy jako **taktyki autoprezentacyjne**. Przyjrzyjmy się tym najczęściej stosowanym.

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Zachowania niewerbalne

Zachowania niewerbalne, takie jak wyraz twarzy, wygląd zewnętrzny, spojrzenie, pozycja ciała czy gesty, także służą przekazywaniu informacji o sobie – swojej osobowości, nastroju, postawach, opiniach, statusie społecznym.

- **zachowania niewerbalne**
 - **wygląd zewnętrzny**
 - **mimika i gesty**

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Wygląd zewnętrzny

„Nie szata zdoła człowieka”? Powiedzenie to stoi w sprzeczności z naszym codziennym doświadczeniem, bo strój stanowi bardzo istotny czynnik w kreowaniu naszego wizerunku. Ta sama osoba ubrana w dobrze skrojony garnitur albo podarte dżinsy, wyciągnięty podkoszulek i głany robi na nas odmienne wrażenie. Strój odgrywa dużą rolę zwłaszcza w kontaktach zawodowych, gdzie ubieranie się niezgodne z tzw. dress codem jest wyjątkowo źle widziane.



Źródło: domena publiczna.

Mimika i gesty

Dzięki mimice możemy wyrażać swoje emocje. Na ogół robimy lepsze wrażenie wtedy, gdy demonstrujemy pozytywne emocje (zadowolenie, odprężenie, radość), a nie negatywne (strach, złość, przygnębienie). Jesteśmy oceniani korzystniej także wtedy, gdy okazujemy

emocje odpowiednie do sytuacji, na przykład radość z sukcesu kolegi czy zatroskanie cudzym nieszczęściem – niezależnie od tego, co w rzeczywistości czujemy.

Także gesty i ruchy ciała wykorzystywane są do uzyskania pożądanego wrażenia. Na przykład staramy się wyglądać na wyższych, wciągamy brzuch, prostujemy plecy, poprawiamy włosy. Kiedy chcemy sprawiać wrażenie otwartych i odprężonych, bardziej pewnych siebie, wtedy nie krzyżujemy rąk na piersiach albo zakładamy nogę na nogę. Osoby na eksponowanych stanowiskach, pełniące władzę, mają zazwyczaj wyprostowaną sylwetkę i pewne, zdecydowane ruchy.



Zwróć uwagę na mężczyznę z mikrofonem, jego postawę, mimikę, ubiór. Kim może być, a kim raczej nie jest? Jakie tematy może, a jakich na pewno nie porusza? Na podstawie zdjęcia, bez kontekstu, nadal możemy uzyskać sporo informacji, które celowo bądź nieświadomie nam przekazał.

Źródło: Matheus Bertelli, domena publiczna.

Słownik

atrybucja

wniosek, jaki wyciągamy odnośnie do przyczyn jakiegoś zdarzenia

autoprezentacja

proces kontrolowania sposobu, w jaki widzą nas inni ludzie

autopromocja

promowanie siebie

dylemat skromności

więcej sympatii w cudzych oczach dodaje raczej pomniejszanie własnych sukcesów niż chwalenie się nimi; z drugiej strony ludzie mogą potraktować nasze skromne autoprezentacje dosłownie lub jako wyraz niskiej samooceny

ingracja

strategia budowania pozytywnego wizerunku w oczach innej osoby przez schlebianie jej za pomocą komplementów, prezentów, przytakiwania, wyrażania swojej troski i gotowości do pomocy

taktyki autoprezentacyjne

rodzaje zachowań stosowane w celach autoprezentacyjnych

Gra interaktywna

Polecenie 1

Rozwiąż interaktywny quiz i sprawdź swoją wiedzę na temat autoprezentacji.



Test

Sprawdź swoją wiedzę o autoprezentacji.

Poziom
trudności:

łatwy

Limit czasu:

7 min

Twój ostatni
wynik:

-

Uruchom

Ćwiczenie 1

Ułóż pytanie quizowe dotyczące tematu lekcji i daj je do rozwiązania innym uczniom.

Question: ...

- a. ...
- b. ...
- c. ...
- d. ...

Sprawdź się

Pokaż ćwiczenia:   

Ćwiczenie 1



Uzupełnij tekst.

Autoprezentacji dokonujemy między innymi podczas . Jesteśmy wtedy .
Autoprezentacja oparta na jest ryzykowną strategią. Choć niektórzy mogą
postrzegać autoprezentację jako zjawisko , zazwyczaj jest ona zjawiskiem .

poza centrum uwagi

zakupów w supermarkecie

w centrum uwagi

pozytywnym

negatywnym

rozmowy kwalifikacyjnej

negatywne

pozytywne

kłamstwie

samej prawdzie

Ćwiczenie 2



Zaznacz, co robimy, aby ochronić swój wizerunek.

☐ Przeczymy normom społecznym.

☐ Zachowujemy się przeciwnie do modelu zachowań grupy.

☐ Stajemy się nonkonformistami.

☐ Komunikujemy otoczeniu przyjęcie norm społecznych.



Zapoznaj się z tekstem i wykonaj ćwiczenie.

((Barbara Bogotębska, Monika Worsowicz

Retoryka i jej zastosowania

Początki retoryki opisowej (teorii retoryki) wiążą się z działalnością pedagogiczną grupy filozofów zwanych sofistami (V w. p.n.e.), którzy propagowali ideał człowieka – przywódcy ludu, tzw. demagoga. Głoszone przez nich poglądy (m.in. „człowiek jest miarą wszechrzeczy” – zatem nie ma jednej powszechnej prawdy, są jedynie prawdy „częstkowe”, w danej chwili wiarygodne/przekonujące dla człowieka; każdego można przekonać do uznania za prawdę dowolnego zdania, jeśli tylko odpowiednio się je zaprezentuje) oraz działania (odpłatne nauczanie wygłaszania przemówień i przekonywania do swoich racji, co mogło doprowadzić do wygrania sprawy sądowej bez względu na wymowę faktów) przyczyniły się do nadużywania słowa w celach politycznych i finansowych.

Źródło: Barbara Bogotębska, Monika Worsowicz, *Retoryka i jej zastosowania*, dostępny w internecie: wydawnictwo.uni.lodz.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

Wyjaśnij, czy starożytna retoryka może być określana jako jedna z technik autoprezentacji.



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

“ Autoprezentacja

Dobry wizerunek liczy się zawsze – najbardziej chyba jednak podczas pierwszego kontaktu, kiedy to (czy chcemy tego czy też nie chcemy) „robimy” tzw. pierwsze wrażenie. (...)

Wiąże się to z dwoma ciekawymi efektami. Pierwszy z nich to tzw. efekt „aureoli”, który zachodzi, gdy pierwsze wrażenie, jakie robimy, jest korzystne – nasze dalsze zachowania będą wtedy najprawdopodobniej również oceniane dobrze (o ile oczywiście nie popełnimy strasznej gafy lub błędu). Przeciwnieństwem jest efekt „rogów” – złe pierwsze wrażenie skłania naszego obserwatora do przypisywania nam następnie raczej niekorzystnych atrybucji; trzeba się wtedy (oj, trzeba!) nieźle namęczyć, aby poprawić tak splamiony wizerunek.

Źródło: *Autoprezentacja*, dostępny w internecie: zsrckp.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

**Który z opisanych bohaterów bardziej przypadł Ci do gustu,
Alan czy Ben?**

Alan: Inteligentny | pracowity | impulsywny | krytyczny | uparty | zazdrosny

Ben: zazdrosny | uparty | krytyczny | impulsywny | pracowity | Inteligentny

Źródło: *Efekt aureoli*, dostępny w internecie: monitorfx.pl [dostęp 23.07.2020 r.], tylko do użytku edukacyjnego.

Wyjaśnij, co jest przykładem efektu aureoli (głosowanie na Alana czy na Bena).



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

“ *Autoprezentacja* ”

Zdobywanie sympatii innych przez mówienie im miłych rzeczy – ta taktyka działa, gdy partner nie domyśla się że chwalimy go po to aby zdobyć jego względy – zrób to subtelnie i pośrednio – skomplementuj „szersze Ja” np. firmę w której pracuje, jego biuro, jego sekretarkę.

Źródło: *Autoprezentacja*, dostępny w internecie: zsrckp.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

Zaznacz poprawne dokończenie zdania.

Poniższy tekst odnosi się do...

☐ konformizmu.

☐ atrybucji.

☐ nonkonformizmu.

☐ ingracji.



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

((Magdalena Suppan

Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją

Wyobraź sobie, że masz wygłosić krótki wykład na temat, który jest Ci dobrze znany. Jan K. i Zygmunt S. również znajdują się w takiej sytuacji. Obaj pod względem merytorycznym są niezwykle kompetentni. Jan K. jest człowiekiem zamkniętym w sobie, niepewnym w kontaktach społecznych, ma wprowadzić dobry styl językowy, ale nie dowierza własnym siłom (...). Odczuwa lęk przed wygłaszaniem referatu. Natomiast Zygmunt S. bardzo chętnie znajduje się w centrum zainteresowania. Nie odczuwa zbytnej tremy, ponieważ jest świadomy swojej kompetencji. (...) Podczas wykładu dwóch słuchaczy rozmawia półgłosem. Jan K. myśli: „Oni na pewno są innego zdania i zaraz będą krytykować moją wypowiedź”. Jest zmieszany, staje się jeszcze bardziej nerwowy i coraz częściej zdarzają mu się przejęzyczenia. Obawy Jana K. potwierdzają się, jego wykład faktycznie wypada źle. Zygmunt S. postrzega tę samą sytuację następująco: „Ci dwaj zachowują się jak dzieciaki w szkole. No cóż, dopóki nie przeszkadzają innym, dopóty nie ma to żadnego znaczenia”. Zygmunt S. spokojnie i pewnie kontynuuje wykład.

Źródło: Magdalena Suppan, *Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją*, dostępny w internecie: lublin.eu [dostęp 23.07.2020 r.].

Wyjaśnij, jaki wpływ na autoprezentację ma samoocena jednostki.



Zapoznaj się z tekstem i wykonaj ćwiczenie.

((Magdalena Suppan

Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją

Zgodnie z zasadą Mehrabiana [w przypadku komunikatów ambiwalentnych, dotyczących stanów emocjonalnych, postaw i uczuć – dop. red.] mniej ważne jest to, co mówisz, a bardziej istotne jest to, w jaki sposób przekazujesz informacje. Oto procentowy udział poszczególnych kanałów w procesie komunikacji:

Label : mowa ciała

Value : 65%

Label : słowa

Value : 10%

Label : ton głosu

Value : 25%

Źródło: Englishsquare.pl sp. z o.o., licencja: CC BY-SA 3.0.

Źródło: Magdalena Suppan, *Pracuję nad swoją samooceną i autoprezentacją*, dostępny w internecie: lublin.eu [dostęp 23.07.2020 r.].

Podaj nazwę rodzaju komunikacji dominującej na wykresie.

Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

“ *Jak się ubrać na rozmowę kwalifikacyjną* ”

Jeżeli starasz się o pracę na stanowisku, na którym będziesz mieć władzę (np. manager), musisz wzbudzać autorytet (np. księgowa), będziesz pełnić funkcję reprezentacyjną (np. sekretarka) lub będziesz mieć kontakt z klientem (np. pracownik banku), załóż strój business professional.

SUKIENKA

swobodny krój
klasyczny krój i wyluzowane dodatki
klasyczny krój i wzorki lub inne elementy dodające luzu
długość do kolan lub 3/4 z zakietem lub bez
jeżeli sukienka bez zakietu zawsze z rękawami



ŻAKIET ze spódnicą lub spodniami

dowolny fason zakietu
wzorki i inne elementy dodające luzu
spódnica do kolan lub 3/4
spodnie bez kantów
dżinsy, sztruksy, chinosy



A.

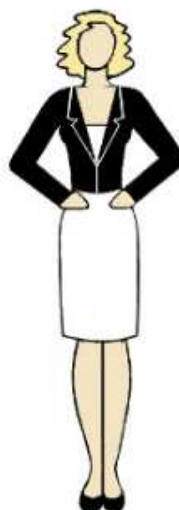
KOSTIUM ze spódnicą lub spodniami

dowolny fason zakietu
zakiet krótki do długiej spódnicy, długi do krótkiej spódnicy zwykle ołówkowa spódnica do kolan wyraźnie wystająca spod zakietu
spodnie z kantem



SUKIENKA z zakietem lub szmizjerka

dowolny fason zakietu
sukienka i zakiet nie muszą być kompletem
sukienka wyjściowa lub wizytowa
długość do kolan
szmizjerka z długim rękawem
długość do kolan



B.

Źródło: *Jak się ubrać na rozmowę kwalifikacyjną*, dostępny w internecie: wczerni.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

Rozstrzygnij, który strój (A – górna ilustracja, czy B – dolna ilustracja) pasuje do opisanej sytuacji. Swoje zdanie uzasadnij.

Rozstrzygnięcie: ▼

Uzasadnienie:



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie.

“ *Obronne i asertywne taktyki autoprezentacji* ”

Wielu psychologów społecznych zajmujących się problematyką autoprezentacji wyróżnia obronne i asertywne wzorce autoprezentacji. (...)

Asertywny styl autoprezentacji jest charakterystyczny dla osób pewnych siebie, pozytywnie oceniających efektywność własnych zachowań. Dla takich osób autoprezentacja jest okazją i narzędziem realizacji pożądanых celów. Osoba asertywna traktuje autoprezentację jako wyzwanie, dzięki któremu może zaprezentować własne możliwości, optymalnie zaspokoić własne potrzeby. W sytuacji społecznego stresu (ekspozycji społecznej, rozliczenia się z odpowiedzialności za własne zachowania) jednostka asertywna potrafi skuteczniej bronić pozytywnego obrazu własnej osoby, jej autoprezentacja jest wyrazista i jednoznacznie pozytywna.

Źródło: *Obronne i asertywne taktyki autoprezentacji*, dostępny w internecie: certyfikatyprzezinternet.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

Wybierz przykładowe taktyki autoprezentacji.

☐ autopromocja

☐ przeprosiny

☐ suplikacja

☐ usprawiedliwienie

☐

☐ ingrაცja

☐ świececie przykłaem

☐ wymówki



Zapoznaj się z tekstem źródłowym i wykonaj ćwiczenie

((Grzegorz Tomicki

Autopromocja

Ludzie, którzy próbują wywrzeć wrażenie kompetentnych (...) po pierwsze, grozi im zetknięcie się z paradoksem autopromocyjnym. Ponieważ ludzie naprawdę wybitni nie potrzebują dodatkowo prezentować swoich umiejętności, aktywne promowanie siebie może w oczach otoczenia stanowić dowód, że dana osoba w rzeczywistości wcale nie jest kompetentna. (...)

Drugim problemem w autopromocji jest bilansowanie zdobywanej sympatii z autorytetem. Chociaż człowiek manifestujący swoje umiejętności wywiera wrażenie bardziej kompetentnego, autopromocja często powoduje brak sympatii otoczenia. Pewien eksperyment wykazał, że badani, którzy próbowali przekonać innych o swych kompetencjach, zdobyli znacznie mniejszą sympatię. Istnieje po temu kilka powodów: ludzie nie lubią samochwał; adresat autoprezentacji może poczuć się gorszy; jednostka próbująca zrobić wrażenie swoją inteligencją na ogół dominuje w konwersacji.

Źródło: Grzegorz Tomicki, *Autopromocja*, dostępny w internecie: pzc.innelektury.pl [dostęp 23.07.2020 r.].

Wyjaśnij, dlaczego podane skutki autopromocji określane są mianem ryzyka autoprezentacyjnego.

Dla nauczyciela

Autorka: Anna Wąsiel-Alberska

Przedmiot: wiedza o społeczeństwie

Temat: Autoprezentacja

Grupa docelowa: III etap edukacyjny, liceum, technikum, zakres rozszerzony

Podstawa programowa:

Zakres rozszerzony

I. Człowiek w społeczeństwie.

Uczeń:

7) analizuje rodzaje i podaje przykłady stosowania taktyk autoprezentacji;

8) przedstawia różnorodne formy komunikowania się; wykazuje znaczenie komunikacji niewerbalnej w porozumiewaniu się;

9) wyjaśnia zasady zachowań asertywnych; podaje przykłady stosowania zwrotów asertywnych i przedstawia wynikające z tego korzyści.

Kształtowane kompetencje kluczowe:

- kompetencje w zakresie rozumienia i tworzenia informacji;
- kompetencje cyfrowe;
- kompetencje osobiste, społeczne i w zakresie umiejętności uczenia się;
- kompetencje obywatelskie.

Cele operacyjne:

Uczeń:

- definiuje pojęcia: autoprezentacja, autopromocja, mowa ciała, mimika, gesty;
- charakteryzuje techniki autoprezentacji;
- ocenia skuteczność technik autoprezentacji.

Strategie nauczania:

- konektywizm;
- konstruktywizm.

Metody i techniki nauczania:

- burza mózgów;
- mapa pojęć;
- drama.

Formy zajęć:

- praca indywidualna;
- praca w parach;
- praca w grupach;
- praca całego zespołu klasowego.

Środki dydaktyczne:

- komputery z głośnikami i dostępem do internetu, słuchawki;
- zasoby multimedialne zawarte w e-materiale;
- tablica interaktywna/tablica, pisak/kreda.

Przebieg zajęć:

Faza wstępna

1. Uczniowie proszeni są o zdefiniowanie pojęć: autoprezentacja, autopromocja, mowa ciała, komunikacja niewerbalna, mimika, gesty. Wykorzystują burzę mózgów i weryfikują swoje definicje ze słownikiem.

2. Przedstawienie tematu i celów lekcji.

Faza realizacyjna

1. Wykorzystując mapę pojęć, uczniowie starają się wskazać, jakie mogą być skuteczne techniki autoprezentacji. Moderator wpisuje propozycje na tablicy.

2. Uczniowie dzieleni są na czteroosobowe grupy. Każda z nich powinna przygotować jednego przedstawiciela, który zechce przedstawić autoprezentację na forum klasy.

3. Po zaprezentowaniu wszystkich przedstawicieli grup uczniowie starają się wskazać, jakie techniki autoprezentacji zostały wykorzystane.

Faza podsumowująca

1. Uczniowie proszeni są o ocenę, który z przedstawicieli grup wywarł na nich najlepsze wrażenie, i o wskazanie najlepszej wykorzystanej techniki.

Praca domowa:

Przygotuj prezentację, którą wykorzystałbyś przy ubieganiu się o pracę.

Materiały pomocnicze:

Jak budować pierwsze wrażenie – autoprezentacja, 16.04.2018, youtube.com.

Autoprezentacja – profesjonalne i nowoczesne wystąpienia biznesowe, 31.12.2016, youtube.com.

Autoprezentacja w 7 krokach, 29.09.2019, youtube.com.

Kamila Kroc, *Autoprezentacja*, portal.abczdrowie.pl.

Kamila Jeżowska, Dorota Treček, *Trening autoprezentacji*, kreatywni.wsptwp.eu.

Mark Leary, *Wywieranie wrażenia. O sztuce autoprezentacji*, „Kreatywny humanista”, Gdańsk 2001.

Wskazówki metodyczne opisujące różne zastosowania multimedium:

Gra interaktywna może zostać wykorzystana jako podsumowanie lekcji.